



Succès pour le Job Dating de l'apprentissage P. 4



Diplus gagne le prix de l'innovation de Préventica P. 10



P. 33



P. 6

DONNEZ VIE À VOS PROJETS ! DÉCOUVREZ LE TEPE P. 34



ESM TEAM 31 : RENDEZ-VOUS À PAU POUR LA COURSE P. 37

ANNONCES TRANSMISSIONS P. 15



Chambres de Métiers et de l'Artisanat Haute-Garonne



Engagement #2 : En ligne avec vos besoins.

Audi Fleet Solutions vous propose la finition Business line, pensée pour répondre à vos attentes et refléter les valeurs de votre entreprise. Une finition disponible chez votre Distributeur Audi pour les modèles Audi A1, A3, A4, A5, A6, Q3, Q5.

Retrouvez l'ensemble de nos engagements sur Audi.fr/fleet

Audi A3 3 portes ultra. À partir de 395 € TTC/mois*.

ultra

Technologie
de l'allègement

+ Efficience

89 gr de CO₂/km
en cycle mixte

+ Economie

3,4 L/100 km
en cycle mixte

+ Optimisation

TVS à partir de 170 € HT/
an**

Audi Fleet Solutions. We delight your business.***

***Faire avancer votre entreprise.

Perte Financière incluse****

Contrat de Maintenance avec Véhicule de Remplacement inclus*****

LLD sur 36 mois avec Perte Financière, Contrat de Maintenance aux Professionnels et véhicule de remplacement inclus. Offre valable du 01/01/2015 au 31/08/2015.

*Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 60 000 kms pour une A3 3 portes Attraction 1.6 TDI ultra BVM6 110ch, avec option Peinture blanc amalfi, 36 loyers de 395 € TTC. Réservée à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, chez tous les Distributeurs Audi présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Fleet Solutions division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 Avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS: 08 040 267 (www.orias.fr). Montants exprimés TTC, hors prestations facultatives. **Modèle présenté** : Audi A3 portes Business Line 1.6 TDI ultra BVM6 110ch avec option peinture métallisée (770 € TTC), **36 loyers de 416 € TTC/mois**. **TVS additionnelle de 170 euros HT par an pour toute motorisation diesel. ******Perte Financière obligatoire incluse** dans les loyers souscrite auprès de COVEA FLEET SA - Capital de 93 714 549 € - RCS Le Mans B 342 815 339 -160, rue Henri-Champion - 72100 LE MANS. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel - 61 rue Taitbout 75009 PARIS. *******Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH** ; Garantie Véhicule de Remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 451 366 405 : Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75009 PARIS. Volkswagen Group France SA au capital de 7 750 000 € - 11 avenue de Boursonne Villers-Cotterêts - RCS Soissons B 602 025 538. Audi recommande **Castrol Edge Professional**. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.

Consommations en cycle mixte (l/100km) : 3,4. Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 89.

Sterling Automobiles - www.auditoulouse.fr
Philippe Blondeau votre conseiller commercial ventes sociétés : 06 19 90 00 94

P ANORAMA



350 jeunes motivés et 50 chefs d'entreprise recruteurs se sont donné rendez-vous au centre de Congrès Pierre Baudis, le 10 juin 2015, pour participer au Job Dating de l'apprentissage organisé par la CMA. P.4

■ ÉVÉNEMENT

4 **SUCCÈS** 3^e Job Dating de l'apprentissage

■ ACTUALITÉS

- 6 **LES ARTISANALES DU COMMINGES** investissent le grand site de Saint-Bertrand de Comminges
- 7 **TOULOUSE À TABLE** : participez !
- 8 **MARTRES TOLOSANE** Salon des Arts et du Feu 2015
- 10 **SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL** Diplus gagne le prix de l'innovation de Préventica

S TRATÉGIES



Ève Billot et Thibaud Veillon, reprennent une boulangerie-pâtisserie au cœur d'un village. P.16

■ ENTREPRISE

- 12 **COOPÉRATIVES ET GROUPEMENTS D'ARTISANS**
- 13 **CENTRE D'INFORMATION** et de prévention des difficultés
- 14 **AGIL'T** l'engagement sociétal des entreprises pour accéder à la commande publique
- **TRANSMISSION**
- 15 **AFFAIRES À CÉDER**
- 16 **UNE REPRISE** en couple à Montberon
- **ÉCLAIRAGE**
- 17 **NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION** n'attendez plus !

■ 1 JOUR AVEC...

- 24 **UNE ENTREPRISE DE TRAVAUX EN HAUTEUR** il fait bon travailler chez Colibri
- **CAS D'ENTREPRISE**
- 26 **SARL JAKUBOWSKI** une entreprise citoyenne
- **RÉUSSITE**
- 28 **DBH ÉBÉNISTERIE** restauration collective, agencement individualisé

D OSSIER

ASSURANCES : MIEUX VAUT PRÉVENIR QUE GUÉRIR

Certains assureurs savent travailler main dans la main avec les entrepreneurs qu'ils représentent et ont à cœur de défendre leurs intérêts. L'artisan doit se poser, à juste titre, beaucoup de questions avant de souscrire à une police d'assurance. P. 29

P RATIQUE



Signature de la convention par Louis Besnier, président de la CMA 31, Jean-Luc Moudenc, maire de Toulouse et Michel Roux, vice-président commerce de la CCIT. P.39

■ JURI-PRACTIQUE

- 34 **BREVET DE MAÎTRISE COIFFURE / BOULANGERIE** chefs d'entreprise, salariés, obtenez l'excellence dans votre métier !
- 35 **CONTRAT DE GÉNÉRATION**
- **ESM**
- 36 **AVANCEMENT DES TRAVAUX** de l'École Supérieure des métiers
- 37 **LES 20 ANS** de la fête du pain
- **TERRITOIRE**
- 38 **BILAN DE L'OMPCA** Save et Garonne
- 39 **ARTISANAT DE VITRINE** toulousain
- 40 **COMMUNE DE BEAUCHALOT** Un nouvel espace dédié aux artisans du Comminges
- 41 **HYGIÈNE ALIMENTAIRE**

R EGARDS

- **INNOVATION**
- 42 **MODULEM** le bâtiment modulaire écologique
- 43 **RENCONTRE ANNUELLE** du relais Agri Sud-Ouest Innovation
- **ENVIRONNEMENT**
- 44 **LES AIDES FINANCIÈRES** pour les pressings en 2015
- **ARTISANAT D'ART**
- 45 **LA GALERIE DES ARTISANS D'ART** de Haute-Garonne
- 46 **SYLVIE POTIER** mosaïque d'art



É DITO



Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Des mesures d'aides en faveur de l'artisanat »

Des mesures en faveur de l'apprentissage ? Des simplifications administratives ? Effets d'annonce ou réalité ? Il semblerait que les choses bougent !

C'est bien ! Cela veut dire que nous commençons à être entendus. Néanmoins attendons les textes. C'est le moment, car pour tous, l'attente est immense.

Nous avons pu le mesurer lors du job dating que nous avons organisé le 10 juin dernier. Les jeunes sont là... motivés. Ils espèrent. Ils attendent... et les entreprises ne sont pas loin. Elles sont, sans doute, de nouveau prêtes à jouer le jeu pour peu qu'on ne les décourage pas.

Mais à une condition : mettre fin à toutes ces initiatives qui visent à spolier l'État et fragiliser les entreprises artisanales par des pratiques concurrentielles totalement illégales, pas de TVA, pas de déclarations fiscales, pas d'impôt sur le revenu (voir les taxis avec Uber).

Pour notre part, qu'elles sachent que, nous sommes à leur côté et qu'elles peuvent compter sur l'aide et le conseil de tous les services de leur chambre de métiers.



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

Le Monde des artisans n°107 - Juillet-août 2015 - Édition de la Haute-Garonne - Président du comité de rédaction des pages locales: Yves Yvinec - Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne - Éditeur délégué: Stéphane Schmitt - Rédaction: ATC, port.: 06 82 90 82 24, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro: Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, Véronique Méot, Delphine Payan Sompayrac, François Sabarly
Secrétariat de rédaction: M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité: ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité: Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail: p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale: Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail: m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest: Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail: thierry.jonquieres@wanadoo.fr - Photographies: Laurent Theeten, responsable image - Promotion diffusion: Shirley Elter, Tél.: 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France: 6 euros. Tarif au numéro: 1 euro. À l'étranger: nous consulter - Conception éditoriale et graphique: TEMA Presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication: Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur: ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication: François Grandidier - N° commission paritaire: 0316 T 86957 - ISSN: 1271-3074 - Dépôt légal: juin 2015 - Impression: Imprimerie Léonce Déprez - Zone industrielle Riutz - 62620 Barlin.



Événement Haute-Garonne

350 jeunes motivés et 50 chefs d'entreprise recruteurs se sont donné rendez-vous au centre de Congrès Pierre Baudis, le 10 juin 2015, pour participer au Job Dating de l'apprentissage organisé par la CMA.

SUCCÈS

3^e Job Dating de l'apprentissage

Un grand nombre de jeunes rencontrent des difficultés à trouver un contrat d'apprentissage, alors que des chefs d'entreprise recherchent des apprentis à former. Face à ce constat, Monsieur Louis Besnier, Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat, a donc décidé de reconduire une journée spécifique pour accompagner les jeunes dans leur recherche de contrat d'une part, et d'autre part, permettre aux chefs d'entreprise d'entrer en relation avec leur futur apprenti, lors d'un Job dating de l'apprentissage dans les métiers de l'artisanat. Face au succès rencontré lors des éditions précédentes, les locaux de



Louis Besnier, Président de la CMA 31, a tenu à souligner l'importance de ce type de manifestation pour soutenir l'apprentissage.

la CMA 31 n'étaient plus adaptés. Le centre de Congrès Pierre Baudis a permis d'accueillir dans les meilleures conditions les jeunes et les chefs d'entreprise. L'organisation de la journée s'est articulée en deux temps : le matin étant réservé aux métiers du bâtiment et de la production et l'après-midi, aux métiers de l'alimentaire et des services.

De nombreuses personnalités ont répondu présentes à l'invitation lancée par le Président Louis Besnier. Elles ont ainsi pu apprécier la motivation des jeunes, échanger avec les artisans sur l'espace Entreprises, et rencontrer les représentants des CFA et les partenaires de l'apprentissage sur les espaces qui leur étaient consacrés.

Un parcours personnalisé

Afin d'optimiser ce rendez-vous, chaque jeune candidat a été orienté dans sa recherche avec un parcours personnalisé. Le personnel de la CMA 31 et de l'ESM a été mobilisé pour guider et informer les jeunes tout au long de la journée. Ils ont eu ainsi la possibilité de découvrir l'Espace Information, l'Espace Préparation à l'Entretien et l'Espace Entreprises.



Un accueil personnalisé.



Un espace dédié au conseil et à l'information des jeunes avec les partenaires de l'apprentissage et les CFA.

L'espace Information

Vie Quotidienne et CFA : ces deux espaces étaient dédiés aux conseils et informations sur l'apprentissage avec :

• Les partenaires de l'apprentissage et les CFA

Maison Familiale et rurale de Launaguet, CFA Commerce et Service de Blagnac, ESM de Muret, CFA du Comminges de Gourdan-Polignan, CFA Régional de l'Unicem de Bessières, CFAI de Beauzelle, CFA Aspect MP de Toulouse, CFA EN industriel et tertiaire de Toulouse, CFA Jasmin de Toulouse, CFA PP Riquet à Toulouse, CFA de la Propreté / INHNI, FCMB de Toulouse, Compagnons du devoir bâtiment de Colomiers, CFA IGS, CFA TL AFTRAL.

L'espace préparation à l'entretien

• Atelier CV

L'atelier de Techniques et Recherche d'emploi, coanimé par des conseillers Mission Locale et Pôle Emploi, proposait aux jeunes de retravailler leur curriculum vitae.

• Atelier Coaching

Les 3 ateliers de coaching encadrés par des chefs d'entreprise (Mme Fontan, M^{me} Lopez, M. Belmonte et M. Badoud), ont permis aux jeunes de se préparer à l'entretien d'embauche avec les professionnels. Beaucoup ont apprécié cette mise en condition avant le face-à-face avec les chefs d'entreprise recruteurs.

Réaction d'un jeune* : « C'était super, l'atelier coaching a permis d'avoir plus d'information pour se préparer à l'entretien avec l'entreprise »

L'espace entretien

• Et pour finir le Job Dating

50 entreprises de la Haute-Garonne ont répondu à l'invitation de la CMA 31. 314 entretiens se sont déroulés toute la journée. Les recruteurs ont apprécié le sérieux de l'organisation et la motivation des jeunes. 87,5% sont prêts à revenir pour une nouvelle édition l'année prochaine*.

Les entreprises présentes :

Alimentaire : la Maie de Saint Génies, l'Andréa, Sarl Gabriel, Chez Pilou, le

Salon d'Eugénie, Boucherie Saint Aubin, Emisa, Groupe Korian, Maison Garcia, Eurl Morice, Laffargue, Chez Salomé, des Pains & des Pains, au Pêché Gourmand, Le Galo, la Tradition, Restaurant Emile, la Boucherie de l'Avenue, Boucherie Molinier, Boulangerie Scorcione, Intermarché.

Services : Centre Auto St Génies, Alseda, Pneus 31, la Tête à l'Envers, Coiff Eaunes et Coiff Plaisance, Institut Luminescence, Imagin Harmony, Mercher Virginie, Rocher Angélique, Norauto, Nicodi, Roberto Nidi, Vente Presse Herrada.

Bâtiment : Sud Satellites, Groupe GB, Sarl de Freitas, De Nadai Michel, Electrotech, Sarl GEA, Mon Plombier, Renault Yvan, Indigo, Ephe, In Tech, Vit Stéphane, Ad Validem.

Production : CTIC.

Réaction d'un recruteur* : « Super idée. Très efficace. On va droit au but sans superflu. »

Réaction d'un jeune* : « Je suis content, l'employeur souhaite me rencontrer une seconde fois. »

Réaction d'un recruteur* : « C'est ma 1^{re} participation à un job dating et la formule est très bien car le 1^{er} contact se fait face à la pesonne. »

* Résultats des enquêtes de satisfaction effectuées auprès de tous les participants (jeunes/recruteurs/partenaires/CFA).

Ci-dessous à gauche : Les ateliers de coaching ont permis aux jeunes de se préparer à l'entretien d'embauche.

À droite : Les entretiens Jeunes/Recruteurs se sont déroulés sur l'espace Entreprises toute la journée.



Nous remercions les chefs d'entreprise, les partenaires de l'apprentissage, les CFA et les élus de la CMA qui sont venus participer à la 3^e édition du Job dating de l'apprentissage. À la rentrée, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne effectuera le suivi auprès des entreprises pour faire le point sur les entretiens.

Projet mené en partenariat avec les partenaires de l'apprentissage.



A

Actualités

Haute-Garonne

■ Export

■ **Petit-déjeuner du 2 juin 2015**
Participer à un salon international : quelles précautions prendre ? quelles formalités accomplir ?

Lors d'un petit-déjeuner organisé le 2 juin dernier à la CMA de la Haute-Garonne, les Douanes et l'Inpi sont venus présenter les principaux points à aborder avant de participer à un salon international. Les douanes ont exposé les principales règles à respecter en matière d'échanges à l'international, les principales procédures en matière de dédouanement. L'Inpi a, pour sa part, précisé les démarches à entreprendre afin de protéger son produit ou sa marque lors d'une prospection à l'international. Les chefs d'entreprise présents ont ensuite pu échanger avec les intervenants au travers de rendez-vous individuels.

RENSEIGNEMENTS :

vous pouvez contacter :

- **les Douanes, cellule conseil aux entreprises à Toulouse :**

Tél : 09 70 27 60 00

pae-midi-pyrenees@

douane.finances.gouv.fr

- **INPI Délégation Midi-Pyrénées :**

Tél : 0820 813 813 choix 4
midipyrenees@inpi.fr

INFORMATIONS :

Contact CMA 31 :

Fabienne Vignes au

05 61 10 47 61 ou

fvignes@cm-toulouse.fr



LES ARTISANALES DU COMMINGES INVESTISSENT LE GRAND SITE DE SAINT-BERTRAND DE COMMINGES

Grâce à l'engagement de son maire Marie-Claire Uchan-Delporte, les Artisanales du Comminges seront pour la première fois à Saint-Bertrand de Comminges.

Au total 55 artisans, un record, ont répondu du présent pour cette vingtième édition qui verra quatre sites accueillir ces expositions d'artisanat d'art.

Durant toute la saison estivale, les touristes et curistes qui fréquentent le Comminges pourront découvrir les productions des artisans d'art, à Saint-Gaudens en juillet, à Saint-Bertrand de Comminges et Aspet en août et à Luchon en septembre.

Organisatrice des Artisanales du Comminges, la Chambre de métiers et de l'artisanat remercie les quatre collectivités qui mettent à disposition les salles d'exposition, et tous nos partenaires publics ou privés : la région Midi-Pyrénées, le Conseil départemental, le Pays de Comminges, MAAF Assurances, Harmonie



Mutuelle, MMA et EDF rivière et territoire. Si vous voulez découvrir la richesse et la diversité de l'artisanat de Midi-Pyrénées, nos hôtesses sauront vous guider et vous conseiller. Entrée libre et gratuite.

Une fierté d'accueillir les Artisanales du Comminges

« Située sur un éperon rocheux, au cœur du piémont pyrénéen, la cité de Saint-Bertrand de Comminges fut une grande cité romaine sous le nom de Lugdunum-Convenarum. Sa cathédrale, siège de l'évêché du Comminges jusqu'à la révolution, est un joyau d'architecture figurant au patrimoine mondiale de l'Unesco au titre des chemins de Saint-Jacques de Compostelle.

Saint-Bertrand de Comminges est devenu un des grands sites touristiques de Midi-Pyrénées. Sa cathédrale, son cloître, son festival de musique du Comminges, ses musées, ses salles d'expositions et son artisanat reçoivent un public friand d'art et

de culture dans notre cité deux fois millénaire. Aujourd'hui, notre ambition est de développer l'offre touristique sur notre grand site afin d'accroître sa fréquentation. Aussi, c'est avec fierté, que la commune de Saint-Bertrand de Comminges est heureuse d'accueillir les Artisanales du Comminges, et je tiens tout particulièrement à remercier le président Besnier d'avoir choisi notre cité pour y promouvoir l'artisanat d'art de notre région. Vive les Artisanales du Comminges 2015 à Saint-Bertrand ! »

Marie-Claire Uchan,
maire de Saint-Bertrand de Comminges



Toulouse à Table : participez !

Gourmandise et convivialité pour faire rayonner la Ville Rose.

Après une 1^{re} édition réussie en septembre 2014, labellisée par la Fête de la Gastronomie dont elle a été l'événement phare, Toulouse à Table (TàT) revient du 24 au 27 septembre 2015.

Avec plus de 30 000 participants et 1 200 commerces mobilisés en 2014, l'édition 2015 s'annonce d'ores et déjà un cran au-dessus. L'ambition : le rayonnement et l'attractivité touristique de Toulouse et sa région.

Véritable rendez-vous identitaire de la Ville Rose, Toulouse à Table propose aux amoureux du goût et du bien vivre des animations autour de la convivialité.

Plusieurs animations « succès » de la programmation IN ont d'ailleurs déjà fait leurs preuves en 2014 et sont très attendues pour cette nouvelle édition : on se souvient du « Village-Marché », de la « Sud-Ouest Food Trucks Parade », ou encore du « Banquet Citoyen » et de son bœuf à la broche, rue Alsace Lorraine.

Les artisans conviés à la fête !

Toulouse à Table c'est aussi une programmation OFF, créée sur mesure pour convier les artisans de la région à participer. À retenir par exemple :

- **Le Casse-Croûte Urbain** : les commerçants-artisans de bouche reçoivent des « lunchs bags » (sacs en papier) dans lesquels ils pourront glisser leurs produits.

- **Les Menus Spéciaux** : tous les restaurateurs sont invités à participer ! À eux de proposer un menu spécial Toulouse à Table, à base de produits régionaux accompagnés d'un vin du Sud-Ouest.

- **Les Marchés Couverts** : Invités également !



- **La GénéRose Attitude** : Quoi de plus convivial que de profiter de l'événement pour faire appel à la solidarité de tous ? Ventes et opérations de solidarité pourront être organisées par les commerçants-artisans, au bénéfice d'associations.

Tous les commerçants-artisans qui se seront déclarés bénéficieront d'une communication gratuite de la part de Toulouse à Table, qui relaiera les enseignes participantes et le contenu, auprès du grand public.

Pour compléter les festivités, de nouveaux rendez-vous sont à l'étude : le « Grand Goûter de Grand-Mère », le « Pique-nique Mythique » ou encore des conférences prospectives sur l'Alimentation de demain.

La liste est encore longue et s'étoffera au gré des initiatives des Toulousains, particuliers ou professionnels, qui sont invités à faire appel à leur créativité pour compléter le programme OFF.

Autant d'opportunités pour les artisans de la région de montrer leur soutien à une démarche visant la valorisation de leurs savoir-faire : à votre créativité, Toulouse à Table 2015, c'est parti !

POUR ADHÉRER ET :
soutenir Toulouse à Table : www.toulouseatable.com
Pour participer : contact@toulouseatable.com
Tél. : 07 58 81 35 60

LES TÉLÉPROCÉDURES

Les téléprocédures permettent aux professionnels de déclarer et payer les principaux impôts en utilisant des moyens modernes : internet ou transmission de fichiers. À compter de mai 2015, le recours obligatoire aux téléprocédures est généralisé, toutes les entreprises ont désormais l'obligation de télétransmettre leurs déclarations de résultat et leurs annexes. En matière de téléprocédures, deux modes de transmission sont possibles :

- **Directement sur internet : mode EFI (Échange de formulaires informatisés)**. Ce mode de transmission s'effectue en ligne depuis l'espace professionnel de l'entreprise qui doit être créé préalablement à partir du site impot.gouv.fr (« espace professionnel », « je crée mon espace professionnel »).

- **Par l'intermédiaire d'un professionnel (mode EDI)**. Ce mode de transmission s'effectue par l'intermédiaire d'un partenaire EDI qui transmet des fichiers pour le compte de l'entreprise à l'administration fiscale. Ce mode de transmission doit nécessairement être utilisé pour la transmission de la déclaration de résultat selon le régime du réel normal.

CONTACT :

[site impot.gouv.fr](http://site.impot.gouv.fr) : « espace professionnel » / « téléprocédures » / « je télédeclare pour la première fois »

Comité des Banques de Midi-Pyrénées Prix des entreprises artisanales du Comité des Banques Midi-Pyrénées : Artisans, mobilisez-vous !

Tous les jours, les collaborateurs des CMA et des banques de Midi-Pyrénées sont à l'écoute des chefs d'entreprise pour mettre en place des demandes de financements ou accorder des crédits. La CMA de la Haute-Garonne et le Comité des Banques de Midi-Pyrénées organisent la 2^e édition du **Prix des entreprises** et souhaitent à travers ce prix, mettre en valeur ce partenariat de proximité et affirmer cette volonté d'accompagner les entreprises dans leur développement. Doté de 4500 € par lauréat, deux prix récompenseront les artisans dans deux catégories distinctes :

- La dynamique entrepreneuriale
- L'entrepreneuriat des jeunes

Date limite de dépôt des dossiers fixée au 30 octobre 2015.

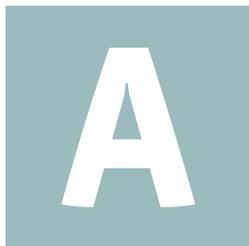
Consultez le règlement et téléchargez le dossier de candidature disponible sur notre site internet www.cm-toulouse.fr



CONTACT CMA 31 :

Service développement économique
Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15
ou : gchanaud@cm-toulouse.fr





Actualités

Haute-Garonne

■ Rencontre amicale des Anciens Elus de la CMA

Le 20 octobre 2015
« La 10^e rencontre de l'association de l'Amicale de la CMA de la Haute-Garonne aura lieu mardi 20 octobre 2015 à 12h30. Les anciens élus accompagnés de leurs conjoints sont cordialement invités à ce repas organisé par la CMA. »
Le président, Jean Delmas

CONTACT :
Merci de vous inscrire le plus rapidement possible auprès de Colette Mazure au 05 61 10 47 36 ou par mail cmazure@cm-toulouse.fr

MARTRES TOLOSANE, LE 30, 31 OCTOBRE ET 1^{ER} NOVEMBRE

SALON DES ARTS ET DU FEU 2015

Ce sera la 15^e édition de cette belle manifestation qui est devenue un rendez-vous incontournable pour les artisans d'art, potiers, céramistes, faïenciers, bijoutiers, verriers et ferronniers.

Une centaine d'artisans y participent chaque année. Ils y accueillent plus de 10 000 visiteurs. L'offre est exceptionnelle avec une grande variété de produits des arts de la table ou de la décoration de la maison.

La CMA anime l'îlot des créateurs de Midi-Pyrénées

Un grand espace sera dédié aux nouveaux artisans installés en Midi-Pyrénées qui n'ont jamais exposé au salon.

La CMA 31, en partenariat avec la Chambre régionale de Midi-Pyrénées animera ce stand collectif. Il permettra aux créateurs de s'approprier l'univers d'un salon professionnel et de se confronter à une clientèle exigeante mais passionnée par la découverte des œuvres nées de l'inventivité des artisans d'art.



L'îlot des créateurs en 2014.

CONTACTS CMA :

- Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou kguiraud@cm-toulouse.fr
- Jean-François Agnès au 05 61 89 17 57 ou jfagnes@cm-toulouse.fr

Saint-Gaudens / Les PYRÉNÉENNES

La CMA 31 accompagne la transition énergétique

Les PYRÉNÉENNES se dérouleront les 18-19 et 20 septembre prochains. Manifestation de l'économie agricole et rurale, elles se sont ouvertes avec bonheur à l'artisanat depuis quelques éditions.

En effet, à côté de l'activité agricole, l'artisanat est fortement

Parc des expositions du Comminges : Entrée gratuite, restauration sur place avec des produits fermiers, nombreuses animations.

présent dans le monde rural. Dans notre département, ceux sont plus de 8 000 entreprises artisanales employant 10 000 salariés qui sont implantées dans nos villages et dans nos bourgs centre. Il était donc essentiel que l'artisanat soit présent en mettant en valeur son potentiel de développement au service de la population et de l'économie rurale de proximité.

Pour cette édition 2015, la CMA a proposé à la communauté de communes du Saint-Gaudinois, de traiter, sur un espace de 400 m², le thème de la transition énergétique dans l'économie rurale et de montagne, que ce soit dans les domaines du transport, de la rénovation des bâtiments ou de l'économie circulaire (réparation

des objets, notamment électroniques). En partenariat avec les organisations professionnelles, des entreprises du bâtiment, du cycle, de l'automobile et de la réparation des objets de la vie courante, seront présentes dans une présentation collective. Ces 3 secteurs de l'artisanat sont des acteurs essentiels dans la contribution à la réduction du niveau de CO₂, de la consommation d'énergie fossile et dans la réduction des gaspillages. Deux conférences seront organisées pour expliquer les enjeux et l'implication des entreprises de l'artisanat : une conférence sur l'utilisation des matériaux pyrénéens dans le bâtiment et l'autre sur la valorisation des entreprises de la réparation.

CONTACTS :

- CMA31 - antenne de Saint-Gaudens :
- Jean-François Agnès : jfagnes@cm-toulouse.fr
 - Sylvie Daubert : stagiaire2@cm-toulouse.fr ou 05 61 89 17 57



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

Actualités

Haute-Garonne



SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

DIPLUS GAGNE LE PRIX DE L'INNOVATION DE PRÉVENTICA

Les 9, 10 et 11 juin 2015, le Parc des Expositions de Toulouse accueillait le salon congrès Préventica. La Chambre de métiers et de l'artisanat était présente sur le salon et proposait des démonstrations de Diplus.

Diplus est un outil Internet gratuit permettant de faire le point sur la sécurité au travail et d'obtenir un plan d'actions en quelques minutes. Il est le résultat d'un partenariat entre la CARSAT, la DIRECCTE et la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Le prix reçu récompense les différentes innovations apportées par Diplus sur la mise en place de plans d'actions dans la sécurité au travail :

- il s'adresse en priorité aux TPE,
- l'utilisateur est autonome dans sa démarche de prévention,
- pour sa conception, Diplus a fait appel à une méthodologie marketing, à des études qualitatives et des tests utilisateurs,
- en ligne depuis juin 2014, il est incitatif, il encourage les utilisateurs à mener des actions de prévention. Il nécessite uniquement une connexion et un navigateur Internet.

Il est composé de plusieurs éléments :

- 1** Une grille d'évaluation en 17 questions pour décrire la situation de l'entreprise.
- 2** Un scoring et un positionnement de



L'équipe à l'origine de Diplus.

l'entreprise : c'est une synthèse visuelle qui situe l'établissement par rapport à une référence (historique de l'entreprise, secteur d'activité).

3 Une boîte à outils de fiches pratiques sur la réglementation, la prévention...

4 Un plan d'actions priorisé, en relation directe avec la grille d'évaluation remplie. Il pourra être suivi ou repris par le chef d'entreprise à n'importe quel moment.

Au-delà, cet outil met en évidence la plus-value apportée par une bonne gestion de la santé et de la sécurité dans l'entreprise : gains en matière d'organisation,

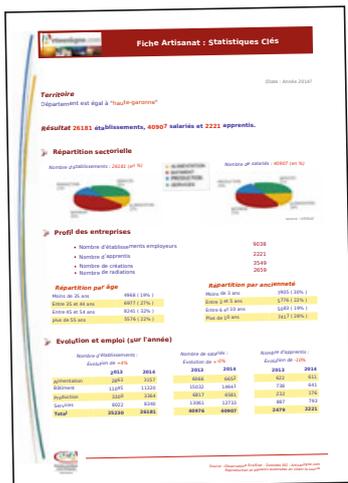
gains sociaux et gains économiques. Son credo : transformer des moments rares de prévention en actions quotidiennes. Diplus permet d'accéder à une information plus précise par thème à l'aide de fiches. En s'inscrivant, l'utilisateur peut accéder à d'autres fonctionnalités comme sauvegarder ses résultats pour y revenir plus tard.

En résumé, Diplus est un outil simple et intelligent qui permet à tout chef d'entreprise de doper son entreprise en évitant les risques.

Dans les prochains mois, les partenaires de Diplus vont assurer le déploiement de l'outil au niveau français, et mesurer son efficacité et son impact au travers d'indicateurs de résultats.

SITE :
www.diplus.fr

CONTACT CMA 31 :
Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 93
ou fbouryesnault@cm-toulouse.fr



Les chiffres clés de l'artisanat de Haute-Garonne au 1^{er} janvier 2015

La reprise est en marche...

Avec 26 181 établissements, 40 907 salariés et 2 221 apprentis, l'artisanat du département se porte bien. **Le nombre d'établissements est en hausse de 3,8%**. Sans retrouver la croissance de 2005-2012, l'emploi salarié semble reprendre : - 0,2% en 2014 pour - 0,3% en 2013. Environ **50 emplois** ont été sauvés par rapport à 2013, portés par l'alimentation essentiellement. Le nombre d'entreprises sans salarié augmente de 1,5 point, passant de 64% à 65,5% entre 2013 et 2014 (phénomène de l'auto-entreprise).

Un nouveau service à la CMA 31

La fiche statistique et ses chiffres clés

Avec **Artisanligne**, la CMA 31 propose un aperçu rapide et synthétique des tendances du marché par secteur, par métier, par territoire grâce à la fiche statistique. À la portée de tous et gratuite, la fiche statistique vous donne les premiers repères... demandez-la au service Études Statistiques et Prospectives.

CONTACT CMA 31 :
Observatoire Ecostat Haute-Garonne
Tel : 05 61 10 47 82, kbelkalem@cm-toulouse.fr

NOUVEAU DOBLÒ CARGO. TOUT COMMENCE AVEC VOUS.

Fiat Professional avec



INSONORISATION
OPTIMALE

RADIO UCONNECT™
AVEC NAVIGATION

SOLUTIONS
DE RANGEMENTS
MULTIPLES

SUSPENSIONS ARRIÈRE
CONFORT BI-LINK

DOBLÒ 1.3 MULTIJET II 75 PACK USB CLIM 10 000 € HT⁽¹⁾

Avec radio, Bluetooth®, lecteur multimédia USB, régulateur de vitesse, climatisation et **3 places avant** en option.



PROFESSIONAL

NOUVEAU DOBLÒ CARGO. AUSSI PROFESSIONNEL QUE VOUS.

(1) Tarif au 01/06/2015 du Nouveau Doblo Fourgon Tôle 1.3 MultiJet II 75 ch Pack USB Clim: 17 190 € HT - 7 190 € HT (dont 6 490 € HT de remise constructeur et 700 € HT de prime à la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la destruction) = 10 000 € HT. Version présentée avec peinture métallisée (+400 € HT), jantes alliage 15" (+400 € HT), projecteurs antibrouillard AV (+150 € HT), pare-chocs couleur carrosserie (+120 € HT), rétroviseurs extérieurs couleur carrosserie (+60 € HT). Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/09/2015 chez les Distributeurs participants.

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.

Coopératives et groupements d'artisans

Interview de M. François Leblanc, Secrétaire Général de la Fédération française des coopératives et groupements d'artisans.

La FFCGA, créée en 1978, fédère et représente les coopératives artisanales et groupements d'artisans qui, par la mise en commun de leurs moyens, permettent aux entreprises membres d'accroître leur compétitivité et de développer leurs marchés.

François Leblanc : Nos trois missions essentielles sont de représenter le mouvement coopératif artisanal auprès des pouvoirs publics et des acteurs de la coopération et de l'artisanat, d'informer et de promouvoir le modèle coopératif, notamment auprès des Chambres de Métiers, et enfin, d'accompagner les porteurs de projet sur les aspects juridiques et méthodologiques.

LMA : Dans l'artisanat, dans quels cas de figure trouve-t-on des coopératives artisanales ?

F. L. : Les artisans se réunissent et se regroupent, tout en restant indépendants, pour travailler ensemble et mutualiser les grandes fonctions de l'entreprise : le commercial, les achats, la production ou bien encore l'administratif. Cela peut s'opérer sous différentes formes et dans tous les secteurs des métiers : bâtiment, métiers de bouche, services ou de production. Dans la pratique, nous retrouvons très sou-



vent la fonction achat sous forme coopérative, et la fonction prise de marchés (notamment dans le bâtiment)

LMA : Quels sont les avantages que peuvent en retirer les artisans ?

F. L. : Les objectifs sont multiples, les coopératives peuvent par exemple pallier les handicaps de taille et d'isolement de l'artisan. On est plus fort pour négocier face à des fournisseurs. Sans parler des prix, on peut bénéficier de conditions de livraison ou de disponibilité des matériaux plus grandes, avec son propre référencement de produits. La coopérative peut permettre de préserver l'indépendance économique face à la sous-traitance ou assurer la compétitivité par la mise en commun de moyens...

CAST, COLLECTIF D'ARTISANS DU SUD-TOULOUSAIN



Une démarche groupée cohérente en réponse à une attente de la

clientèle sur le marché des économies d'énergie.

Une quinzaine de professionnels du bâtiment installés sur le Grand Muretain, sensibilisés à l'approche écologique et souhaitant être acteurs identifiés en matière de transition énergétique se sont regroupés dès 2012, avec comme objectif, d'apporter une réponse globale adaptée aux particuliers souhaitant engager des travaux (rénovation principalement mais aussi construction) liés aux économies d'énergie.

Couvrant l'ensemble des compétences en ce domaine au niveau réalisation (gros œuvre, 2nd œuvre, énergies renouvelables...) les entrepreneurs ont intégré au sein du collectif un bureau d'études thermiques et une architecte soucieuse de la démarche environnementale dans ces projets.

C'est donc un service complet que le CAST est en mesure d'offrir à ces clients potentiels : conseils en économie d'énergie, études, maîtrise d'œuvre, coordination et bien sûr réalisations pluri-corps de métiers. Professionnels confirmés, les membres du CAST, se sont formés et sont tous labellisés RGE, clé d'entrée, aujourd'hui incontournable, sur ce marché des économies d'énergie.

Présence dans des salons ciblés, recrutement d'un commercial, communication commune dont le site internet, participation à un concours « démarche innovante », l'équipe a engagé diverses actions commerciales sur ce marché porteur mais où il faut savoir valoriser son offre et gagner en crédibilité. « Chacun reste bien sûr indépendant », rappelait un des artisans fondateurs, « mais cette union est un plus, nous ne recherchons pas la multi-compétence mais nous ajoutons les compétences de chacun avec un suivi sérieux et organisé, une réponse globalement cohérente et adaptée à la demande de nos interlocuteurs ». Cette démarche est bien reçue par la clientèle potentielle et par les acteurs publics et privés intervenant sur le marché des économies d'énergie.

Aujourd'hui les professionnels du CAST ont appris comment encore mieux travailler ensemble ! www.cast31.fr

CONTACTS :

Délégué Communication CAST
au 06 74 59 03 81
Réfèrent Sud Toulousain CMA 31 :
François Minot au 05 61 10 47 22



Les chiffres clés de la coopération artisanale :

- 425 coopératives en France
- 59 000 entreprises artisanales sociétaires
- 3 500 salariés
- 130 000 salariés dans les entreprises adhérentes
- 1,2 milliard d'euros de CA global

CENTRE D'INFORMATION ET DE PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS

Pour prendre les bonnes décisions, au bon moment

Paiement en retard des fournisseurs, traites impayées, échéances de prêt qui ne peuvent être prélevées..., les signes qu'une entreprise rencontre des difficultés sont multiples. Tout comme les facteurs à l'origine de ces difficultés, le plus souvent externes et internes à la fois.

Si la plupart des entreprises rencontrent à un moment donné de leur vie des difficultés ponctuelles, celles-ci peuvent aussi devenir chroniques : l'engrenage infernal peut alors rapidement s'enclencher.

Or, de la prévention des difficultés à leur traitement, les dispositifs ne manquent pas, depuis les solutions amiables (procédure de conciliation, mandat ad hoc...) jusqu'aux procédures judiciaires (procédure de sauvegarde, redressement judiciaire...), mais l'orientation à prendre n'est pas toujours évidente et la prise de décision reste souvent difficile, voire obscure.

Le Centre d'Information et de Prévention (CIP) des difficultés a été créé afin de vous aider à antici-



per au mieux ces situations. Dès à présent, dans le cadre de cette procédure, il vous est maintenant possible de prendre un rendez-vous avec un expert-comptable, un avocat et un ancien juge consulaire. Ces derniers vous aideront à clarifier la situation de votre entreprise grâce à leur recul, leur expérience et leur neutralité. Ils sauront vous accueillir afin d'évoquer vos difficultés, et cela de manière confidentielle, discrète et gratuite.

En complément de cette procédure, si vos difficultés ne sont pas seulement financières mais impliquent des interrogations sur le(s) métier(s) de votre entreprise, votre Chambre de métiers est également à votre disposition pour vous recevoir en toute confidentialité.

CONTACTS :

- En vue d'obtenir un rendez-vous dans le cadre du CIP, contactez l'ordre des experts-comptables : Le Belvédère - 11 boulevard des Récollets - 31078 Toulouse cedex 4 - Tél. : 05 61 14 71 60
- Pour tout suivi d'entreprise par votre Chambre de métiers :
 - Jean-Claude Ginières au 05 61 10 47 17 ou jcginières@cm-toulouse.fr
 - Marie-Christine Garbay (secrétariat) au 05 61 10 47 45 ou mccgarbay@cm-toulouse.fr

ENTREPRISE DU PATRIMOINE VIVANT, UNE SIGNATURE POUR L'EXCELLENCE DES SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS

Pourquoi pas votre entreprise ?

Amour du métier, perfectionnisme, adaptabilité, réactivité, art du sur-mesure... Tels sont les maîtres mots de l'excellence à la française.

Le label d'État Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) récompense depuis 2006 des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence, issues de secteurs d'activité variés tels que les équipements professionnels, la décoration, le patrimoine bâti, la mode, la culture, la gastronomie...

Le label EPV est une référence et un gage de qualité pour les consommateurs, clients et prescripteurs, qui souhaitent l'intervention d'un professionnel reconnu pour son respect du métier et son aptitude à l'exception.

Outre la reconnaissance de leurs savoir-faire à l'échelle nationale et internationale, **les Entreprises du Patrimoine Vivant bénéficient de multiples avantages.**

Le label est attribué pour une période de cinq ans. Au-delà

des incitations fiscales, il vise à pérenniser et favoriser la croissance des entreprises, grâce à un dispositif d'accompagnement spécifique.

La candidature des entreprises au label Entreprise du Patrimoine Vivant **peut se faire à tout moment de l'année.**

Téléchargement du dossier de candidature et modalités : www.patrimoine-vivant.com

La Chambre de métiers et de l'artisanat peut vous accompagner dans le montage de votre dossier de candidature.

CONTACT CMA31 :

Karène Guiraud au 05 61 10 47 18
kguiraud@cm-toulouse.fr



Entreprise
du Patrimoine
Vivant

AGIL'T

L'engagement sociétal des entreprises pour accéder à la commande publique

Agil'T est une charte sur la responsabilité sociétale des entreprises. La responsabilité sociétale des entreprises est l'application concrète des principes du développement durable dans les entreprises par la mise en œuvre d'un programme d'actions. Toute entreprise en lien avec le territoire de la métropole toulousaine peut s'engager dans cette charte.

Agil'T s'adresse aux secteurs d'activité qui opèrent sur des marchés publics (le BTP, la communication, l'imprimerie, la restauration événementielle, etc.)

Toulouse Métropole et la ville de Toulouse représentent à elles seules un marché de 556 millions d'euros par an pour les entreprises de ces secteurs. Auquel il faut ajouter les commandes publiques de l'ensemble des communes membres de la métropole. **Les élus ont mis en place une politique d'achat en faveur des petites entreprises et du développement durable.**

C'est pourquoi, Toulouse Métropole, la Chambre de métiers et de l'artisanat et la Chambre de commerce et d'industrie ont mis en place la Charte Agil'T qui va permettre aux entreprises de valoriser leur engagement sociétal.

LES ENGAGEMENTS DE LA CHARTE

Environnement

- Proposer des produits et services respectueux de l'homme et de l'environnement.
- Économiser les ressources en eau, énergie, matières premières et prévenir les pollutions et la production de déchets.

Loyauté des pratiques

- Être respectueux de ses fournisseurs et de ses clients dans le cadre d'une relation pérenne de qualité.
- Livrer une information transparente sur ses produits et services, répondre aux réclamations des clients.

Relations et conditions de travail

- Lutter contre les discriminations.
- Favoriser la santé et la sécurité, le développement des compétences, et la qualité de vie au travail.

Emploi et développement local

- Promouvoir l'insertion professionnelle durable par l'emploi.
- Privilégier les achats responsables en intégrant des critères environnementaux, sociaux et éthiques.
- Contribuer au développement local par une implication dans la société civile ainsi qu'une offre de services et de produits mettant en avant les acteurs du territoire.

Promotion de la Charte

- Promouvoir la présente Charte auprès des fournisseurs, des clients et de toute partie dans la sphère d'influence de l'entreprise.
- Participer aux échanges de bonnes pratiques, notamment en apportant son témoignage lors de rencontres organisées dans le cadre de la présente Charte.

Les entreprises souhaitant s'engager participeront à un atelier au cours duquel elles identifieront leurs propres enjeux en matière de développement durable.

Par la suite, elles seront accompagnées individuellement par un conseiller afin d'établir un programme d'actions développement durable. Ces actions pourront couvrir les champs de l'environnement,

de la santé des salariés, de la relation avec les clients et fournisseurs de l'entreprise, de son implication dans le développement local et de l'emploi.

Ainsi les entreprises répondant à des marchés publics seront en mesure de répondre aux exigences des collectivités locales en matière environnementale et sociale.

CONTACT CMA 31 :

Fabrice Boury-Esnault

au 05 61 10 47 93 ou

fbouryesnault@cm-toulouse.fr



T ransmission-reprise Haute-Garonne

Affaires à céder

■ OFFRE N° 313A0139 ÉBÉNISTERIE AGENCEMENT DE MAGASINS

Ébénisterie, agencement de magasins, mobilier sur mesure. À céder cause retraite. Entreprise spécialisée dans la fabrication de comptoir, située à Toulouse proche accès rocades et autoroutes. Clientèle composée principalement de professionnels. Exploitée par chef d'entreprise + 5 salariés dont 4 menuisiers ébénistes. Bon niveau d'équipement (véhicules et matériel de production). Local de 1 000 m² comprenant 1 atelier, 1 espace administratif, des vestiaires et une salle de repos. CA : 527 583 €. Loyer : 4 000 €/mois HT. Prix de vente de la totalité des parts sociales : 420 000 €. Accompagnement du cédant.

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

■ OFFRE N° 312A0138 BOUCHERIE CHARCUTERIE

À céder cause départ à la retraite. Située secteur Comminges, au sud de la Haute-Garonne à proximité de Saint-Gaudens. Établissement à très forte notoriété (chef d'entreprise/Maître Artisan). Local de 150 m² comprenant le magasin + laboratoire et séchoir. Parking de 130 m² et garage de 115 m². Équipement récent et complet. Clientèle fidèle avec bon pouvoir d'achat (employés, cadres, professions libérales). Tenue par chef d'entreprise + 2 salariés. CA : 360 000 €. Bonne rentabilité. Loyer : 600 €/mois, bail commercial. Prix du fonds : 140 000 €. Possibilité d'achat des murs. Accompagnement possible du repreneur par le vendeur.

Contact : M. Agnès au 05 61 89 17 57

■ OFFRE N° 311A0135 COIFFURE MIXTE

Situé chef-lieu de canton de 3 000 habitants à 45 kms de Toulouse. Exploité en EURL. Une apprentie BP. Bonne notoriété. Local de 45 m² climatisé, très bel agencement, bon état. Équipé de 4 postes. CA : 48 000 €. Bonne rentabilité. Loyer : 150 €/mois. Bail commercial récent. Prix du fonds : 50 000 € à négocier.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

■ OFFRE N° 313A0141 FAB DE PLATS BRUNCHS COCKTAILS BUFFET

Fabrication de plats, brunchs, cocktails, buffets chauds ou froids à emporter ou en livraison. Entreprise située proche banlieue sud-est de Toulouse. Bon emplacement commercial dans commune de près de 15 000 habitants. Local de 75 m² composés d'un laboratoire ouvert sur un espace accueil vente. Dérogation agrément sanitaire. Clientèle fidèle composée de particuliers et de professionnels.

Équipement professionnel en excellent état de fonctionnement et d'entretien (chambre froide, fours, cellule refroidissement, piano, armoires positives, armoires négatives, vaisselles pour 100 couverts...), véhicule. Affaire exploitée par chef d'entreprise, idéale pour associés ou couple. CA : 123 552 €. Loyer : 986 €/mois charges comprises. Prix du fonds : 75 000 €.

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

■ OFFRE N° 313A0137 COIFFURE MIXTE

URGENT RAISON SANTÉ. Salon situé à Toulouse quartier Faubourg Bonnefoy. Exploité depuis 2008. Clientèle fidèle majoritairement féminine avec beaucoup de prestations techniques. Stationnement sans difficulté à proximité immédiate du salon. Local lumineux de 36 m², équipé de 2 bacs, 3 postes de coiffage, climatisation réversible + climazon et casque. Faibles charges avec un loyer de 409 € par mois y compris charges locatives. CA : 40 000 € HT. Bonne rentabilité. Prix du fonds : 37 000 €.

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

■ OFFRE N° 312A0140 BOULANGERIE SUR MARCHES

À céder cause départ à la retraite. Située secteur Comminges, Communauté de communes du Haut-Comminges. Clientèle fidèle sur 5 marchés de plein vent (marchés du lundi au samedi). Vente de pains avec pâte spéciale (fabrication en fournil, cuisson sur les marchés) et viennoiseries, croustades. Tenue par chef d'entreprise et conjointe salariée à plein-temps. Local de 25 m² comprenant fournil et chambre froide bâtie (local non cession). Véhicule et remorque avec fours à bois. Équipement : parosols, étal, balance, four électrique 8 niveaux sur étuve, pétrin et petit matériel. CA : 92 000 €. Très bonne rentabilité. Prix du fonds : 60 000 € (matériel : 20 000 €, immatériel : 40 000 €). Accompagnement possible du repreneur quelques mois.

Contact : M. Agnès au 05 61 89 17 57

■ OFFRE N° 311A0143 RESTAURATION RAPIDE À EMPORTER

À céder kiosque à pizzas pour motif de double activité de la gérance. Situé au sud-ouest de Toulouse dans commune de 8 500 habitants, très bon emplacement commercial sur axe de circulation très fréquenté et sur parking privé. Entièrement équipé avec matériel très récent : double four, meubles froids, lamineur, pétrin, caisse enregistreuse et surveillance vidéo. Ouverture uniquement en soirée. Possibilité de terrasse et de places assises en extérieur. Tenu par le chef d'entreprise et un salarié à temps partiel (faible volume d'activité). 1^{er} bilan non clôturé. Affaire à développer. Loyer : 382 €/mois

charges comprises. Prix de cession : 15 000 €.

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

■ OFFRE N° 313A0132 COIFFURE MIXTE

À céder cause retraite. Situé à Toulouse dans quartier résidentiel. Local de 70 m² avec salon de 40 m² environ + une cabine d'esthétique, une cuisine et sanitaires. 4 postes de coiffage, 2 bacs, 3 postes de séchage fixes et un climazon. Clientèle fidélisée. Exploité par chef d'entreprise depuis 42 ans. CA : 40 329 €. Loyer : 650 €/mois. Prix du fonds : 40 000 € à négocier.

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

■ OFFRE N° 313A0142 FONDS ARTISANAL DE FAÇONNAGE, RELIURE, FAB DE SUPPORTS DE COMMUNICATION (PLV, packaging, classeurs...)

À céder cause départ à la retraite, fonds artisanal de façonnage, reliure, fabrication de supports de communication (PLV, packaging, classeurs...). Situé en zone d'activité dans l'agglomération Toulousaine. Entreprise créée il y a plus de 20 ans. Clientèle régulière et fidélisée. Entreprise exploitée en couple avec

un salarié et recours de manière régulière à des CDD. Local de 250 m² comprenant bureau et atelier. Équipé du matériel nécessaire à l'activité. CA : 370 000 € HT en progression. Très bonne rentabilité. Des potentiels de développement. Loyer : 1 185 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 200 000 €. Accompagnement du cédant.

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

■ OFFRE N° 313A0076 ADHÉSIFS DE PROTECTIONS DÉCO PUB

Cause retraite, entreprise toulousaine spécialisée dans la pose de solutions adhésives. Clientèle fidèle essentiellement constituée de professionnels : PME, TPE et d'établissements publics. Rayonnement régional et quelques marchés au niveau national. Bonne notoriété de ce fonds, qui est tenu par un gérant sans salarié. Niveau d'activité en progression avec du potentiel de développement. Demande croissante pour la partie adhésif rénovation (relooking). Accompagnement assuré par le cédant, de 6 mois à un an afin d'acquiescer les techniques de pose. CA : 79 493 €. Cession de la totalité des parts sociales : 53 000 €.

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

Retrouvez toutes les annonces sur www.cm-toulouse.fr

Reprendre une entreprise artisanale en Haute-Garonne

REPRISE

Journal d'Offres de Cessions | JUIN 2015 | n°29

COIFFURE
BÂTIMENT PRODUCTION
BOIS ESTHÉTIQUE FLEURS
BOUCHERIE CHARCUTERIE
RESTAURATION RAPIDE
BOULANGERIE PÂTISSERIE
POISSONNERIE MÉCANIQUE CARROSSERIE
CORDONNERIE MULTI-SERVICES
TV HIFI INFORMATIQUE



MAAF
SOCAMA
LA BANQUE
CHAMBRES DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT

UNE REPRISE EN COUPLE À MONTBERON

Ève Billot et Thibaud Veillon, reprennent une boulangerie-pâtisserie au cœur d'un village

LMA : Pourquoi avez-vous souhaité reprendre une entreprise et devenir dirigeants à tout juste 25 et 28 ans ?

Thibaud Veillon : J'ai débuté ma carrière professionnelle très jeune. À 14 ans, j'ai commencé mon apprentissage en boulangerie. Après obtention du CAP pâtissier puis du CAP boulanger, j'ai enchaîné les saisons à la mer et à la montagne en tant qu'ouvrier boulanger ou pâtissier selon les cas. J'avais toujours eu pour objectif de m'installer. Pour cela, j'ai arrêté les saisons pour parfaire ma formation et j'ai obtenu en 2011, le Brevet Professionnel et le Brevet de Maîtrise. À partir de là, j'ai cherché avec ma conjointe une affaire à reprendre.

Ève Billot : J'ai une formation de juriste d'entreprise mais je connais également la vente. J'ai souhaité participer à part entière au projet de Thibaud et nous avons décidé d'entreprendre ensemble.

LMA : Comment avez-vous préparé le projet ?

Thibaud et Ève : Nous avons visité près de 30 entreprises avant de trouver la bonne. Nous avons en parallèle postulé au concours des jeunes entrepreneurs organisé par les Grands Moulins

de Paris. Nous avons eu le 1^{er} prix avec une dotation de 20 000 € pour compléter le financement de notre projet de reprise.

LMA : On dit souvent que le parcours du créateur/repreneur est un parcours du « combattant », cela a-t-il été le cas pour vous ?

Ève : Une fois l'affaire trouvée, les montages des dossiers n'ont pas posé de difficulté. Ma formation m'a permis d'appréhender rapidement cet aspect de la reprise. Nous avons eu l'accord des 5 banques que nous avons consultées. Nous avons



Une offre variée qui évolue au fil des saisons.

également bénéficié d'un prêt d'honneur NACRE par l'intermédiaire de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Le plus difficile a finalement été le démarrage de l'activité. Nous avons ouvert en juillet 2014 et nous avons été très rapidement débordés par le niveau d'activité. La conjugaison de la nouveauté et de la fermeture estivale de certains concurrents, nous a permis de démarrer dans d'excellentes conditions même si cette période fut extrêmement dense en travail tant à la production qu'à la vente.

LMA : Comment évolue votre affaire à ce jour ?

Thibaud : Aujourd'hui, l'entreprise compte 2 salariés à la production et 2 vendeuses en plus d'Ève et moi-même. Nous avons réalisé des investissements matériels pour améliorer notre capacité de production. Nous proposons à nos clients une offre variée qui évolue au fil des saisons. Pour les matières premières, nous privilégions les fournisseurs locaux afin d'offrir à nos clients des produits de qualité dans le respect de notre environnement.



MONTVEILLON

Activité : Boulangerie Pâtisserie
Chef d'entreprise : Veillon Thibaud
Adresse : 18 Place de l'Église - Montberon
Téléphone : 05 61 09 86 68
Date de création : 2014
Forme juridique : SARL
Effectif : 6

Une reprise en couple réussie.

CONTACT CMA 31 :

Florence Roth au 05 61 10 47 19
froth@cm-toulouse.fr



NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

N'attendez plus !

Le client qui cherche une entreprise ira sur Internet, et les entreprises ne peuvent pas s'épargner une réflexion quant à leur visibilité sur la Toile et sur les outils qu'elle génère. Les CMA proposent de nombreuses formations, très variées, mais aussi des conférences et actions spécifiques, un accompagnement personnalisé sur tous ces sujets qui peuvent aussi être exploités en interne... Ne passez pas à côté de cette manne, renseignez-vous ! Voici en attendant quelques « indispensables » à mettre en place.

« Les artisans dont l'entreprise marche bien ne voient pas la nécessité de s'engager dans les NTIC ; ils sont un peu perdus et réticents par rapport à certaines notions ; et quand ils subissent une baisse de régime ils pensent qu'ils vont redémarrer grâce à cela... », analyse Pascal Daniel, chargé de mission TIC et conseil en économie numérique à la CMA d'Alsace. Erreur. Il faut anticiper. Et il n'est plus temps d'attendre. « Il faudra qu'ils y aillent de toute façon ! », martèle-t-il. Si les jeunes sont plus au fait, ils ne maîtrisent pas non plus complètement l'outil ; « ils connaissent Facebook mais ils ont tendance à mélanger

le personnel et le professionnel ; ce n'est pas la même stratégie ! », observe Hélène Bruggeman, formatrice en outils Internet à la CMA de la Charente-Maritime (17).

Étape 1 : utiliser les réseaux sociaux

Ils constituent la façon la plus simple d'aborder les NTIC. Ils n'épargnent pas la réflexion, bien au contraire, et une sélection selon l'activité de l'entreprise et le temps que l'on pourra leur consacrer. Car ils sont vivants... et se nourrissent d'actualisations ! Avant toute réflexion, plus le choix aujourd'hui : pour être présent sur Google - l'incontournable moteur de recherche - l'artisan doit remplir

la fiche Google My Business de son entreprise ; « elle est pré-remplie par Google ; l'artisan doit « revendiquer » sa fiche (en cliquant sur la vignette d'inscription ; il reçoit alors un code et devient administrateur de son compte), et mettre à jour ses horaires, mettre des photos... », explique Pascal Daniel. Toutes les informations seront visibles dans les résultats de recherche Google, sur Google Maps et sur Google+. Une exigence : avoir un compte appartenant à Google (Gmail, YouTube...). En complément, une page Facebook (et pas un profil en tant qu'individu) permet de montrer ses compétences et sa spécificité. Si ce que vous faites est particulièrement visuel, ouvrez

Éclairage

□□□ un compte Instagram ou Flickr (partage de photos). Vous êtes dans la restauration ? Soyez sur Trip Advisor, en passe de remplacer tous les guides touristiques et gastronomiques... « *Si je travaille pour des professionnels, ma stratégie 'réseaux sociaux' peut consister à être juste présent sur des forums spécialisés* », pointe Philippe Tanguy, responsable du service économique de la CMA de la Manche (50). En B to B, Viadeo est

« LinkedIn m'a permis d'entrer en contact avec de gros clients prescripteurs », Frédéric Volpon, ébéniste agenceur dans le Rhône.

plus « français » que LinkedIn, plus international. « *LinkedIn m'a permis de rentrer en contact avec de gros clients prescripteurs qu'il m'aurait été impossible d'atteindre. En outre, les gens que vous démarchez voudront savoir qui vous êtes, cela m'a permis de rassurer des personnes que je suis allé chercher à l'export* », souligne Frédéric Volpon, ébéniste agenceur dans le Rhône (SARL Volpon). Pour canaliser votre e-réputation, engagez votre cœur de clientèle en le faisant participer, parlez de lui et partagez des infos intéressantes (ce qui implique de... communiquer régulièrement). Les contacts de vos contacts deviendront vos contacts. « *Quand l'artisan envoie*

sa facture par exemple, il peut demander un retour sur sa prestation : 'votex sur ma page Google My Business' », suggère Pascal Daniel. « Laissez les internautes répondre à ceux qui vous critiquent ; ils seront plus efficaces et crédibles que vous », conseille Édouard Crémer, DG de Sampleo.com (qui crée et diffuse des avis sur le web). Michel Vidal, responsable informatique de la CMA de l'Aisne (02), fait remarquer que « pour les activités de production ou du bâtiment, c'est moins évident d'avoir quelque chose d'interactif, donc un site sera plus intéressant »...



Cyber-risque 4 bons réflexes

Les cybercriminels s'intéressent à tout ce qui fait la valeur d'une entreprise : données personnelles, fichiers clients, réponses à des appels d'offres... Leurs principaux moyens sont le canular (*hoax*), le pourriel (*spam*), le cheval de Troie (logiciel malveillant), le logiciel espion (*spyware*) et le mouchar (la consultation d'un site laisse au serveur des informations sur l'utilisateur).

- 1 Attaque de votre système informatique (SI) par un virus :** isoler votre SI d'Internet (éteindre la box), identifier les postes touchés, supprimer le virus.
- 2 Blocage du SI et demande de rançon :** ne pas payer, porter plainte, faire appel à des techniciens pour débloquer le système.
- 3 Intrusion de votre SI par un agresseur (vol/modification de données) :** contacter la gendarmerie ou la police, isoler l'ordinateur concerné sans tenter de le rétablir, préserver les traces et indices laissés, attendre l'intervention d'un technicien habilité.
- 4 Campagne de désinformation :** analyser la source de la rumeur (concurrent, association...), ne pas l'amplifier par une réponse inadaptée.

CONTACTS :

www.ssi.gouv.fr

www.gendarmerie.interieur.gouv.fr (« Nos conseils »)

www.intelligence-economique.gouv.fr (« Méthodes et outils »)

Étape 2 : un site optimum

En parallèle, il est important d'avoir un site propre, « avec un nom de domaine bien identifiable et bien référencé ; avec un suivi de sa fréquentation (avec l'outil gratuit Google Analytics) ; et qui soit lisible et performant sur tablette et smartphone », résume Hélène Bruggeman. « Avec un prestataire correct, pour moins de 2000 euros on peut avoir une offre très valable. Mais si on veut développer les ventes avec un site de e-commerce, c'est une autre démarche (voir page 22) et un autre prix ». Des solutions pas chères peuvent être parfois suffisantes. « *Un maçon qui fait de la*

INTER-ARTISANS : l'annuaire national

Vous n'êtes pas encore référencé sur l'application/site Internet de géolocalisation Inter-artisans lancé par l'APCMA avec l'agence Youpli ? Allez vite personnaliser votre fiche !

Vous êtes inscrit au répertoire des métiers ? Bonne nouvelle, vous êtes préenregistré sur Inter-artisans. Il ne vous reste plus qu'à cliquer sur « Inscription » et à fournir votre numéro de carte d'artisan pour être authentifié. Un deuxième formulaire vous permettra de donner les informations enrichissant la présentation de votre interface et de vos produits-services. Grâce à Inter-artisans, les artisans sont désormais

géolocalisables depuis tous types de mobiles (smartphones, tablettes...) ou ordinateurs (c'est aussi un site Internet). Son objectif premier ? Aider le client à trouver simplement et rapidement les artisans à côté de chez lui.

CONTACT :

www.inter-artisans.fr

facebook.com/interartisans

Conseiller Inter-Artisans

au 09 87 87 04 61



© CMA SEINE-ET-MARNE



**1&1 MY WEBSITE
30 JOURS
D'ESSAI GRATUIT***

CRÉEZ VOTRE PROPRE SITE INTERNET



Prenez votre réussite en main : publiez votre site Web professionnel en quelques clics et gagnez de nouveaux clients grâce à de nombreuses fonctionnalités utiles, comme l'optimisation pour les moteurs de recherche. Être trouvé sur Google n'a jamais été aussi facile !

- ✓ Simple et rapide
- ✓ Pour toutes les activités
- ✓ Nom de domaine inclus

Inclus : assistance 24/7 assurée par les experts 1&1



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



*30 jours d'essai gratuit pendant lesquels vous pouvez résilier à tout moment sans frais. À l'issue de cette période d'essai gratuit, le contrat assorti de la durée minimum d'engagement choisie débute. Conditions détaillées sur 1and1.fr.

□□□ *rénovation de proximité pourra se créer un petit site pour présenter son savoir-faire ; cela donnera confiance aux clients et cela suffira* », nuance Philippe Tanguy. Jimdo, Wix, WordPress, E-monsite... sont des outils simples et intuitifs, gratuits à un premier niveau, avec des briques à rajouter selon les besoins (payantes). Mais il faut des compétences en communication, en design et techniques. « *Attention à votre image, si le site est bâclé, le client va penser que l'artisan travaille pareillement* », avertit Pascal Daniel. Dans chaque CMA, il y a des référents techniques en matière de TIC ; « *il faut aller les voir pour trouver des conseils neutres, c'est le plus important* », rappelle Philippe Tanguy. « *Nous avons une liste de prestataires que nous connaissons bien, nous en sélectionnons pour les artisans qui nous le demandent, qui peuvent ensuite comparer les devis, avec notre aide* », évoque Michel Vidal (CMA02). Certaines chambres proposent même des solutions clés en main, comme la CRMA de Poitou-Charentes : un site en mode Cloud sur lequel les artisans peuvent intervenir. « *Ils bénéficient d'une formation collective de 3 jours. Nous gérons leur nom de domaine, qu'ils choisissent, et leur hébergement (150 euros pendant deux ans, puis 100 euros par an)* », précise Hélène Bruggeman (CMA17). Avant d'aller voir un ou des prestataires, « *repérez-les en regardant qui a fait les sites que vous trouvez bien ; avant le rendez-vous, définissez l'ob-*

LA CLÉ STARTER DE LA CMA DE LA MANCHE (50) La gestion facile

Outil d'aide au démarrage et à la gestion, la clé Starter est une clé USB qui contient des informations synthétiques, des applications pratiques et des logiciels libres : une appli de suivi et de déboursé de chantier, des modèles de devis et de facture, un outil de suivi d'activité (tableaux de bord), un indicateur de suivi des charges professionnelles, etc. « *Tout ceci permet de comparer le réalisé par rapport au prévisionnel et de stocker les données* », explique Philippe Tanguy, responsable du service économique. « *Il y a des choses qui peuvent paraître évidentes, mais quand on est dans le jus on ne se rend pas compte ! Je pense à un artisan qui n'avait pas changé ses tarifs depuis 3 ans alors qu'il avait embauché trois salariés, il ne tenait pas compte de ses charges fixes... Ou à cet autre, persuadé de gagner de l'argent sur un chantier et qui facturait moins d'heures qu'il n'en effectuait.* » Une fois intégrées, ces nouvelles habitudes révèlent les problèmes de gestion, simplifient la vie quotidienne de l'entreprise et améliorent la trésorerie.

jectif de votre site (vitrine, recrutement de clients...) et à qui vous vous adressez ». Bref, préparez un cahier des charges ! « *Évaluez si le prestataire vous écoute assez, sans vous proposer directement des solutions ; considérez attentivement les contrats proposés : certains peuvent être très attractifs, et dès qu'il y a une modification on la paye cher ; demandez quel accès vous aurez aux statistiques de fréquentation.* » Michel Vidal ajoute que « *la formation à l'outil d'administration sur lequel l'artisan aura la main pour retravailler le site doit être incluse dans le budget* ». Le prestataire doit être disponible et proposer un service après-vente de qualité.

Étape 3 : les TIC pour votre gestion interne ?

« *Nous avons un serveur auquel sont connectés tous nos postes : bases de*

données, dossiers, etc. sont communs. Le dossier du client est accessible à tous, du devis à son archivage », témoigne Frédéric Volpon, très satisfait, qui s'est fait accompagner par une association de consultants en conseil et formation. « *Elle a mis le doigt sur la lourdeur de notre carcan administratif ; ce fut un énorme travail de mise en commun, d'organisation, de rangement.* » Cette nouvelle gestion lui a permis de se développer. « *Grâce à cette évolution, j'ai mis en place une structure architecture d'intérieur proposant des projets 'clés en main' tous corps d'état.* » Le prix du serveur, de sa configuration, du paramétrage de tous les postes de l'entreprise peut osciller entre 5 000 et 10 000 euros. Avantage intéressant, la responsabilité de la sauvegarde repose sur le prestataire qui fournit la solution chaque mois. De plus, comme les données sont sur le Cloud, « *on peut récupérer les fichiers sur Internet et travailler à distance* », note Frédéric Volpon, qui fut immobilisé plusieurs mois en 2009. Et cela ouvre encore d'autres perspectives. « *Il y a deux smartphones à l'atelier, qui sont à disposition de ceux qui vont sur les chantiers (pour aller en temps réel sur le site d'un fournisseur...)* ; la tablette permet de montrer des images aux clients, c'est un outil d'aide à la décision précieux pour faire visualiser un futur projet. » Le potentiel des outils de mobilité et des applications existantes, est vaste.

« Il faut (...) trouver des conseils neutres, c'est le plus important » Philippe Tanguy, responsable du service économique de la CMA50



Boris Delaroque restaure des voitures anciennes ; de cette activité très concrète, il a tiré une activité de vente en ligne, bien insérée dans une stratégie TIC globale et cohérente.



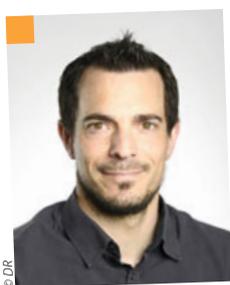
CLASSIC RESTORE SPECIALITIES (BRÉHAL, MANCHE)

Un site d'e-commerce performant

Depuis cinq ans, Boris, 28 ans, refait une beauté aux vieilles Volkswagen et Porsche en liftant leur mécanique et leur carrosserie (via ses deux structures dédiées : Flat4specialities et Classic restore specialities, soit 8 employés). L'activité mécanique a généré la création d'un site web de vente de pièces « *parce que nous n'arrivions pas à nous fournir, et parce que nos clients étaient très demandeurs* ». Le site référence 6 000 pièces rangées par catégories, gammes... Plus de 3 000 pages sont vues par mois pour 150 000 euros de chiffre d'affaires annuel, toutes commandes incluses (en ligne via PayPal, par chèque, par téléphone, mail...). Si « *le retrait en magasin est possible* », ce canal de vente a élargi la zone de chalandise à la France entière !

Une vision panoramique

Si Boris a la main sur les parties du site dont il a besoin, il a sous-traité sa forme et la technique à une société ; s'il traite les commandes, c'est une plateforme externe d'expédition qui fait les envois... Car il s'occupe aussi des pages Facebook des deux structures (11 000 fans pour la page carrosserie !) ; « *c'est moi qui écris, je souhaite contrôler ce qui est dit* ». Il se sert beaucoup du site de partage de photos Flickr : « *nous faisons des dossiers de restaurations : les clients peuvent consul-*



E-commerce

Une activité complémentaire... à part entière

Attention, gérer un site d'e-commerce demande du temps et une organisation spécifique. Guillaume Hénon (entreprise CERH, dans l'Aisne) en a fait l'expérience.

Guillaume Hénon fabrique tout ce qui est métallerie pour le bâtiment et l'industrie. En 2010, il décide d'acheter une activité d'e-commerce de vente de plaques émaillées publicitaires : « *il y avait le fil conducteur du métal ; je voulais les développer dans le mobilier* ». Il optimise le site existant : « *nous sommes passés sur une gestion en open source (Magento), avec plus de paramètres et de possibilités* ». L'aventure durera jusqu'à fin 2014 ; il manque en effet à Guillaume, qui travaille 12 à 14 heures par jour la métallerie, un paramètre indispensable : l'engagement. « *Nous avons un prestataire extérieur pour rendre le site opérationnel, mais il faut sans cesse mettre les produits en avant, mettre des promotions, des bannières de nouveautés, etc. C'est comme un magasin avec une vitrine : il faut que ça vive, sinon le client ne revient pas.* » De plus, il est le seul à pouvoir s'occuper de la logistique et des expéditions : « *quand j'étais absent, ça ne partait pas ; les stocks n'étaient pas tout à fait à jour, les temps de réponses étaient longs...* ». Les clients, habitués à être livrés en deux jours, furent parfois très virulents dans leur mécontentement. L'entrepreneur, qui finit chaque année à l'équilibre, n'a pu prendre le risque d'embaucher quelqu'un ; il a vendu et le site fut racheté par... un professionnel du e-commerce.

CONTACT :
www.cerh.fr

ter au quotidien l'avancement de leur voiture, et réagir s'ils veulent que l'on modifie quelque chose ». La prochaine étape TIC de l'entreprise sera la refonte totale du site pour les smartphones et tablettes. « *Les agences vous disent que votre site est 'responsive design'*, mais il n'est pas pour autant optimisé pour la commande des pièces sur ces nouveaux supports.* » Le budget ? 10 000 euros, avec le même prestataire, dont il est satisfait après en avoir changé deux fois (pour des raisons techniques : défauts de configuration...) ; il conseille ainsi

de « *choisir quelqu'un qui n'est pas loin et de bien regarder les sites qu'il a déjà réalisés* ».

*Site Web dont la conception offre une expérience de consultation confortable sur différents supports (ordinateur, smartphone, tablette, etc.).

Sophie de Courtivron

CONTACTS :

- Site : www.flat4specialities.com
- Facebook : <https://www.facebook.com/pages/Classic-Restore-Specialities/197744747026049>
<https://www.facebook.com/pages/Flat4Specialities/284401591572043>
- Flickr : <https://www.flickr.com/photos/classicrestorespecialities/sets>

NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

À suivre de près

En faisant de la veille, vous verrez arriver les nouveautés, et pourrez anticiper les changements à intégrer, au moment voulu, à votre entreprise. Les NTIC qui suivent vous paraîtront peut-être loin de vous... Mais ne pourraient-elles pas être source d'opportunités ? Posez-vous juste la question.

Un commerce digitalisé ?

Les usages numériques peuvent enrichir ou améliorer le parcours client dans le point de vente. « Pendant la queue, mettez une tablette à disposition des clients, qui pourront laisser un avis sur votre page Facebook », illustre Pascal Daniel, chargé de mission TIC à la CMA d'Alsace. Attention, les dispositifs mis en place doivent « mettre en avant ce qu'Internet ne propose pas : la convivialité et les conseils vendeurs », précise Pierre-Alain Weill, de POPAI France. Pour commencer, « rappelez, par de simples étiquettes sur les produits du magasin, ceux que vous avez mis sur Facebook, Pinterest... », suggère David Barthe, directeur associé du cabinet Albiste ; des écrans peuvent aussi être installés (pour présenter le savoir-faire, etc.) ; et pourquoi pas des « tags NFC » (lire ci-contre)...

Mettre des tags NFC ?

Accéder à une promotion, donner des informations produit, renvoyer sur une page Facebook... en approchant son téléphone mobile (équipé NFC) d'une étiquette mise dans le commerce, c'est possible ! Le tag NFC (« near field communication ») est une étiquette intelligente constituée d'une puce électronique stockant des données, et d'une antenne. Le geste du client déclenche une action sur le mobile, qui dépend de la manière dont chaque étiquette a été programmée. De nombreux sites, comme nfcstagstore.com (en français), proposent l'achat d'étiquettes en gros ou au détail, avec un usage associé. La gestion du contenu des étiquettes, qui sont reprogrammables (à la différence des QR codes), se fait via une interface très simple, souvent sous le format d'une appli.

Développer une appli ?

Par rapport à un site accessible via un smartphone, une « appli » apporte un lien direct avec l'utilisateur en étant interactive (prise en compte de ses gestes ou ses déplacements), ultra-personnalisée, très ergonomique (rapide), en présentant différemment les informations, etc. Chaque type de smartphone a son propre système d'exploitation (iOS pour Apple, Android pour Google...), sans oublier les tablettes, et chaque support exige un développement différent. Les mises à jour sont donc fréquentes, sans compter l'évolution des technologies... Le coût ne sera pas anodin, et le besoin et les objectifs doivent donc être très clairs. Il est possible de créer soi-même des applis dans le Cloud (mais leurs fonctionnalités sont limitées) : MyApphone, dans le Cloud Business Store SFR, propose ainsi aux TPE des applis par métier.

Se lancer dans l'e-mail marketing ?

Pour fidéliser les clients et faire de la publicité sans trop de frais, l'e-mail marketing « est l'envoi en masse en temps réel d'un message à une base d'abonnés, tout en bénéficiant de statistiques sur ces envois », pose Vincent Martinet, président de Kiwup, société qui a lancé la plateforme d'e-mailing SimpleMail. Qui dit « statistiques » dit « mesure de performance de la campagne » à l'aide d'indicateurs fournis par les outils (ouvertures, clics...). Avant de commencer, l'artisan doit se constituer une base de données de qualité (via son site...) et recueillir le consentement explicite de ses contacts (en B to C, la loi l'exige). Il est recommandé de segmenter les envois en fonction de leur typologie (prospects, nouveaux et anciens clients, adhérents...) et d'émettre des messages attractifs ! Il y a deux types d'outils : le logiciel d'e-mailing installé sur un poste et les plateformes en mode SAAS. Même si la solution est gratuite, le coût sera proportionnel au nombre d'emails envoyés.

Des objets... connectés ?

L'intégration de l'Internet dans le réel via les objets du quotidien ? « De nombreux métiers peuvent y réfléchir », affirme Pascal Daniel. On peut imaginer beaucoup d'usages de la connexion des objets vendus par les artisans, qui peuvent se demander en quoi une connexion web donnerait de la valeur ajoutée au service qu'ils apportent ». Les objets connectés sont développés dans un esprit de réponse à un besoin. Des serrures - et tout ce qui est domotique - qui peuvent être commandées à distance ? Des chaussures qui comptent les pas ? Un pot de fleur qui indique quand la plante a soif ? Un artisan peut donc envisager de faire appel à une start-up qui développera une solution adaptée à ce qu'il fabrique. Les artisans qui font des objets fondés sur l'électronique doivent d'autant plus se poser la question de les rendre « intelligents »...

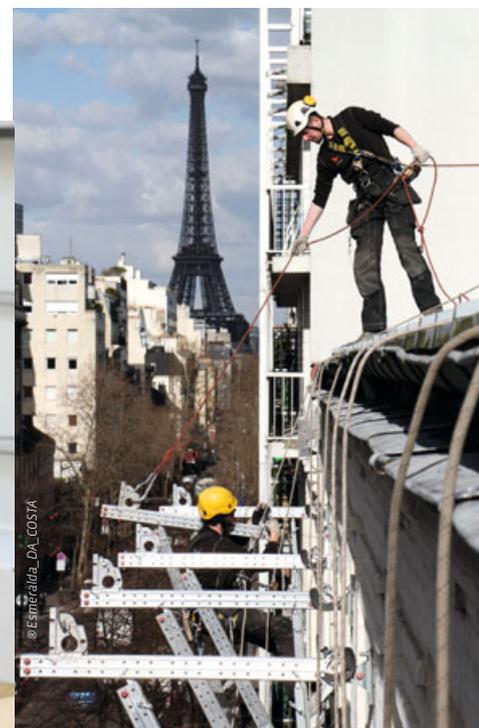
1
journée
avec...

... UNE ENTREPRISE DE TRAVAUX EN Il fait bon travailler



2

COMMERCIAL ET SOUS-TRAITANCE



1

LA SÉCURITÉ AVANT TOUT

La sécurité est une des valeurs fondamentales de l'entreprise : « *Il est possible d'être commercialement viable tout en assurant un haut niveau de sécurité* », assure Baptiste Rio, l'un des cogérants de Colibri. Il est certain qu'une entreprise de travaux en hauteur doit au quotidien gérer les risques pris par ses salariés : « *Il est fondamental d'entretenir les compétences de nos cordistes pour assurer leur sécurité. Pour cela, nous avons installé un parcours d'entraînement dans l'entreprise. Les salariés peuvent y répéter les techniques de secours. Cet espace nous permet également de tester les nouveaux embauchés en situation* ».

Le volet commercial représente une grande part de l'activité de Baptiste Rio, l'un des cogérants. Dans cette tâche, il est assisté par Mélanie (en photo ci-dessus) qui gère les devis et l'accueil téléphonique. L'entreprise, créée en 2009, compte aujourd'hui 15 salariés. « *Notre activité est cyclique et liée aux saisons, nous avons donc recours à l'intérim en complément.* » Son cœur de métier est la technique de travaux sur cordes, associée à un métier comme celui de maçon ou de couvreur. « *C'est l'idée de départ de l'entreprise : combiner les deux. Nos clients sont à 95 % des professionnels.* » Les activités sont très variées, avec 30 % de syndicats d'immeubles, ils peuvent être appelés pour poser un filet anti-pigeons ou nettoyer une fenêtre... Le reste de leur clientèle se compose de professionnels du bâtiment qui font face à une problématique d'accès. « *On travaille donc en sous-traitance, car les entreprises ne possèdent pas la compétence du travail sur cordes.* »

CONTACT

Colibri - 57 avenue Vladimir Ilitch Lénine, 94110 Arcueil
Tél. : 01 47 46 02 09
www.colibri-cordiste.fr

3

EVENTECH

« *Nous sommes sur un marché de niche et nous y avons développé une nouvelle niche* », annonce fièrement Baptiste Rio. Pour cela, ils ont misé sur Eventech, un système d'échafaudage spécifique, et l'ont développé commercialement. « *Il offre une plus-value en termes de sécurité, représente moins d'encombrement pour les clients puisqu'il n'est pas fixé au sol. Enfin, il est moins lourd qu'un échafaudage tubulaire et sa pose est plus rapide.* » L'entreprise propose cette solution technique depuis plusieurs années. « *Il n'y a que deux sociétés en France qui le font. Cela nous permet de trouver de nouveaux clients, on leur propose tout d'abord l'installation de l'Eventech et lorsqu'ils voient nos compétences, ils nous appellent ensuite pour des services connexes.* »

er chez Colibri

INTRANSIGEANT SUR LA SÉCURITÉ ET SOUCIEUX DE VALORISER LES RESSOURCES INTERNES DE L'ENTREPRISE, COLIBRI, ENTREPRISE DE TRAVAUX SUR CORDES, A TROUVÉ LA FORMULE GAGNANTE POUR SES SALARIÉS ET POUR SON CHIFFRE D'AFFAIRES.

4

VALORISER LES SALARIÉS



6

CHAMPIONNATS



5

INVESTISSEMENT TECHNOLOGIQUE

Colibri se veut être une entreprise qui rend ses salariés heureux : « L'idée est que l'on essaie de se mettre à leur place, est-ce qu'on serait motivé si on travaillait dans les mêmes conditions qu'eux ? »

Dans cette logique, les gérants ont mis en place un système d'épargne salariale, des primes bi-annuelles, avant les grandes vacances et les vacances de Noël, « proportionnelles à l'investissement de chacun ». La participation à des chantiers prestigieux comme celui des Halles à Paris est un autre levier de motivation pour les salariés : « Cela les intéresse, les enrichit et les valorise ». Une démarche qui permet également au chiffre d'affaires de s'épanouir avec 1,6 million d'euros pour 2014 et 2,2 millions prévus en 2015.

L'une des priorités de l'entreprise est de participer au développement technique de son métier. « Nous sommes présents sur les Salons, nous entretenons des liens forts avec les fabricants afin d'être au courant des dernières innovations. » Mais la vraie motivation est évidemment de réduire la pénibilité du travail. « Améliorer les conditions de travail ne peut se faire qu'en impliquant les salariés », pose Baptise Rio. Des réunions sont donc organisées tous les mois pour parler des problématiques de la sécurité, trouver du nouveau matériel, imaginer des techniques à développer en interne. « Cela nous permet d'être plus compétitifs et de répondre à certaines demandes sur lesquelles nos concurrents n'ont pas développé de solutions. » Un exemple de cette logique : une sangle pour l'amarrage de cordes : « C'est le quatrième modèle qu'on développe et le poids a été divisé par deux ! Nous avons réduit la longueur et l'épaisseur pour optimiser son utilisation. Bientôt une cinquième génération va être terminée : elle utilise un matériau spécial qui permet de diminuer encore la largeur de la sangle. Tout cela n'a été possible que grâce à une réflexion commune avec les salariés. »

Par Barbara Colas

Tous les ans, l'entreprise participe aux championnats de France de travaux sur corde. « En 2015, nous avons été demi-finalistes ! Cela nécessite deux mois d'entraînement, mais ça vaut le coup. Cela crée une vraie émulation chez les salariés, et il est intéressant de travailler sur nos techniques et d'observer la manière de faire des autres participants. » Si Colibri intervient principalement en Île-de-France, elle a désormais la volonté d'exporter ses compétences. « L'international, c'est intéressant et valorisant pour les salariés. En parallèle, cela peut nous permettre de travailler sur nos techniques, de nous enrichir via des échanges avec des professionnels d'autres pays. »

Cas d'entreprise

Facteur de performance, la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) place les ressources humaines au cœur des enjeux stratégiques de l'entreprise. Lauréate en 2014 du prix Stars & Métiers, Dynamique de gestion des ressources humaines, la SARL auvergnate Jakubowski l'a bien compris.



SARL JAKUBOWSKI

Une entreprise citoyenne

Créée en 1973 par le père du dirigeant actuel, la SARL Jakubowski, spécialisée dans la chaudronnerie-serrurerie pour particuliers et entreprises, a su grandir en taille et en effectif. En 1997, elle rassemble 11 salariés, dont 2 apprentis, dans 1 000 m² de bâtiments. En 2000, elle emménage dans une nouvelle usine, plus fonctionnelle, de 2 300 m², agrandie de 900 m² onze ans plus tard. Aujourd'hui, l'effectif de l'entreprise thiernoise (Puy-de-Dôme) est de 39 salariés, dont 5 apprentis. Elle dispose de son propre bureau d'études, capable de répondre à toutes les demandes - serrurerie, portes sectionnelles, escaliers, volets roulants... -, et est certifiée Qualibat 2014 et ISO 9001. Pour David Jakubowski, ces bons résultats s'expliquent, entre autres, par « *l'exemplarité des démarches initiées, les perspectives de développement, les performances commerciales et stratégiques ainsi que la qualité de la gestion, de la formation et du savoir-faire* ».

Application des principes du développement durable

La SARL s'engage de plain-pied dans la démarche RSE, indissociable aujourd'hui de la stratégie de toute entreprise visant à conjuguer performance globale et pérennité. Dans sa recherche d'amélioration des performances, elle se positionne comme un acteur citoyen sur son territoire. Attaché à la protec-

des préoccupations sociales, économiques et environnementales dans ses activités commerciales et ses relations partenariales (employés, clients, fournisseurs, prestataires, habitants du voisinage, associations locales, autorités publiques) : réduction de son empreinte écologique, contrôle de la qualité des filières d'approvisionnement et de la sous-traitance...

« La valeur ajoutée d'une entreprise artisanale, c'est sa compétence. Il faut former les jeunes et développer en permanence les savoir-faire des salariés pour s'adapter au marché. »
David Jakubowski, gérant.

tion de l'environnement et de ses salariés, David Jakubowski n'a eu aucune crainte à mettre en œuvre la démarche. « *Contrairement à ceux qui prennent le train en marche avec les conséquences économiques que cela suppose, nous étions dans les prémisses !* », souligne-t-il. Très engagée dans la démarche Derself (Développement de la responsabilité sociétale des entreprises du Livradois Forez), l'entreprise intègre

La clé : la ressource humaine

« *Très proche de [ses] gars, en bleu de travail dans l'atelier lorsqu'il n'est pas au bureau* », David Jakubowski attache une grande importance à la sécurité et au bien-être de ses employés : meilleure ergonomie des postes, réduction de la pénibilité, prévention des troubles musculo-squelettiques (achat d'un basculeur, fourniture de protections auditives moulées propres à chaque usa-

Chiffres clés

- **Création** : 1973
- **Effectif** : 39 salariés, dont 5 apprentis
- **Chiffre d'affaires 2014** : environ 3 millions d'euros.



ger...). « *La très bonne entente dans les ateliers, l'ambiance familiale entre les différents services* » participent aux bonnes conditions de travail et réduisent le stress, source de nombreux troubles. Considérés comme parties prenantes de la prospérité de l'entreprise, les salariés reçoivent félicitations, primes et promotions. Le dialogue et la concertation sont plébiscités. Des réunions journalières, avec mise à jour du planning, sont organisées entre David Jakubowski, les commerciaux et le responsable des chefs de secteur pour « *un échange quotidien, constructif et à double sens.* »

D'autres réunions ont lieu chaque semaine avec l'ensemble du personnel. « *L'objectif est de susciter l'engagement et la prise d'initiative des équipes de travail en les responsabilisant et en les intégrant dans la vie de l'entreprise.* » Une démarche gagnant-gagnant : heureux, les salariés sont plus motivés et plus productifs, ce qui permet de réduire les coûts et d'être plus compétitif face à la concurrence.

Des formations avec perspectives d'évolution

Pour valoriser et fidéliser encore plus ses employés, David Jakubowski met tout en œuvre pour qu'ils soient en capacité d'évoluer avec les technologies, les métiers et les organisations. Un centre de formation agréé géré par Rémi, le fils, véritable « *université technique* » interne à l'entreprise, permet d'améliorer

R ESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES Les TPE et PME restent à convaincre

D'après le baromètre conduit par la Chaire RSE d'Audencia Nantes et OpinionWay*, lorsque l'on évoque la RSE, seuls 39 % des dirigeants déclarent savoir de quoi on leur parle et seuls 10 % voient précisément de quoi il s'agit. Les dirigeants de TPE se sentent très éloignés du sujet : 33 % disent voir de quoi il s'agit et moins d'un sur deux y voit des bénéfices potentiels pour son entreprise, que ce soit d'un point de vue économique, organisationnel ou à l'égard des clients. Ceux de PME se disent plus proches des enjeux de la RSE. Ils sont près d'un sur deux (45 %) à voir de quoi il s'agit et une majorité y voit des bénéfices potentiels pour son entreprise, en matière de relation client et de réduction des coûts. Dans la pratique, peu d'actions d'ampleur en matière de RSE sont mises en place dans les TPE et PME, qui préfèrent le plus souvent des petites mesures correctrices. Améliorer les conditions de travail des salariés, la performance économique et la pérennité de l'entreprise et son impact environnemental sont les trois thématiques bénéficiant le plus d'actions mises en place au sein des entreprises.

*Après de 404 chefs d'entreprise.

le niveau de sécurité et de compétences des salariés, ainsi que leur flexibilité – ils deviennent polyvalents. Ce centre accueille aussi en permanence une dizaine d'apprentis, tous formés au diplôme de sauveteur-secouriste au travail. Le dirigeant a fait de la formation des jeunes et de leur insertion dans le monde du travail un engagement personnel. Très impliqué dans le club de foot de Thiers, où il côtoie régulièrement des adolescents en rupture scolaire, il croit en leur potentiel. « *Si un jeune est très motivé, il peut réussir même sans qualification.* »

En 2014, l'entreprise a reçu le prix Stars & Métiers dans la catégorie Dynamique de gestion des ressources humaines. Cette année, elle a remporté le Trophée des entreprises du Parc Livradois-Forez, qui distingue les démarches entrepreneuriales particulièrement dynamiques dans le domaine de la responsabilité sociétale. Preuve que performances sociales et économiques sont loin d'être incompatibles.



ILASU

- Engager volontairement une démarche pour contribuer aux enjeux de développement durable.
- Intégrer la RSE à la stratégie de l'entreprise et impliquer l'ensemble des salariés.
- Devenir une entreprise citoyenne en menant des actions en faveur de l'emploi et de l'environnement.
- Faire de la RSE un levier de performance économique.

CONTACT :

SARL Jakubowski
20 rue du Torpilleur Sirocco
63300 Thiers
Tél. 04 73 80 28 71
www.sarl-jakubowski.fr



David Jakubowski avec sa sœur Lætitia Mendyka, à droite sur la photo, lors de la remise du prix Stars & Métiers.



Patrick Bernardini, artisan ébéniste, conçoit et fabrique du mobilier d'agencement. Ses atouts : une clientèle de niche et le recours aux technologies 3D.

DBH ÉBÉNISTERIE

Restauration collective, agencement individualisé

C'est en 1988 après un BEP et un CAP en ébénisterie que Patrick Bernardini lance son activité de restauration de meubles. Les premières années sont difficiles mais le Marseillais a du nez et organise le virage, au bon moment, vers l'aménagement d'espace menuisé. L'idée tient la route, avec une clientèle au rendez-vous. La petite entreprise, DBH ébénisterie, se développe. Passant de deux à huit salariés, elle s'étend vers la restauration collective, la cafétéria d'entreprise et de grandes surfaces. « Peu d'ébénistes s'étaient attelés à ce marché de niche mais la demande était là. » DBH rayonne aujourd'hui sur tout le Grand Sud de la France, parfois même au-delà, comme lorsque le groupe Alinéa lui commande des cafétérias pour plusieurs magasins en région.

Audace et savoir-faire

Misant tout sur la qualité, l'étendue et la précision de son savoir-faire, la société attache une grande importance aux aspects techniques, esthétiques et ergonomiques pour répondre à la demande de

ses clients. Chaque proposition commerciale est accompagnée d'une modélisation 3D du projet, de plans de principe en couleur des différents ouvrages. Grâce à cette méthodologie, DBH est parvenue à fidéliser sa clientèle et à gagner de nouveaux marchés, publics et privés. « Chacun de nos projets d'aménagement est unique », précise l'artisan. « Nous le construisons de A à Z, avec les architectes et les maîtres d'œuvre. Parfois on nous demande des choses folles mais l'on ne se met aucun frein. Pour répondre à toutes les attentes, nous n'hésitons pas à multiplier les matériaux, en travaillant à la fois le bois, le plexi, le verre... Et même l'acier, pour lequel nous disposons d'un petit atelier. En matière d'ergonomie, de forme, nous essayons de nous adapter vraiment au besoin du client. » Grâce à sa montée en puissance, la société a pu investir. Dans de nouvelles machines numériques, notamment, « qui scient, percent, et avancent le travail avant le montage manuel. » Désormais en mesure de choisir ses chantiers, Patrick Bernardini estime : « Nous sommes arrivés à un rythme de croisière, avec un personnel hautement qualifié. »

Le pas de plus

En 2014, DBH a reçu le Prix départemental Stars & Métiers de la Dynamique commerciale. Une récompense pour un chef d'entreprise qui a mis en œuvre toutes les stratégies pour s'adapter, évoluer et diversifier son activité sur le marché. « Ce fut une occasion de mieux connaître la Chambre de métiers des Bouches-du-Rhône, qui va désormais m'aider à monter le projet que je suis en train de mettre en place. » Car à tout juste 50 ans, le Marseillais fourmille de nouvelles idées. Avec ses deux fils, il élabore depuis un an un produit destiné, cette fois, aux particuliers. « Il s'agit d'un configurateur de meubles, que le client pourra moduler, sur mesure, via Internet. En amont, dans notre bibliothèque paramétrique, nous aurons fabriqué toutes les propriétés des meubles proposés à la vente. Après commande, il ne nous restera plus qu'à mettre en production. » La CMA13 devrait à ce titre assister l'entrepreneur à travers du networking (mise en relation avec des designers, des spécialistes du Web). « Internet est encore une inconnue pour nous... Cela devrait nous permettre d'avancer, de nous armer. »

Mélanie Kochert

Dossier



Assurances

Mieux vaut prévenir que guérir

Certains assureurs savent travailler main dans la main avec les entrepreneurs qu'ils représentent et ont à cœur de défendre leurs intérêts. Comment s'y retrouver parmi tous les professionnels? Que penser de certaines garanties et sur quels critères les comparer? L'artisan doit se poser, à juste titre, beaucoup de questions avant de souscrire à une police d'assurance. Voici quelques conseils et avis d'experts afin de vous aider à y voir un peu plus clair. □□□

Dossier réalisé par Sophie de Courtivron

ASSURANCES

Assurez vos contrats

Les spécificités de chaque métier doivent être prises en compte par l'assureur, qui ne doit pas pour autant multiplier les garanties. Une réflexion commune s'impose, pour un ciblage efficace.

« **U**n artisan met en œuvre un savoir-faire pointu ; il doit trouver chez son assureur le même service spécialisé, qui répond aux risques qu'il court au quotidien », avance Florent Seiler, directeur commercial à la MAPA, assureur spécialisé dans les métiers de bouche. L'artisan a recours à trois types d'assurances, dont deux concernent son activité.

Les catégories d'assurances

D'abord, il y a celle de son local (obligatoire s'il est locataire), et du patrimoine de son entreprise (véhicules professionnels, engins...). « Si le local est indispensable au travail de l'artisan propriétaire, l'assurance l'est aussi ; mais un plombier qui a tout son matériel dans sa camionnette n'en a pas besoin », note Stanislas Groz, agent général Allianz à Dijon. De la même façon, l'assurance contre la perte d'ex-

ploitation (qui couvre la perte de chiffre d'affaires - CA - en cas de sinistre) est liée au fait que le local est nécessaire pour faire du CA. « Vous avez une activité saisonnière ? Vérifiez que la perte d'exploitation est payée dès le premier jour...

extincteurs ; or personne ne fait ça ! »

Ensuite, l'artisan doit considérer la responsabilité liée à son activité (voir l'encadré sur l'assurance décennale). « Dans l'absolu, et excepté pour certaines professions, la respon-

Enfin, l'artisan doit s'assurer lui-même, en tant que chef d'entreprise, ainsi que sa famille, et ses salariés (voir p.32). S'il lui arrive quelque chose, la société doit pouvoir continuer à vivre. « Santé (mutuelle) et prévoyance (indemnités journalières - IJ -, rente d'invalidité) en cas d'arrêt de travail sont incontournables », poursuit Philippe Janoueix. « Un jeune artisan qui pourrait envisager de changer de métier suite à une maladie ou à un accident peut prendre des garanties minimums », nuance Stanislas Groz. Mais si non, il devra tenir jusqu'à la retraite, et donc bien évaluer le montant de ses IJ, ainsi que le taux d'invalidité pris en compte pour sa rente. À noter qu'IJ, rente d'invalidité et retraite sont déductibles des impôts dans le cadre de la loi Madelin (sous certaines conditions). Stanislas Groz précise par ailleurs que le capital décès « n'est pas indispensable si l'entrepreneur a beaucoup de capitaux personnels » ; dans le cas contraire, il faut y souscrire. Les artisans qui ont leur atelier ou commerce chez eux doivent opter pour un package global privé/professionnel chez le même assureur ; car deux assureurs peuvent se renvoyer longtemps la balle... « Je préfère mettre tous mes œufs dans le même panier, c'est plus facile à gérer », pointe Jean-Luc Saussois, maçon à Viarmes (95).

« Nous avons des fonds de solidarité et pouvons octroyer de l'argent à un sociétaire s'il n'est pas couvert mais que l'on estime qu'il y a droit. »

Florent Seiler, directeur commercial à la MAPA

Un chocolatier fermé à Pâques verra 40 % de son CA annuel s'envoler, avertit Florent Seiler. L'artisan qui a un magasin doit penser à assurer la perte de la valeur vénale* de son fonds de commerce. Et surtout, lisez bien les lignes à la fin de vos conditions générales : en cas de feu, le remboursement peut être soumis à la vérification annuelle de l'électricité ou des

sabilité civile professionnelle n'est pas obligatoire, mais elle est indispensable : dommages en cours de travaux, corporels causés à un tiers ou à l'environnement, objets confiés... Elle va être demandée par les clients si je travaille en B to B ou avec une collectivité par exemple », souligne Philippe Janoueix, responsable des produits professionnels à la MAAF.

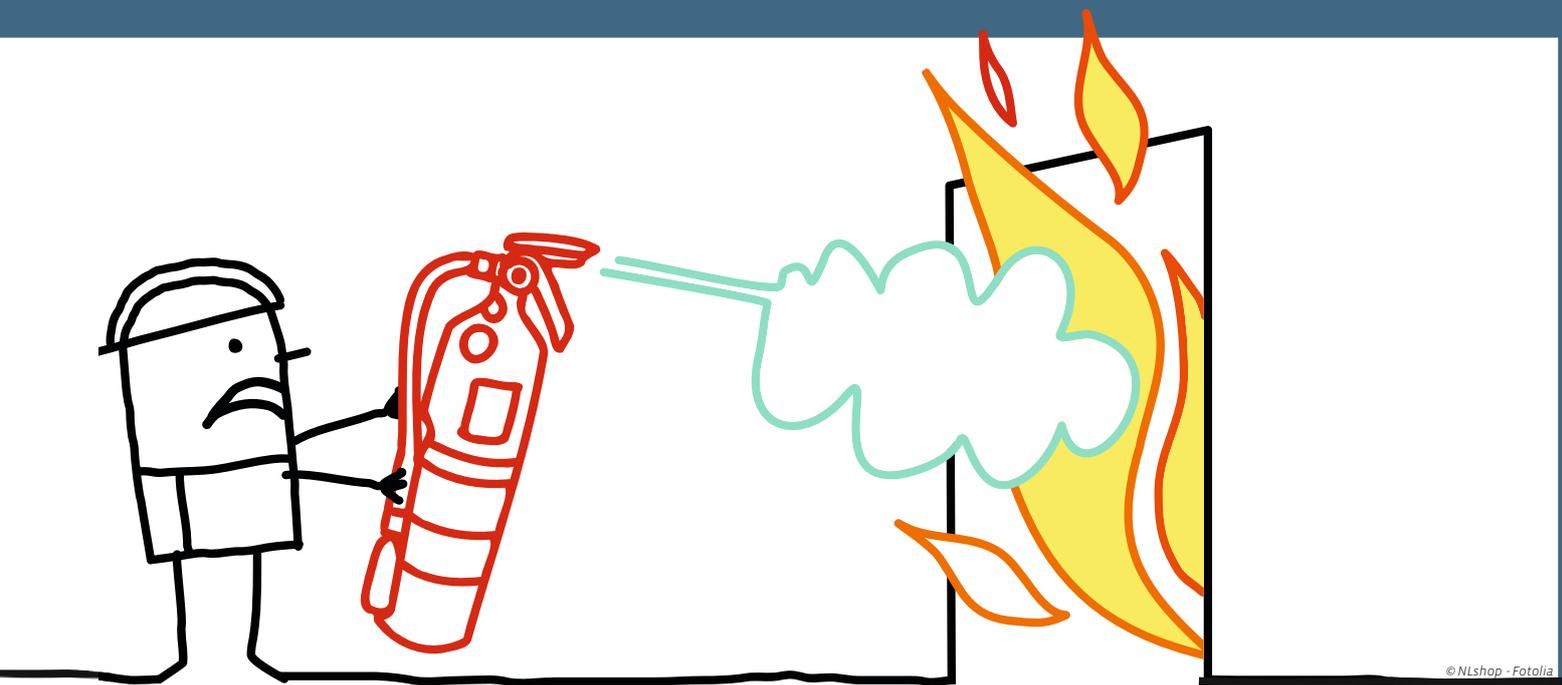


© DR

Bâtiment

L'assurance décennale

Elle est obligatoire et couvre la réparation des dommages matériels affectant l'ouvrage à la construction duquel a participé l'artisan dans les dix ans après sa réception. Rachid Moufakkir, de la direction technique produits IARD à SMABTP, insiste sur quelques points : « Il faut bien vérifier que toutes les activités exercées, même de façon occasionnelle, sont bien couvertes par le contrat. Un sous-traitant n'est pas soumis à cette obligation d'assurance mais dans les faits, il a tout intérêt à s'assurer, au risque de ne pas obtenir de marchés. Un artisan qui confie des travaux à un sous-traitant doit vérifier que ce dernier est assuré dans les mêmes conditions que s'il était lui-même titulaire du marché. En complément, il est indispensable de souscrire à une responsabilité civile générale y compris pour les dommages immatériels, à une garantie de bon fonctionnement (éléments d'équipement dissociables) et à une garantie des dommages en cours de travaux (incendie, effondrement...) ».



© NLshop - Fotolia

De l'humain, pour du cousu main

« Il faut privilégier avant tout les échanges avec son assureur », ajoute Jean-Luc Saussois. Avoir une relation de proximité. Dominique Foucher, conseiller commercial MAPA à Vannes, va voir systématiquement chaque artisan pour faire une visite de risque. « Tout est passé au crible : les activités exercées, la superficie, l'état général et celui des zones spécifiques (stockage, zone froide...), le CA, l'état du matériel et son financement, s'il y a un stock plus important à tel moment, etc. », énumère-t-il. « Si j'appelle mon conseiller, il rappelle tout de suite et passe dans la journée si besoin », se félicite Richard Le Forestier, boulanger à Plouay (Morbihan) ; « il m'a posé les bonnes questions ; mon argent liquide est ainsi dorénavant assuré pendant le trajet jusqu'à la banque ». Un assureur, généraliste ou spécialiste, doit savoir détecter le cas où c'est une SCI qui détient les murs d'un artisan, et donc ne pas l'assurer en son nom propre... À la différence du courtier et de l'assureur généraliste, un assureur mutualiste est géré par des professionnels qui œuvrent dans l'intérêt de leur propre métier. « Nous avons des fonds de solidarité et pouvons octroyer de l'argent à un

CONTRATS D'ASSURANCE

À vérifier au moins une fois par an

L'aggravation non déclarée d'un risque peut générer une règle proportionnelle pour l'indemnisation, voire une non-prise en garantie. Vérifiez et déclarez notamment :

- Votre activité, le CA, la part du CA que vous réalisez grâce à la sous-traitance, l'utilisation de techniques non courantes, la réalisation de chantiers en groupement...
- Biens professionnels : acquisitions, ventes, locations, équipements, vétusté...
- Protection personnelle de chef d'entreprise, celle de votre famille et de vos salariés : votre statut juridique, situation matrimoniale, les personnes couvertes par votre contrat, le montant de vos garanties en cas d'arrêt de travail...

Source : Les 100 réponses à vos questions d'assurance, FFB et SMABTP.

sociétaire s'il n'est pas couvert mais que l'on estime qu'il y a droit ; on pourra ainsi financer partiellement ou totalement un locataire dont le propriétaire a mal assuré ses locaux », plaide Florent Seiler. Leurs garanties prennent directement en compte certaines spécificités. « Nous avons une responsabilité civile de plusieurs millions d'euros sur les intoxications alimentaires ; pour nous c'est la base, mais cela fera partie des garanties optionnelles chez un assureur généraliste. »

Un contrat est... vivant

Au-delà des spécificités « métier », l'assureur doit avoir la capacité de personnaliser son offre. « Je voudrais souscrire à une garantie de CA sur une période donnée pour couvrir la perte si jamais je suis malade ; j'ai demandé à mon assureur de me faire une proposition... »,

témoigne Jean-Luc Saussois. L'assureur doit s'adapter, « il y a des biens spécifiques que l'on peut assurer en tout lieu », illustre Stanislas Groz. Dès qu'il y a une modification du risque (activité qui grossit, nouveau salarié...), il faut refaire le point ; « et en cours d'année si besoin », insiste Philippe Janoueix (encadré ci-dessus). En effet, les contrats

à l'échéance annuelle, avec préavis de deux mois. Côté tarif, « on verra entre 10 et 20 % de différence entre deux assureurs, pour les mêmes garanties ; si c'est plus, c'est que les garanties diffèrent », explique Stanislas Groz. Donc faites jouer la concurrence... Il peut aussi être judicieux de faire regarder son contrat par un autre assureur, qui en détectera les failles. Un artisan averti en vaut deux. Ainsi, par exemple, « le vol d'outils ou les éléments climatiques sur les chantiers peuvent s'assurer, mais vous pouvez parer vous-mêmes aux problèmes en garant votre camionnette loin de tout et en intervenant sur un chantier bâché... Il y a des réflexions à avoir et des actions à mettre en place à défaut d'être assuré », conclut Stanislas Groz. Et ça, c'est gratuit.

« Demandez à votre assureur de vous préciser les assurances qui sont obligatoires, puis celles qu'il estime indispensables. »

Philippe Janoueix (MAAF)

s'adaptent, y compris à la baisse. Dominique Foucher rencontre ses assurés tous les 12 à 18 mois. Chaque contrat est soumis à une reconduction tacite

*La valeur marchande de ses éléments incorporels : droit au bail, pas-de-porte, clientèle, achalandage...

POUR ALLER PLUS LOIN :
Les 100 réponses à vos questions d'assurance, édité par la FFB et SMABTP

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

Généralisation : mode d'emploi

Obligatoire à l'horizon 2016, la mutuelle d'entreprise assure aux salariés un remboursement minimum de leurs principaux frais de santé. Ce qu'il faut retenir de cette réforme.



Le panier de soins minimal obligatoire

Une complémentaire santé d'entreprise doit au moins couvrir :

- 100% du ticket modérateur restant à la charge des assurés sur les consultations, actes et prestations remboursables par l'assurance maladie obligatoire,
- le forfait journalier hospitalier (frais d'hébergement du séjour), sans limitation de durée,
- les frais dentaires prothétiques et orthodontiques à hauteur de 125% du tarif conventionnel,
- un forfait tous les 2 ans pour les dépenses de frais d'optique (à hauteur de 100 € pour les verres simples, 150 pour les équipements mixtes et 200 pour les verres complexes).

Suite à l'accord national interprofessionnel (ANI) signé par les partenaires sociaux en janvier 2013 et à la loi de sécurisation de l'emploi du 14 juin 2013, les employeurs se trouvent dans l'obligation de proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de leur personnel d'ici le 1^{er} janvier 2016. Toutes les entreprises du secteur privé sont concernées, dès le premier salarié, et ce quels que soient leur taille, leur statut et leur secteur d'activité.

Ce qui change pour l'employeur...

Financée au minimum à 50% par l'employeur, la mutuelle dite d'entreprise rembourse une partie des principales

dépenses de santé de chaque salarié non couvertes par la Sécurité sociale. Le solde reste à la charge du salarié.

Selon l'article 1 de la loi, l'employeur doit assurer un socle de garanties de base commun à l'ensemble du personnel ainsi que le principe d'égalité de cotisation à couverture égale, quel que soit l'âge du salarié. À défaut d'accord de branche ou d'accord d'entreprise, l'employeur définit par décision unilatérale l'étendue et le niveau de prestations de la mutuelle ainsi que la répartition des cotisations. Il est dans l'obligation d'en informer son personnel par écrit. Si le contrat collectif souscrit est qualifié de responsable, l'entreprise peut bénéficier d'exonérations sociales et fiscales.

Toute entreprise qui dispose déjà d'une complémentaire santé doit s'assurer qu'elle prend en charge le panier de soins minimal. Si les garanties santé sont inférieures au minimum légal, l'entreprise devra se mettre en conformité au plus tard le 1^{er} janvier 2016.

...et pour le salarié

L'ensemble des salariés est concerné par la complémentaire santé d'entreprise obligatoire et devra y souscrire dès le 1^{er} janvier 2016. Des dispenses d'affiliation sont toutefois envisageables dans certains cas, sous réserve de formulation de la demande par écrit et de présentation de justificatifs.

Financièrement plus intéressantes que les contrats indi-

viduels, les mutuelles d'entreprise garantissent un niveau de protection minimum. La couverture santé est directement négociée par l'employeur.

Le salarié peut, s'il le souhaite, souscrire à ses frais des options complémentaires pour augmenter son taux de remboursement, compléter ses garanties santé et couvrir les membres de sa famille.

Tout nouvel embauché est dans l'obligation d'adhérer au contrat collectif en place au sein de l'entreprise.

Isabelle Flayeux

Conseil

Pas directement concernés par la réforme, les dirigeants non salariés ne doivent pas pour autant négliger leur protection santé.

Formation Haute-Garonne



Faites de la Chambre de Métiers votre partenaire formation !

Vous souhaitez anticiper votre projet de formation ? Venez profiter des nouveautés du catalogue qui cette année, couvre la période septembre 2015/ juillet 2016.

Nouveau catalogue 2015/2016

La Chambre de métiers et de l'artisanat vous propose du sur-mesure en matière de formation !

Les nouveautés que vous retrouverez dans notre catalogue formation :

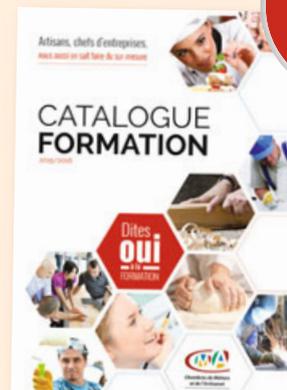
- Internet : ami ou ennemi ? 9/10/2015
- Trouver de nouveaux clients avec Google Adwords : 17, 18 et 30/09/2015
- Photos, vidéos : mieux utiliser l'image ! 1^{er}, 2 et 13/10/2015
- Respecter le droit lié à l'Internet : 16/11/2015
- L'entretien professionnel : respecter vos obligations d'employeur ! 27/11/2015
- Du stress au burn-out : les risques pour les employeurs et leurs équipes 16/11/2015
- Affichages obligatoires dans les entreprises : respecter la loi ! 20/11/2015



L'équipe de formation.

Contactez-nous !

L'équipe d'assistantes est à votre écoute pour vous accompagner dans votre projet formation, et vous assister dans le montage du dossier et la recherche de financements.



Retrouvez tous nos programmes, nos dates sur www.cm-toulouse.fr, « Formation des artisans »

CONTACT :

Par téléphone : 05 61 10 71 31

Par mail : formation@cm-toulouse.fr

Pour passer votre publicité dans LE MONDE DES ARTISANS, contactez :



THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 22 69 30 22
CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 10 34 81 33

BREVET DE MAÎTRISE COIFFURE / BOULANGERIE

CHEFS D'ENTREPRISE, SALARIÉS, OBTENEZ L'EXCELLENCE DANS VOTRE MÉTIER!



Découvrez le BM, titre national de niveau III qui valide une double qualification : celle de professionnel hautement qualifié dans votre métier et celle de chef d'entreprise artisanale.

Pour qui ?

Chefs d'entreprise ou salariés.

Les + du diplôme

- 1 Titre de l'Excellence Artisanale (Niveau III).
- 2 Titre de Maître Artisan.
- 3 Reconnaissance officielle à manager et gérer une entreprise artisanale.
- 4 Qualification de Maître d'Apprentissage.

Quelles modalités ?

- Prérequis : titulaire du BP, BAC Pro ou BTM.



Dites OUI aux formations diplômantes avec la CMA 31!

■ Déroulement :

- Début de la formation : 7/09/2015.
- Rythme : en journée, 1 jour par semaine.

• Durée :

- BM Coiffure : 449h (en partenariat avec l'Union Nationale des Entreprises de la Coiffure de la Haute-Garonne et le Centre de formation Jasmin à Toulouse).
- BM Boulanger : 529h (en partenariat avec l'ESM à Muret).

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE :

n'hésitez pas à contacter l'Équipe Formation de la CMA31 : 05 61 10 71 31 ou 05 61 10 47 91 formation@cm-toulouse.fr

Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise (TEPE)

Nouveau

Vous envisagez la conquête d'un nouveau marché, une innovation produit ou process, une ouverture à l'export ? Ou tout simplement la structuration d'une nouvelle activité, d'un nouveau produit ou service ?

Donnez vie à vos projets !

Découvrez le TEPE, une formation-action qui favorise le transfert de connaissances acquises en compétences directement exploitable sur le terrain. Son originalité est de conjuguer apports de connaissances et mise en application effective dans le cadre d'un projet de développement.

4 bonnes raisons de choisir cette formation :

- 1 Vous vous donnez le temps et les moyens de construire et mettre en œuvre votre projet de développement.
- 2 Vous développez vos compétences managériales et de conduite de projet.
- 3 Vous accéder à la reconnaissance de votre fonction de chef d'entreprise en obtenant un titre professionnel de niveau III.
- 4 Vous vous entourez de conseils et d'expertise.

La mise en œuvre de ce Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise est renforcée par la signature d'un nouvel accord entre l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA) et le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam). Cet accord prévoit la création de « passerelles », c'est-à-dire des correspondances, entre certains de leurs titres et diplômes. Ces passerelles visent à fluidifier le parcours des candidats entre les deux systèmes de certification et à permettre une lisibilité accrue des parcours et de l'offre de formation dédiés à l'artisanat. À titre d'exemple, les titulaires des diplômes suivants :

- brevet de maîtrise (BM)
- brevet de maîtrise supérieur (BMS)
- brevet technique des métiers (BTM)
- brevet technique des métiers supérieurs (BTMS)
- assistant(e) du dirigeant d'entreprise artisanale (ADEA-BCCEA)
- encadrant d'entreprise artisanale (EEA).

pourront accéder directement au Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise du Cnam (Niveau III)..

Pour qui ?

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur ou associé, manager d'entreprise artisanale.

Quelles modalités ?

- Début de la formation : 28/09/2015
- Durée : 9 mois
- Période de formation en présentiel : 17 jours
- Mise en application en situation réelle dans l'entreprise : 27 jours en travail personnel encadré.
- Suivi personnalisé par un expert projet, véritable coach, qui vous guidera sur la réalisation de votre projet de développement.

Dites OUI aux formations supérieures avec la CMA 31!

Nouveau

Pour aller encore plus loin

La CMA31 vous propose de vous accompagner dans vos démarches de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) afin de valider une LICENCE PROFESSIONNELLE « Manager de petite entreprise »*.

*Sous conditions

POUR TOUTES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

n'hésitez pas à contacter : Laetitia Schneider au 05 61 10 47 32, lschneider@cm-toulouse.fr

Formation dispensée en partenariat avec :

le cnam

Contrat de génération



M^{me} Elisabeth Franco-Millet, DIRECTCTE MIDI-PYRÉNÉES, Responsable de l'Unité territoriale de Haute-Garonne revient sur le contrat de génération.



contrat de génération

LMA : Pourriez-vous nous présenter le contrat de génération ?

M^{me} Franco Millet : C'est un contrat de travail à durée indéterminée (CDI) qui vise à faciliter l'insertion durable des jeunes dans l'emploi, assurer le maintien dans l'emploi ou le recrutement des salariés âgés, assurer la transmission des compétences.

Il s'agit :

- de recruter en CDI à temps plein un jeune de moins de 26 ans (moins de 30 ans s'il est reconnu travailleur handicapé). Lorsque son parcours ou sa situation le justifie, le jeune peut être employé, avec son accord, à temps partiel (au moins 4/5^e d'un temps plein). Il doit être maintenu en emploi pendant la durée de l'aide.

Si le recrutement a pour objectif d'anticiper la transmission d'une entreprise de moins de 50 salariés, la limite d'âge du jeune est également portée à moins de 30 ans.

- de maintenir dans l'emploi un salarié d'au moins 57 ans (55 ans pour un salarié reconnu travailleur handicapé), pendant la durée de l'aide ou jusqu'à son départ en retraite,
- ou de recruter en CDI un salarié d'au moins 55 ans. À

savoir que dans les PME de moins de 50 salariés, il peut s'agir du chef d'entreprise âgé d'au moins 57 ans, lorsque le recrutement du jeune vise à anticiper la transmission de l'entreprise.

Il n'est pas demandé que le jeune recruté succède au senior nécessairement. Les postes des 2 personnes concernées n'ont pas à être identiques.

LMA : Quels avantages pour un chef d'entreprise ?

M^{me} Franco Millet : Une aide financière pour les entreprises de moins de 300 salariés.

L'aide est de 8 000 € par an (4000 € au titre de chaque bénéficiaire) pour les entreprises qui ont embauché un salarié âgé d'au moins 55 ans et qui recrutent dans un délai maximum de 6 mois un jeune. Elle est de 4000 €/an dans le cas d'embauche d'un jeune assorti d'un maintien dans l'emploi d'un senior ou dans les autres cas.

L'aide est versée trimestriellement pendant 3 ans à compter du 1^{er} jour d'exécution du CDI du jeune (au prorata en cas de temps partiel). Il n'y a pas de cumul possible avec une autre aide de l'Etat à l'emploi (sauf contrat de professionnalisation). La demande d'aide doit être faite à Pôle emploi dans les 3 mois suivant le jour de l'embauche.

Toute rupture conventionnelle homologuée du contrat ou licenciement (sauf pour faute grave ou lourde, ou inaptitude du jeune ou du senior) entraîne l'interruption de l'aide.

En complément, L'AGEFIPH accorde une aide pour l'embauche ou le maintien d'un senior reconnu travailleur handicapé.

Et surtout, l'aide financière est accordée lorsque vous gardez votre apprenti et l'embauchez en CDI (il doit avoir moins de 26 ans) dans la mesure où, dans le même temps, vous maintenez un senior dans l'entreprise au moins 6 mois.

L'aide est due également si vous embauchez en CDI un autre apprenti qui vient de terminer son apprentissage et gardez en même temps un senior au moins 6 mois.

LMA : Quelles sont les démarches à effectuer pour mettre en place un contrat de génération ?

M^{me} Franco Millet : Rendez-vous sur le site www.contrat-generation.gouv.fr afin de remplir le formulaire de demande d'aide en ligne ou remplissez le formulaire et envoyez-le à Pôle emploi Service - TSA 80114 - 92891 Nanterre cedex 09.

CONTACT CMA 31 :
Marie Laure Faugères
au 05 61 10 47 20



■ PETIT DÉJEUNER DE TRAVAIL SUR L'APPRENTISSAGE À LA CMA

Un petit-déjeuner a été organisé le lundi 1^{er} juin 2015 à la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne à Toulouse à l'initiative du Président Louis Besnier sur la thématique « Pourquoi prendre un apprentissage ? »

Quatre artisans :

M. Benoit et sa conjointe (pâtisseries à Rieumes), M. Guinot (pâtisseries à Ramonville Saint Agne), M. Lahrach (pâtisseries à Toulouse) et M. Laporte (carreleur à Saint Paul sur Save) ont répondu à notre invitation.

Les élus de la Commission Formation de la Chambre de métiers :

M. Badoud, M^{me} Fontan, M. Belmonte et M. Richart ainsi que les conseillers de la Chambre de métiers ont retenu deux axes de travail à l'issue de cet échange : d'une part renforcer les liens CFA / Chambre de métiers et d'autre part organiser des rencontres jeunes / artisans pour lutter contre les représentations erronées des jeunes sur les métiers de l'artisanat.



AVANCEMENT DES TRAVAUX DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS



Les travaux des nouveaux laboratoires du pôle alimentaire avancent dans les délais prévus, la charpente est en cours d'implantation, les réunions de chantier hebdomadaires permettent une progression constante de l'ensemble des entreprises intervenant sur le chantier sous la houlette de M. DIS, architecte.

D'autre part, les équipements en matériel des différents laboratoires en pâtisserie et en boulangerie ont été déterminés et choisis. Pour le gymnase les études sur les équipements sportifs sont en cours d'étude.

La rentrée 2015 s'annonce, le pôle alimentaire sera donc doté d'équipements et de locaux adaptés à l'évolution technique et pédagogique de la formation, un pôle d'excellence qui se confirme dédié aux apprentis, aux adultes en formation et aux besoins des entreprises.

1. Vue générale du bâtiment pâtisserie qui comprend 3 laboratoires. La charpente était partiellement posée au 20 mai 15.

2. Laboratoire 2, vue dessous charpente.

3. Laboratoire 3 (chocolaterie - glacerie).

4. Vestiaires-Sanitaires-Bureau des enseignants.

5. Bâtiment existant, futur pôle boulangerie comprenant 2 laboratoires, avec au premier plan l'extension de 50 m².



Visite de l'abattoir de Montauban.



Mieux connaître la filière !

C'est juste avant le début de la période d'examens que des visites avec les apprentis en boucherie de l'École Supérieure des Métiers (ESM), ont été organisées avec leur formateur Monsieur Piquemal. Au programme plusieurs visites : l'abattoir de Montauban, un abattoir de volailles et différentes exploitations agricoles en élevage bovin ou production laitière.

La météo et l'ambiance étaient au beau fixe et c'est avec des intervenants de qualité et passionnés que ces visites ont pu se dérouler au grand plaisir des apprentis, satisfaits de pouvoir ainsi découvrir l'amont de la filière boucherie.

Une expérience donc à renouveler parce qu'en apprentissage, la théorie c'est bien, y associer la pratique c'est mieux. La connaissance de toute la filière est un atout indéniable pour compléter leur formation à l'ESM et pour leur avenir.

Apprentis, formateur et accompagnants prêts pour la visite de l'abattoir.

Les 20 ans de la fête du pain



► Carole Delga est venue encourager les apprentis de l'ESM.

de mention complémentaire Boulangerie spécialisée de l'École Supérieure des Métiers à Muret, accompagnés de leurs enseignants MM. Livigni et Pradignac.

Lors du concours de boulangerie le 13 mai, Carole Delga, Secrétaire d'État au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Économie sociale et solidaire est venue encourager les apprentis de l'ESM pour leur participation et leur implication dynamique dans cet événement sans précédent. À cette occasion, la Secrétaire d'État a également visité les différents stands du village pédagogique.

À l'occasion de cet événement, la fédération de la région boulangerie Midi-Pyrénées ainsi que la fédération UDB de la Haute-Garonne, ont organisé du 11 au 14 mai dernier, sur la place du Capitole à Toulouse, une manifestation réunissant les 8 départements composant notre région avec la présence des apprentis

CONTACT ESM :
Tél. : 05 62 11 60 60
esm@cm-toulouse.fr

RENDEZ-VOUS LE 12 JUILLET À PAU POUR LA COURSE !

L'ESM TEAM 31, équipe de compétition moto de l'École Supérieure des Métiers, est engagée dans la course d'Endurance O3Z qui se déroulera le dimanche 12 juillet à 8h30 sur le circuit Pau-Arnos (Aquitaine). Les apprentis impliqués dans cette aventure sont en classe de 1^{er} et terminale BAC PRO MOTO : **Kévin Baron, Kévin Maffre, Pierre Bezombes, Quentin Urier, Kévin Mitard et Paul Delabryère.** Ces apprentis sont encadrés par M. Idkowiak formateur moto et M. Labetoulle responsable d'unité.

Pour l'ESM, cette épreuve est une formidable vitrine de la qualité de l'enseignement dispensé au sein de ses classes.

Retrouvez l'équipe sur Facebook : ESM Team 31



École Supérieure des Métiers



ENEZ ESSAYER L'HYBRIDE RECHARGEABLE LE PLUS VENDU EN FRANCE*



OUTLANDER PHEV L'HYBRIDE RECHARGEABLE AU PRIX DU DIESEL

- Bonus écologique de 4 000 €
- Conso normalisée 1,9 L/100 km (conso mixte batteries vides 5,8 L/100 km)
- 4 roues motrices permanentes

NOUVEAU

GARANTIE ET ASSISTANCE 5 ANS

À PARTIR DE
499 € PAR MOIS⁽¹⁾
AVEC ENTRETIEN⁽²⁾

FINANCEMENT EN LOCATION LONGUE DURÉE (LLD)
SUR 48 MOIS ET 80 000 KM SANS APPORT



(1) Exemple de Location Longue Durée sur 48 mois et 20 000 km annuel pour une Mitsubishi OUTLANDER PHEV Intense avec un bonus écologique de 4000€ inclus dans le 1^{er} loyer et 48 loyers mensuels de 499 € TTC (hors assurances et prestations facultatives). **Modèle présenté :** exemple de Location Longue Durée sur 48 mois et 20 000 km annuel pour une Mitsubishi OUTLANDER PHEV Intense avec un bonus écologique de 4000€ inclus dans le 1^{er} loyer et 48 loyers mensuels de 599 € TTC (hors assurances et prestations facultatives). (2) Le contrat de prestation de services "Révisions et Pièces d'usure" n° 201206E est soutenu par CGL - Compagnie Générale de Location d'Équipements - SA au capital de 58 006 156 euros - 69, avenue de Flandre 59700 Marcq-en-Barœul - SIREN 303 236 186 RCS Lille Métropole, tant en son nom propre qu'au nom et pour le compte de ses filiales, auprès d'Opteven Services - SA au capital de 365 878 euros - SIREN 333 375 426 RCS Lyon - SEFIA est une filiale de CGL. Offre réservée aux professionnels, valable du 01/04/2015 au 31/08 /2015 sous réserve d'acceptation du dossier par SEFIA, SAS au capital de 10 000 000 euros, 69, avenue de Flandre 59708 Marcq-en-Barœul Cedex - SIREN 491 411 542 - RCS Lille Métropole. Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France Métropolitaine au 02/01/2015 chez les distributeurs participants. Garantie et assistance : limitées à 5 ans/100 000 km, au 1^{er} des 2 termes écho, selon conditions générales de vente. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTAISE n° 428 635 056 - 1, avenue du Fief - 95067 Cergy Pontaise Cedex. **Consommation normalisée (L/100 km) : 1,9. Emissions CO2 (g/km) : 44.**



À L'ESSAI CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE

Votre nouveau distributeur MITSUBISHI sur Toulouse et sa région :
CONCESSION LABEGE 3690, La Lauragaise – 31670 LABEGE
Tél. : 05 61 00 77 44 – Fax : 05 61 00 40 - www.automobilesdelahaye.fr

BILAN DE L'OMPCA SAVE ET GARONNE

Sur Save et Garonne, l'heure est au bilan pour l'OMPCA*. Le 23 mars, M. Lacombe, vice-président de la communauté de communes en charge de l'économie, a présenté le résultat du travail mené depuis maintenant plus de deux ans. Comme toute opération de modernisation de ce type, 3 axes de travail avaient été définis : l'animation collective, les investissements structurants et la modernisation des points de vente.

L'animation collective a été le fait de l'association des commerçants artisans Atouts Save et Garonne qui a créé un site Internet, publié 3 numéros du journal des commerçants et surtout organisé la première foire d'automne en octobre 2014 qui a connu un beau succès.

Les communes de leur côté, ont investi dans l'objectif d'améliorer la visibilité et l'attractivité commerciale. C'est ainsi que des travaux sont en cours sur la halle couverte de Larra, que Daux investit pour accueillir un marché de plein-vent et que l'ensemble de la signalétique commerciale sera revue sur la communauté de communes. Une étude sur les polarités commerciales de Grenade est aussi en cours. En ce qui concerne les aides individuelles, 14 entreprises ont été aidées pour la modernisation de leur point de vente. Un peu plus de 65 000€ ont été attribués et le montant des travaux réalisés atteint 350 000€. L'aide conforte les artisans commerçants dans leur volonté d'investir et aussi génère de l'activité à des entreprises locales notamment du bâtiment.



Bilan positif pour le groupe de travail de l'OMPCA de Save et Garonne.

Pour sa part, la CMA est intervenue dans la réalisation de diagnostics développement ou accessibilité, a organisé des réunions d'information et mis en place une permanence sur Grenade. L'ensemble des présents, artisans commerçants, élus locaux et consulaires ont salué la réussite de l'opération.

**Opération de Modernisation des Pôles Commerciaux et Artisanaux*

LES FORMATIONS ORGANISÉES À GRENADE

- « Marchés publics : répondre aux appels d'offres » les 2, 3 et 9 novembre 2015
- « Maîtriser un logiciel comptable de A à Z » les 23-24-30 novembre et 1^{er} décembre 2015



POUR VOUS INSCRIRE :

contactez notre service formation au 05 61 10 71 31
Mail : formation@cm-toulouse.fr



Sicoval : une nouvelle zone d'activité adaptée aux TPE/PME

Fort des parcs d'activité orientés principalement vers les nouvelles technologies (Labège Innopole notamment), le Sicoval souhaite aussi offrir des opportunités d'implantation aux TPE/PME de production et de services.

Suite à une réflexion conjointe avec la CMA 31, cette offre d'accueil complémentaire se concrétise aujourd'hui par la commercialisation de **la Zone d'Activité des Monges située à Deyme**, en bordure de la RD 813 et à proximité de l'échangeur autoroutier de Montgiscard.

Cette zone d'activité, d'une surface de 11 ha, se compose de 33 lots aménagés et équipés, à partir de **1 200m² de superficie**. Certains sont déjà réservés, notamment par des entreprises artisanales. Le prix de vente s'établit à 45€/m².

Règlement du lotissement, cahier des charges, appui de l'architecte-conseil du Sicoval, critères qualitatifs et environnementaux, sont également des aspects à prendre en compte par le candidat à l'implantation.

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS :

Direction Aménagement, Urbanisme et Habitat du Sicoval, Jory Sormail
au 05 62 24 10 63, mob 06 11 21 47 47 ou jory.sormail@sicoval.fr

Artisanat de vitrine toulousain

Renouvellement de la convention de partenariat pour soutenir le commerce et l'artisanat de vitrine à Toulouse



Mardi 21 avril, le président Besnier a signé la nouvelle convention de partenariat avec la Ville de Toulouse et la Chambre de commerce et d'industrie pour favoriser l'attractivité du commerce et de l'artisanat de proximité.

Ce partenariat initié depuis 1996, se traduit aujourd'hui par une convention de 6 ans qui engage des actions jusqu'en 2020 dans le cadre d'un plan annuel. Le président Besnier a tenu à souligner l'intérêt de ce programme et en particulier l'action engagée depuis 3 ans

sur l'accessibilité des points de vente. C'est ainsi que le guide d'informations pratiques sur la réglementation en matière d'accessibilité des commerces aux personnes handicapées a été actualisé et distribué aux établissements toulousains. Et pour apporter un service com-

Dites oui à la FORMATION

Accessibilité

Formation organisée à Toulouse : « Rendre son commerce accessible aux personnes handicapées » les 7 et 14 septembre 2015 (8h45 à 12h15).

POUR VOUS INSCRIRE :
contactez notre service formation au 05 61 10 71 31 ou par mail : formation@cm-toulouse.fr

Signature de la convention par (de g. à d.) Louis Besnier, président de la CMA 31, Jean-Luc Moudenc, maire de Toulouse et Michel Roux, vice-président commerce de la CCIT.

plet aux chefs d'entreprise, un dispositif d'accompagnement a été mis en place sous la forme d'ateliers suivis de rendez-vous individuels avec une architecte compétente pour les aider à préparer et vérifier le contenu de leur Agenda d'Accessibilité Programmé.

CHEF D'ENTREPRISE ARTISANALE

VOTRE MÉTIER C'EST DIRIGER

Un parcours de « formation action », pragmatique et opérationnel au service de votre métier de dirigeant. Une action collective pour piloter la stratégie et le développement de votre entreprise.

Votre quotidien de dirigeant d'entreprise artisanale vous pousse à prendre seul des décisions intuitives et parfois stressantes !

- Vous souhaitez partager, échanger et développer de nouvelles compétences pour diriger votre entreprise artisanale.
- Vous souhaitez anticiper votre avenir, maîtriser votre développement, construire votre stratégie d'entreprise.
- Vous souhaitez prendre objectivement vos décisions à partir d'outils opérationnels, individualisés et adaptés au contexte de votre entreprise artisanale.

La CMA 31 a créé pour vous un parcours

pragmatique de mise en œuvre pour développer votre entreprise qui s'organise en :

- 1 Ateliers collectifs pour prendre de la hauteur sur vos outils commerciaux, financiers et de direction d'entreprise...
- 2 Réunions individuelles de mise en œuvre de vos apprentissages pour vous et vos proches collaborateurs au sein de votre entreprise.

3 Création en interne des outils nécessaires à vos prises de décisions et à la réussite de vos choix d'entreprise.

Venez-vous informer sur les bénéfices de cette démarche lors des réunions du :

- Mardi 8 septembre 2015, 8 h 30 à

Muret - Point d'appui MCEF, 8 rue Jean Jaurès.

■ Mardi 8 septembre 2015, 17 h 00 à Toulouse - CMA 31, 18 bis boulevard Lascrosses.

■ Mardi 15 septembre 2015, 8 h 30 à Labège - Sicoval, 65 rue du Chêne vert.

■ Mardi 15 septembre 2015, 17 h 30 à Grenade au Comité de Bassin d'Emploi, 10 A allées Alsace Lorraine.

CHOISISSEZ VOTRE RÉUNION et réservez votre place en vous inscrivant par téléphone au 05 61 10 47 15 ou par mail à nsiroit@cm-toulouse.fr

■ CLUB ENTREPRENEURS

Pourquoi rester seul dans l'aventure de la création d'entreprise? La Chambre de métiers et de l'artisanat a créé pour vous le Club Entrepreneurs.

Vous souhaitez :

- rompre l'isolement du créateur d'entreprise,
- vous informer lors de rencontres thématiques,
- être mis en relation avec d'autres chefs d'entreprise,
- partager des expériences.

Des rencontres régulières et conviviales permettent à de nombreux chefs d'entreprise de se réunir. La participation est gratuite et se ponctue par un cocktail, moment privilégié pour échanger entre participants et animateur.

Ainsi, nous aurons le plaisir de vous accueillir prochainement à partir de 18h30 :

- le 21 septembre à Fronton, sur la thématique : « comprendre la gestion et générer des bénéfices »,
- mi-octobre à Revel, sur la thématique : « négociations, réglementations et achats responsables dans les relations commerciales ».

VOUS INSCRIRE :
rendez-vous sur le site de la Chambre de métiers : www.cm-toulouse.fr, rubrique Club Entrepreneurs

COMMUNE DE BEAUCHALOT

UN NOUVEL ESPACE DÉDIÉ AUX ARTISANS DU COMMINGES

La fiabilité des études de faisabilité économique et financière réalisées par la CMA31 permet au projet d'être une complète réussite commerciale.



Madame Carole Delga a inauguré en présence du président Besnier, du maire Jean-Luc Picard et de nombreuses personnalités, le nouvel espace commercial de Beauchalot.

Le 29 mai dernier, M^{me} Carole Delga a inauguré en présence du président Besnier, du maire Jean-Luc Picard et de nombreuses personnalités, le beau projet d'espace commercial de la commune de Beauchalot.

Village rural de 520 habitants, situé à 10 km au nord de Saint-Gaudens, Beauchalot est une commune en développement de population avec d'autres villages autour, ce qui a offert la possibilité d'y implanter des activités artisanales et commerciales de proximité.

Déjà une boulangerie existait, implantée dans un grand bâtiment situé sur l'axe routier Saint-Gaudens / Toulouse à l'entrée du village. C'est dans ce bâtiment, appartenant à la mairie, que le conseil municipal et son maire Jean-Luc Picard ont décidé de réaliser ce projet d'espace commercial. Sollicitée par la mairie, la

Chambre de métiers et de l'artisanat a assuré les études économiques et financières du projet. Elle y a défini les activités susceptibles de s'y installer dans la complémentarité et dans la rentabilité, ceci en tenant compte du marché et de la concurrence environnante.

La CMA 31 a également œuvré pour mobiliser les financements, du FISAC, de la DETER et de la Région, ceci pour réduire au maximum les coûts d'investissements, difficiles à amortir en milieu rural.

Aujourd'hui, les résultats dépassent les prévisions pour l'ensemble des quatre activités : la boulangerie, déjà existante a été modernisée, et est gérée par un excellent professionnel, une boucherie-épicerie a été créée par un boucher d'expérience, un salon de coiffure a été également ouvert

par une jeune coiffeuse titulaire du brevet professionnel et enfin un marchand de fruits et légumes, déjà installé s'est transféré dans le dernier lot disponible.

Espace du pré commun à Beauchalot

4 artisans commerçants vous accueillent

- Gilles Sattler-Boucherie multi services Sattler
- Stéphanie Chakhs Salon de coiffure Chakhs
- Stéphane Lodes Boulangerie-pâtisserie Lodes. (Effectif : 5 salariés)
- Nadège De Cadaran Primeur fruits et légumes Nadège et François

CONTACT CMA :
antenne de Saint-Gaudens
Didier Ricou ou
Jean-François Agnès :
stgaudens@cm-toulouse.fr

Hygiène alimentaire Haute-Garonne

Chefs d'entreprise artisanale : Informez-vous !

Les textes réglementaires du **paquet Hygiène** présentent un certain nombre d'aspects sous la responsabilité du chef d'entreprise artisanale dans le domaine de l'alimentaire. Des mesures simples vous permettent de prévenir ces difficultés.

Vous reprenez une entreprise existante

Veillez à vous assurer de sa conformité en demandant au cédant de vous procurer les anciens comptes rendus d'inspection (Hygiène, Sécurité, Environnement...).

Vous créez votre entreprise artisanale ou transformez vos locaux actuels

Présentez vos plans ou consultez le guide "conception et équipements de locaux" sur le site de la chambre de métiers : www.cm-toulouse.fr / artisans et conjoints / sécurité, environnement, hygiène alimentaire, afin d'être sûr de

leur conformité, avant d'engager des fonds dans les travaux liés à l'aménagement du local.

Pour vous renseigner au mieux, la CMA de la Haute-Garonne vous propose des réunions d'information et un entretien avec un conseiller spécialisé pour vous informer au plus tôt sur la faisabilité de votre projet.

Ces conseils individuels et gratuits permettent de faire le point sur les impératifs liés à l'aménagement d'un local ou d'un véhicule mais également sur les **Bonnes Pratiques d'Hygiène** à respecter lors des fabrications, stockages ou manipulations de denrées alimentaires.

Nous vous proposons également des formations en hygiène alimentaire et un Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène (remis lors de la formation) afin de répondre aux exigences réglementaires. Ces formations sont ouvertes aux chefs d'entreprise et aux salariés. Elles peuvent faire l'objet d'une prise en charge.

Prochaines dates

• **Hygiène alimentaire :**

- 14 & 21 sept. 2015 (14h à 17h 30)
- 16 nov. 2015 (journée)
- 23 & 30 nov. 2015 (14h à 17h30) St-Gaudens
- 7 & 14 déc. 2015 (14h à 17h 30)

• **Restauration commerciale :**

- 27 & 28 juillet 2015 (2 journées)
- 15 & 22 sept. 2015 (2 journées)
- 8 & 15 oct. 2015 (2 journées)
- 12 & 19 oct. 2015 (2 journées) St-Gaudens
- 3 & 10 nov. 2015 (2 journées)
- 1 & 8 déc. 2015 (2 journées)

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

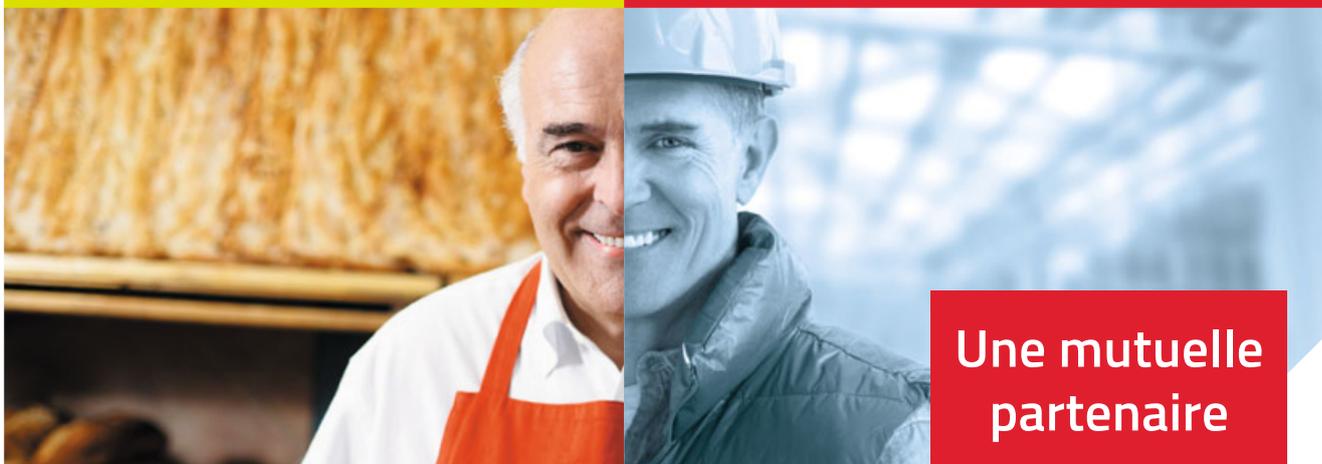
CMA contact : Jérémie Michel au
05 61 10 47 58, jmichel@cm-toulouse.fr

CONTACT :

Notre service formation peut vous renseigner au 05 61 10 47 28



Quelle mutuelle pour mon entreprise ?



Une mutuelle partenaire



Proximité, conseil, compétitivité...

Avec la Mutuelle PréviFrance, j'ai trouvé le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1^{er} janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.

Avec la Mutuelle PréviFrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.



N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE



www.previfrance.fr

Vos agences en Haute-Garonne :

TOULOUSE

- 80, rue Matabiau
- 11bis, pl. St-Cyprien
- 45, gde rue St-Michel

MURET

35, allées Niel

COLOMIERS

40, rue du Centre

ST-GAUDENS

34, bd Pasteur



**Mutuelle
PréviFrance**

Vous protéger, c'est naturel

MODULEM - LE BÂTIMENT MODULAIRE ÉCOLOGIQUE

LES BÂTIMENTS DU FUTUR DÈS AUJOURD'HUI

Quand construire devient un jeu d'enfant, facile, écologique et économique tout en privilégiant les ressources locales, voici le projet bâti par Cyril Moussard, gérant de l'entreprise ModuleM.



Maison modulaire en béton de chanvre.

LMA : Quelle est la philosophie de votre entreprise ?

Cyril Moussard : La société ModuleM s'est fixée pour ambition d'être un constructeur de référence tant pour ses clients que pour ses collaborateurs actuels et futurs. Nous cherchons avec humilité et ténacité à cultiver au quotidien des valeurs et attitudes essentielles et partagées :

- satisfaction du client,
- maintien du degré d'exigence,
- précision et discipline,
- authenticité - philosophie du travail bien fait.

LMA : À l'occasion de votre première participation au salon des maires 2014, ModuleM a reçu le prix de l'innovation 2014 pour son système Modulaire Bio Sourced (MBS). Pouvez-vous nous en dire plus ?

C. M. : Le bâtiment modulaire est de plus en plus utilisé pour la construction de nombreux projets. Cette solution permet de garantir un niveau de qualité attendu, dans des délais records et à des prix maîtrisés.

En parallèle, nous savons qu'il est impératif de reconcevoir l'habitat, grand consommateur d'énergie, afin de préserver la planète tant qu'il en est encore temps.

C'est en prenant conscience de tout ça que la société ModuleM a conçu et propose des bâtiments modulaires tridimensionnels en béton de chanvre conçus par des architectes (pas de modules standards) et techniquement supérieurs sur des critères de qualités thermiques, acoustiques et



esthétiques (finitions soignées).

Le modulaire en béton de chanvre apporte une réelle solution et ouvre la possibilité au plus grand nombre d'acquiescer à prix raisonné des bâtiments écologiques. Le béton de chanvre a fait l'objet de nombreuses études (CSTB, CETE...) qui concluent à tous les bienfaits de son utilisation dans la construction de bâtiments (très bon isolant thermique, qualité acoustique, matériau 100 % naturel, coût de la matière première peu élevé et disponible en grande quantité en Midi-Pyrénées...).

LMA : Quels sont vos projets ?

C. M. : Fin 2014, nous avons livré notre première maison modulaire en béton de

MODULEM
Activité : fabrication de bâtiment
Chef d'entreprise : Cyril Moussard
Adresse : 16 chemin Bellegarrigues,
31140 Aucamville
Téléphone : 09 60 15 75 64
Mail : contact@modulem.fr
Effectif : 4
Site internet : www.modulem.fr

chanvre au Monde à Garidech en banlieue toulousaine. Au vu de ce succès, nous voulons dans un premier temps développer la commercialisation locale de ce concept constructif révolutionnaire, puis créer un réseau de franchise afin de dupliquer notre méthode à d'autres régions ou pays.

CONTACT CMA 31 :
Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23
fpotagnik@cm-toulouse.fr

RENCONTRE ANNUELLE DU RELAI AGRICULTURE SUD-OUEST INNOVATION

Après les actions développées par le Pôle de compétitivité sur la naturalité, les emballages innovants ou les circuits courts, ces dernières années, la rencontre annuelle du Relai Agri Sud-Ouest Innovation se déroulera cette année sur 2 jours, les 9 et 10 septembre 2015, à Ondes lors du Salon Innov'Agri.

Un espace co-animé par le pôle de compétitivité Agri Sud-Ouest Innovation* et les membres du réseau 31 : la Chambre d'agriculture, la Chambre de commerce et la Chambre de métiers et de l'artisanat sera à votre disposition dans le village.

Au-delà de l'animation du stand, pendant les deux jours, deux événements sont programmés : une conférence pour promouvoir l'innovation, présenter le Pôle de compétitivité et son implication dans le milieu agricole et alimentaire, et la rencontre annuelle du Relais dont le



sujet sera la robotisation et l'automatisation dans les secteurs agricoles et agro-alimentaires.

Vous êtes un professionnel artisan de l'alimentaire ou du secteur de la mécanisation, nous sommes à votre disposition pour plus de renseignements.

CONTACT CMA 31 :
J. Michel au 05 61 10 47 58
ou jmichel@cm-toulouse.fr

* Le pôle de compétitivité accompagne les acteurs de la chaîne agro-alimentaire dans l'émergence, la conception et le montage de projets de R&D collaboratifs et innovants. Grâce au réseau de compétences interactives, Agri Sud-Ouest Innovation cherche à créer une synergie entre les acteurs des « agrochaînes » et à développer ainsi la compétitivité régionale.

OFFRES RÉSERVÉES AUX PROFESSIONNELS

Les solutions pour votre business



Sièges avant et volant chauffants⁽¹⁾



Système multimédia tactile avec navigation Europe⁽¹⁾



Caméra de recul⁽¹⁾



Nouvelle Hyundai i40



Nouvelle Hyundai i40 SW

Nouvelle Hyundai i40
1.7 CRDI 115 Business Blue Drive

3 4 9 €

PAR MOIS (2)
SANS
APPORT*

Location Longue Durée sur 48 mois et 80 000 km

SERVICES INCLUS

Entretien/Maintenance
Assistance 24h/24 - 7J/7
Garantie perte financière
Véhicule relais



HYUNDAI
LEASING

Nouvelle Hyundai i40 SW
1.7 CRDI 115 Business Blue Drive

3 6 9 €

PAR MOIS (3)
SANS
APPORT*

Location Longue Durée sur 48 mois et 80 000 km

Consommations mixtes de la gamme Hyundai i40 (l/100 km) : de 4,3 à 6,0. Émissions de CO₂ (en g/km) : 110 à 129.

(1) Les équipements sont disponibles selon versions et options. (2) Exemple de prix, au 26/05/2015, pour la Location Longue Durée d'une nouvelle Hyundai i40 1.7 CRDI 115 Business Blue Drive Intuitive, 6 cv, CO₂ 110 (g/km) pour une durée de 48 mois et 80 000 km. Les loyers comprennent entretien, maintenance, assistance 24h/24 - 7J/7, véhicule relais (5 jours panne, 5 jours accident, 5 jours vol) et garantie perte financière. *Offres réservées aux Professionnels, valables jusqu'au 30/06/2015, dans la limite des stocks disponibles, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Arval Partners et de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuel non contractuel. Arval Partners - Dénomination commerciale Cofiparc - SAS au capital de 1 000 005 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, bd Haussmann 75009 Paris.

N° d'identification TVA intracommunautaire : FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS : 07 027 946 (www.orias.fr).

CONCESSION LABEGE

3690 AVENUE DE LA LAURAGAISE
BP 28333 - 31683 LABEGE CEDEX
TEL : 05 61 00 77 44 - FAX : 05 61 00 77 40

CONCESSION TOULOUSE

124 AV ETATS UNIS
31200 TOULOUSE
TEL : 05 34 40 09 99 - FAX : 05 34 40 09 90

PRESSING

LES AIDES FINANCIÈRES POUR LES PRESSINGS EN 2015

Depuis la parution du nouvel arrêté « 2345 » le 5 décembre 2012, les obligations concernant les pressings ont évolué. La réglementation incite désormais les pressings à changer de technologies dans des délais courts, et les exigences concernant la ventilation se sont renforcées également. Pour s'y adapter, plusieurs dispositifs d'aides financières ont été mis en place pour les pressings.



© S. E. - Fotolia

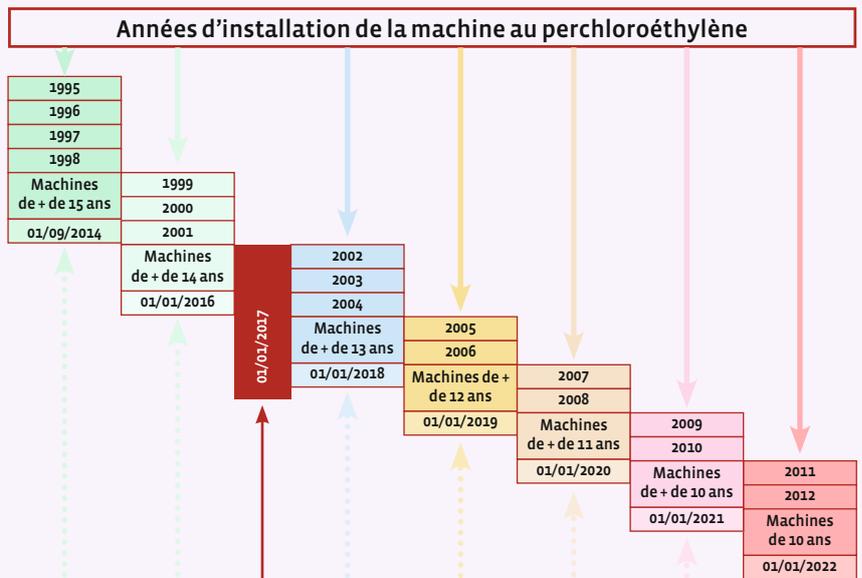
Quelles aides financières possibles ?

Dans le cadre du changement d'une machine de nettoyage à sec fonctionnant au perchloroéthylène, l'entreprise peut avoir droit à des aides financières en fonction de la technologie choisie.

Vous souhaitez changer d'équipement ? Avant tout achat, contactez votre CMA. Le conseiller de la CMA vous aidera à monter vos dossiers et à suivre la procédure.

Les dossiers de demande d'aide doivent toujours être déposés à l'organisme aidant AVANT tout achat.

Calendrier de sortie des machines au perchloroéthylène



Dates limites de changement de technologie

01/01/2017

- Obligation que la machine au perc soit équipée :
- d'évacuation automatique des résidus
 - de charbons actifs régénérables
 - d'un contrôleur de séchage (dry control)

Les machines non équipées d'un double séparateur doivent être remplacées sans délais.

CONTACT CMA 31 :
Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23 ou
potagnik@cm-toulouse.fr



Organisme financeur	Entreprise concernée	Équipements aidés	Montant de l'aide
Agence de l'Eau Adour Garonne	Pressings installés Autorisation de rejet de la commune	Kit aqua : machine + séchoir Ou machine à sec fonctionnant avec un autre solvant	Forfait de 9 000 €
CARSAT « aquabonus »	Pressing avec au moins 1 salarié À jour de ses cotisations Urssaf Avoir réalisé son document unique à jour	Combiné : Machine + Séchoir +/- cabine de détachage	40% du devis avec un plafond de 10 000 € d'aide limité à 70% aides publiques cumulées
ADEME	Pressing Ne pas avoir dépassé la date de limite de remplacement de la Machine de NAS	Kit aqua : machine + séchoir Ou Machine à sec pouvant fonctionner avec au moins deux solvants alternatifs	1 500 € Plafonné à 55% d'aide publiques cumulées
RSI Attention : cette aide est valable du 15 juin 2015 au 31 octobre 2015.	Entreprise sans salarié, au perchloroéthylène	Combiné aquanettoyage (lavage/séchage/ finition)	10 000 € HT par travailleur indépendant pour un combiné aquanettoyage Plafonné à 40% du devis HT

Artisanat d'art Haute-Garonne

LA GALERIE DES ARTISANS D'ART DE HAUTE-GARONNE FÊTE SON PREMIER ANNIVERSAIRE

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

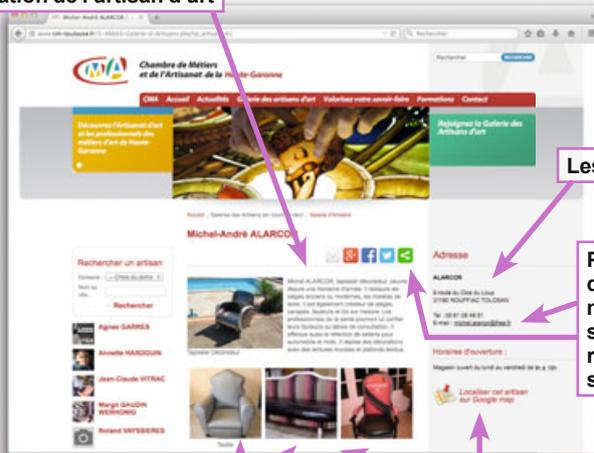
La Galerie des artisans d'art est destinée aux artisans du département qui possèdent le titre d'Artisan d'Art ou de Maître Artisan d'Art et qui souhaitent se faire connaître et participer à la promotion des métiers d'art.

46 entreprises des métiers d'art sont présentes sur la Galerie. À travers cette Galerie, nous proposons, **gratuitement**, aux professionnels des métiers d'art de présenter leur métier, leur savoir-faire et de communiquer sur des informations pratiques comme les horaires d'ouverture de leur atelier ou l'offre de stage de formation auprès du public. Les internautes ont la possibilité d'accéder directement au site Internet de l'entreprise mais aussi de géolocaliser rapidement. Dossier téléchargeable directement sur le Site de la CMA 31 www.cm-toulouse.fr ou par simple appel téléphonique au 05 61 10 47 18, on vous guidera.

CONTACT CMA :

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

Présentation de l'artisan d'art



Photos des réalisations (maximum 10)

Géolocalisation de votre entreprise

Une page entière vous est consacrée, alors n'hésitez plus à faire la démarche.



Estelle, conseillère entreprises Myriade.

Pour la santé de vos salariés, elle se charge de tout !

La protection santé des entreprises : notre métier depuis toujours.

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne plus de 1000 entreprises de tous secteurs. Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection santé parfaitement adaptée aux spécificités de votre entreprise.

2016 GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

À partir du 1^{er} janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Nos conseillers experts Myriade vous accompagnent simplement et rapidement dans cette démarche et vous apportent les meilleures solutions de protection sociale.

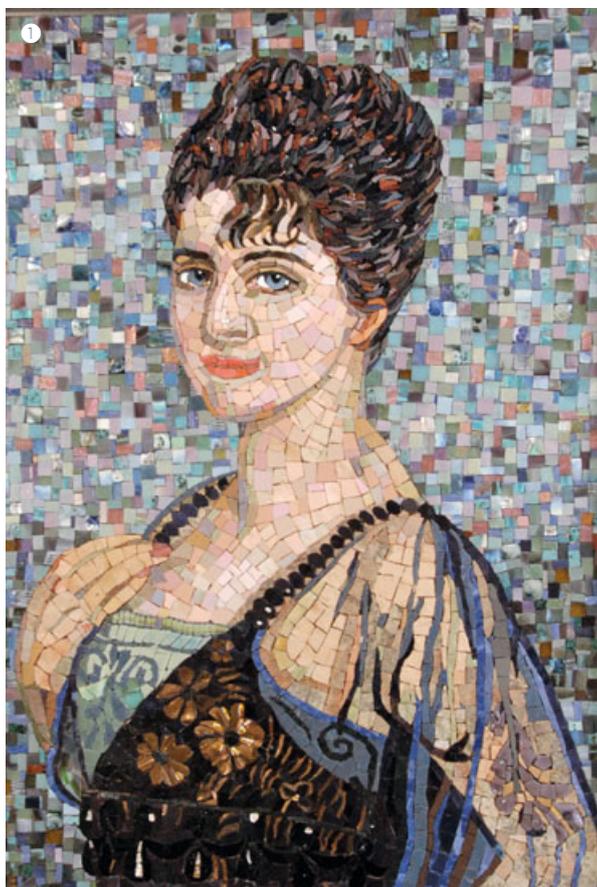
DEVIS RAPIDE ET GRATUIT
0810 120 130 | myriade.fr

PRIX D'UN APPEL LOCAL - Crédit photo : Stéphane ZAMANSKI - SIREN N° 317 442 176. Myriade groupe Eovi Mcd mutuelle. MYR90 05/15



SYLVIE POTIER - MOSAÏQUE D'ART

Finaliste au concours « Un des Meilleurs Ouvriers de France » 2015 (MOF), Sylvie Potier nous fait part de son expérience.



1. Œuvre finale Madame Rosenau.
2. Détail guipures robe.
3. Détail cadre et fond.

créé à rédiger le dossier écrit et à composer le documentaire photos détaillant toutes les étapes de réalisation.

LMA : Vous n'avez pas été Lauréate, comment avez-vous accueilli la décision du jury ?

S.P. : J'ai bien évidemment été très déçue compte tenu de l'implication personnelle et financière dans ce projet. L'œuvre est apparue un peu trop moderne aux yeux du jury. Cependant, je reste convaincue que cette expérience m'a permis d'acquies de nouvelles compétences. J'ai été confrontée à un sujet très difficile. La reproduction de peinture ainsi que la représentation humaine ne font pas parties de mes spécialités.

LMA : Quel conseil donneriez-vous à un mosaïste qui envisage de tenter sa chance ?

S.P. : Sa créativité devra être en adéquation avec le cahier des charges qui s'avère être très académique à mon sens. Sylvie Potier vous accueille sur rendez-vous dans son atelier, 37 rue Pasteur à Cazères (31). Tél. : 05 51 41 84 77, www.sylviepotier.com.

LMA : Vous avez décidé de vous lancer dans l'aventure du concours MOF 2015, pourquoi ?

Sylvie Potier : Il s'agit d'un titre très prestigieux. C'est la reconnaissance de ses pairs. Être MOF, c'est porter son métier avec fierté. De plus, le sujet de ce 25^e examen était plaisant et me paraissait intéressant.

LMA : De quel sujet s'agissait-il ?

S.P. : Il s'agissait de la reproduction d'un portrait de Madame Rosenau peint par Antonio de La Gandara au début du XX^e siècle que l'on peut admirer au musée du Petit Palais à Paris.

LMA : Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur l'organisation de cet examen ?

S.P. : J'ai pris la décision de participer en novembre 2013 après avoir pris connaissance du sujet. Puis, j'ai passé les épreuves qualificatives sur 2 jours en mars 2014 à

la maison de la mosaïque à Paray Le Monial située au sud de la Bourgogne. Nous étions 16 participants et avons été évalués notamment sur la technique de coupe à la marteline et au tranchet. À ce stade-là de la compétition, le tracé du portrait devait être prêt ainsi que le nuancier avec les matériaux imposés.

LMA : Vous avez été qualifiée à l'issue de ces épreuves, et ensuite ?

S.P. : Ensuite, d'avril 2014 à avril 2015, j'ai réalisé l'œuvre demandée au sein de mon atelier situé à Cazères. Ce ne sont pas moins de 800 heures passées à travailler sur ce projet sans compter le temps consa-

CONTACT :

Retrouvez également Sylvie Potier dans la Galerie des Artisans d'art de Haute-Garonne, site CMA 31 : www.cm-toulouse.fr

CONTACT CMA 31 :

Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou kguiraud@cm-toulouse.fr



La question de bon sens ?

QUESTION

« Je suis entrepreneur et j'emploie 2 salariés depuis 5 ans. Les évolutions actuelles de la réglementation sociale sur la santé m'impactent-elles? »

Nicole, 48 ans, fleuriste

Si votre entreprise n'est pas déjà soumise à un accord de branche en santé, le code de la Sécurité sociale vous amènera de manière obligatoire à mettre en place un contrat complémentaire Santé Collective au plus tard le 1er janvier 2016.

En tant que premier bancassureur français, le Crédit Agricole est à vos côtés pour anticiper en toute sérénité cette nouvelle obligation.

Au Crédit Agricole Toulouse 31, notre métier, c'est de vous accompagner et faciliter vos démarches lors de la mise en place de la Santé Collective dans votre entreprise au travers d'un contrat sur mesure adapté à vos besoins.

Crédit Agricole Toulouse 31 : 115 conseillers professionnels à votre service en Haute-Garonne.

Pour en savoir plus, rendez-vous
en agence ou sur
www.ca-toulouse31.fr



Contactez un conseiller au :

08 92 68 00 28

0,34 euro TTC/min

du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 14h à 18h.



www.mbhexpert.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@mbhexpert.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@mbhexpert.com

Cabinet MOULIS

42, Av. Victor Hugo – B.P. 42 – 82201 MOISSAC Cedex

Tél. : 05 63 04 95 78 – Fax : 05 63 04 42 52 – e-mail : cabmoulis@mbhexpert.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@mbhexpert.com

Promenade du Château 8 Place Lamothe Cadillac – 82100 CASTELSARRASIN

Tél. : 05 63 32 66 66 – Fax : 05 63 32 66 67 – e-mail : cfr82@mbhexpert.com

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole



Innovation
that excites

CHARGEZ UN MAXIMUM D'ÉQUIPEMENTS
DANS UN PRIX MINIMUM.

**30 JOURS
FLASH**
NISSAN UTILITAIRES



NISSAN NAVARA KING CAB OPTIMA

À moins de
8€
HT/JOUR⁽¹⁾

EN LLD SUR 60 MOIS
ET 100 000 KM⁽²⁾
Hors premier loyer de 6 192 € HT.



NISSAN NV200 OPTIMA

À moins de
5€
HT/JOUR⁽¹⁾

EN LLD SUR 60 MOIS
ET 100 000 KM⁽²⁾
Hors premier loyer de 4 124 € HT.



NISSAN NV400 OPTIMA

À moins de
7€
HT/JOUR⁽¹⁾

EN LLD SUR 60 MOIS
ET 100 000 KM⁽²⁾
Hors premier loyer de 6 612 € HT.

Laudis AUTOMOBILES

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

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

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

OFFRES DE LOCATION
LONGUE DURÉE TOUT COMPRIS
5 ANS
de garantie
d'entretien
d'assistance
de mobilité

Innovet Autrement. (1) Calculé sur un mois de 30 jours, hors 1^{er} loyer majoré. (2) Exemple pour Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima neuf à partir de 7,63 € HT par jour*, soit 59 loyers mensuels de 229 € HT* (après 1^{er} loyer de 6 192 € HT); **Modèle présenté** : Nissan NAVARA King Cab dCi 190 Business avec option peinture métallisée, 1^{er} loyer de 7 237 € HT puis 59 loyers de 259 € HT*. (3) Exemple pour Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima neuf à partir de 4,63 € HT par jour, soit 59 loyers mensuels de 139 € HT* (après 1^{er} loyer de 4 124 € HT); **Modèle présenté** : Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Business avec option peinture métallisée, 1^{er} loyer de 4 428 € HT puis 59 loyers de 147 € HT*. (4) Exemple pour Nissan NV400 FOURGON L2H2 3c3 dCi 125 Optima neuf à partir de 6,63 € HT par jour, soit 59 loyers mensuels de 199 € HT* (après 1^{er} loyer de 6 612 € HT); **Modèle présenté** : Nissan NV400 FOURGON L1H1 2t8 dCi 110 Optima avec option peinture métallisée, 1^{er} loyer de 5 628 € HT puis 59 loyers de 179 € HT*. *Location Longue Durée Maintenance Diac Location 60 mois (limitée à 100 000 km) comprenant extension de garantie de 2 ans (au-delà de la garantie constructeur 3 ans), l'entretien hors pneumatiques, l'assistance véhicule et personnes et véhicule de remplacement option référence, selon barème et conditions contractuelles à disposition dans le réseau. Restitution du véhicule en fin de contrat; sous réserve d'acceptation par Diac Location RCS Bobigny 329 892 388. N° GRAS : 07 004 987. Assistance et véhicule remplacement souscrits auprès d'Axia Assistance France Assurances, RCS Nanterre 451 392 724 - 6, rue André Gide 92321 Châtillon Cedex (opérations soumises à l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution - 61, rue Talibout 75009 Paris. Offres non cumulables avec d'autres offres, valables du 01/06/2015 au 30/06/2015 et réservées aux artisans, commerçants, professions libérales, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), dans les points de vente participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles N°B 899 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Vainis-le-Bretonneux Cedex.