


31 octobre, 1^{er} et 2 novembre 2014

MARTRES-TOLOSANE

14^e Salon des Arts et du Feu



Martres-Tolosane invite
**Bernard
Cadène**

Hall des Sports
10 h à 19 h
ENTRÉE GRATUITE

Design graphique: Studio de graphisme (05 62 71 71 71) - 31000 Martres-Tolosane

Bimestriel n°102 • septembre-octobre 2014 • 1 €

**NOUVELLE ANTENNE
DE LA CMA 31
À SAINT-GAUDENS P. 7**



**JOURNÉE TRANSMISSION
REPRISE D'ENTREPRISES
P. 14**

L'OFFRE GLOBALE
DE SERVICES



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

COMME DES MILLIERS D'ENTREPRENEURS, BÉNÉFICIEZ DE LA GARANTIE SOCAMA POUR RÉALISER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL



LA SOCAMA GARANTIT LES PRÊTS PROFESSIONNELS DE LA BANQUE POPULAIRE*

Sa caution facilite l'accès au crédit, allège le recours aux garanties réelles et personnelles et limite de ce fait les recours sur le patrimoine des emprunteurs en cas de défaillance de l'entreprise.

Pour en savoir plus :

Contactez l'agence Banque Populaire de votre choix ou consultez le site www.socama.com

* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire et la Socama.

en partenariat avec



La caution
des professionnels



P ANORAMA



« La loi Pinel relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises comporte bien plus d'enjeux stratégiques ». P 4

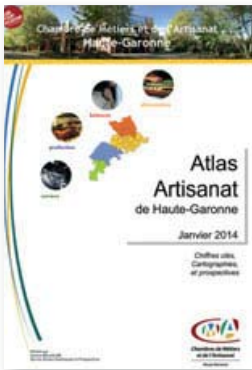
■ ÉVÈNEMENT

- 4 **LOI « PINEL » DU 18 JUIN 2014**
artisans, commerçants :
ce qui va changer

■ ACTUALITÉS

- 6 **PROFESSIONNELS DES MÉTIERS D'ART** : faites-vous connaître !
LA MENTION « fait maison »
CONCOURS artisans, valorisez votre entreprise en participant au Prix Santé Pro
- 7 **SALON DES ARTS ET DU FEU MARTRES-TOLOSANE** une édition 2014 haute en couleur
L'ANTENNE DE LA CMA 31 DE SAINT-GAUDENS a déménagé
MUSÉE du bois de la marqueterie à Revel
- 8 **ARTISANAT D'ART** les Artisanales du Comminges 2014
LA CARTE d'ambulant

S STRATÉGIES



Des cartes, des chiffres clés, des analyses prospectives sur ses forces et ses axes de développement. P 10

■ ARTISANAT

- 10 **L'ATLAS ARTISANAT HAUTE-GARONNE** vient de paraître...

■ ENTREPRISE

- 12 **ARTISANS, SIMPLIFIEZ LA VIE DE VOTRE ENTREPRISE**, optez pour la déclaration sociale nominative (DSN)

■ TRANSMISSION-REPRISE

- 14 **5^e ÉDITION** de la journée des experts de la transmission d'entreprises
- 16 **AFFAIRES** à céder

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de la Haute-Garonne. Ce numéro comprend un encart Espace Utilitaires.

D DOSSIER

CONDITIONS DE TRAVAIL & BIEN-ÊTRE DANS L'ENTREPRISE

Les TPE sont responsables et font de la prévention, mais parfois sans le savoir. Voici des pistes pour mieux la gérer et ainsi... améliorer vos performances. P. 29



É DITO

Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

P RATIQUE



L'OMPCA de Fronton, une opération bien avancée. P 42

■ APPRENTISSAGE

- 34 **MAÎTRE D'APPRENTISSAGE POUR LA 1^{RE} FOIS ?** Le chéquier apprentissage est fait pour vous !
- 35 **INTERVIEW** Job Dating 2^e édition réussie pour M. Guinot et son apprenti

■ FORMATION

- 36 **SAISISSEZ VOTRE CHANCE...** formez-vous !
- 37 **DES ÉTUDIANTS DANS VOTRE ENTREPRISE**, une opportunité à saisir

■ ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

- 38 **ESM TEAM MOTO 31**
- 39 **EXAMEN 2014** : 85 % de taux de réussite !
- 40 **À L'HEURE** anglaise

■ TERRITOIRE

- 41 **SICOVAL ET CMA 31** une coopération vivante en cours d'évolution
- 42 **MAIRIE DE FRONTON** : succès de la mobilisation pour l'artisanat
- 43 **DES AIDES DIRECTES** aux commerçants et artisans

R REGARDS

■ ENVIRONNEMENT

- 44 **ÉNERGIE** des solutions pour réduire votre facture énergétique
CAMBRIO liste

■ INNOVATION

- 45 **INNOVERENMIDIPYRÉNÉES.COM** simplifie le parcours des innovateurs
- 46 **ENTREPRISE INNOVANTE** traitement des eaux de piscine : CORELEC innove

« Retrouver le moral »

Au moment où j'écris ces lignes, le président de la République vient d'annoncer les efforts que son gouvernement vient de consentir pour l'apprentissage. Ces mesures interviennent au bon moment. Le moral des chefs d'entreprise n'est pas bon. Or, dans ce contexte de morosité, la moindre attention, le moindre signe en leur faveur peuvent leur redonner le moral.

Si seulement celui des consommateurs pouvait revenir ! Mais non, trop d'informations pessimistes, pas toujours justifiées, trop de désinformation aussi : les ménages français sont les champions de l'épargne. Rien à voir avec les Américains dont l'endettement par foyer est abyssal. Alors ... ? Alors et si on faisait comme si ... nous étions des artisans : travailler, ne compter que sur soi-même et tous les jours remettre son cœur à l'ouvrage. C'est peut-être cela la leçon du bonheur et de la réussite.



Événement

Haute-Garonne

Décryptage par Louis Besnier, Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne.

LOI « PINEL » DU 18 JUIN 2014

Artisans, commerçants : ce qui va changer

« **S**i les discussions se sont cristallisées autour du régime de l'auto-entrepreneur, la loi Pinel relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises comporte en réalité bien plus d'enjeux stratégiques » déclare d'emblée Louis Besnier.

Un régime unique de la micro-entreprise

« Le texte de loi crée un régime unique, simplifié, de la micro-entreprise, en fusionnant les régimes des

auto-entrepreneurs et du micro-fiscal. Les mesures adoptées permettent une harmonisation afin que chaque artisan exerçant la même activité, quel que soit son régime, soit soumis aux mêmes règles » ajoute Louis Besnier.

Et de rappeler que la lutte contre toutes les formes de concurrence que subissent les artisans est une vieille revendication de l'artisanat. Cette avancée réglementaire permettra de poser les conditions d'une concurrence saine entre professionnels,

jusqu'alors non soumis aux mêmes règles d'imposition et de paiement des cotisations sociales.

Le savoir-faire des artisans valorisé

Afin de promouvoir les artisans et leur savoir-faire, le texte de loi supprime la notion « d'artisan qualifié », dont l'existence même créait une ambiguïté en laissant croire que certains artisans ne sont pas qualifiés. « Le titre d'artisan sera désormais réservé aux chefs d'entreprise détenant une qualification profes-



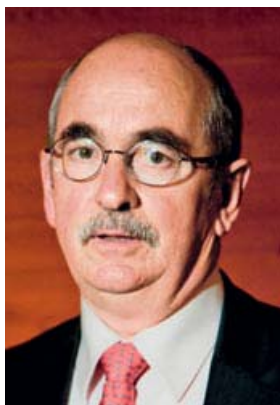
sionnelle ou une expérience dans le métier qu'ils exercent », rappelle Louis Besnier.

Parallèlement, le texte renforce les contrôles des qualifications et des assurances obligatoires des artisans. La vérification de leurs qualifications lors de l'inscription à la Chambre de métiers et de l'artisanat sera désormais systématique, et tous les corps de contrôle de l'État pourront vérifier que les entreprises artisanales disposent bien des assurances obligatoires. « Ces mesures visent à sécuriser les consommateurs en s'assurant que les entreprises qui exercent les métiers de l'artisanat, quel que soit leur statut, respectent les obligations de qualification et d'assurance ».

Et d'ajouter : « L'artisan pourra maintenir son immatriculation auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat au-delà de 10 salariés sans limitation de durée. Cette possibilité est également ouverte aux entreprises de plus de dix salariés qui font l'objet d'une reprise ou d'une transmission ».

La hausse des loyers commerciaux limitée

« La loi Pinel veut aider les artisans de vitrine et, notamment, les plus petits installés en centre-ville qui ne peuvent plus assumer les augmentations successives de leur loyer ». Le texte propose donc une hausse des loyers limitée à 10 % par an en cas de déplafonnement, après une augmentation brutale liée par exemple à l'embellissement d'un quartier.



« Le texte de loi crée un régime unique, simplifié, de la micro-entreprise, en fusionnant les régimes des auto-entrepreneurs et du micro-fiscal. Les mesures adoptées permettent une harmonisation afin que chaque artisan exerçant la même activité, quel que soit son régime, soit soumis aux mêmes règles », ajoute Louis Besnier

« Les évolutions de loyers doivent par ailleurs être adaptées à la réalité économique des entreprises ». Ils seront calculés sur la base des indices des loyers commerciaux (ILC) afin d'éviter les fluctuations importantes de l'indice du coût de la construction (ICC).

Autre évolution : le projet de loi vise également à améliorer les relations entre les commerçants locataires et les bailleurs. Il prévoit l'obligation d'établir un état des lieux et un inventaire précisant la répartition des charges lors de la prise d'un local. « Cette mesure donnera aux artisans de vitrine une visibilité sur les charges qu'ils devront payer et doit permettre de limiter les éventuels conflits entre le bailleur et l'artisan car nous avons constaté beaucoup d'abus de la part des propriétaires », ajoute Louis Besnier.

La reprise de commerce artisanal favorisée

« Ce texte prévoit également l'instauration d'un droit de préférence

au profit du locataire en cas de vente pour maintenir les activités commerciales et artisanales dans tous les territoires ».

Le projet de loi entend faciliter l'installation des nouveaux commerçants, notamment des plus jeunes, en étendant les baux dérogatoires de deux à trois ans, afin de permettre à l'entrepreneur de mesurer la viabilité de son projet avant de s'engager sur une période plus longue. « L'artisanat a besoin de renouveler ses actifs et de maintenir sa présence et son offre de proximité au plus près de populations locales. »

Autre mesure, le droit de préemption des communes sur les fonds de commerce est également modernisé. « Les élus locaux pourront déléguer le droit de préemption à des opérateurs de type société d'économie mixte ou une intercommunalité qui disposent d'une surface financière plus importante pour acquérir un fonds », conclut Louis Besnier.



A

Actualités

Haute-Garonne

■ La mention « fait maison »



Depuis le 15 juillet 2014, la mention « fait maison » doit apparaître pour tous les plats cuisinés entièrement sur place à partir de produits bruts sur les cartes des restaurants et traiteurs. Cette mention est obligatoire pour tous les professionnels du secteur. Tous les établissements et professionnels doivent rappeler l'existence de la règle en affichant de manière visible « Les plats faits maison sont élaborés sur place à partir de produits bruts ».

Le logo ou la mention désignant le « fait maison » doivent être placés de manière visible sur les supports d'information (menus, cartes, site internet...).

Rappel : Art. L. 121-82-1. – Les personnes ou entreprises qui transforment ou distribuent des produits alimentaires dans le cadre d'une activité de restauration commerciale ou de vente à emporter de plats préparés, permanente ou occasionnelle, principale ou accessoire, précisent sur leurs cartes ou sur tout autre support qu'un plat proposé est « fait maison ».

INFORMATIONS :
sur le « fait maison »
et les logos à utiliser
sur www.economie.gouv.fr/fait-maison

GALERIE DES ARTISANS D'ART

PROFESSIONNELS DES MÉTIERS D'ART : FAITES-VOUS CONNAÎTRE !

La Galerie des artisans d'art est destinée aux artisans du département qui possèdent le titre d'Artisan d'Art ou de Maître Artisan d'Art et qui souhaitent se faire connaître et participer à la promotion des métiers d'art. À travers cette Galerie, l'entreprise gagne en visibilité. Une page lui est consacrée (présentation de l'activité, photos d'œuvres, coordonnées, géolocalisation, lien avec le site Internet de l'entreprise...).

Deux nouvelles entreprises ont rejoint les quelque 40 entreprises déjà présentes. La CMA de la Haute-Garonne a accueilli favorablement les candidatures

Retrouvez la Galerie des artisans d'art de Haute-Garonne sur le Site de la Chambre de métiers et de l'artisanat : www.cm-toulouse.fr

La démarche est simple et nous vous accompagnons.

de M. André Fredy Banos, métallier à Toulouse et de M. Frédéric Padeloup, stoffeur, ornemaniste à Saiguède. M. Banos, pour qui le titre d'Artisan d'Art est une reconnaissance, s'est dit très heureux de pouvoir faire décou-

vrir son savoir-faire et son entreprise auprès du grand public en intégrant la Galerie des Artisans d'Art.

CONTACT :

Karène Guiraud 05 61 10 47 18,
artisansdart@cm-toulouse.fr

Concours

Artisans, valorisez votre entreprise en participant au Prix Santé Pro

Organisé en partenariat avec Harmonie Mutuelle, ce concours a pour objectif de valoriser les artisans indépendants en associant leur activité à des termes génériques très positifs que sont la santé et la qualité de la vie.

Il s'agit de récompenser une action santé, hygiène, environnement ou sécurité réalisée à l'initiative d'un artisan. **Cette action peut être terminée ou en cours d'exécution** et doit améliorer la santé, le bien être : du chef d'entreprise, de ses salariés, de ses clients, de son environnement au sens large.

Vous pouvez participer à ce prix concours si vous avez le statut de professionnel indépendant, inscrit au répertoire des métiers de la CMA de la Haute-Garonne.

Dossier de candidature et règlement du concours au 05 61 10 47 15 ou en téléchargement : www.cm-toulouse.fr, rubrique « actualités ».

Date limite de dépôt de candidature : 25 octobre 2014

CONTACT CMA :

Noëlle Siroit au 05 61 10 47 15

Pour la deuxième année consécutive, la CMA et Harmonie Mutuelle ont signé une convention de partenariat au service des artisans de la Haute-Garonne.

CONTACT :

www.harmonie-mutuelle.fr



Salon des Arts et du Feu Martres-Tolosane

Une édition 2014 haute en couleur

Comme le montre l'affiche officielle du salon, l'édition 2014 sera haute en couleur. En effet, elle a été conçue par le parrain de cette édition Bernard Cadène, artiste peintre toulousain dont la peinture est très vive et chaleureuse. Il déclinera, sur les produits des faïenciers de Martres-Tolosane, ses couleurs dans une coproduction qui devrait ravir le nombreux public qui fréquente ce salon devenu incontournable au niveau national.

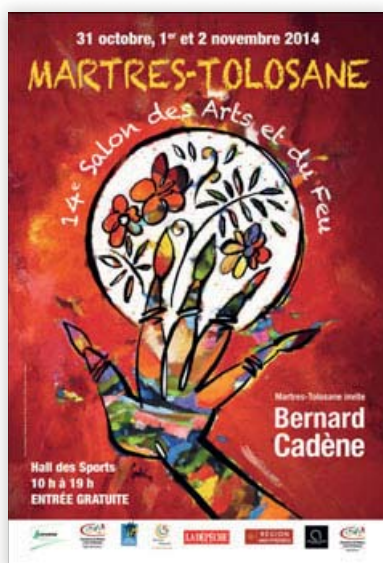
Le salon accueillera une centaine d'artisans d'art venus de toute la France faire découvrir leur savoir-faire et exposer leurs produits.

Cette année encore, un espace sera réservé aux jeunes artisans installés récemment en Midi-Pyrénées.

Organisé par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et par la Chambre régionale, cet espace baptisé l'« îlot des créateurs de Midi-Pyrénées » accueillera 7 artisans sélectionnés par un jury présidé par Dominique Lopez, membre élue de la CMA31 et par Gilbert Tarraube, maire de Martres-Tolosane.

Les artisans sélectionnés :

- **Nathalie Antao** - Lueur étoilée



Bougies sculptées artisanales
Sénoüllac (81)

- **Williams Peneau** - Atelier de Williams

Poterie/céramique
Lafitte (82)

- **Marie-Isabelle Mariey** - Ceramin

Céramique / Raku

Sainte-Foy d'Aigrefeuille (31)

- **Benoît Peyrous** - BP Mobilier
Ferrerrie d'art - bois et métal

Layrisse (65)

- **Claudine Villand**

Céramique / Raku

Cintegabelle (31)

- **Marianne Deleger**

Mosaïque

Montjoire (31)

- **Corinne Chauvet** - Corinne

Chauvet sculpteur céramiste

Céramique/sculpture

Albi (81)

L'ANTENNE DE LA CMA 31 DE SAINT-GAUDENS A DÉMÉNAGÉ

Depuis le 29 septembre, la nouvelle antenne de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne accueille le public dans ses nouveaux locaux, 5 Espace Pégot à Saint-Gaudens.

Une nouvelle antenne avec de nouvelles ambitions :

- Un accueil convivial et de qualité pour les artisans, les créateurs d'entreprise et tous les visiteurs. Une facilité d'accès et de stationnement, des locaux aménagés pour les personnes handicapées ou à mobilité réduite.

- Une offre de services développée et adaptée aux nouveaux besoins des entreprises. Une salle de réunion mutualisable, une salle de formation équipée de postes informatiques individuels.

L'inauguration du bâtiment aura lieu fin octobre en présence de M^{me} Carole Delga, Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire.

CONTACT :

Antenne de la CMA à Saint-Gaudens au 05 61 89 17 57
stgaudens@cm-toulouse.fr
5 Espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens
www.cm-toulouse.fr / rubrique Antenne de Saint-Gaudens



Bâtiment conçu en Haute Qualité Environnementale.

Musée du bois de la marqueterie à Revel

Programme des expositions du dernier trimestre 2014 :

- **Loran Martinel**, du trompe-l'œil au super réalisme, du 11 octobre au 15 novembre
- **Marché éphémère des créateurs**, du 22 novembre au 31 décembre
- **L'arbre qui cache la forêt**, du 19 septembre au 31 décembre

Octobre à mai : du lundi au samedi de 10h30 à 12h30 et de 14h à 18h. Musée du Bois et de la Marqueterie. 13 rue Jean Moulin - 31250 Revel

CONTACT :

Tél : 05 61 81 72 10
Mail : contact.museedubois@gmail.com

POUR EN SAVOIR PLUS :

www.museedubois.com



SALON DES ARTS ET DU FEU :

Vendredi 31 octobre, samedi 1^{er} et dimanche 2 novembre 2014

Martres-Tolosane autoroute A64 sortie n°22

Entrée gratuite, parking, restauration sur place

A ctualités

Haute-Garonne

ARTISANAT D'ART

LES ARTISANALES DU COMMINGES 2014

Promotion du savoir-faire artisanal, les Artisanales du Comminges 2014 ont ravi les nombreux visiteurs. Plus de 8000 touristes, curistes et passionnés se sont rendus sur les trois sites, en juillet à Saint-Gaudens, en août à Aspet et en septembre à Luchon. Les ateliers ouverts au public, présentant la création de bijoux, le tournage sur bois, la fabrication de gâteaux à la broche, ont connu un succès croissant.

Tous ont mentionné la progression de la qualité de l'exposition et ceci grâce au soutien de nos partenaires : Le Conseil régional de Midi-Pyrénées et le Conseil général de la Haute-Garonne et nos partenaires privés la Maaf et Harmonie Mutuelle.

Nous espérons ainsi que l'édition 2015 soit une réussite, nous fêterons la vingtième participation à Luchon car en 1996 avec l'exposition, nous avons inauguré l'ouverture de la Maison du curiste.



M. Besnier, président de la CMA 31, a eu le plaisir d'inaugurer les Artisanales du Comminges à Luchon en présence de nombreuses personnalités locales.

CONTACT CMA :

Antenne de Saint-Gaudens
Didier Ricoux au 05 61 10 89 17 57 ou
stgaudens@cm-toulouse.fr



Les Artisanales du Comminges permettent aux artisans de la Région d'exposer leurs créations.

La carte d'ambulant

Qui doit la demander ?

Tout chef d'entreprise ou dirigeant de société exerçant également son activité sur la voie publique, les halles et les marchés. Attention, depuis mars 2010, les forains, titulaires du livret spécial de circulation (livret A) ont l'obligation de détenir aussi une carte pour exercer une activité ambulante.

Quand ?

- au moment du démarrage de l'activité,
- lors des changements (de domicile personnel, d'activité...),
- à l'expiration de sa date de validité,
- en cas de vol, perte ou dégradation.

Où ?

Au Centre de Formalités des Entreprises de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Dans le département :

- du siège social de la société,
- du domicile personnel du chef d'entreprise individuelle,
- de la commune de rattachement pour les forains.

Son coût ?

- 15 euros

Sa durée de validité ?

- 4 ans,



- Au-delà de cette période, elle doit être renouvelée selon les mêmes conditions.

INFORMATION :

Pour toute interrogation supplémentaire ou pour connaître les pièces à fournir pour son obtention, contacter : 05 61 10 47 71 ou cfe@cm-toulouse.fr



TOULOUSE 31

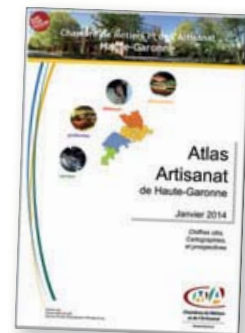
BANQUE ET ASSURANCES

Professionnels

Le Crédit Agricole Toulouse 31
vous propose des solutions
de crédit-bail pour financer
vos biens d'équipement et
votre immobilier professionnel
en préservant votre trésorerie.

L'Atlas Artisanat Haute-Garonne vient de paraître...

Des cartes, des chiffres clés, des analyses prospectives sur ses forces et ses axes de développement. En voici un résumé.



L'année 2013 est l'année de maintien des établissements et de l'emploi.

L'artisanat haut-garonnais, c'est **25 230 établissements** et **40 976 salariés**. Les créations se maintiennent à 3 500 sur 1 an, après la baisse de 2012 (proportion d'auto-entreprise constante à 40% des créations). L'artisanat est une source d'emploi mais aussi une voie pour créer son propre emploi.

La pérennité des entreprises est en hausse depuis 2010 : 8 entreprises sur 10 passent le cap des 2 ans.

L'alimentation et les services sont en croissance tandis que le bâtiment et la fabrication résistent avec plus ou moins de force.

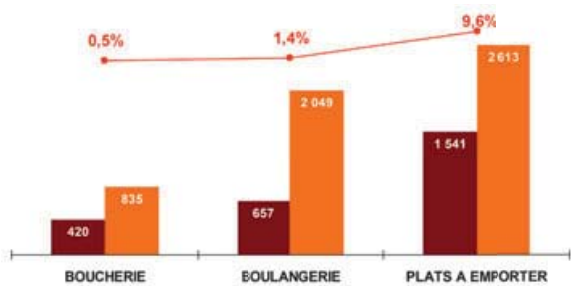
	Nbre établissements 2013	Évol. établissements 2013/2012	Nbre salariés 2013	Évol. salariés 2013/2012	Nbre apprentis 2013
Alimentation	2 863	5,8 % ↗	6 066	4,4 % ↗	622
Bâtiment	11 045	1,7 % →	15 032	-2,5 % ↘	739
Production / Fabrication	3 300	3,0 % ↗	6 817	-1,4 % ↘	232
Services	8 022	4,8 % ↗	13 061	0,8 % →	887
Total Artisanat Haute-Garonne	25 230	3,3 % ↗	40 976	-0,3 % →	2 480

Les entreprises artisanales se concentrent à **proximité des grandes villes**, notamment sur l'aire urbaine de Toulouse et le Nord toulousain mais **la densité**

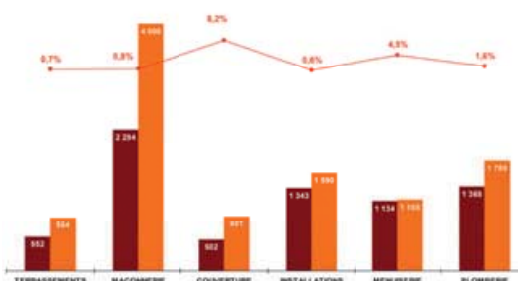
artisanale est plus importante hors Toulouse. Avec 260 artisans pour 10 000 habitants, le Comminges dispose de la densité artisanale la plus importante.

Face au marché, tous les métiers ne sont pas logés à la même enseigne...

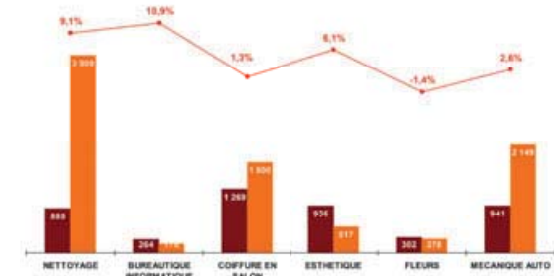
L'alimentation régale le marché, portée par la restauration rapide.



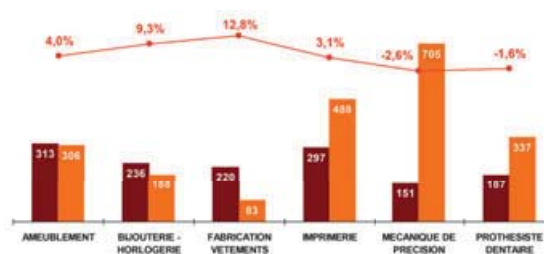
Le bâtiment...en pleine reconstruction : l'emploi y est souvent en baisse ; la couverture charpente est la seule exception.



Les services...sur la voie de la spécialisation. Les services aux entreprises et les soins de la personne continuent leur progression.



La fabrication/production...se tisse un avenir. La fabrication se maintient sur le textile, l'ameublement et la bijouterie classique ou fantaisie. La fabrication est aussi touchée par la baisse de l'emploi.

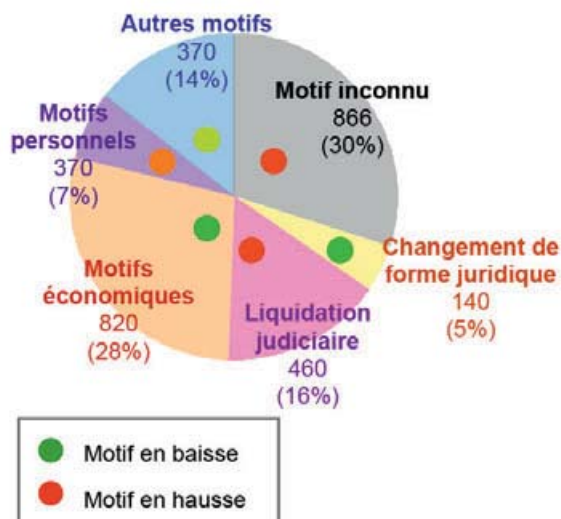


Les artisans donnent un retour sur la conjoncture 2013 via les motifs de radiation (lors de la cessation d'activité artisanale)

Certains motifs sont en hausse :

- les motifs économiques (sur place ou à distance) : + 20%
- les **liquidations judiciaires** (435 en 2013, + 5% comparé à 2012)

L'année 2013 est globalement stable avec des tensions d'ordre financier (les prix, les trésoreries, les rentabilités...).



À noter : Chiffres clés 2013 du département

- 435 liquidations judiciaires soit **16%** des radiations.
- 1 200 redressements judiciaires soit **5%** des entreprises actives

La conjoncture 2013 vue à la loupe des défaillances financières

Face à la conjoncture, les TPE artisanales s'en sortent plutôt bien.

À noter : deux fois moins de difficultés financières comparées à la moyenne nationale TPE (très bonne résistance de l'artisanat face à la conjoncture financière).

Les défaillances financières	Évolution 2013/2012		
	France Total	France TPE	Haute-Garonne TPE artisanat
Liquidation judiciaire	+ 4,1 %	+ 6,5 %	+ 3,5 %
Défaillances financières	- 0,1 %	+ 12,8 %	+ 3,9 %
Total	+ 2,8 %	+ 8,4 %	+ 3,8 %

(Source : Étude Antares et chiffres de l'artisanat).

Évolution des défaillances financières par secteur



Baisse des défaillances financières pour **les services et l'alimentation** (- 7 % entre 2012 et 2013)



Augmentation des défaillances financières pour la **fabrication/production** et le **bâtiment** (+ 10% à + 20% entre 2012 et 2013)

Voici le portrait type de l'entreprise qui sort son épingle du jeu en 2013

Une entreprise avec une situation saine, une autonomie financière et un autofinancement de la trésorerie. Pour s'adapter, plusieurs leviers sont à disposition : le recours à l'emploi au bon moment, une surveillance du produit et du marché après 3 ans ou plus de 10 ans d'activité et pérenniser une demande locale et diversifiée.

(Source : Enquête ISM DGCS 2013-2014).

Les « fils rouges » pour dynamiser l'entreprise et réduire l'incertitude du marché :

- profiter de prêts et de supports financiers au « bon moment ».
- Exemples : trésorerie prévisionnelle, investissement à 3 ans et après 10 ans d'ancienneté,
- les offres des banques à cibler sur les TPE (dossier simplifié, garanties, taux...).

CONTACT CMA :

Karima Belkalem - Responsable Service Études Statistiques et Prospectives
Tel : 05 61 10 47 82 ou kbelkalem@cm-toulouse.fr



Artisans, simplifiez la vie de votre entreprise, optez pour la déclaration sociale nominative (DSN)



Simplifiez les formalités liées aux déclarations sociales et démarrez la DSN dès maintenant ! La DSN aura remplacé la plupart des déclarations sociales en 2016 et sera rendue obligatoire.

N'attendez pas le dernier moment !

La Déclaration sociale nominative (DSN) est un projet majeur du « choc de simplification » initié en France pour les entreprises, qui va remplacer toutes les déclarations sociales. La DSN repose sur la transmission unique, mensuelle et dématérialisée des données issues de la paie. Dans un contexte de complexité administrative et déclarative très forte, le gouvernement a fait de la DSN un des chantiers majeurs du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi.

Hier :

- vous deviez transmettre plusieurs déclarations à plusieurs destinataires,
- vous deviez fournir plusieurs déclarations, à des échéances différentes et les envoyer à différentes adresses selon les organismes concernés.

Aujourd'hui :

- vous pouvez transmettre plusieurs déclarations via un canal unique,
- votre entreprise a toujours différentes déclarations à fournir mais elle n'a qu'un seul point d'entrée pour les déposer : le portail net-entreprises.fr.

Dès maintenant, vous pouvez transmettre la DSN en remplacement de 4 déclarations :

- l'attestation de salaire pour le versement des indemnités journalières (DSIJ),
- l'attestation employeur destinée à Pôle emploi (AE),



- la déclaration et l'enquête de mouvements de main-d'œuvre (DMMO et EMMO),
- la radiation des contrats groupe pour les contrats en assurance complémentaire et supplémentaire.

Des avantages et des facilités

Pour les entreprises et les tiers déclarants, la DSN permet :

- la réduction du nombre de déclarations à effectuer,
- la simplification des déclarations au rythme du cycle de paie,
- la sécurisation et la fiabilisation des obligations sociales avec moins de risques d'erreurs, de contentieux et de pénalités. La maîtrise des données est meilleure et le dispositif de contrôles complet et clair,

- la performance : maîtrise, efficacité, fiabilité au service de la productivité de l'entreprise.

Pour vos salariés :

- la sécurisation des droits grâce à une identification unique valable auprès de tous les organismes,
- l'assurance de la portabilité des droits,
- la confidentialité renforcée des données en circulation, celles-ci étant moins nombreuses.

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.net-entreprises.fr

CONTACT CMA :
Service développement économique
Tél : 05 61 10 47 15

NOUVEAU DUCATO.

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS

_CLIMATISATION



_SYSTÈME AUDIO AVEC COMMANDES AU VOLANT, NAVIGATION TACTILE U-CONNECT ET BLUETOOTH®



_VOLUME UTILE



_RADAR DE RECU



_CHARGE UTILE ⁽¹⁾



_RÉGULATEUR & LIMITEUR DE VITESSE ⁽²⁾

PLUS DE TECHNOLOGIE, PLUS D'EFFICACITÉ, PLUS DE RENTABILITÉ.

Le nouveau Ducato offre toujours plus aux professionnels: de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant (5,8 l/100 km), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail.

SÉRIE SPÉCIALE PACK PRO NAV

À PARTIR DE 199€^{HT} / MOIS⁽³⁾ AVEC 5 ANS DE GARANTIE

www.fiatprofessional.fr



PROFESSIONAL

(1) Plus de 1,1 tonne, segment roues simples. (2) Régulateur sans limiteur sur motorisation 2.0 Mjt 115. (3) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.fr. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Nouveau Ducato Fourgon Tôlé 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 série spéciale Pack Pro Nav passée jusqu'au 31/10/2014 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FL Auto - RCS Versailles 342 499 126.

Someda

123 route de Revel - Rocade-Est Sortie 18
31400 Toulouse - 05.62.16.66.66.

Auto Nord

127 Av des Etats-Unis
31200 Toulouse - 05.34.40.07.07.

Sud Garonne Automobiles

R.N 117 - 7 Rue Aristide-Berges
31600 Muret - 05.34.46.09.46.

T ransmission-reprise Haute-Garonne

LUNDI 17 NOVEMBRE 2014 À LA CMA

5^e édition de la journée des experts de la transmission d'entreprises

Vous envisagez de vendre votre entreprise, votre fonds de commerce, venez rencontrer nos experts.

La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne organise, une journée entièrement dédiée à la transmission - reprise d'entreprises le 17 novembre 2014.

Vous souhaitez céder votre entreprise à court ou moyen terme ? Profitez de la Quinzaine Régionale de la Transmission Reprise d'entreprises pour rencontrer des spécialistes et collecter les informations indispensables à la réussite de votre projet.

La manifestation se déroulera au siège de la Chambre de métiers et de l'artisanat, 18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse.

Au programme

Le matin, vous assisterez à une conférence pour tout connaître des modalités juridiques, fiscales et patrimoniales de la cession de votre affaire.

À midi une pause-déjeuner conviviale vous permettra d'échanger avec les autres participants et les experts partenaires de la journée.

L'après-midi, vous aurez la possibilité de rencontrer individuellement les experts (sur rendez-vous programmé lors de votre inscription) et d'assister à :

- un atelier sur les techniques d'éva-

T ÉMOIGNAGE

L'artisanat, des opportunités de carrière : changer de vie pour devenir artisan.

Frédéric Roqueplo, commercial depuis plus de 20 ans a choisi de changer de vie et de devenir chef d'entreprise.

Sa dernière expérience professionnelle dans la vente de produits meuniers pour les artisans boulangers lui a donné envie de reprendre dans ce secteur. Mais avant tout, il a souhaité se former. Il a obtenu un CAP Boulanger à l'École de Boulangerie Pâtisserie de Paris puis exercé quelques mois chez un Maître Boulanger Varois. Il s'est ensuite lancé dans la quête de l'affaire à reprendre.

Après étude de plusieurs projets, son choix s'est arrêté sur une belle affaire à Toulouse - Aucamville. Il a donc pris la tête de cette entreprise de 9 salariés très bien implantée localement.

Dès la reprise en août 2013, il a entrepris des travaux de rénovation de la façade qui ont permis de mettre en valeur le cachet du bâtiment. Il a également créé dans la boutique, un espace convivial pour offrir à ses clients la possibilité de consommer sur place.

Le dirigeant a rencontré à plusieurs occasions les conseillers de la Chambre de métiers : lors du stage préalable à l'installation, pour la réalisation d'un diagnostic hygiène, pour des demandes d'informations ou pour faire le point sur le développement de l'activité.

Son objectif aujourd'hui est de pérenniser l'entreprise, de maintenir voire d'augmenter le volume d'activité tout en maintenant la qualité des fabrications.



Le Fournil d'Amandine

Nom : Roqueplo Frédéric
Activité : Boulangerie Pâtisserie
Adresse : 434 avenue de Fronton
31200 Toulouse
Tél. : 05 61 37 09 57
Date de reprise : août 2013
Effectif : 11 salariés

luation des entreprises,

- un atelier sur les conditions de départ en retraite, animé par un conseiller du RSI.

Experts partenaires de la journée

Avocats spécialistes du droit des affaires, Notaires, Experts-comptables, Conseillers en gestion de patrimoine, Banques, RSI, Conseil en marketing et communication.

Si vous souhaitez participer à cette journée, merci de compléter et de nous renvoyer le coupon d'inscription.

RETROUVEZ PLUS D'INFOS :

sur le site de la CMA 31 :
www.cm-toulouse.fr



Coupon-réponse

« Journée des experts de la transmission d'entreprises »

Merci de confirmer votre présence avant le 7 novembre 2014

en retournant le coupon-réponse ci-joint par courrier : 18 bis bd Lascrosses - BP 91030 - 31010 Toulouse Cedex 6, par fax au 05 61 10 47 87 ou par mail : nwatek@cm-toulouse.fr

Nom : Prénom :

Entreprise :

Tél. :

Mail :

assistera seul(e) à la journée du 17 novembre 2014

viendra accompagné(e) de personne(s)

Entre PROS, une histoire de confiance...



Créée en
1950
par les artisans

MAAF PRO : Être à vos côtés pour vous conseiller,
vous accompagner, dans vos activités
professionnelles et votre vie personnelle.



Contactez-nous au

 **N° Vert 30 15**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h

T ransmission-reprise Haute-Garonne

AFFAIRES À CÉDER

■ OFFRE N° 313A0074

RESTAURATION RAPIDE SANDWICHERIE SALADERIE

Situé dans le centre Toulousain. Commerce de 26 m² bien situé dans un quartier d'affaires dynamique (écoles, bureaux, administrations...). Vente à emporter et à consommer sur place avec 14 places assises. Produits frais. Bonne notoriété, clientèle fidèle. Fonds exploité par le gérant. Matériel (chaud et froid) adapté à la profession. CA : 51 238 €, en bonne progression. Loyer raisonnable : 330 €/mois TTC et CC. Prix du fonds : 53 000 € à négocier.

Contact : M^{me} Faugères au
05 61 10 47 20

■ OFFRE N° 313A0100

COIFFURE MIXTE

A vendre à Toulouse, salon de coiffure nouvellement implanté dans un quartier en plein développement, situé dans un secteur résidentiel, au sein d'une place commerciale regroupant une quinzaine de commerces. Salon de 82 m², aménagements neufs et qualitatifs, climatisé, aux normes d'accessibilité, bénéficiant d'une grande vitrine ouverte sur une place commerciale. Équipement complet comprenant 3 bacs de lavage, 7 postes de coiffage, salon d'attente. Activité à développer. CA : 36 233 € (10 premiers mois d'activité). Loyer : 573 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 75 000 €.

Contact : M^{me} Granier au 05 61 10 47 59

■ OFFRE N° 313A0081

CONTROLE TECHNIQUE AUTOMOBILE

Cause départ à la retraite. Deux centres de contrôle technique automobile affiliés à un réseau national. Implantation depuis plus de 20 ans en zone industrielle, en périphérie de Toulouse. Tenus par le gérant

et une équipe stable, qualifiée de 4 salariés. Deux bâtiments de 450 m² et de 135 m² avec bureau, parking, équipement complet. Niveau d'activité stabilisé. CA : 307 238 €. Loyer : 1 917 € et 3 400 €/mois HT. Prix de cession des parts sociales : 350 000 €. Souhaite le rachat en un seul lot. Accompagnement assuré.

Contact : M^{me} Faugères au
05 61 10 47 20

■ OFFRE N° 311A0082

INSTITUT DE BEAUTE

Affaire dynamique, située dans une commune de 8 500 habitants au Sud-Ouest de l'agglomération Toulousaine. Très beau local de 100 m² avec agencements très récents : 3 cabines, un vaste accueil, un espace bain, un coin cuisine. Très bon niveau d'équipement : épilation lumière pulsée, Star Vac, 2 tables de massage (dont une électrique), un UV récent, électro stimulation. Clientèle fidélisée, fichier client informatisé, site internet de qualité. Loyer : 1 100 €/mois toutes charges comprises. Chiffre d'affaires 2013 : 64 000 € HT, en progression. Prix du fonds : 69 000 € ou Prix des parts sociales : 35 000 €.

Contact : M^{me} Roth au 05 61 10 47 19

■ OFFRE N° 313A0084

CHAUDRONNERIE INDUSTRIELLE MECANO SOUDURE SERRURERIE

A céder cause retraite. Située commune à l'ouest de Toulouse, proche fournisseurs et clients. Intervenant dans tout domaine industriel, particulièrement l'outillage aéronautique, le ferroviaire, l'énergie hydraulique... et le BTP. Clientèle composée principalement de professionnels (95 %). Exploitée par le chef d'entreprise. Personnel qualifié et autonome : 7 salariés dont 1 technicien études et méthodes, 1 chef d'atelier, 3 chaudronniers et 2 soudeurs + 1 apprenti. Excellent niveau d'équipement adapté notamment à la chaudronnerie moyenne et lourde. Locaux de 900 m² +

bureaux. CA : 1 018 000 €. Loyer : 3 462 €/mois HT. Prix de la totalité des parts sociales : 650 000 €. Accompagnement du cédant.

Contact : M^{me} Guiraud au 05 61 10 47 18

■ OFFRE N° 313A0085

IMPRESSION NUMERIQUE COMMUNICATION TOUS SUPPORTS

A céder cause retraite. Entreprise toulousaine créée en 1995, spécialisée dans l'impression numérique, découpe adhésive, broderie... Excellente réputation auprès d'une clientèle fidèle de professionnels à 80 % aussi bien des grands comptes que des TPE-PME. Rayonnement national et régional. Equipement complet nécessaire à l'activité : imprimante numérique, véhicule commercial, une machine à broderie, postes informatiques, un traceur de découpe... Exploitation par le gérant et deux salariés qualifiés. Local de 250 m². CA : 210 054 €. Loyer : 1 480 €/mois CC. Prix du fonds : 120 000 €. Accompagnement par le cédant possible.

Contact : M^{me} Faugères au
05 61 10 47 20

■ OFFRE N° 313A0077

ELECTRICITE GENERALE COURANTS FAIBLES

Située agglomération Toulousaine. Exploitée en SARL. Clientèle de particuliers et de professionnels. Bonne notoriété. Baux séparés : bureau et petit dépôt. CA : 125 000 €. Prix du fonds : 35 000 €. Accompagnement par le cédant.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

■ OFFRE N° 313A0094

ACTIVITE DE FLEURISTE

Vente de fleurs en boutique et sur un marché, décoration florale événementielle, cours d'art floral. Située au nord de Toulouse, dans une zone commerciale à proximité d'un super marché. Local de 128 m² récent, bien agencé comprenant la boutique et arrière-boutique, une rochelle

avec bureau et salle de formation, une partie dépôt pour stockage. L'entreprise dispose d'un véhicule utilitaire, d'un site internet de qualité ainsi que du petit matériel et mobilier nécessaires à l'activité. CA : 45 700 €. Loyer : 650 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 15 000 € ou possibilité d'achat des parts sociales.

Contact : M^{me} Roth au 05 61 10 47 19

■ OFFRE N° 313A0098

BOUCHERIE CHARCUTERIE

Située dans commune dynamique de la 1^{ère} couronne du nord toulousain. Exploitée par couple avec un apprenti. Emplacement commercial de premier choix pour cette boucherie charcuterie implantée depuis de nombreuses années sur un axe passant et dans une rue commerçante, regroupant de nombreux commerces. Locaux fonctionnels et en bon état, accessibles aux personnes à mobilité réduite. Surface de 190 m² dont 100 m² de magasin avec vitrine réfrigérée de 12 ml et un laboratoire parfaitement équipé pour la boucherie, charcuterie et la fabrication de plats traiteurs. Zone de chalandise étendue avec clientèle en majorité constituée de particuliers et complétée par quelques professionnels pour l'activité traiteur qui offre un bon potentiel de développement. CA : 369 821 €. Loyer : 1 400 €/mois. Prix du fonds : 180 000 €.

Contact : M^{me} Granier au 05 61 10 47 59

■ OFFRE N° 313A0080

BOULANGERIE PATISSERIE

Située commune de plus de 8 000 habitants. Sur axe très fréquenté dans centre commercial. Parking devant la boutique. Locaux de 88 m² et 18 m², bâtiment récent. Matériel complet, four changé en 2012. Tenue par couple avec 3 salariés. CA : 375 000 €. Loyer : 1 700 €/mois TTC. Bail renouvelable en 2017. Prix du fonds : 320 000 €.

Contact : M. Daime au 05 61 10 47 11





Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

une mutuelle s'engage à vos côtés



Des solutions
sur mesure
pour vous et
votre entreprise

Spécialiste de la protection sociale
des travailleurs indépendants

-  Régime obligatoire :
Organisme conventionné du RSI.
-  Mutuelle santé :
Des garanties au choix pour vous et vos salariés.
-  Garantie prévoyance :
Une protection contre les aléas de la vie.
-  Épargne retraite :
La constitution d'un capital en toute liberté.

Toulouse :
80, rue Matabiau
11 bis, place St Cyprien
45, grande rue St Michel

Muret :
35, allées Niel
Colomiers :
40, rue du centre

St Gaudens :
34, bd Pasteur



Vous protéger ...

... c'est naturel !

► N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.previfrance.fr

Mutuelle PréviFrance
soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité
SIREN N°776 950 669



Mutuelle
PréviFrance

Détail d'une cuisine artisanale réalisée par L'Arche du Bois : la main courante intégrée dans les matériaux permet à la personne qui glisse de se relever plus facilement qu'avec une simple barre (lire aussi notre encadré page 21).

© L'Arche du Bois

L'ÉCONOMIE AU SERVICE DES SENIORS

La Silver économie, un marché en or et en plein essor

Renée est née en 1945, elle est retraitée. Elle fait partie des 24 %* de la population française âgés de plus de 60 ans. En 2035, un Français sur trois aura plus de 60 ans. En 2060, les plus de 85 ans seront près de 5 millions, contre 1,4 million aujourd'hui. Les besoins spécifiques de cette population représentent un marché à fort potentiel de développement, nommé la Silver économie ou économie « argentée ». Elle regorge d'opportunités pour les artisans, qu'ils travaillent dans le secteur du bâtiment, des services ou encore de la production.

Les premiers besoins de Renée, jeune retraitée de 65 ans, sont tournés vers son logement. Alors que les politiques publiques s'orientent vers le maintien à domicile des personnes âgées, les difficultés que rencontre Renée en raison de son âge vont aller crescendo. Elle a donc besoin

D'ici à 2020, la Silver économie pourrait entraîner 300 000 créations d'emplois nettes.

Source : Dares (Direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques)

qu'on adapte son logement. Il est également question de prévenir les risques. Les entreprises du bâtiment, tous corps de métiers confondus,

peuvent lui proposer des solutions sur mesure. La domotique, fer de lance de l'innovation dans l'habitat, dispose également d'un panel de pro-

□□□ duits tout à fait adaptés (lire pages 20/21). « *Les artisans du bâtiment sont un vecteur de sécurité, ils peuvent anticiper les chutes à domicile. Il faut juste leur donner un coup de pouce pour qu'ils sachent comment mettre leurs compétences techniques, leur connaissance du métier au service des personnes âgées* », explique Patrick Lefeu, délégué général Handibat®. Pour aider les artisans, la Capeb a mis en place des formations avec des ergothérapeutes, des mises en situation, préalables à l'obtention de la marque Handibat®. « *Nous avons visité des logements et pris conscience du rôle clé que pouvait jouer l'artisan. Les échanges avec l'ergothérapeute ont été très enrichissants* », relate Odette Richard, gérante d'une entreprise de maçonnerie-carrelage labellisée Handibat®. Aujourd'hui, l'essentiel de son activité pour la clientèle âgée consiste en l'installation de douches à l'italienne à la place de baignoires. « *Parfois, on ajoute une banquette, un siège, des barres... en fonction de la demande* », précise-t-elle.

Un public spécifique

« *Les personnes âgées sont un public spécifique, différent des personnes handicapées. Quand on est en situation de handicap, on apprend à vivre*

« Des chantiers tout à fait adaptés aux artisans »

Patrice Maugain, plombier-chauffagiste dans l'Eure

« *Je travaille depuis longtemps avec des personnes âgées et depuis que j'ai suivi la formation de la Capeb il y a trois ans, j'interviens sur des problématiques de maintien à domicile. Mes clients n'ont pas forcément un pouvoir d'achat très important, je les sensibilise donc aux aides allouées par la Région. J'installe des douches à la place des baignoires, ce sont de petits chantiers d'une semaine environ, tout à fait adaptés aux artisans et pour lesquels la proximité avec le client est appréciée. Le plus compliqué est l'approche psychologique, beaucoup me disent «Je ne suis pas encore vieux, on verra ça plus tard».* »

avec. Les personnes âgées peuvent avoir des difficultés à se projeter dans des travaux dont elles n'ont pas forcément besoin tout de suite », ajoute Gabriel Desgrouas, président d'Handibat développement. Ainsi, Patrick Lefeu insiste sur le fait que les solutions ne doivent pas être stigmatisantes : « *Il ne faut pas que cela ressemble à une chambre d'hôpital. Aujourd'hui, on fait des choses très belles* ». L'approche doit être différente. « *Les artisans du bâtiment ont une carte à jouer. Ils peuvent être le lien social qui manque et faire de la prévention. Ils ont la possibilité d'être un garde-fou face aux vendeurs sans scrupule qui profitent de ce public isolé et fragile.* » Contrairement à la problématique de l'accessibilité, l'approche n'est pas réglementaire. « *Chaque personne a sa propre pathologie, c'est du sur-mesure. On demande aux*

artisans d'être vigilants, de détecter une éventuelle situation à risque chez leurs clients ».

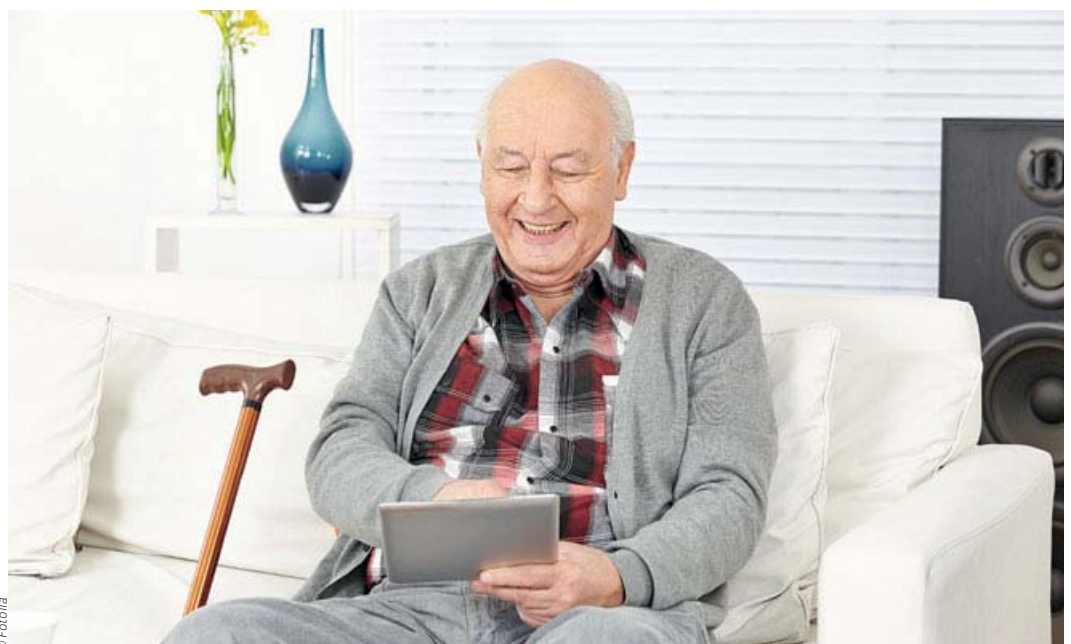
Contrairement aux idées reçues, la solution ne réside pas toujours dans l'installation d'un appareil qui remplace le mouvement de la personne âgée. « *Elles ont besoin de stimulation physique. Ainsi, par exemple, une main courante plutôt qu'un monte escalier est une solution adaptée pour leur rendre la vie plus facile* », souligne Patrick Lefeu. Dernier projet en date pour Handibat développement : créer un fonds relais pour prendre en charge le financement des travaux. « *Parfois, entre le devis et le circuit des financeurs, le temps que les aides aient été attribuées, la personne a chuté une nouvelle fois ou pire, est décédée* », déplore Patrick Lefeu.

* Source Insee.

Barbara Colas

53 % de la demande française émanera des personnes âgées en 2015.

Sources : Afnor / Credoc



© Fotolia

La complémentaire santé pour les salariés devient obligatoire* dans toutes les entreprises.

Parce que vous êtes déjà très occupé, Gan s'occupe de tout !

Vos salariés sont indispensables pour votre entreprise, une bonne complémentaire santé aussi. Avec le *Suivi Expert*, Gan vous apporte une réponse personnalisée, et vous aide à mettre en place la bonne solution.

► Trouvez votre Agent général sur ganassurances.fr



Assuré d'avancer

ADAPTATION DU LOGEMENT

La domotique, nouvel eldorado des électriciens

S'il est un métier artisanal rendu incontournable par le développement et la démocratisation des produits domotiques conçus pour favoriser le maintien à domicile des personnes âgées, c'est bien celui d'électricien. Un marché à prendre !

« **L**a domotique, c'est l'automatisation des fonctions du logement », explique simplement Laurent Rathouis, formateur Handibat développement depuis 4 ans, à la tête d'un bureau d'études spécialisé sur la mise en accessibilité des bâtiments. « Elle est intéressante pour le maintien à domicile des personnes vieillissantes qui peuvent rencontrer des difficultés dans leur quotidien pour réaliser des tâches simples comme faire la cuisine, se laver, faire son lit et entraîner des pertes d'autonomie... La domotique aide ces personnes à rester chez elles ». L'idée est donc d'automatiser les fonctions classiques de la maison comme l'ouverture des volets, de la porte d'entrée et permettre ainsi de faciliter le quotidien, mais également de prévenir des risques. « 82 % des risques ménagers pour les personnes âgées, c'est la chute. Une personne sur deux qui chute ne se relève pas », prévient Laurent Rathouis. « La domotique, à la base, c'est juste du confort. Le premier objet inventé dans ce domaine est la télécommande de la télévision, développée en premier lieu pour les personnes handicapées. Aujourd'hui, personne n'achèterait un téléviseur sans ! Il faut dédramatiser le sujet, tout dépend de la façon dont on présente les choses. » En effet, il n'est pas toujours évident d'évoquer la dépendance avec les personnes âgées alors qu'elles se



Les artisans ont été formés sur les kits à installer avec l'équipe de chercheurs de l'Inria.

« C'est un marché à prendre pour les artisans. Évaluer les besoins, choisir les produits et les mettre en œuvre : c'est leur cœur de métier. »

Laurent Rathouis,
formateur Handibat développement.



C MARAQUITAINE

La solution DomAssist



© CMARA33

Lancé par le laboratoire de l'Inria (Institut national de recherche en informatique et en automatique), DomAssist est une solution pour aider au maintien à domicile des personnes âgées. « Le projet DomAssist vise le bien-être et l'autonomie de la personne âgée dans ses activités à son domicile, grâce à de petits objets (détecteurs de mouvements, de luminosité, de consommation électrique...) orchestrés intelligemment par des applications, et interagissant avec la personne via une tablette numérique », explique l'Inria. La CMARA 33 (Chambre régionale des métiers et de l'artisanat section Gironde) a été sollicitée par le conseil général pour mobiliser des artisans électriciens afin d'assurer l'installation des divers systèmes dans les logements, le suivi et l'animation de l'action en lien avec le laboratoire. « Nous avons sélectionné plusieurs entreprises pour le projet », explique Bernard Coulé, responsable du service des affaires économiques à la CMARA 33. Elles ont été formées par les chercheurs de l'Inria et sont aujourd'hui parties prenantes : « Elles sont là pour faire évoluer le dispositif ». Après une concertation avec le Cnisam (Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers) pour valider la démarche et faire remonter

des expériences en cours, la CMARA33 « étudie les meilleures possibilités de transfert de cette technologie pour que les artisans de notre secteur soient associés au démarrage de ce marché très porteur dans les années à venir ». L'idée est de constituer un réseau dès le mois de septembre. « Nous allons sensibiliser tous nos ressortissants aux opportunités de la Silver économie dès 2015 pour éviter que le marché ne soit pris par des sociétés de services à la personne, voire des grands groupes. »



© CMARA33

sentent encore valides. « On débute par du confort, comme l'automatisation de la fermeture des volets, et, petit à petit, on rajoute des fonctions, comme un chemin lumineux pour éviter les chutes la nuit. On peut faire évoluer les équipements jusqu'à la médicalisation du lieu de vie avec des dispositifs médicaux à domicile. »

« On débute par du confort et, petit à petit, on rajoute des fonctions. On peut faire évoluer les équipements jusqu'à la médicalisation du lieu de vie avec des dispositifs médicaux à domicile. »



© L'Arche du Bois

Denis Clément, gérant de l'Arche du Bois, avec la tablette numérique qui permet de commander la cuisine.

« Un marché à fort potentiel »

Denis Clément, gérant de l'Arche du Bois

Après avoir rencontré des personnes âgées, leur entourage, les équipes de soignants, Denis Clément, 46 ans, gérant de l'Arche du Bois, a conçu une cuisine qui s'adapte à tous. « Elle s'adapte en hauteur en fonction de l'utilisateur qu'elle identifie grâce à la domotique. » Elle peut être équipée de capteurs pour voir par exemple si les personnes s'alimentent correctement, et être commandée à l'aide d'une tablette numérique. « Ce sont les gens qui m'ont donné les solutions, il a surtout fallu les écouter. » Si l'activité reste marginale pour son entreprise, elle se développe. « C'est un marché à fort potentiel, avec le vieillissement de la population et la nécessité de

faire que le maintien à domicile devienne une réalité. » Dernière étape pour lui : « trouver des distributeurs et monter un réseau de commerciaux seniors qui puissent promouvoir [son] produit ».

L'artisan électricien indispensable

Alors que les fabricants sortent régulièrement des nouveaux produits pour le maintien à domicile, il faut quelqu'un pour les installer. « Ils viennent s'intégrer à une installation existante de bâti. Et là, il y a une valeur ajoutée de l'artisan dans le choix des technologies et la mise en œuvre. Il vient avec son expertise et conseille le client. » De plus, ces produits émanent de différentes sociétés et l'artisan est là pour les faire communiquer ensemble.

« Cela ne s'improvise pas. Le métier d'électricien a beaucoup évolué en 20 ans. » Les solutions proposées par les artisans doivent prendre en compte les capacités de la personne, les contraintes techniques liées au logement, la contrainte budgétaire liée à la capacité du client. « C'est un marché à prendre pour les artisans, ils connaissent leur clientèle, et savent répondre à une demande « sur mesure ». Évaluer les besoins, choisir les produits, et mettre en œuvre : c'est leur cœur de métier. »

Barbara Colas

Éclairage

On parle essentiellement du bâtiment et de l'adaptation des logements lorsque l'on évoque la Silver économie. Mais les personnes âgées désireuses de rester à domicile ont également besoin de continuer à profiter de certains services et c'est aux artisans d'adapter leur offre à ces attentes.



Une centaine d'artisans taxis en Aquitaine et dans le Limousin ont suivi la formation du Cnizam.

ACCÈS DES SENIORS AUX SERVICES ET COMMERCE DE PROXIMITÉ

Un marché sur mesure pour les artisans

« **S**ur le marché de la Silver économie, tous les services de proximité sont concernés », explique Michelle Denis-Gay, responsable du Cnizam (Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers). *Les collectivités locales sont très en attente de services pour le maintien à domicile. La personne âgée doit pouvoir continuer à bénéficier des mêmes services qu'avant, mais à domicile. Les artisans doivent s'adapter. Il y a un stade de fragilisation pendant lequel si on évite une rupture nette, on retarde l'arrivée de la dépendance.* » Ainsi, les coiffeurs, les boulangers, les charcutiers traiteurs, les pressings, les esthéticiennes... Tous ont intérêt à se pencher sur ces nouveaux besoins ou « d'autres prendront leur place », prévient Michelle Denis-Gay. « Les artisans doivent se positionner au plus vite sinon ce sont les services à la personne qui prendront les marchés et utiliseront les artisans en sous-traitance. »



© Cnizam



© Cnizam

De g. à dr. : Michelle Denis-Gay, responsable du Cnizam, et Olivia Pons, chargée de développement économique au Cnizam.

Pour aider les professionnels, le Cnizam a mis en place plusieurs projets. Notamment, un des projets concernant le portage de repas à domicile par les artisans métiers de bouche est mené conjointement avec le pôle d'innovation Cepro Evolution Pro. « L'idée étant de réaliser en amont un diagnostic que l'on transmet aux artisans afin qu'ils puissent adapter leurs services aux goûts et aux pathologies du public concerné », relate Olivia Pons, chargée de développement économique au Cnizam. *Il y a un vrai rôle à jouer*

pour les charcutiers traiteurs, ils font du sur-mesure, ce que les collectivités ne peuvent pas faire. Et il faut savoir que la dénutrition a une réelle incidence sur l'entrée en dépendance de la personne âgée. » Un guide a été réalisé par les deux pôles d'innovation avec l'aide de médecins nutritionnistes du CHU de Limoges. « *Il reprend les aspects commerciaux, diagnostic, explique comment transformer un plan nutritionnel en menu et présente les différentes modalités de livraison possible* », ajoute Olivia Pons.

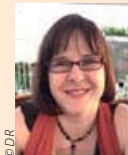
Continuité du service

Reste aux artisans à se faire repérer par les communes et, surtout, à assurer la continuité du service. « *Le portage de repas à domicile se fait tous les jours sans exception, le mieux est donc de travailler en groupement.* » À l'automne, un premier groupement d'artisans limousins devrait être constitué dans cette optique et un second dans la capitale pour le premier semestre 2015.



© Cnisam

LA PANTOUFLE MÉDICALE « Un marché de niche »



© DR

Christine Mérignac dirige une entreprise qui travaille pour la personne âgée, elle fabrique des pantoufles paramédicales. Depuis 2011, elle s'est constitué un réseau de distribution adapté avec la vente en pharmacie. « *Auparavant, nous étions distribués chez des chausseurs indépendants, mais au milieu de la gamme traditionnelle, cela dénotait un peu. Aujourd'hui, la prise en charge partielle par la Sécurité Sociale est possible avec certaines pathologies, notre présence en pharmacie est donc bien plus logique.* » Elle s'accorde à dire que l'activité va se développer même si cela reste « un marché de niche ». Pour rester dans la course, elle a misé sur une gamme « plus jeune ». « *Du noir, marine ou bordeaux, nous sommes passés aux rayures et aux fleurs. C'est plus diversifié, les seniors ne s'habillent plus comme il y a 20 ans !* » Depuis deux ans, l'entreprise travaille avec la Fédération française de la chaussure. « *Nous avons réalisé une étude sur le chaussage des seniors, sur leurs attentes vis-à-vis du produit, du confort, du look... C'est différent à 50 ans ou à 70 ans. Il nous reste à valider cette étude auprès des consommateurs, puis à faire évoluer nos produits pour pouvoir communiquer sur les critères de la chaussure idéale du senior.* »



© L'ingéroumôse

Un des modèles de chaussures « senior » commercialisés par Christine Mérignac.

Jean-Pierre Larrieu, artisan charcutier traiteur, est en train de mettre en place un service de portage de repas. « *Cela représente 20 000 repas à l'année, soit 20 à 30 % d'activité en plus* », confie-t-il. Mais il prévient : « *il faut bien réfléchir avant de se lancer* ». Car entre le système pour operculer les barquettes et le four à vapeur, l'artisan a dû investir. Mais il a bien compris l'intérêt qu'il avait à proposer ce nouveau service. « *Installé en zone rurale, je perds au fur et à mesure une clientèle âgée qui ne peut plus venir en boutique. Le portage de repas va m'assurer des rentrées d'argent régulières. Certes, les marges sont faibles, mais je ne m'engage que sur deux ans* », analyse-t-il. La livraison est gérée par la communauté de communes et pour ses congés, il a déjà tout prévu : « *un collègue avec qui je dois m'associer pour réaliser des économies sur le consommable pourra me remplacer* ». Autre avantage pour Jean-Pierre Larrieu : « *nous réalisons déjà pas mal de plats cuisinés, cela nous permettra aussi de faire évoluer l'offre en boutique* ».

Des taxis pour la mobilité

Pour les artisans taxis, une formation spécifique a été conçue. « *Nous les sensibilisons à la conduite à tenir avec des personnes déficientes*

cognitives ou atteintes de la maladie d'Alzheimer. Nous abordons les points incontournables de vigilance quand ils transportent une personne vieillissante », explique Michelle Denis-Gay. Patrice Hard, cogérant de la société Taxi Willy, et ses employés ont suivi cette formation intitulée « Bonnes pratiques pour le transport de personnes déficientes physiques ou psycho-comportementales et les exigences des règles du S3A (Accueil Accompagnement Accessibilité) ». À l'issue de cette formation, une attestation nominative justifiant de leurs compétences leur a été remise. « *Le rôle du taxi est primordial pour que la personne âgée ait un minimum d'autonomie dans le cadre du maintien à domicile.* » Patrice Hard étant implanté en Corrèze, nombre de ses clients sont des personnes âgées vivant en milieu rural. « *Nous avons passé un contrat avec la commune et mis en place un petit bus pour aller au centre-ville tous les vendredis. Il est aménagé avec une petite marche, et permet aux personnes âgées qui n'ont pas de véhicule de faire leurs courses une fois par semaine.* » Les usagers sont des habitués, et « *c'est devenu indispensable pour eux* ». Évidemment, c'est un public particulier : « *nous les aidons à porter leurs courses, c'est convivial. Le*

plus important, c'est la notion de prise en charge. On ne transporte pas juste une personne d'un point A à un point B. Il faut discuter, elles ont besoin d'une mise en confiance, et d'un lien social alors qu'elles vivent généralement seules ». Pour 2015, le Cnisam a prévu de travailler avec les pressings mais aussi avec les couturières. « *Les personnes âgées peuvent rencontrer des difficultés pour s'habiller, et dans ce cadre, nous voulons élaborer un cahier des charges pour les couturières* », relate Michelle Denis-Gay.

Barbara Colas



Le guide du portage à domicile réalisé par le Cnisam et le Cproc Évolution Pro.

1
journée
avec...

... DES FABRICANTS DE BROSSES TEC

Defranoux et C^{ie} :



2

DE NOMBREUX USAGES



1

BIENTÔT CENTENAIRE

Créée en 1918, la brosserie de Vecoux produisait pour l'industrie textile locale des brosses et des balais de nettoyage. En 1953, Maurice Defranoux reprend l'entreprise. Dix ans plus tard, il acquiert aussi la Brosserie de l'Est à Nancy, qu'il « rapatrie dans les locaux actuels », rapporte Bernard Defranoux, son fils. En 1976, je reprends les rênes avec mes frères Marc et François. À ce moment-là, l'industrie textile constitue encore 90 % de nos commandes. Désormais, c'est anecdotique. » Pour survivre à la disparition de l'industrie textile, la Brosserie Mécanique de l'Est se spécialise dans les brosses techniques industrielles sur mesure. Une idée au poil pour pérenniser et développer l'entreprise, dirigée aujourd'hui par le fils de François, Fabien.

Brosses plates, plateaux ou rotatives : tous les ans, la Brosserie Mécanique de l'Est sort environ mille nouveaux modèles. « C'est vraiment à la demande », souligne Bernard Defranoux. Les applications sont vastes : du polissage de verre de montre au nettoyage des cannes de bambou – première étape dans la fabrication d'anches pour instruments de musique à bec – en passant par le décrochage des disques « casse-motte » dans les semoirs agricoles ou le brossage-salage de meules de comté. « On fait de la brosse qui polit, qui protège, qui fait écran, qui entraîne, mais pas de la brosse qui brosse uniquement », plaisante Bernard. Pharmacie, cosmétique, maroquinerie, agroalimentaire, sidérurgie... Rares sont les secteurs qui n'ont pas l'utilité d'une brosse. « Nous avons 500 nouveaux clients par an, entre ceux qui font appel à nous pour remplacer des brosses usées et ceux qui ont besoin de conseils pour étudier un nouveau projet », indique Fabien.

3

SUR DEMANDE

« Lorsqu'il s'agit d'une nouvelle application, nous discutons avec le client pour savoir ce qu'il souhaite obtenir. Fonctionnera-t-il en automatique ou avec un opérateur ? Et bien sûr, sous quel délai a-t-il besoin du produit ? Nos points forts, ce sont notre expérience et notre réactivité. Nous savons rapidement orienter les gens », explique Bernard. Les nouvelles problématiques, tendance « développement durable », ne font pas peur aux Defranoux. À l'instar du nettoyage de panneaux photovoltaïques. « Pour un bureau d'études en génie civil, nous avons réalisé des brosses équipant une passe à poissons : les fibres vertes remplaçant la flore subaquatique permettent aux petits poissons et aux anguilles de se protéger du courant et favorisent ainsi leur migration », explique Fabien.

atout crins

AVEC SES BROSSES SUR MESURE, LA BROSSERIE MÉCANIQUE DE L'EST, INSTALLÉE À VECOUX, SÉDUIT CHAQUE ANNÉE 500 NOUVEAUX CLIENTS DANS LE MONDE ENTIER.

4

DES ÉQUIPEMENTS DE POINTE



La Brosserie Mécanique de l'Est a des clients dans le monde entier. « Nous avons déjà réalisé des brosses têtes-de-loup pour nettoyer les canons de l'armée mexicaine », glisse Bernard Defranoux. Dans les locaux de l'entreprise, des stocks de plastique et de fibres, importés essentiellement d'Italie et d'Allemagne, sont entreposés. Classées par diamètre, les fibres sont synthétiques, animales ou végétales. Pour honorer ses commandes et sa réputation de réactivité, la Brosserie Mécanique de l'Est est en partie automatisée. Jessy Duterne est aux commandes de la machine dédiée à la fabrication des brosses cylindriques. « Cette machine a été pensée par mon père et mes oncles pour percer et garnir en même temps », s'enorgueillit Fabien Defranoux.



5

ARTISANAT ET LABELLISATION

Si le perçage des brosses cylindriques, très demandées, est automatisé, il reste un domaine « artisanal ». Celui des brosses plates. Celui de Bernard. « Sur les brosses rotatives, il ya beaucoup plus de trous. Là-bas, ce sont de 8 à 10 millions de trous qui sont faits. Ici, 800 000 », explique-t-il tout en animant la pédale pour faire fonctionner sa machine. « C'est vrai que j'aime bien ce côté artisanal, rajoute-t-il en souriant. Mais ici, on est tous les trois polyvalents. L'entreprise n'a jamais été fermée depuis 1976 parce que nous savons exécuter toutes les tâches. » La Brosserie Mécanique de l'Est est certifiée ISO 9002. « C'est utile pour la traçabilité, décrypte Fabien. Chaque brosse a sa fiche, ce qui permet de remettre en route la production à tout moment. » La petite entreprise de Vecoux est aussi labellisée EPV - Entreprise du Patrimoine Vivant - depuis 2012. « Pour nous, c'est une fierté. Pour l'entreprise, une source de notoriété et un gage de sérieux. »

CONTACT :

Brosserie mécanique de l'Est,
47, rue du Centre
88 200 Vecoux
Tél. 03 29 61 06 05
www.brosse.com



6

UNE STRATÉGIE COMMERCIALE 2.0



Pionnière, l'entreprise a tout de suite perçu le potentiel d'Internet et s'est créé un site Web, sur lequel Fabien travaille en permanence pour être bien référencé. « Nous avons choisi un nom de domaine générique, comme « brosse » ou « brosses ». Ainsi, quand un internaute tape « brosse » sur un moteur de recherche, il ya une pertinence entre ce mot-clé et notre nom de domaine, qui nous fait ressortir dans les premiers. » Le site de la Brosserie Mécanique de l'Est enregistre 120 visites par jour. 1 000 nouvelles entreprises demandent des devis chaque année par ce biais. Au total, 1 500 commandes sont traitées chaque année. Aujourd'hui, le site Internet a été optimisé pour les smartphones. L'évolution est perpétuelle. « Il ne faut jamais se reposer sur ses lauriers », conclut Bernard.

Marjolaine Desmartin

Cas d'entreprise

Créée en 1993 à Gyé-sur-Seine (Aube), l'entreprise familiale Carbonex, productrice de charbon de bois, a su se développer. Et devenir un acteur de la transition énergétique avec un outil innovant et éco-responsable.



Philippe, Pierre et Jean Soler-My : trois des quatre frères sont parvenus à une solution technologique et énergétique « made in France ».

CARBONEX

Quatre garçons pleins d'avenir... durable

Enterrés, la pelle et le four métallique pour fabriquer du charbon de bois. Carbonex a imaginé de nouvelles technologies de carbonisation, performantes et propres. Tout commence en 1990. Étudiants, les frères Pierre et Jean Soler-My créent une société pour commercialiser des produits pour barbecue. Un système qui montre rapidement ses faiblesses. « *Quand il faisait beau, nous n'avions jamais assez de produits. Quand il pleuvait, nous avions des stocks*, résume Pierre. *Nous avons alors décidé de produire nous-mêmes.* » Épaulés par leur père Juan, carbonisateur, les deux frères se lancent dans l'aventure. En 1993, ils créent Carbonex, une société spécialisée dans la fabrication et l'ensachage de charbon de bois et de briquettes, à Gyé-sur-Seine, dans l'Aube. « *Nous avons été accueillis à bras ouverts. La municipalité nous a proposé un atelier relais : un bâtiment et un terrain en location, que nous remboursions sur dix ans* (immobilier que les frères rachèteront six ans plus tard). *Nous avons ainsi pu mobiliser directement nos prêts étudiants dans l'activité, avec l'achat de bois et d'un four* », appré-

cie Pierre. Carbonex décroche des marchés et se fait un nom rapidement, au point que trois ans plus tard, « *nous nous agrandissons avec un deuxième bâtiment de 800 m²* », rapporte son président. Et qui dit agrandissement, dit créations d'emplois... mais aussi pollution. « *Plus nous avons de fours, plus il y avait de fumée.* » Les frères Soler-My investissent alors dans un incinérateur pour brûler les fumées. Mais cette solution, « *coûteuse en argent et en gaz* », fait long feu.

Délocalisation de la production

Un soufflet pour Pierre et Jean, qui, parallèlement, sont de plus en plus étranglés par une conjoncture dégradée. « *Nous nous sommes aperçus que nous*

n'étions plus compétitifs. Le prix du bois augmentait. Il y avait aussi la problématique de la semaine des 35 heures, inadaptée à notre cadence de travail. De plus en plus de gaz, une masse salariale disproportionnée... Nous n'arrivions plus à produire en France », assène Pierre. Tranchant : « *Nous commençons à être hors du marché* ». En 2003, le président prospecte pour trouver un nouveau lieu de production. Il arrête rapidement son choix sur le sud du Brésil, dont la politique de gestion durable de la forêt, destinée à lutter contre la déforestation, le séduit. « *C'était très important pour nous*, assure-t-il. *Nous avons monté un site où nous achetions du charbon déjà fait pour l'envoyer en*



Info

ILS ONT SU

- **Créer une entreprise à partir de rien**, à la sortie de leurs études.
- **Offrir un second souffle à Carbonex**, en mal de compétitivité, en délocalisant la production pour mieux revenir en France.
- **Se réinventer** en opérant une mutation énergétique réussie grâce à un outil innovant, développé en interne.
- **S'imposer sur un marché** (l'électricité) traditionnellement trusté par les grandes entreprises.
- **Intéresser d'autres pays** au « process unique Carbonex ».



- **Création** : 1993
- **Effectif** : 44 salariés, dont 10 en R&D (recherche & développement)
- **Chiffre d'affaires** : 13 millions d'euros
- **Marché** : 30 % du CA charbon de bois pour barbecue réalisés à l'export

« Le facteur environnemental est fondamental. C'est ce qui nous a permis d'avancer. Il faut savoir bousculer ses habitudes, sortir de sa zone de confort. Le bien individuel et collectif finit par y gagner ! »

Pierre Soler-My, président de Carbonex

France, à Gyé, où les fours étaient coupés. » Mais la mondialisation ne s'arrête pas aux frontières de la France... « En 2008, avant que le Brésil n'évolue, nous avons décidé de rentrer en France pour concrétiser notre deuxième idée : changer complètement d'outil. »

Se réinventer

Développement durable, éco-responsabilité, énergies renouvelables... Pour les frères Soler-My, rejoints par Philippe et Alexandre, la ligne d'horizon est claire. Carbonex se lance avec enthousiasme dans sa mutation énergétique, constituant une solide équipe de recherche & développement pour « imaginer un système,

propre et rentable, producteur de charbon de bois de qualité et d'électricité, à partir des gaz issus de la carbonisation » (lire encadré ci-dessous). « Et économique, puisque plus besoin de bois à brûler », s'enflamme Pierre. En 2010, le projet de Carbonex est retenu dans le cadre du Grenelle de l'environnement. Lauréate de l'appel d'offres de la Commission de régularisation de l'énergie, l'entreprise obtient un contrat de revente de vingt ans auprès d'EDF. « Pour une petite structure comme la nôtre, c'était une surprise et une fierté », s'épanouit son président. Les équipes passent à la réalisation de l'installation, qui démarre son activité en 2012.

Un modèle à dupliquer à l'international

Couronnée en 2013 du prix national Stars & Métiers dans la catégorie « Stratégie globale d'innovation », la

success story des frères Soler-My n'en est pourtant qu'à ses débuts... « Nous allons diffuser cette technologie au Brésil d'ici 2015. Notre implantation là-bas nous servira de plate-forme pour déployer notre nouveau modèle ailleurs dans le monde. L'idée est que nous produisions les fours et que nous nous associions aux collectivités intéressées pour les exploiter. C'est une manière pour nous de continuer à faire évoluer nos outils. » Carbonex n'en oublie pas pour autant la France, grande consommatrice de charbon de bois. « C'est notre plus gros marché. On vend aussi en Allemagne, au Benelux, au Danemark, en Autriche et en Pologne », détaille Pierre. Et de conclure : « Notre marché est bouclé pour les trois prochaines années ». L'avenir s'annonce au four et au fourneau pour les frères Soler-My...

Marjolaine Desmartin

I INNOVATION

La consommation électrique de 10 000 foyers

6 brevets et 24 millions d'euros d'investissement. C'est ce qu'il a fallu pour concrétiser le projet de cogénération, très innovant et de grande envergure, des frères Soler-My : produire de l'électricité avec les gaz de pyrolyse issus du processus de carbonisation. La carbonisation s'effectue par contact de gaz chaud dans huit réacteurs, offrant une conversion maximum du bois en charbon de bois. L'excès de gaz chauds est envoyé dans une chaudière à lit fluidifié, qui, au moyen d'une turbine, permet la production de 3,3 MW. Ce qui correspond à la consommation de 10 000 foyers. La chaleur de cogénération sert à sécher le bois à carboniser, ainsi qu'à chauffer les locaux. 10 000 tonnes de charbon de bois sont produites chaque année sur le site.

Carbonex produit 10 000 tonnes de charbon de bois par an à partir de la ressource forestière locale, gérée durablement.



..... ENTREPRENEURS

VENEZ FAIRE LE PLEIN D'IDÉES ET D'ÉNERGIE AU SALON DES MICRO-ENTREPRISES

.....



En partenariat avec



30 septembre, 1 et 2 octobre

Palais des Congrès • Porte Maillot • Paris

→ Votre badge gratuit sur www.salonmicroentreprises.com



En partenariat avec :



D

Dossier



Christophe Ayreault sur une de ses tables à maçonner dans les Deux-Sèvres.

Conditions de travail & bien-être dans l'entreprise

Les institutionnels de la prévention veulent aujourd'hui mieux toucher les petites entreprises, comme en témoignent l'axe qui leur est dédié dans le plan santé au travail 2 et la Convention d'objectifs et de gestion de la branche accidents du travail et maladies professionnelles de la Sécurité sociale. Les TPE sont responsables et font de la prévention, mais parfois sans le savoir. Voici des pistes pour mieux la gérer et ainsi... améliorer vos performances. □□□

Dossier réalisé par Sophie de Courtivron

CONDITIONS DE TRAVAIL

Prévention... Action!

La prévention, c'est l'affaire de tous... Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), organisations professionnelles (mention spéciale au très structuré OPPBTP), la médecine du travail, les Carsat sont très connectées entre elles sur le terrain pour accompagner les artisans. Qui ont tout à y gagner.



Juin 2001. Bruno Vinet refait une charpente et chute de trois mètres de haut, scie circulaire à la main. Blessé ? Vivant ? Il atterrit sur un tas de sable, entre deux tas de blocs de parpaings, et s'en sort avec une double fracture du poignet. « *S'il y avait eu une ligne de vie et si j'avais eu un harnais de sécurité, l'accident n'aurait pas eu lieu* », explique le miraculé, dirigeant de l'Atelier Vinet (17).



Bruno Vinet, dirigeant de l'Atelier Vinet à L'Houmeau.

« Dans 85 % des cas, l'accident peut être évité par la victime », précise Marc Girard, responsable formation grands groupes OPPBTP. Depuis cet événement, Bruno Vinet fait tout ce qu'il faut pour que rien n'arrive chez lui, avec une approche raisonnée : « *les méthodes ne doivent pas perturber les travailleurs* ». Ses harnais de sécurité ? Du matériel d'escalade pointu, car « *il faut qu'ils soient les plus confortables possible* ». Il a aussi nommé un réfé-

rent « prévention », dûment formé. Il est même en train d'inventer, avec son équipe, un système de sécurisation pour travail sur ossature bois adaptable à toutes les circonstances. L'artisan protège ses employés non pas en se protégeant du pire, mais pour le meilleur. Et cela change tout !

Diminuer les accidents du travail et les maladies professionnelles, c'est en effet « *améliorer la performance de l'entreprise* [celle de Bruno est passée de 7 salariés en 2001 à 24 en 2014, ndlr.], *c'est réduire l'absentéisme et ses conséquences, rendre le métier plus attractif, fidéliser les salariés...* », énumère Patrick Laine, responsable de la mission TPE-PME à l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS). Cela permet de faire des économies en contribuant à réduire les cotisations sociales de la profession. En 2012, le coût global de la sinistralité dans le BTP est estimé entre 3 et 5 milliards d'euros ! Il est aussi question de se mettre en conformité avec les exigences réglementaires. Patrick Laine souligne que « *la réforme en cours de l'Inspection du travail pourrait notamment permettre*

Unis et persistants contre le risque amiante

Sous la coordination de l'OPPBTP, la campagne nationale « Pas formé, pas toucher », lancée en 2012 avec la Direction générale du travail, la Capeb, la FFB, la fédération des Scop du BTP, la Fédération nationale des travaux publics, la CNAMTS et l'INRS, a été relancée en 2013 et 2014. Ses supports sont variés (site Internet, DVD, opérations avec les CFA...) et elle est déployée par tous. Malgré un dispositif réglementaire exigeant et en cours d'évolution, les efforts sont payants : plus de 10 000 personnes formées en 2012 et... un chiffre doublé en 2013.



Patrick Laine, responsable de la mission TPE-PME à l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS).

aux inspecteurs de donner directement une contravention ». En faisant de la prévention, pas d'inquiétude. Et « *c'est par le document unique (DU) qu'on initie vraiment les choses* »...

Le document unique : indispensable

« 50 % des TPE n'ont pas de DU, ou un DU insuffisant », observe Fabrice Boury-Esnault, conseiller QHSE à la CMA de Haute-Garonne. C'est pourtant obligatoire depuis 2001 pour tout employeur avec un salarié. « *Ce n'est pas compliqué à faire* », martèle Michel Pauliac, directeur adjoint au pôle

économique de la CMA de Dordogne. Le DU d'un artisan doit être court, « *moins de dix pages* », selon Sylvain Vittecoq, ingénieur-conseil à la Carsat de Nord-Picardie. « *Pour un boucher, deux ou trois pages suffisent ; il faut lister vos risques spécifiques, mais le plan d'action qui doit en découler ne concerne que les plus importants.* » Besoin de conseils ? Cela fait partie de la mission de la médecine du travail. Les CMA sont aussi d'une aide précieuse (matrices informatiques, modèles...) et proposent des formations. « *Nous commençons par un prédiagnostic sur le terrain, suivi de trois demi-journées collectives* »,



Madeleine Boulet, chargée de développement économique à la CMA de l'Oise.



Deux millions de personnes, réalisant des travaux de maintenance et d'entretien, sont exposés chaque jour à l'amiante, dont la moitié environ dans le BTP.

Diplus : la prévention sans bla-bla

Le site Internet Diplus, en ligne depuis fin juillet, est fait pour aider les TPE en matière de prévention. « En 10 minutes, vous avez une préconisation d'actions à mettre en place, en fonction des réponses apportées aux dix-sept questions. Vous êtes comme vous êtes, et Diplus vous aide simplement à structurer votre gestion de la sécurité. Il a été testé de nombreuses fois par les chefs de TPE, jusqu'à ce qu'ils le jugent parfait. Co-conçu par la CMA, la Direccte et la Carsat, il est gratuit et très facile à utiliser », explique Fabrice Boury-Esnault (CMA de Haute-Garonne).

POUR EN SAVOIR PLUS
www.diplus.fr

évoque Madeleine Boulet, chargée de développement économique à la CMA de l'Oise. Au bout de six mois, « on reprend le plan d'action et on voit où en sont les artisans ». Même méthodologie « longue durée » en Aquitaine. « Après une approche collective d'une demi-journée, je reviens deux fois, plusieurs mois après ; à la fin le DU est fait et les entreprises autonomes », explique Michel Pauliac.

Dirigeant d'une société de plomberie-chauffage-électricité en Mayenne, Claude Bouin utilise pour faire son DU un logiciel de l'OPPBTP actualisé tous les ans. Le DU est pour lui un outil de travail : « il relève ce qui pourrait être défaillant et m'a permis de me rendre compte que mes deux ouvriers allaient devoir suivre des formations pour l'habilitation électrique ». Il conseille de le faire en début d'année, afin de pouvoir planifier les formations. C'est le chef d'entreprise qui fait le DU ; « il y a eu un cas de jurisprudence où, fait par un prestataire, l'artisan ne savait pas ce qu'il contenait ; le juge a considéré que le DU n'avait pas été fait », précise Michel Pauliac. Ce qui peut coûter



Claude Bouin, dirigeant de la SARL Bouin dans la Mayenne.

cher. De plus, le DU est exigé pour toute demande de dérogation afin qu'un apprenti mineur puisse effectuer des travaux dangereux (valable trois ans si accordée), comme pour avoir une aide financière sécurité...

Quelques aides

Claude Bouin n'a ainsi payé que la moitié de ses chariots de manutention électriques grâce à la Carsat. Si les nombreuses aides proposées par l'OPPBTP (manutention, anti-vibrations...) sont non cumulables avec celles de la Carsat pour un même équipement, elles peuvent aussi financer du matériel d'occasion ! Complémentaires des CMA quant à certaines problématiques de sécurité (actions communes), les Carsat proposent des aides nationales et régionales, les aides financières simplifiées (AFS) ; « elles sont très faciles à obtenir pour les moins de cinquante salariés », observe Sylvain Vittecoq, ingénieur

Conseil à la Carsat Nord Picardie. L'artisan peut solliciter directement sa Carsat. « Chez nous, via Internet il arrive au service qui gère les AFS, et remplit le dossier en ligne. » Entre autres aides, relayées par les organisations professionnelles, Échafaudage +, pour le BTP, est active jusqu'à décembre 2015 et lutte contre le risque de chute de hauteur via une subvention de 40 % de l'investissement HT d'un échafaudage de pied ou roulant bien spécifique. Christophe Ayreault, maçon dans les Deux-Sèvres, qui a bénéficié d'aides dans le cadre du maintien à l'emploi d'un salarié handicapé, ajoute que « ce fut une démarche commune : il fallait trouver le bon produit qui convienne à la Carsat ». Contre les troubles musculo-squelettiques (TMS) des coiffeurs, l'aide Préciséo couvre la moitié de l'investissement dans des sèche-cheveux légers et un bac de lavage réglable en hauteur. « Les TMS représentent 70 % des accidents et maladies confondus, c'est donc là où il faut agir », pointe Fabrice Boury-Esnault, conseiller environnement à la CMA de la Haute-Garonne. Le risque d'être atteint d'une

allergie est la deuxième cause de maladie professionnelle chez les coiffeurs. « Les préparations des colorations dégageaient des poudres volatiles allergisantes dans l'atelier », explique Magalie Aquino, propriétaire d'un salon en Seine-et-Marne. Elle a reçu l'aide de la Caisse Régionale d'assurance maladie d'Île-de-France pour régler le problème.

De son côté, à l'initiative de la médecine du travail, la Fromagerie fami-



Magalie Aquino, propriétaire d'un salon de coiffure en Seine-et-Marne.

liale Haxaire (35 salariés en Alsace et en Lorraine) a pu bénéficier d'une étude gratuite de mesure des bruits aux différents postes de l'atelier. « Bien que peu bruyants, ils étaient à risque toute une journée », raconte Florent Haxaire, le dirigeant. Sur des problématiques



Plus l'entreprise agit sur la base avec une tolérance zéro, moins elle se met en situation de connaître des accidents graves.

d'amélioration des conditions de travail, le fonds Fact est une aide publique qui s'adresse aux entreprises et branches professionnelles ; « un groupe de personnes dans un secteur donné peut demander à sa CMA d'être porteuse de l'initiative », mentionne Christian Alliès, directeur de l'Aract (Agence régionale pour l'amélioration des conditions de travail) Nord-Pas-de-Calais.

Conseils d'artisans en prime...

S'il y a de quoi faire, connaître les risques encourus (dangers et maladies) et trouver les moyens d'y remédier via du nouveau matériel ne fait pas tout. « À tout changement, on réagit ainsi : refus, résis-



Christian Alliès, directeur de l'Aract Nord-Pas-de-Calais et membre du comité stratégique national.

Il faut prendre le temps de bien se faire conseiller.

tance (saine), marchandage, négociation, expérimentation et enfin engagement », prévient Marc Girard, de l'OPPBT. La démarche sécurité doit donc faire partie de la culture de l'entreprise, et cela passe par « une vraie démarche pédagogique », explique Bruno Vinet. S'il faut « répéter, voire pilonner car les consignes affichées ne suffisent pas », mieux vaut encore les « intégrer » ; « chaque matin, je donne une fiche avec les tâches à réaliser ; elle contient les consignes de sécurité, les responsabilités des employés et leur engagement à les respecter, et doit m'être rendue le soir signée ». Claude Bouin, qui a gagné le Grand prix santé-prévention OPPBT en 2011, demande à ses salariés de valider la pertinence de tel ou tel matériel, car « s'ils ne sont pas convaincus, ils ne s'en serviront pas ». Christelle Com-

parin, cogérante de Comparin Constructions Bois (47), a confectionné avec l'aide de l'OPPBT un livre d'accueil sécurité pour les nouveaux arrivants : « on le feuillette ensemble ». Pour plus d'efficacité encore, la répression doit exister. « Le non-port du matériel de sécurité, après un avertissement, c'est trois jours de mise à pied. J'espère ne jamais avoir à le faire, et encore moins avoir quelqu'un à l'hôpital », avertit Bruno Vinet. Christelle Comparin a mis en place un règlement intérieur il y a deux ans ; « il concerne notamment le mobile, l'alcool et le cannabis et notre droit pour ces derniers de procéder à un test en cas de doute ».

En matière de sécurité, de façon générale, il ne faut jamais se précipiter. Claude Bouin pense son planning par rapport aux conditions météo : « je ne fais pas mon-



Michel Pauliac, directeur adjoint au pôle économique en charge

de sécurité au travail et innovation à la CMA de région Aquitaine section Dordogne.

ter quelqu'un sur un toit quand il pleut ou quand il y a du vent ». Il faut prendre le temps de bien se faire conseiller. « Dans 90 % des cas, les artisans n'ont pas les masques anti-poussière adaptés à leur cas, déplore Michel Pauliac. Leurs revendeurs leur refilent ce qu'ils ont en stock ». Ces petits « riens » sont pourtant essentiels...

L'Américain Bird a établi un lien de proportionnalité pyramidal entre le nombre de presque-accidents et d'incidents et la survenue d'un accident grave. Dans le BTP par exemple, pour 2 millions d'actes dangereux et de prises de risque, un chef d'entreprise peut s'attendre à 240 000 presque-accidents, 20 000 blessures légères, 400 blessures graves, et un mort, en haut de la pyramide. Ainsi, plus l'entreprise agit sur la base avec une tolérance zéro, moins elle se met en situation de connaître des accidents graves.

POUR ALLER PLUS LOIN

- Inrs.fr, rubrique produits et services/Médiathèque (« Digest » : diagnostic prévention TPE)
- preventionbtp.fr (BTP : évaluation des risques, suivi du personnel et du matériel, information)
- www.travailler-mieux.gouv.fr/petites-entreprises.html (évaluation des risques psychosociaux)

VOTRE INTERLOCUTEUR :

Nicolas CAYRE au **06 25 16 03 00**



NOUVEAU VIVARO

BUREAU À BORD.

Un véritable bureau mobile avec connexion Bluetooth®, supports pour ordinateur portable, mobile et tablette, porte-bloc amovible et prise USB. Conçu pour travailler efficacement.

opel-entreprises.fr

Opel Entreprises
100 % sur-mesure



Wir leben Autos.

LABÈGE MOTORS

80 chemin de Lalande - 31 670 Labège / **05 61 00 07 77**

MAÎTRE D'APPRENTISSAGE POUR LA 1^{RE} FOIS ?

LE CHÉQUIER APPRENTISSAGE EST FAIT POUR VOUS !

Pour 70 euros, un large éventail de prestations vous est proposé, vous offrant un accompagnement de votre CMA renforcé et sécurisé.

Chéquier



Spécial 1^{er} apprenti

Pour un parcours gagnant !



Visite en entreprise

Définir vos besoins en recrutement

- Etablir la fiche de poste (missions et tâches confiées).
- En fonction de votre activité, définir le diplôme le plus adéquat et le profil du candidat.

Aide au recrutement

Vous simplifier le choix du candidat

- Après diffusion de votre offre, pré sélection des candidats et présentation des profils disponibles.
- Respect de vos souhaits pour prise de contact (direct ou par notre intermédiaire).
- Aide à la mise en forme des entretiens d'embauche.

Le maître d'apprentissage

2 jours de stage pour optimiser votre mission de tuteur

- Accueillir et intégrer votre apprenti.
- Comment (mieux) communiquer avec votre apprenti.
- De l'école à l'entreprise : réussir la complémentarité.

Guide du maître d'apprentissage

Outil indispensable pour tout savoir sur l'apprentissage

- Tuteur : formateur et accompagnateur.
- CFA : le partenaire incontournable.
- Avantages du contrat d'apprentissage.

Assistance aux formalités

Gain de temps et formalités simplifiées

- Élaboration et enregistrement du contrat.
- Veille juridique sur la législation et conventions collectives.
- Transfert des formalités aux partenaires associés.

Suivi personnalisé du contrat

Accompagner le bon déroulement du contrat

- Visite en entreprise durant les 2 premiers mois du contrat pour stabiliser la prise d'emploi.
- Entretiens d'étape et suivi juridique.
- Médiation en lien avec les partenaires associés.

VOUS ÊTES INTÉRESSÉ ?

Contactez-nous :

- Christine de Woillemont au 05 61 10 47 64
 - Géraldine Zénot au 05 61 10 71 26
- cad@cm-toulouse.fr

Interview

Job Dating 2^e édition réussie pour M. Guinot et son apprenti

En participant à la 2^e édition du Job Dating de l'apprentissage, organisé par la CMA 31 en juin, David Guinot a embauché rapidement un apprenti proche de son entreprise et correspondant à ses critères de recherche. Il a pu rencontrer un maximum de candidats en un minimum de temps : un gain de temps non négligeable pour cet artisan très occupé ! »

LMA : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

D. G. : La maison Garcia est une entreprise familiale qui a été créée par mes beaux-parents et reprise par leurs filles. Nous avons deux salariés en vente et deux salariés en production. Un boulanger et moi en production cela ne suffit pas, c'est impossible, c'est pour cela que j'ai pris un apprenti.

LMA : Comment avez-vous recruté votre apprenti ?

D. G. : Je me suis adressé à la Chambre de métiers, je savais qu'on pouvait m'inscrire sur une liste d'employeurs cherchant des apprentis. Et là, on m'a parlé d'une journée de recrutement d'apprentis : le Job Dating. On m'a laissé prioritaire sur la liste du Job Dating et si je n'avais pas trouvé d'apprenti lors de cette journée, on aurait mis mon offre à disposition des jeunes en recherche se présentant à la Chambre de métiers.



LMA : Pourquoi vouloir recruter un apprenti plutôt qu'un salarié ?

D. G. : Je veux prendre un apprenti pour lui transmettre mon savoir-faire car je trouve que mon métier est en péril. Ici, nous travaillons avec des produits frais. Nous transformons et réalisons tout sur place. Pour moi, il est important de former à cette façon de travailler dès le début de l'apprentissage.

LMA : Comment s'est déroulée cette journée « Job Dating » ?

D. G. : J'ai rencontré une quarantaine de jeunes. J'ai choisi un jeune de 17 ans, celui qui habitait le plus près de la pâtisserie. J'ai laissé mon numéro à tous les jeunes, c'est lui qui m'a rappelé le premier : le lendemain matin. C'est comme ça que j'ai vu sa motivation ! Il a l'air

sérieux, assidu, appliqué et logique. La journée a été bien organisée dans l'ensemble, mais j'ai regretté qu'il n'y ait pas plus d'artisans pour représenter le métier de pâtissier. Avec tous les pâtissiers qu'il y a sur Toulouse, un seul présent à votre Job Dating... C'est dommage. Si vous refaites la journée, je reviendrai même si je ne cherche pas d'apprentis : pour les encourager, les guider.

Maison Garcia
Chef d'entreprise : Guinot Laurence
Activité : Boulangerie Pâtisserie
Maître d'apprentissage : Guinot David
Adresse : 21-23 avenue Tolosane
31520 Ramonville Saint Agne
Tél. : 05 61 73 20 16
Forme Juridique : S.A.I (Société à Responsabilité Limitée)
Année de création : 2005

CONTACT CMA 31 :
Centre d'aide à la décision (CAD)
Géraldine Zénot au 05 61 10 71 26 ou
cad@cm-toulouse.fr



SAISISSEZ VOTRE CHANCE... FORMEZ-VOUS !

Le nouveau catalogue des formations du second semestre 2014 est arrivé dans vos entreprises !

Nouveautés de cette rentrée

Le parcours « jeunes entreprises » : Pour un artisan, la 1^{re} année d'activité est capitale pour le développement de son entreprise. L'objectif est de vous donner les outils nécessaires pour piloter votre entreprise en phase de démarrage !

4 formations sont proposées, des bases de la gestion au développement commercial, en passant par la maîtrise de l'outil informatique :

- Mieux s'organiser avec l'outil informatique : 20 et 21 octobre à Toulouse
- Comprendre la gestion et générer des bénéfices : 17 et 18 novembre à Toulouse
- Réaliser un devis vendeur : 24 et 25 novembre à Toulouse
- Réussir sa prospection commerciale : 24 et 25 novembre à Toulouse

En tant qu'artisan et conjoint d'artisan, nous nous chargeons de demander la prise en charge de la formation auprès du Conseil de la Formation. Restent à votre charge les frais pédagogiques qui sont de 21 €/jour.

Profitez de notre offre de parrainage !

Proposez à un artisan de votre entourage de s'inscrire à un stage du catalogue de



formation de la CMA 31. Bénéficiez ainsi de la gratuité de votre participation aux frais pédagogiques équivalente à 2 jours de formation.

Quelle que soit la durée de la formation, vous économiserez 42 € sur le coût du stage en parrainant un artisan inscrit au répertoire des métiers de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne.

Vous pouvez à tout moment contacter

notre équipe qui vous accompagnera dans votre projet de formation.

CONTACT :

- Marie-Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91
- Claudy Rivière au 05 61 10 71 28
formation@cm-toulouse.fr

Témoignage de Christine Masson



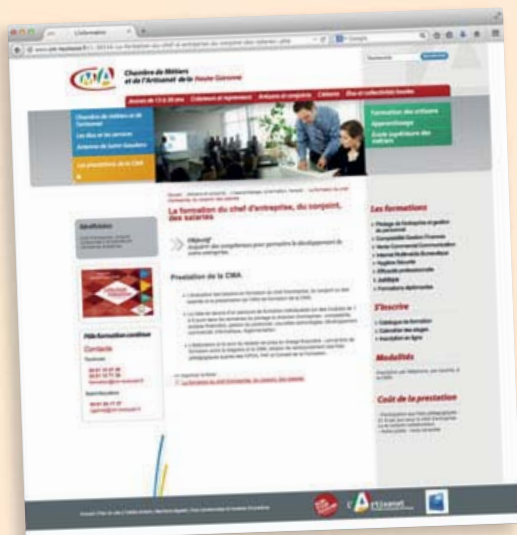
« En suivant le stage « Réussir sa prospection commerciale », j'ai eu le déclic pour mettre en place une vraie prospection auprès des magasins et leur offrir mon service de décoration de vitrines. »

CREAKIKI

Chef d'entreprise : Christine Masson
Activité : Décoration festive et événementielle
Adresse : 8 rue du Moulin
31620 Villaudric
Site : creakiki@free.fr
www.creakiki.fr

Consultez nos programmes complets de stages, le calendrier avec l'ensemble des dates sur notre site Internet :

www.cm-toulouse.fr
Formation des artisans



CMA - Universités

Des étudiants dans votre entreprise, une opportunité à saisir

Depuis maintenant 8 ans, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne développe un partenariat étroit avec les universités toulousaines et plus particulièrement avec l'IUT Techniques de commercialisation de l'Université Paul Sabatier.

Le principe des projets tutorés :
Des étudiants de DUT Techniques de Commercialisation, encadrés par des professeurs, travaillent en petits groupes sur des cas concrets d'entreprises. Chaque année, une quinzaine de projets tutorés sont ainsi menés au sein d'entreprises artisanales. Pour vous, chefs d'entreprise

artisanale, c'est l'opportunité, à compter d'octobre, d'améliorer ou de diversifier vos techniques de commercialisation. Rien de plus simple : vous nous soumettez un projet, l'université valide si ce dernier est adapté au cursus étudiant et le projet prend forme : deux à trois rencontres avec les étudiants sont nécessaires, com-

plétées par des contacts réguliers par mail ou téléphone. **À titre d'exemple, les étudiants ont travaillé sur :** une étude de marché, la mise en place d'une stratégie commerciale, des actions de prospection, l'animation d'un point de vente, l'organisation d'un événement, la réalisation de supports de communication...

Témoignage

Hervé Croquette s'est lancé dans l'aventure et a ainsi laissé le soin à un groupe de 3 étudiantes de « plancher » sur l'amélioration de sa communication, sa notoriété et le développement de partenariats.

LMA : Que vous a apporté ce projet tutoré ?

H. C. : Beaucoup de choses positives ! Ça a été l'occasion pour moi de travailler sur des aspects que je n'avais pas le temps de mettre en œuvre seul. Les 3 étudiantes ont apporté un « regard neuf, jeune et dynamique » sur mon activité, en amenant leurs compétences en marketing communication et m'ont proposé de nouvelles pistes de développement. Concrètement, elles ont réalisé une plaquette de communication dont 300 exemplaires ont été remis lors du salon des produits et innovations Made in France qui s'est déroulé sur Paris en novembre 2013.

LMA : Comment se sont passées les relations avec les 3 étudiantes ?

H. C. : Nous avions des contacts réguliers au sein de l'IUT ou par mail entre deux rencontres. Régulièrement, elles me soumettaient des rapports sur l'avancée du projet et les actions mises en œuvre. Elles se sont investies comme l'aurait fait de vraies collaboratrices et non comme de simples stagiaires... Elles ont su rapidement comprendre mes attentes et surtout s'immerger dans la culture de mon entreprise.

LMA : Pourquoi avoir souhaité, dans la continuité de ce projet, conserver l'une des étudiantes en stage ?

H. C. : La mission définie au préalable



était plutôt large et donc par la force des choses, tout n'a pas pu être mis en œuvre. Les propositions faites me paraissaient vraiment pertinentes, il m'a donc semblé logique de proposer à l'une des étudiantes de poursuivre l'aventure dans le cadre d'un stage. Elle a ainsi pu créer et finaliser la réalisation d'un dossier de presse et travailler sur la communication via les réseaux sociaux.

LMA : Réitérerez-vous l'expérience



La Fibre Caline

l'année prochaine ?

H. C. : Sans hésiter ! Je suis déjà en contact avec l'IUT pour renouveler ce dispositif.

Moi qui n'avais au démarrage aucun support de communication, je suis aujourd'hui outillé pour communiquer de façon optimale auprès de ma clientèle... Je compte bien ne pas m'arrêter en si bon chemin.

Comme Hervé Croquette, vous aimeriez bénéficier des compétences d'un groupe d'étudiants ou stagiaires pour votre entreprise ?

CONTACTEZ :

Laetitia Schneider par mail :
lschneider@cm-toulouse.fr

La fibre caline

Chef d'entreprise : Hervé Croquette
Activité : Fabrication de vêtements et articles raffinés pour le bébé et la maman, créés et confectionnés 100 % en France.

Adresse : 131, chemin du sang de serp 31200 Toulouse

Tél. : 06 64 83 64 51

Date de création : 31/03/2012

Site : www.la-fibre-caline.fr

ESM TEAM MOTO 31



Dans sa recherche de l'excellence au profit de la formation des apprentis, l'Ecole Supérieure des Métiers (ESM) a concrétisé en mars 2014, une action innovante avec la création de l'équipe « ESM TEAM 31 » pour participer en avril 2015 au « Challenge O3Z. » Cette course est une épreuve reconnue et médiatisée. Le projet permettra d'atteindre trois objectifs, le premier d'ordre pédagogique, le second de communiquer sur les valeurs de l'apprentissage et enfin de sensibiliser les jeunes à la sécurité routière.

Les savoir-faire mis en œuvre lors de ce projet, du niveau bac professionnel, ciblent en particulier :

- la mise au point moteur,
- l'amélioration du freinage,
- les modifications transmissions,
- le réglage des suspensions,
- l'optimisation du rapport poids/puissance.

La course servira de support de communication pour faire connaître les savoir-faire de la profession automobile et plus particulièrement de la branche moto. Pour l'ESM, cette épreuve est une formidable vitrine de la qualité de l'enseignement dispensé au sein de ses classes.

Cette action sera parrainée par la TEAM 2R (loi 1901), composée de gendarmes, de policiers, de volontaires, tous engagés



Debriefing à l'atelier avec les apprentis ESM et les partenaires.

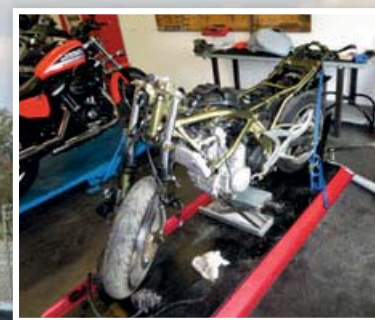
dans la prévention des « deux roues ». Leurs actions permettent de sensibiliser et d'informer tous les publics aux dangers de la route, aux respects des règles de sécurité comme aux normes de conformité des motos.

Les apprentis impliqués dans cette aventure sont en classe de 1^{re} et terminale Bac Pro Moto : Kévin Baron, Kévin Maffre, Pierre Bezombes, Quentin Urier et Paul Delabruyère.

Avec comme pilotes TEAM : Quentin Urier, Pierre Bezombes, Frédérique Bastie (TEAM 2R)

Ces apprentis sont encadrés par M. Idkowiak, formateur moto et M. Labetoulle, responsable d'unité.

Accompagnés par la TEAM 2R, les apprentis en BAC Pro moto de l'École Supérieure des Métiers de Muret s'engagent dans la course d'endurance O3Z en 2015.



Projet à l'état initial.

Rendez-vous
en avril 2015
à Nogaro ou à Pau
pour la course !



Essai moto sur circuit.

École Supérieure des Métiers Haute-Garonne

Examen 2014 : 85 % de taux de réussite !

L'École Supérieure des Métiers confirme l'excellence de son enseignement, avec un taux de réussite général aux examens supérieur à la moyenne nationale.

Focus spécial pour les diplômés suivants avec un taux record de 100% de réussite :

- Bac Professionnel Opticien Lunetier avec la seule mention Très Bien de l'académie de Toulouse.
- Bac Professionnel Boucher-Charcutier
- CAP Peinture en 1 an
- CAP Peintre en carrosserie
- CQP Opérateur Service Rapide
- CQP Carrosserie Peinture

CONTACT :

École Supérieure des Métiers Toulouse - Muret,
21 Chemin de la Pyramide, BP 25
31601 Muret Cedex 1
Tél. : 05 62 11 60 60
esm@cm-toulouse.fr
www.cm-toulouse.fr / rubrique École Supérieure des Métiers



■ YPAREO : LES CHEFS D'ENTREPRISE EN LIEN DIRECT AVEC L'ESM

L'ESM entre dans l'ère du numérique et dès cette rentrée propose aux chefs d'entreprise, maîtres d'apprentissage de suivre en temps réel la scolarité de leurs apprentis, grâce au portail d'accès mis à leur disposition.

Être au service des maîtres d'apprentissage, être à la hauteur de leurs attentes, répondre à leur questionnement, telles étaient les priorités de l'ESM pour cette rentrée 2014.

Grâce à ce portail « NET ENTREPRISE YPAREO », les maîtres d'apprentissage, les apprentis mais également les parents pourront consulter en direct :

- les calendriers de formation,
- les emplois du temps,
- les relevés de notes,
- les absences et retards,
- l'actualité de l'ESM.

« Une connexion rapide, une navigation conviviale et facile pour une communication et une réactivité garantie ! »

CONTACT :

<http://extranet.esmmuret.fr>

Vous avez un apprenti à l'ESM ! Vous avez reçu vos codes d'accès par la poste, autrement contactez le 05 62 11 60 60.



TOYOTA PROACE SURÉQUIPÉ

L'utilitaire qui a tout compris



TOUJOURS
MIEUX
TOUJOURS
PLUS LOIN

A PARTIR DE 13 490 € HT ⁽¹⁾



- L1H1 - 1,6D 90 CH
- CLIMATISATION
- CD
- CLOISON COMPLÈTE SEMI VITRÉE
- CONTRÔLE ÉLECTRONIQUE DE TRAJECTOIRE
- GARANTIE 3 ANS*



Consommations mixtes (L/100 km) et émissions de CO₂ (normes CE) : de 6,4 à 7,1 et de 168 à 186 g/km. Données homologuées.

(1) Offre réservée aux professionnels pour toute commande d'un Toyota Proace 90D4D Clim CD passée avant le 31/12/2014 et dans la limite des stocks disponibles.

PROACE 90D-4D L1H1 CLIM CD au tarif 1100 du 03/06/2014 de 23610 € ht incluant une remise de 10 120 € HT, soit un véhicule à 13 490 € HT.

*Garantie 3 ans ou 100 000 km. La première des deux limites atteinte.

TOYOTA VAUQUELIN : 123 RUE NICOLAS L. VAUQUELIN 31100 TOULOUSE – 05 61 61 83 11
TOYOTA LABÈGE : 159 RTE DE LABÈGE 31400 TOULOUSE – 05 62 71 64 11
TOYOTA MURET : 9 IMP. JACQUES MONOD 31600 MURET – 05 61 51 72 59

Du 31 mai au 14 juin 2014

L'École Supérieure des Métiers à l'heure anglaise

Cette expérience a été une belle immersion dans les entreprises françaises pour ces sept stagiaires anglais venus du Shropshire College de Watford North.

Durant quinze jours les apprentis ont été placés dans des garages et concessions du muretain : Renault Muret et Portet, Toyota, Mercedes, Peugeot Sonoma. Accompagnés de deux formateurs, ces jeunes étaient hébergés dans un hôtel de Muret et ont réussi leur immersion dans les entreprises françaises comme l'a reconnu un des formateurs.

« Vous avez eu une attitude professionnelle durant votre séjour et avez pu compléter votre formation en mécanique » précisa Louis Besnier en leur délivrant une attestation officialisant ce stage et en remerciant les concessions pour leur implication.

Des apprentis en mécanique de l'ESM, pourraient très bien participer à un stage en Angleterre en 2015, c'est le souhait exprimé par Muriel Fant-Roux, directrice de l'établissement, lors du pot amical réunissant les jeunes, leurs formateurs et les entreprises d'accueil avant leur retour en Angleterre.

L'un des concessionnaires présents à cette petite fête a dit tout le bien qu'il pensait de son apprenti de quinze jours...

« C'est une fantastique expérience » conclut un des jeunes. Ils ont eu vite fait de franchir les barrières de la langue.

Visites culturelles

Le séjour était agrémenté de visites



Le groupe d'apprentis de l'ESM à Bruxelles.

culturelles : la découverte pour tous de Toulouse, une ballade sur le canal du midi ainsi qu'une journée à Narbonne Plage. Le premier jour, ces stagiaires ont été accueillis dans les locaux de l'École Supérieure des Métiers. Ils ont participé à un cours de français usuel et de sécurité. La professeur d'anglais M^{me} Lobo ainsi que le responsable du pôle automobile de l'établissement M. Labetoulle ont pu leur rappeler les codes de la sécurité en entreprise.

Cette mobilité organisée en étroite collaboration avec la Chambre régionale des métiers fut un succès, gageons que l'expérience se renouvellera dans le futur...

Bruxelles le retour !

En parallèle avec l'Angleterre, du 28 juin au 13 juillet, 22 apprentis (boulangers, pâtisseries, chocolatiers) et leurs formateurs de pratique ont exporté leur savoir-faire en Belgique.

Quinze jours de découvertes professionnelles, puisque ces jeunes ont eu la chance d'être placés dans les plus prestigieuses entreprises bruxelloises. Mais également des découvertes culturelles, avec cette année au programme beaucoup de visites de musées et d'expositions qui ont enchanté ces jeunes avides de nouvelles expériences. La journée de démonstration chez le chocolatier « Gerbaud » fut un des moments forts du séjour.



1^{er} jour chez Peugeot SONOMA.

Solenn en stage chez Puratos présente son travail.



SICOVAL et CMA 31

Une coopération vivante en cours d'évolution

Le 8 juillet dernier, le Président Besnier recevait pour la 1^{re} fois Mireille Garcia, Maire de Vieille-Toulouse, nouvellement élue Vice Présidente du Sicoval en charge du Développement économique.

Cette rencontre a permis de réaliser un rappel de l'importance de l'artisanat sur le territoire des 36 communes du sud-est toulousain :

- 1120 établissements stables, par rapport à 2013, employant 2 500 salariés soit environ 3 600 actifs (dirigeants, conjoints et salariés) sur le territoire.
- 150 créations reprises en 2013, en légère progression.
- 90 contrats d'apprentissage en cours.

Depuis de nombreuses années, les services du SICOVAL et de la Chambre de métiers travaillent en collaboration afin de développer l'économie de proximité sur le territoire.

Un bilan d'action a été dressé. Ainsi pour 2013, les équipes ont accompagné, 160 entreprises artisanales ou porteurs de projets soit sur les aspects économiques, commerciaux et financiers, soit sur le volet développement durable, environnemental plus particulièrement. Une formation a été organisée au sein de la MCEF de Labège autour du thème RH « Motivations et performances des salariés ».

Des actions sont en cours sur :

- la transmission ciblée des entreprises de plus de 3 salariés, une cinquantaine d'entre elles ont été sensibilisées et/ou conseillées avec un niveau significatif des transmissions familiales.
- l'action Presta Pro Local permettant un rapprochement entre les TPE artisanales de services et les entreprises industrielles, tertiaires qualifiables de grands comptes. Une vingtaine d'entre elles a émis des besoins en prestations courantes pouvant être réalisées par des prestataires du territoire et des mises en relation ont été opérées.
- le CERES, club des entreprises éco responsables, compte 42 membres dont 22 sont suivis en plan d'actions individuelles. 3 ateliers/rencontres avec des interlocuteurs ciblés ont été organisés dont un



Début juillet, le Président Besnier a reçu Mireille Garcia, Maire de Vieille-Toulouse, nouvellement élue Vice-Présidente du Sicoval en charge du Développement économique.

sur les achats publics responsables, et un sur les achats privés.

- la mobilisation et promotion des entreprises artisanales sur la rénovation énergétique, stage FEEBAT, partenariat Capeb et participation au salon J'Isolou pour 6 entreprises du CERES. D'autre part, la commercialisation des lots adaptés aux petites entreprises sur la Z.A. de Deyme est en cours et toujours ouverte.

Plusieurs pistes ou prolongations d'opérations sont envisagées pour l'année à venir : poursuite des rapprochements

d'entreprises Presta Pro Local notamment grâce à l'annuaire en ligne refondu, formations décentralisées : travail sur la réponse aux appels d'offres groupées, lutte contre les pollutions diffuses des TPE, intégrer l'artisanat à la future « Plate Forme de Rénovation Énergétique de l'Habitat Privé ».

CONTACT :
Conseiller CMA
en relation avec le SICOVAL
François Minot au
05 61 10 47 22
ou fminot@cm-toulouse.fr

L'OMPCA DE FRONTON, UNE OPÉRATION BIEN AVANCÉE

MAIRIE DE FRONTON : SUCCÈS DE LA MOBILISATION POUR L'ARTISANAT

Afin de faire le point sur l'opération de modernisation des commerces sur Fronton, nous avons rencontré Monsieur Fabrice Marelo, conseiller municipal délégué à l'économie.

LMA : L'OMPCA devrait se terminer fin 2014, où en est-on au niveau des aides directes accordées aux entreprises ?

F. Marelo : A ce jour, 11 dossiers ont déjà été acceptés et 7 sont en cours de traitement. Les aides distribuées pour l'amélioration des points de vente (accueil des clients, accessibilité) ont mobilisé un peu plus de 50 000 €, les aides allant de 1 200 à 7 200 €. On peut estimer à plus de 150 000 € le montant des travaux générés dans les commerces. C'est un réel coup de pouce à l'économie locale. Chaque demande fait l'objet d'un diagnostic de la part de la CMA ou de la CCIT selon le type d'activité. La réalisation d'un diagnostic permet de maximiser l'aide accordée. Les frontonnais peuvent déjà se rendre compte des efforts faits par les commerçants et artisans avec notamment l'amélioration de l'accessibilité.

Quels sont les axes de travail aujourd'hui pour la commune ?

F. M. : Nous travaillons à l'amélioration de la signalétique en entrée de ville mais aussi sur la zone de la Dourdenne. Certains panneaux dans la ville seront aussi modifiés. Nous mettrons dès la rentrée en place un groupe de travail sur le marché de plein vent. Après la réalisation d'une étude, il convient de réunir les marchands ambulants et les sédentaires pour améliorer l'accueil du public, réorganiser l'espace et donner un nouveau souffle à notre halle. Le marché est un point fort de notre attractivité, il faut le préserver et si possible l'améliorer.

L'OMPCA a-t-elle permis de renforcer l'animation commerciale ?

F. M. : Elle a permis tout d'abord de donner quelques moyens à l'association des commerçants et artisans, association qui compte aujourd'hui près de 80 adhérents,



M. Marelo, conseiller municipal à gauche et M. Bourgeois, Pâtissier à droite.

c'est important pour une ville comme Fronton. Des animations sont maintenant devenues des RDV importants avec la population : fêtes des commerçants en juin, Pâques ou les fêtes de fin d'année. La communication s'est, elle aussi, améliorée avec la mise en ligne du site internet de l'association, les professionnels vont ainsi avoir une vitrine supplémentaire. L'OMPCA a été un déclencheur, il faut maintenant pérenniser toutes les actions.

CONTACT CMA :
Guy Daimé 05 61 10 47 11
gdaimé@cm-toulouse.fr



Exemple de travaux réalisés.

Territoire Haute-Garonne

L'OMPCA de la Communauté de Communes Save et Garonne

Des aides directes aux commerçants et artisans

La Communauté de Communes de Save et Garonne (CCSG) est, elle aussi, engagée dans une OMPCA qui a pour but de renforcer l'attractivité et l'animation du territoire par la modernisation des activités commerciales et artisanales. Pour sa réalisation, les partenaires se sont mobilisés : État, Conseil régional, Chambres consulaires (CCI/CMA) et l'association Atouts Save et Garonne.

Dans ce cadre, la CCSG propose des aides directes aux commerces susceptibles de se moderniser.

Vous êtes commerçant, artisan ou prestataire de services avec vitrine ou entreprises non sédentaires sur le territoire de la CCSG (communes de Bretx, Daux, Grenade, Larra, Launac, Le Burgaud, Menville, Merville, Montaigut, Ondes, Saint Cézert, Saint Paul et Thil) et vous avez un projet de modernisation, de sécurisation ou

d'amélioration de l'accessibilité de votre local d'activité, ces aides sont faites pour vous.

■ L'aide versée sous forme de subventions est de 30% pour les investissements matériels et de 40% pour les investissements

de sécurisation et les aménagements destinés à faciliter l'accessibilité aux personnes handicapées et aux personnes à mobilité réduite.

■ Le montant minimum des dépenses subventionnables est de 5 000 € HT et le montant plafond est de 20 000 € HT.

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES :

vous pouvez contacter l'animatrice OMPCA : Florence Dupuis au 05 61 82 85 55 ou ompca@cc-saveetgaronne.fr, www.cc-saveetgaronne.fr.



LES OFFRES PRO-LIFIQUES

GAMME NISSAN UTILITAIRES OFFRES EXCLUSIVES



<p>JUSQU'AU 31/12/2014 NISSAN NV200 1,5 dCi 90ch OPTIMA</p> <p>À PARTIR DE 11990€ HT* EN ACHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> > Climatisation manuelle > Régulateur / limiteur de vitesse > Radio CD MP3 avec connectivité Bluetooth® > Phares antibrouillard 	<p>JUSQU'AU 31/12/2014 NOUVEAU NISSAN E-NV200 100% ÉLECTRIQUE</p> <p>À PARTIR DE 11890€ HT* BONUS ÉCOLOGIQUE INCLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> > Accès main-libre i-key > Câble de recharge pour prise domestique 220 V > Chargeur 3.6 Kw 	<p>JUSQU'AU 31/12/2014 NISSAN NV400 L1H1 2,8t, 2,3 dCi 110ch OPTIMA</p> <p>À PARTIR DE 16990€ HT* EN ACHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> > Climatisation manuelle > Radio CD MP3 avec connectivité Bluetooth® > Régulateur / limiteur de vitesse > Caméra de recul 	<p>JUSQU'AU 31/12/2014 NISSAN NAVARA King Cab 2.5 dCi 190ch SE</p> <p>À PARTIR DE 20990€ HT* EN ACHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> > Régulateur / limiteur de vitesse > Climatisation automatique bi-zone > Sièges avant chauffants et rétroviseurs extérieurs dégivrants > Radio CD RDS MP3 connectivité Bluetooth®
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

187 Avenue des États-Unis
31200 TOULOUSE – 05 34 42 26 26

Laudis AUTOMOBILES

6 Avenue du 8 mai 1945
31520 RAMONVILLE ST-AGNE – 05 62 19 23 19

32 Boulevard de Joffrey
31600 MURET – 05 34 47 12 78

ENERGIE

DES SOLUTIONS POUR RÉDUIRE VOTRE FACTURE ÉNERGÉTIQUE

Passer à l'action avec votre CMA, réalisez une « visite énergie » pour maîtriser votre consommation d'énergie et faire des économies. Elle est gratuite jusqu'au 30 novembre.



PROGRAMME SOUTENU FINANCIÈREMENT PAR
ADEME, LA RÉGION MIDI-PYRÉNÉES, L'UNION EUROPÉENNE AVEC LE FEDER
ET LES CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE MIDI-PYRÉNÉES



La CMA vous propose :

- des outils pour suivre et maîtriser vos consommations,
- des solutions concrètes pour réduire votre facture d'énergie,
- des méthodes de sensibilisation de vos salariés,
- un accompagnement par le conseiller environnement de votre CMA.

CONTACT CMA 31 :

Fanny Potagnik
au 05 61 10 71 23
ou fpotagnik@cm-toulouse.fr
www.energie-atisanat.com

Le Prêt Éco-Énergie, de la BPI* pour améliorer votre efficacité énergétique

Le Prêt Éco-Énergie s'adresse aux TPE et PME, créées depuis plus de 3 ans. Le Prêt Éco-Énergie finance des investissements qui portent exclusivement sur les équipements ci-dessous, ainsi que leur installation et les travaux indissociablement liés :

- éclairage,
- motorisation électrique,
- froid,
- chauffage, climatisation.

Les avantages du PEE :

- sa demande est simple, elle se fait en ligne : www.pee.bpifrance.fr,

- son montant est compris entre 10 000 et 50 000 euros,
- son taux est préférentiel car bonifié par l'État,
- sa durée est de 5 ans, dont 1 an de différé en capital,
- sans caution personnelle, ni garantie,
- c'est un prêt participatif.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :
www.pee.bpifrance.fr

*Banque publique d'investissement



■ CAMBRIO LISTE

Une application gratuite pour smartphone permettant de vous aider en cas de cambriolage.

Lorsque l'on est victime d'un cambriolage, il n'est pas facile de communiquer la liste détaillée des biens qui nous ont été dérobés.

Pour agir de manière préventive, vous pouvez désormais faire l'inventaire de vos biens de valeur sur votre smartphone grâce à l'application **Cambrio-liste**.

Facile, rapide et innovante cette application gratuite fonctionne pour Apple et Android.

PLUS D'INFOS SUR :
www.referentsurete.com



Innovation Haute-Garonne

IMAGINEZ, CLIQUEZ, INNOVEZ !

INNOVERENMIDIPYRÉNÉES.COM SIMPLIFIE LE PARCOURS DES INNOVATEURS

En Midi-Pyrénées, les structures d'aide au développement économique ont des compétences spécifiques et complémentaires. Le nouveau site « innoverenmidipyrenees.com » a été conçu pour simplifier le parcours des innovateurs.

Le site propose le « Guide pour innover » qui permet à l'internaute de trouver, en quelques clics, le bon contact au sein du RDTI (Réseau de diffusion technologique d'innovation), le Réseau pour innover en Midi-Pyrénées et faire avancer son projet.

Il s'agit aussi d'un outil ressource comportant un annuaire des acteurs de l'innovation. Un espace de recherche de compétences permet de déposer une annonce et de consulter les offres en cours. Une boîte à outils recense la documentation indispensable à toute entreprise innovante avec les derniers

appels à projets en cours, des guides pratiques et une veille documentaire sur l'innovation. Enfin, des retours d'expériences sont proposés à travers les témoignages d'innovateurs en Midi-Pyrénées.

Un site co-construit avec les acteurs régionaux de l'innovation

Innoverenmidipyrenees.com est animé par MPI en lien avec les membres du RDTI. Il met à disposition de toutes les PME les compétences des membres du RDTI, le Réseau pour innover en Midi-

Pyrénées. Avec 140 membres actifs et 76 organismes sur le territoire midi-pyrénéen, le RDTI mobilise et regroupe les intervenants régionaux de l'innovation et du transfert de technologie. Il met à disposition des entreprises des moyens spécifiques qui permettent d'initier ou de valider leurs projets. Innoverenmidipyrenees.com vient renforcer son action et les moyens à sa disposition pour orienter et accompagner les porteurs de projets innovants.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :
www.innoverenmidipyrenees.com



entreprise.kia.fr

AVOIR DE L'AMBITION, C'EST EN FAIRE PLUS POUR SES CLIENTS.

- ✓ 7 ans de garantie sur toute la gamme*
- ✓ 7 ans de mises à jour de la cartographie**
- ✓ Une nouvelle gamme Business conçue pour vos besoins
- ✓ Un réseau de 210 concessionnaires Kia***
- ✓ Une gamme éco-citoyenne⁽¹⁾ pour des TVS réduites
- ✓ Des solutions de financement adaptées avec les offres LLD Kia Lease



Consommation mixte et émissions de CO2 de la Kia cee'd SW Business : 4,2 l/100 km - 110 g/km.



Chez Kia Entrepise, on s'engage à vous satisfaire.



KIA, LE SEUL CONSTRUCTEUR À GARANTIR TOUS SES MODÈLES 7 ANS ET À OFFRIR 7 ANS DE MISES À JOUR DE LA CARTOGRAPHIE.



Le Pouvoir de Surprendre



KIA AUTO REAL 31

123 Bis rue Nicolas Louis Vauquelin
31100 Toulouse - Tél. 05 34 511 800

ROUTE DE BAZIEGE - LA LAURAGAISE
31670 LABEGE - Tél. : 05 61 00 95 95

279 AVENUE DES ÉTATS UNIS
31200 TOULOUSE - 05.34.40.97.97

* Garantie 7 ans ou 150 000 km (1^{er} des deux termes échu) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DOM-TOM) et dans tous les Etats membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande et à Gibraltar. Hors véhicules utilitaires et véhicules à usage commercial. ** Offre limitée à l'achat d'un véhicule Kia neuf équipé d'un terminal Navigation LG ou MOBIS montée en usine par Kia à compter du 1^{er} mars 2013 chez les distributeurs participants. L'offre comprend la mise à jour annuelle des cartes du terminal du véhicule, dans la limite de 6 mises à jour, sous réserve d'une installation par un réparateur agréé Kia et de la disponibilité de ladite mise à jour. Voir conditions sur kia.com. *** Voir liste sur kia.com. (1) Véhicules présentant des taux de consommation de carburant et d'émissions de CO2 permettant de réduire la Taxe sur les Véhicules de Société. Taxes sur les Véhicules de Société, selon la loi de finance 2013. (2) Exemple de prix en location longue durée au 19/03/2014, pour une Kia cee'd SW 5 portes 1,6 L CRDI 110 ch ISG BVM6 Business - CO2 110 g/km - 6 cv, pour une durée de 48 mois et 80 000 kilomètres avec un 1^{er} loyer majoré de 2 884 € TTC. L'exemple de loyer comprend entretien, maintenance, assistance 24h/24 7j/7, véhicule de remplacement et garantie perte financière. Offre réservée aux Professionnels, valable jusqu'au 30/06/2014, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Cofiparc. Sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuels non contractuels. Cofiparc - SAS au capital de 6 000 000 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, Blvd Haussmann 75009 Paris. N° d'identification TVA intracommunautaire : FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS : 07 027 946 (www.orias.fr).

ENTREPRISE INNOVANTE

TRAITEMENT DES EAUX DE PISCINE : CORELEC INNOVE

CORELEC est aujourd'hui l'un des principaux constructeurs français de solutions électroniques de traitement des eaux de piscines avec toute une gamme d'électrolyseurs au sel et de régulateurs de pH.

CORELEC a fait l'objet d'une reprise par Loïc Le Ravallec en 2009 et elle a été redynamisée à cette occasion. Près de 5 ans plus tard, la production d'appareils de traitement de l'eau a été multipliée par 2,5. Pour atteindre ses objectifs, Loïc Le Ravallec n'a pas hésité à solliciter le soutien de la Chambre de métiers de la Haute-Garonne, de la Région Midi-Pyrénées, de BPI France ainsi que de la Coface afin de développer de nouveaux produits innovants et participer à des salons internationaux. Son dernier développement est une nouvelle génération d'électrodes pour l'électrolyse au sel en révolutionnant les procédés de fabrication. Ces nouvelles électrodes, totalement surmoulées, améliorent très significativement les performances de l'électrolyse au sel. Ce procédé, qui rend caduque les techniques traditionnelles telles que le coulage de résine, permet d'apporter au marché de l'électrolyse au sel des électrodes d'une conception industrielle et de faire bénéficier les utilisateurs de nombreux avantages :

- une garantie anti-oxydation totale de la connexion câble / plaques,
- une conductivité optimisée et constante



Des solutions électroniques de traitement des eaux des piscines.



dans le temps,

- une solidité et une fiabilité exceptionnelles,
- un montage simplifié, sans joint entre l'électrode et son vase.

La mise au point de ces électrodes est l'aboutissement de travaux de recherche et de développement menés par Corelec conjointement avec des industriels part-



CORELEC

Nom : Loïc Le Ravallec
Activité : Fabrication de systèmes électroniques de traitement de l'eau des piscines privées
Adresse : 331 chemin des Agriès - 31860 Labarthe-sur-Lèze
Tél : 05 61 40 48 22
Mail : loic.leravallec@corelec.eu
Site : www.corelec.eu
Date de création : 2004
Effectif : 8

naires. Ces électrodes, disponibles sur l'ensemble des gammes d'électrolyseurs au sel de Corelec, seront présentées au Salon de la Piscine de Lyon en novembre prochain.

LE 27 NOVEMBRE À TOULOUSE

FORUM QUALITÉ & PERFORMANCE : « RELEVEZ LE DÉFI DE LA PERFORMANCE AVEC L'ISO 9001 : 2015 »

Le Groupe AFNOR organise, le jeudi 27 novembre 2014, de 9h à 17h, à la CCI Toulouse - Entière à Quint-Fonsegrives, le Forum Qualité & Performance Midi-Pyrénées. Cette première édition sera consacrée aux évolutions de l'ISO 9001 version 2015 et récompensera les organisations exemplaires par l'attribution des Prix Régionaux Qualité délivrés par le MFQ Midi-Pyrénées.



PLUS D'INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

www.afnor.org/atlas/europe/france/midi-pyrenees/forum-qualite-performance-relevez-le-defi-de-la-performance-avec-l-iso-9001-2015-le-27-novembre-a-toulouse

Expert-Comptable

Partenaire de vos compétitions



**N'EST
PAS EXPERT
QUI VEUT**

SEULE L'INSCRIPTION
AU TABLEAU DE L'ORDRE
DONNE LE DROIT D'EXERCER
LA PROFESSION
D'EXPERT-COMPTABLE

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES**



Région Toulouse Midi-Pyrénées

Entrenez l'esprit libre

www.ectoulouse.com



www.mhexpert.com

Muriel Correia

Expert Comptable - Commissaire aux comptes

Sandra Bentayou

Expert Comptable

Cécile Fernbach

Expert Comptable

Une autre idée de la comptabilité...

MBE Tarn & Garonne

36 bis, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex
Tél. : 05 63 04 13 56 - Fax : 05 63 04 34 84 - e-mail : mbetg@mhexpert.com

MBE Toulouse

4, Impasse Henri Pitot-La Plaine - 31500 TOULOUSE
Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbetoulouse@mhexpert.com

Cabinet MOULIS

42, Av. Victor Hugo - B.P. 4 - 82201 MOISSAC Cedex
Tél. : 05 63 04 95 78 - Fax : 05 63 04 42 52 - e-mail : cabmoulis@mhexpert.com

CFR Audit Conseil

1 rue Saint Aubin - 31000 TOULOUSE
Tél. : 05 62 73 75 30 - Fax : 05 62 73 75 31 - e-mail : cfr31@mhexpert.com
25 Bd du 22 Septembre - 82100 CASTELSARRASIN
Tél. : 05 63 32 66 66 - Fax : 05 63 32 66 67 - e-mail : cfr82@mhexpert.com

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole



Mercedes-Benz

Nouveau Vito. Nouvelles ambitions.

Mercedes-Benz VI Toulouse

65 Route de Paris - 31150 FENOUILLET

Tél. 05 62 75 82 00