

Bimestriel n°59 - 1€
Juillet-août 2007

le monde des Artisans

Édition de Haute-Garonne



**GILLES DE WIT : LE CHALLENGE
D'UN REPRENEUR LIRE P. 11**

LA CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT
présente
Les ARTISANALES DU COMMINGES 2007



Exposition Vente
Artisanat d'art et de tradition

Saint-Gaudens
du 30 juin au 18 juillet

Aspet
du 28 juillet au 19 août

Luchon
du 5 au 26 septembre

Artisanat.
Première entreprise de France.



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Haute-Garonne



Haute-Garonne

**3^E ÉDITION DES ARTISANALES
DU COMMINGES LIRE P. 6**



**DOSSIER : LA FILIÈRE
TERRE CUITE LIRE P. 12**



Apprentissage

**La voie
du succès**

**CENTRE DE FORMATION DES APPRENTIS
DE LA CMA 31 : APPRENTISSAGE
ET ALTERNANCE
LIRE P. 38**

EDF pour les professionnels.

Les offres électricité et gaz naturel, parlez-en avec votre patron.

EDF Pro vous propose aujourd'hui une solution électricité et gaz naturel adaptée à votre activité qui vous permet de réduire vos coûts énergétiques grâce à un accompagnement spécifique.



Pour vous accompagner
dans vos choix énergétiques

edfpro.fr
0 810 333 776*

L'énergie est notre avenir, économisons-la!

L'avenir est un choix de tous les jours



edf

pro



Indemnité de départ Élargissement du champ des bénéficiaires

Les commerçants et les artisans aux revenus modestes peuvent bénéficier d'une indemnité de départ quand ils cessent leur activité professionnelle, à condition d'avoir cotisé pendant plus de 15 ans au régime d'assurance vieillesse des professions commerciales ou artisanales. Jusqu'à présent, seuls le chef d'entreprise individuelle, l'associé en nom collectif et l'associé de fait pouvaient prétendre. Mais la prime a été étendue au gérant de SARL ou d'EURL ayant opté pour une imposition sur le revenu, par un arrêté du 17 avril 2007. Son montant, fixé par une commission locale, varie en fonction des ressources, de la durée d'activité et de la valeur estimée du fonds de commerce. La moyenne des ressources des cinq dernières années ne doit pas dépasser 9 550 euros si le demandeur vit seul et 16 970 euros s'il vit en ménage.

Communication Par ici les jeunes !

parcilesjeunes.fr : un site dédié à la jeunesse a fait son apparition le 20 juin dernier sur la toile. Mais qui donc se cache derrière ? L'artisanat bien sûr ! C'est ainsi que le fonds national de promotion et de communication de l'artisanat entend interpellé les 13-19 ans. Sa vocation : sensibiliser cette tranche d'âge aux opportunités et à la diversité qu'offre le secteur. La particularité de ce nouveau site ? Un principe éditorial type web-magazine. Le jeune accèdera aux informations sur l'artisanat au moyen de rubriques qu'il affectionne : musique et sons, mécanique, sport et nature... un peu à l'image des vitrines de l'Artiscope. Le site propose en outre pas moins de 300 témoignages audio et vidéo d'artisans ainsi qu'un forum.

La communication autour de ce site est tout aussi ciblée : campagne sur des radios prisées des jeunes, et sur le Web bien sûr, affichage... Rappelons que le secteur de l'artisanat avait été un précurseur dans la communication à destination des jeunes en ouvrant au printemps 2005, une blogosphère sur les métiers : le Club d'Arnaud sur laquelle, à ce jour, plus de 20 000 internautes témoignent de leur passion et de leurs expériences.

Services à la personne Des précisions

Un décret et une circulaire ont modifié la définition et les modalités d'exercice de plusieurs activités artisanales de services à la personne. Désormais, l'activité de petit bricolage, aussi appelée « prestations homme toutes mains » n'est plus soumise à la mise en place d'un système d'abonnement mensuel. L'intervention ne doit pas excéder deux heures et le montant total annuel de la prestation ouvrant droit à l'avantage fiscal pour le client est plafonné à 500 euros. Pour les travaux de petit jardinage, élargis au débroussaillage, le montant plafonné a été porté à 3 000 euros.

Grand prix 2007

« Que feriez-vous avec 7 500 euros pour développer votre activité ? » : c'est la question à laquelle vous devez répondre si vous voulez participer au Grand Prix Médicis des micro-entreprises. Le concours est ouvert à toutes les petites entreprises de moins de 50 salariés déjà établies.

Les dossiers sont ensuite analysés par les élèves de l'École des dirigeants et créateurs d'entreprise (EDC), partenaire de l'opération, et leurs enseignants. Un jury final, composé du parrain du Grand Prix Médicis et des organisateurs du Salon retiendra six dossiers. Les candidats sont alors invités à présenter leur projet pendant 45 minutes le 5 octobre à Paris (les frais de transport sont pris en charge par le Salon des micro-entreprises). Le gagnant recevra son prix sur le Salon, à Paris, le 9 octobre 2007. Dossiers de candidatures à retirer sur le site www.salonmicroentreprises.com et à renvoyer avant le 10 septembre 2007.

Introduit par la loi du 2 août 2005 en faveur des PME, le tutorat en entreprise vient d'entrer en vigueur. Deux décrets du 29 mars 2007 viennent en effet de préciser les modalités d'application de ce dispositif, qui permet à un cédant d'accompagner son successeur ponctuellement. Sont autorisés à signer une convention de tutorat après la cession, les cédants affiliés au régime social des indépendants qui ont liquidé leurs droits à la retraite. Le contrat précise notamment le contenu des actions à engager par le tuteur (gestion financière, comptable, méthodes de

Dispositif Le tutorat en entreprise

vente et de promotion...), les modalités pratiques de leur mise en œuvre, la durée du tutorat (comprise entre 2 mois et 1 an, renouvellements inclus), ainsi que le montant et les modalités de versement, par le repreneur, d'une éventuelle rétribution du tuteur. Le tuteur qui perçoit une rétribution reste affilié au régime social des indépendants (RSI). Il doit adresser une copie de la convention à la caisse dont il dépend. Si la prestation n'est pas rémunérée, le repreneur doit procéder à l'affiliation du tuteur au régime de protection contre les accidents du travail et les maladies professionnelles des salariés et s'acquitter de la cotisation due à ce titre. La convention de tutorat doit être conclue au plus tard dans les soixante jours suivant la date de cession de l'entreprise, ou à compter de la date d'entrée en vigueur du décret pour les cessions intervenues après le 1^{er} janvier 2006. À noter que le tuteur peut prétendre à une prime de transmission de 1 000 euros.

BIENTÔT Les Artisanales 2007



L'année dernière, près de 63 000 visiteurs avaient fait le déplacement.

Le 14^e Salon national de l'artisanat ouvrira ses portes le 12 octobre prochain à Chartres. Cette année, les métiers du verre, ceux de la mode et du bâtiment seront particulièrement mis en lumière. Les visiteurs pourront découvrir le verre dans tous ses états dans un espace spécialement aménagé, épuré et jouant avec les rayons du soleil. À travers le pôle réservé au bâ-

timent, c'est l'éco-construction qui sera mise à l'honneur. Défilés et créations seront, quant à eux, les points forts de l'atelier mode... sans oublier l'Atelier gourmand de la Cosmetic Valley Parfum. Le Salon se veut cette année soucieux de l'environnement et sensoriel, comme en témoigne le nouveau site des Artisanales.

www.les-artisanales.com



édito

Pierre Pérez, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne

Quel avenir devant nous ?

Déjà avant l'élection présidentielle, nous savions, quel que soit le candidat ou la candidate qui sortirait des urnes, que rien ne pourrait être comme avant.

Les problèmes sont devant nous et il faut les régler dès à présent. Demain, il sera trop tard ! Les délocalisations, les erreurs de management, l'attente des jeunes, le sort des personnes âgées. Nous sommes tous concernés, quels que soient nos choix politiques.

Paradoxalement et malgré la dette, notre pays est riche : riche en savoir, riche en ressources, riche en expérience, riche en compétence.

En revanche, il ressemble, suivant les circonstances, au village d'Astérix avec ses Gaulois querelleurs ou à la Belle au bois dormant.

Est-ce pourtant si compliqué de faire avancer tout le monde dans le même sens ? Et pourtant, quand je regarde autour de moi, je ne peux pas m'empêcher d'être optimiste... Et de penser qu'il suffirait de presque rien.

Chaque jour, je rencontre des hommes et des femmes, des chefs d'entreprise et des salariés. Ils « bossent » ensemble, gagnent leur vie, et participent à l'investissement de leur territoire. Or tout en étant dissemblables, ils arrivent à vivre ensemble. Alors, prenons un peu de leur culture pour changer et avancer !

événement en

Bilan et projets

Quelle place

Au moment où j'écris ces mots, les élections sont à peine terminées.

Nous espérons que les questions que nous avons posées obtiendront des réponses satisfaisantes.

■ Quels seront la place et le rôle de l'artisanat dans le développement de notre économie et de l'emploi ?

■ Quelles mesures seront prises pour réduire les obstacles administratifs au développement des entreprises, pour promouvoir un véritable statut de l'entreprise individuelle, pour réformer l'assiette des cotisations sociales de solidarité afin que le travail ne supporte plus l'essentiel de ces cotisations ?

■ Quelles mesures seront prises pour soutenir l'implantation des entreprises en milieu rural et préserver celles des centres villes ?

■ Que sera-t-il fait pour créer les conditions d'une

concurrence équitable entre tous les acteurs économiques du monde rural ?

■ Quelle représentation pour les chambres de métiers et de l'artisanat en Commission nationale de l'équipement commercial ?

■ Quelle sera la position des pouvoirs publics en matière d'ouverture des magasins le dimanche (ouverture à laquelle nous sommes opposés) ?

■ Quelles réformes en faveur de l'orientation des jeunes, du statut des apprentis et d'incitation des apprentis à se former ?

La liste n'est pas exhaustive mais en l'état elle constitue autant de thèmes auxquels nous serons très attentifs. Des réponses apportées, dépendra la capacité de notre secteur à se développer. Néanmoins un regret ! L'absence d'un ministère ou

SOMMAIRE

Haute-Garonne
Actualités

6 www.cm-toulouse.fr :

de l'information 24h/24

7 Interview de Guy

Bonnet, artisan sans frontières

8 **Quel est le rôle de votre conjoint(e) dans votre entreprise**

Haute-Garonne
Transmission

10 **Nouveau dispositif :**

entrée en vigueur du tutorat en entreprise

11 Rencontre avec Gilles

de Wit : «Maintenir

l'emploi en milieu rural»

Haute-Garonne
Dossier

12 **La filière terre cuite**

Bien gérer
votre entreprise

16 Peintures Guémart :

une véritable



6 De l'information 24 heures sur 24 sur le site de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

stratégie de communication.

18 **Faites fructifier**

vos trésoreries

20 Nouveaux produits pour l'artisan

Haute-Garonne

pour l'artisanat ?

d'un secrétariat d'État pour l'artisanat. Est-ce un oubli ? En tout cas, c'est regrettable. Il n'en reste pas moins que l'avenir de l'artisanat repose d'abord sur les artisans eux-mêmes. S'il y a bien un secteur qui a toujours compté uniquement sur ses propres forces et valeurs, c'est bien le nôtre.

Comme je le rappelai lors de notre assemblée générale du 25 juin en insistant particulièrement sur le rôle des artisans dans la société et celui des chambres de métiers et de l'artisanat à leurs côtés. Ce fut aussi l'occasion pour nous, pour les élus de notre organisme consulaire de faire à mi-chemin un bilan du travail effectué depuis le début de l'année et de vérifier que nous tenons bien le cap.

■ Le renforcement de notre présence au sein des différentes instances territoriales (villes, communautés d'agglomération, bassin de vies, etc.).

■ L'optimisation des ser-

vices rendus aux futurs créateurs par un niveau de prestations sans cesse renouvelés.

■ La poursuite du partenariat avec l'université. Il sera au cœur de la table ronde que nous organiserons en novembre à la chambre de métiers et de l'artisanat (ce sera notre IV rencontre après celles consacrées à l'entrepreneuriat au féminin, à l'éco-construction, et aux nouveaux comportements d'achats des consommateurs dans l'alimentaire).

■ L'élargissement du dispositif de formation pour les artisans et futurs chefs d'entreprise avec la mise en place d'une offre de service sur-mesure et adaptée à chacun.

Et puis, il y a les grands dossiers sur lesquels nous devons continuer à travailler pour faire valoir à chaque instant la place de l'artisanat.

Je pense à l'ouverture de la deuxième ligne de métro



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

Haute-Garonne

qui va sans doute modifier sensiblement le paysage en créant chez nos concitoyens de nouvelles habitudes et de nouveaux réflexes de consommation.

Nous devons être attentifs aux réactions des artisans et savoir les écouter afin d'être auprès de nos interlocuteurs un véritable relais d'opinion et une réelle force de proposition.

Ne négligeons pas non plus d'autres dossiers qui sem-

blent néanmoins plus lointains. Il nous appartient également d'imaginer l'avenir. Je pense en particulier au grand contournement de Toulouse et à l'arrivée du TGV à Marengo. Certes, il nous reste du temps, mais les discussions et les débats qui vont s'ouvrir, doivent être considérés comme des moments privilégiés de réflexion destinés à faire émerger des idées nouvelles.

Pierre Pérez



15 Entreprises : l'histoire d'une petite boulangerie en or...



32 Pour une bonne maîtrise des déchets dans le bâtiment.



39 Concours, la classe de 1^{re} année Bac pro mécanique auto récompensée



41 Zoom sur l'apprentissage en Comminges

23 Transmettre son entreprise à sa famille
28 Prévenir les difficultés de son entreprise

32 Gestion des déchets dans le bâtiment

Haute-Garonne
Savoir-faire

38 CFA : apprentissage et alternance

39 Gros plan sur quelques-unes de nos formations
39 Examen : les apprentis planchent sur le CAP Boucher
40 Apprentissage :

la voie du succès
41 Rentrée 2007 : un partenariat avec l'IUT Paul Sabatier
42 La formation : pour développer votre entreprise

Le numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 15 et 34 à 48 pour les abonnés de Haute-Garonne.

LE MONDE DES ARTISANS - Édition de Haute-Garonne n°59 - Juillet-août 2007 ■ Directeur de la publication : François Bussac ■ Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvinec ■ RÉDACTION : Édimitiers - 01 42 74 28 78 - Directrice de la rédaction : Claire Tillier - Ont collaboré à ce numéro : Patrick Lenormand, Ann-Karen Bartoszewski, Denis Perrin (AMP), J.-P. Gourvest (AMP), François Angers (AMP), Charles-Arthur Thuillier. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne ■ PUBLICITÉ - ÉDIMÉTIERS - 84, bd de Sébastopol - 75003 Paris - ÉDITION NATIONALE : Mathieu Tournier - Tél. 01 42 74 28 73, fax 01 42 74 28 35, e-mail m.tournier@editions-mirabelle.com - ÉDITIONS DÉPARTEMENTALES : Thierry Jonquière, Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail thierry.jonquiere@wanadoo.fr ■ CONCEPTION ÉDITORIALE ET GRAPHIQUE - FABRICATION : Pixel image, 03 87 69 18 04 ■ Éditeur : Édimitiers, 84 boulevard Sébastopol, 75003 Paris, Tél. 01 42 74 28 78, fax 01 42 74 28 35, info@edimietiers.com ■ N° commission paritaire : 0311 T 86957 - Dépôt légal : juin 2007 - Imprimerie : Socos print (88).

L'actualité dans la Haute

Site Internet de la Chambre de Métiers www.cm-toulouse.fr

De l'information 24h/24

Depuis sa création en 1998, le site Internet de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ne cesse d'évoluer, attirant de plus en plus d'internautes. Le nombre de visiteurs sur le site a en effet doublé ces deux dernières années passant de 66 700 visiteurs en 2004 à 127 200 fin 2006.

Retrouvez chaque semaine l'actualité de l'artisanat sur le site Internet de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat www.cm-toulouse.fr

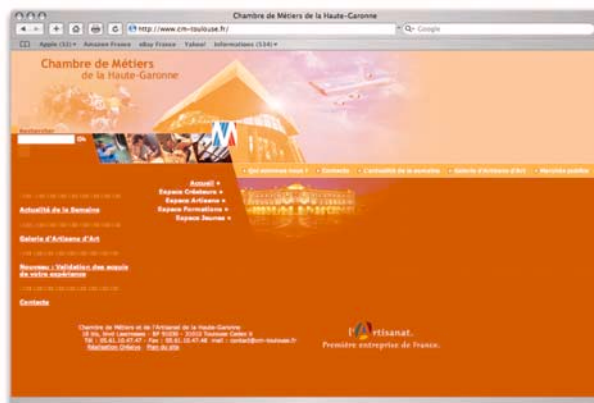
L'actualité de la semaine

Dès la page d'accueil, vous accédez directement à la rubrique « actualité ». Agenda des manifestations, salons, prix et concours, mais aussi brèves juridiques fiscales et sociales. En quelques lignes, vous découvrez l'informa-

tion professionnelle actualisée chaque semaine.

La nouvelle galerie de l'artisanat d'art

L'artisanat d'art, occupe une place privilégiée sur notre site Internet. « La galerie des artisans d'art » vous présente une dizaine d'artisans d'art reconnus pour leur talent et remarqués lors du Salon « Savoir-faire des artisans d'art en Midi-Pyrénées » en octobre dernier. Depuis le début de l'année, plus de 2000 visi-



Ci-dessus : la page d'accueil.

Alors n'hésitez pas à venir visiter notre site !

teurs ont déjà découvert la nouvelle « galerie ». Si vous souhaitez figurez dans cette rubrique, contactez le service communication.

CONTACT :
CHRISTINE VAIRETTI.
Tél. : 05 61 10 47 96, e-mail :
cvairetti@cm-toulouse.fr

Salon Troisième édition des Artisanales du Comminges

Depuis fin juin, la ville de Saint-Gaudens est la première à accueillir les Artisanales du Comminges.

Organisée par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne, avec le soutien du conseil régional Midi-Pyrénées, cette manifestation est l'occasion pour un public nombreux de découvrir les créations d'artisans des départements de la Haute-Garonne, des Hautes-Pyrénées et de l'Ariège. Travaillant diverses matières, le cuir, la terre, le bois, le marbre, le fer, le verre, les artisans découpent, modèlent, forgent avec un savoir-faire remarquable et nous font découvrir des



meubles, des miroirs, des faïences, des tapisseries, des broderies et bien d'autres créations. Tout au long de la période estivale, ce sont trois sites qui accueillent

à tour de rôle les Artisanales du Comminges 2007 avec quatre-vingts artisans exposants :

■ SAINT-GAUDENS dans la Halle au Grain, du 30 juin au 18 juillet.

■ ASPET dans la Maison des Trois Vallées, du 28 juillet au 19 août.

■ LUCHON dans la Maison des Cristes, du 5 septembre au 26 septembre. Cette 3^e édition des Artisanales du Comminges confirme, si besoin était, à la fois le dynamisme des artisans et l'engagement de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat à leur service.

CONTACTS : DIDIER RICOU ou J.-F. AGNÉS
CMA Antenne de Saint-Gaudens,
Tél. : 05 61 89 17 57

Interview

Artisan sans frontières

Guy Bonnet, électricien originaire de Muret, a reçu le « Passeport d'artisan sans frontières » pour la mission qu'il a réalisée en mai 2006 à Kidal au Mali, au profit de jeunes apprentis et adultes qui ont été formés à l'électricité du bâtiment. Ce passeport est la reconnaissance du Cosame et du réseau des Chambres de Métiers pour l'expertise, la motivation et la réussite de sa mission de formation.

CMA 31 : Vous vous êtes orienté très tôt vers la formation ?

Guy Bonnet : Oui, après une formation en apprentissage, je suis devenu artisan électricien, dépannage électroménager, puis maître d'apprentissage jusqu'en 1980. Cette expérience m'a permis de choisir par la suite le métier de formateur pour devenir responsable péda-

gogique de ma structure de formation.

Quelles raisons vous ont amenés à vous investir dans cette aventure avec le Cosame ?

« Apprendre à pêcher, plutôt que de donner du poisson. Réaliser un rêve, apprendre à ceux qui n'ont rien, leur donner les armes pour manger, se sortir de la

misère et avoir l'espoir d'un lendemain plus juste ». Le compagnonnage avec la Cosame me permet d'apporter mes connaissances, mes savoir-faire, afin d'aider les jeunes à apprendre un métier qui puissent à terme les nourrir.

Et dans l'avenir...

Je dois effectuer des missions au Cambodge pour l'ONG « Pour un sourire d'Enfants » destinés aux enfants « travaillant » sur la décharge de Phom-Phen. Ma mission sera d'aider à la mise en place de la filière électricité de la toute nouvelle école du bâtiment et d'apprendre les

fondements de la pédagogie aux futurs formateurs. Le centre ouvrira en septembre et formera des jeunes aux métiers de l'électricité, de la plomberie et des métiers de la finition (peinture et carrelage).

Avez-vous un message à transmettre ?

Oui, je voudrais lancer un appel aux artisans : Si vous êtes spécialiste dans les métiers du carrelage, de la peinture et de la plomberie, prenez contact avec moi (guy.bonnet2@free.fr). Je vous mettrai en rapport avec Jean-Paul Audigé (PSE) et Emilie Court (Cosame).

Métiers de la restauration-conservation du patrimoine

L'excellence récompensée



Participez au prix SEMA 2007 des professionnels. Dans le cadre de son action de promotion des métiers d'art et de soutien aux entreprises, la CMA de la Haute-Garonne organisatrice du jury départemental a décidé d'octroyer un chèque de 1 000 € au lauréat 2007.

Cette édition est réservée aux métiers de la restauration-conservation du patrimoine. L'entreprise primée bénéficiera en outre des retombées médiatiques de la remise du prix lors d'une manifestation organisée à cette occasion en présence de la presse et de nombreux invités. Elle participera ensuite à la sélection régionale, puis nationale. Les jurys prennent leur décision selon trois critères : la qualité de l'œuvre, la qualité du dossier, la dynamique de l'entreprise. Le prix départemental SEMA des professionnels des métiers d'art reçoit également le soutien du Conseil Général de la Haute-Garonne.

Règlement et dossier de candidature sont à votre disposition à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne (contact 05 61 10 47 25). Vous pouvez également les télécharger sur le site www.cm-toulouse.fr. La date limite de remise des dossiers et de l'œuvre est fixée au 15 septembre 2007. Pour toute information complémentaire concernant ce prix : CONTACT : NADINE CAZES - ncazes@cm-toulouse.fr

Calendrier 2007

Les manifestations de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

- Juin : 3^{es} Rencontres de la CMA, « Les nouveaux comportements d'achat du consommateur dans l'alimentaire. Quelles conséquences pour l'artisanat de demain. »
- Juin : assemblée générale
- Juin, juillet, septembre : exposition artisanat d'art « Les Artisanales du Comminges »
- Octobre : inauguration du pôle automobile au CFA à Muret
- Octobre : remise prix SEMA
- Novembre : remise des Trophées de la création reprise, « Semaine nationale de la création reprise »
- Novembre : 4^{es} Rencontres de la CMA, « L'Artisanat : un avenir pour un jeune diplômé » (partenariat artisanat/université)
- Décembre : assemblée générale
- Décembre : manifestation au CFA à Muret

BREF

Mention Artisans d'art pour être mieux informés : soyez reconnus

Vous avez la qualité d'artisan (diplôme professionnel ou six ans d'expérience en qualité de chef d'entreprise dans l'activité) et exercez un métier figurant sur la liste officielle « Métiers d'Art » consultable sur le site de la CMA31 www.cm-toulouse.fr. Demandez l'inscription de la mention spécifique « Artisan d'Art » en adressant une lettre de motivation au répertoire de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Par une meilleure identification de votre entreprise, cette mention vous permettra notamment de recevoir les informations sur les actions mises en place en faveur de votre secteur d'activité.

CONTACTS : RÉPERTOIRE DES MÉTIERS, Tél. : 05 61 10 47 24 ou **NADINE CAZES**, Tél. : 05 61 10 47 20, e-mail : ncazes@cm-toulouse.fr

Couture Une délégation de Hanoï reçue à la CMA



Dans le cadre de la semaine culturelle en partenariat avec la ville de Toulouse, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat a reçu une délégation de Hanoï. À cette occasion, une présentation du savoir-faire artisanal des métiers de la couture a été organisée en collaboration avec M^{me} Annie Ros vice-présidente de la Chambre de Métiers et présidente du syndicat des couturières.

Juillet 2007 : obligation du statut pour le conjoint Quel est le rôle de votre conjoint(e) dans votre entreprise ?

Si votre conjoint exerce une activité régulière à vos côtés, c'est-à-dire qu'il participe de façon directe à la vie de l'entreprise à titre habituel et professionnel, vous devez obligatoirement opter pour un statut :

- conjoint-collaborateur
- conjoint salarié
- conjoint associé.

Mon conjoint, salarié hors de l'entreprise, participe également à la vie de mon entreprise, que dois-je faire ?

Vous devez opter pour le statut de conjoint-collaborateur, puisqu'il ne peut plus collaborer sans statut. Par contre, il cotisera également à votre caisse de retraite artisanale.

Je suis gérant majoritaire de mon SARL, mon conjoint ne possède aucune part, peut-il être déclaré conjoint-collaborateur ?

Oui, mais le conjoint ne doit détenir aucune part. Ce statut s'adresse aussi aux conjoints des gérants associés uniques d'EURL. La société doit avoir maximum 20 salariés.

Mon conjoint retraité, souhaite collaborer à mon entreprise peut-il le faire ?

Oui, il peut être mentionné

comme conjoint-collaborateur (puisque'il n'y a pas versement d'un salaire) mais il devra cotiser à votre caisse de retraite et si sa retraite est versée par le RSI (régime des indépendants) elle sera diminuée de la partie retraite complémentaire.

Mon conjoint peut-il rester sans « statut » ?

Oui, mais il ne participe en aucune façon à l'activité de mon entreprise.

Pour l'ensemble de ces questions et celles que vous vous posez sur l'obligation d'un statut pour votre conjoint, nous vous invitons à **CONTACTER** sans tarder le **CENTRE DE FORMALITÉS** de votre CMA qui vous accompagnera dans votre démarche en appelant le 05 61 10 47 71 ou à envoyer vos questions à pperdomo@cm-toulouse.fr

Le BCCEA Une formation adaptée et indispensable pour le conjoint d'artisan !

Pilier de l'entreprise, le conjoint (ou le collaborateur du chef d'entreprise) joue un rôle clé au sein de l'entreprise artisanale. Il assume aussi bien les tâches administratives, la comptabilité, la gestion que la fonction commerciale et la vente.

Souvent peu reconnu dans son travail, il assiste, dans l'ombre, le chef d'entreprise. Pour valoriser la place du conjoint dans l'entreprise, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat met en avant une formation des plus adaptée et des plus complète : le BCCEA, brevet du collaborateur de chef d'entreprise artisanale. Titre homologué de niveau IV depuis 1993, le BCCEA est plus qu'un simple diplôme, c'est une reconnaissance pour le conjoint qui voit son travail valorisé au sein de l'entreprise. Il permet d'aller plus loin dans la gestion de l'entreprise grâce à des modules complets : gestion, bureautique/ secrétariat, communication et techniques commerciales. La formation se déroule sur trois ans, à raison d'un jour par semaine (hors congés scolaires). Si le rythme est soutenu, le résultat est d'autant plus encourageant : compétences renforcées, plus de rigueur dans le suivi de

l'entreprise et meilleure compréhension des documents comptables. Le BCCEA est une réelle qualification professionnelle : il offre des compétences spécifiques et permet de renforcer la fonction de collaborateur dans l'entreprise. Deux nouvelles sessions ouvrent à compter du mois d'octobre à Toulouse : Bureautique/secrétariat et gestion d'entreprise. Vous souhaitez être davantage reconnu dans votre travail ? Vous aimeriez affirmer votre fonction dans l'entreprise et avoir davantage confiance en vos compétences ? Lancez-vous dans l'aventure du BCCEA et débutez la formation dès la rentrée !

Pour vous inscrire **CONTACTEZ** dès maintenant **FRÉDÉRIQUE CIECKA** au 05 61 10 47 28.

ÊTRE À VOS CÔTÉS, c'est aussi

évaluer et répondre à l'intégralité de vos besoins.

• MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

→ Assurez la continuité de votre activité en cas de sinistre (envoi de prestataires 24h/24, 7j/7, remise d'un chèque d'acompte et indemnisation sous 48 h maximum dès réception de votre accord).

• PROTECTION DU CHEF D'ENTREPRISE

→ Maintenez votre niveau de vie à tout moment grâce à nos assurances Complémentaire Santé, Prévoyance et Retraite, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux.

• ASSURANCE AUTO

→ Choisissez une assurance sur mesure qui inclut l'Assistance 0 km avec prêt d'un véhicule si nécessaire.

• VIE PRIVÉE

→ Habitation, épargne, assurance scolaire... Protégez également votre vie privée avec les assurances MAAF.

MAAF Assurances S.A. - SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 160 000 000 Euros entièrement versé - R.C.S. NIORT B 542 073 680
ENTRÉE EN REGISTRE PAR LE CODE DES ASSURANCES - Adresse : Chauray - 79036 NIORT Cedex 9 - www.maaf.fr - Ref. AGQIC - 05/06

Pour rencontrer un conseiller en clientèle Professionnelle et obtenir gratuitement une étude personnalisée.

→ Appelez le  N° Indigo 0 825 325 350

0,12€ TTC/mn à partir d'un poste fixe



www.maaf.fr

la référence qualité prix

Transmission Haute-

Action transmission reprise

Votre CMA se mobilise

CONTACT CMA : Action transmission, 05 61 10 47 14, NATHALIE WATEK, e-mail : nwatek@cm-toulouse.fr

Pour faciliter la transmission de votre entreprise, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne vous oriente dans votre démarche.

Un conseiller spécialisé dans la transmission/reprise vous rencontrera au sein de votre entreprise pour réaliser :

- un diagnostic économique,
- un rédactionnel pour la diffusion de manière anonyme, de votre offre de ven-

te de fonds sur les sites Internet, www.actcontact.net et www.bnoa.net ainsi que sur notre bulletin trimestriel d'affaires à céder.

Votre conseiller assurera une mise en relation avec les repreneurs, sélectionnés en fonction de critères définis en commun.

Nouveau dispositif

Entrée en vigueur du tutorat en entreprise

Afin de favoriser les transmissions d'entreprises, la loi du 2 août 2005 en faveur des PME a créé le tutorat en entreprise. Ce dispositif qui permet au cédant d'une entreprise d'effectuer une prestation de tutorat auprès du repreneur, vient d'entrer en vigueur suite à la publication de plusieurs décrets.

Le décret n°2007-478 du 29 mars 2007, apporte des précisions sur les conditions à remplir pour être tuteur et sur le contenu de la convention de tutorat. Une convention de tutorat doit être conclue entre le cédant (tuteur) et le repreneur au plus tard dans les 60 jours suivant la date de cession de l'entreprise. Sa durée d'application est comprise entre 2 mois et 1 an renouvellements inclus. Cette convention détermine : le contenu des actions à engager par le tuteur envers son cessionnaire (gestion financière, comptable, métho-

des de vente et de promotion, gestion de la clientèle et des fournisseurs). Le cas échéant, le montant et les modalités de versement, par le cessionnaire, de la rétribution du tuteur et de remboursement des frais éventuels supportés par ce dernier dans le cadre de sa prestation. Lorsque le tuteur perçoit une rétribution, il reste affilié au régime social des indépendants (RSI). Le repreneur doit procéder à l'affiliation du tuteur au régime de protection contre les accidents du travail et les maladies professionnelles des travailleurs salariés.

Tutorat et prime à la transmission

Des précisions

La loi en faveur des PME du 2 août 2005 permet au cédant d'une entreprise de conclure une convention de tutorat avec le repreneur de son affaire, sous réserve de demander la liquidation de sa retraite. Le cédant qui accompagne ainsi le repreneur de l'entreprise bénéficie d'une prime à la transmission. La convention de tutorat doit être signée dans les 60 jours suivant la date de cession de l'entreprise, pour une durée obligatoirement comprise entre 2 mois et 1 an. Pour bénéficier de la prime à la transmission, dont le montant est fixé à 1 000 euros, le tuteur adresse une demande complète à sa caisse du RSI dans les 3 mois suivant la liquidation de sa retraite.

CONTACT CMA : HERVÉ BÉTEILLE, Tél. : 05 61 10 47 18, e-mail : hbeteille@cm-toulouse.fr

Bourse Quelques annonces (extraites de notre fichier)

Affaires à céder

- **Offre 43 823.** Entreprise de dépannage et entretien de chauffage, gaz et plomberie. Située à l'ouest de l'agglomération toulousaine. Clientèle de particuliers. CA : 226 000 €. Contact : Florence Roth au 05 61 10 47 19.
- **Offre 43 789.** Magasin de fleurs situé dans centre commercial au sud de l'agglomération toulousaine. CA : 82 000 €. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18.
- **Offre 42 560.** Atelier de fabrica-

tion de mobilier. Situé au sud-ouest de l'agglomération toulousaine. 21 salariés. Atelier de 4 000 m². CA : 1 768 000 €. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18.

■ **Offre 43 851.** Entreprise de chauffage, sanitaire et énergies nouvelles. Située à Revel. 7 salariés. Local de 250 m². CA : 847 000 €. Contact : Nadine Cazes au 05 61 10 47 20.

■ **Offre 43 630.** Boucherie-charcuterie. Située Toulouse centre. Locaux de 80 m². CA : 189 000 €. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18.

■ **Offre 43 909.** Salon de coiffure situé au nord de l'agglomération toulousaine. Très bon emplacement. CA : 46 000 €. Contact : Florence Roth au 05 61 10 47 19.

Repreneurs d'entreprises

■ Compagnon du bâtiment recherche entreprise de maçonnerie générale avec salariés sur agglomération toulousaine. Contact : Florence Roth au 05 61 10 47 19.

■ Esthéticienne diplômée, 15 ans d'expérience, recherche un institut de beauté sur agglomération toulousaine. Surface minimum souhaitée : 70 m². Contact : Florence Roth au 05 61 10 47 19.

■ Ingénieur en gestion de production recherche une entreprise de climatisation, chauffage, énergies renouvelables avec des salariés. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18.

■ Boulanger diplômé, 15 ans d'expérience, apport financier, cherche à reprendre boulangerie-pâtisserie sur

la Haute-Garonne. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18

- Ingénieur avec apport financier, recherche entreprise de production avec des salariés dans le secteur de la métallurgie, plasturgie, en Haute-Garonne. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18

■ Ambulancier, 16 ans d'expérience, apport financier, cherche à reprendre ambulance/taxi sur le département. Contact : Hervé Béteille au 05 61 10 47 18

Rencontre avec Gilles de Wit

Maintenir l'emploi en milieu rural

M. Gilles de Wit a repris une entreprise de plomberie, chauffage à Caraman. Le challenge d'un repreneur pour une qualité de vie et le maintien de l'emploi et des services en milieu rural.

Une expérience professionnelle dans le management des équipes, complétée par une formation en gestion ; une compétence professionnelle polyvalente acquise en occupant divers postes dans le secteur du bâtiment ; et par-dessus tout une motivation pour réaliser un projet dans un environnement délibérément choisi. Tel est le bagage qui a conduit M. Gilles de Wit à reprendre une entreprise de chauffage, plomberie sanitaire à Caraman, commune rurale du Sud-Est Toulousain.

CMA 31 : Quels ont été les différents points qui vous ont amenés à concrétiser cette reprise ?

Gilles de Wit : Il s'agit de la réunion de plusieurs éléments. D'abord, le secteur d'activité un domaine qui m'est familier grâce à la polyvalence de mes compétences professionnelles acquises dans le bâtiment et durant les cinq années passées à assurer l'entretien global des péniches sur la Seine. Ensuite la taille humaine de l'entreprise et ses potentialités de développement avec une équipe formée de deux plombiers chauffagistes et d'un électricien, le tout dans un environnement de qualité aux portes de Toulouse.



La prise en main de l'entreprise s'est-elle déroulée selon vos attentes ?

Au niveau des formalités de création et des dossiers de demande d'aides (ACCRES, aide à l'installation en milieu rural du Conseil Général), j'ai bénéficié de l'appui de la Chambre de Métiers dans le cadre du chéquier conseil. Au niveau de l'activité, le démarrage a été plus difficile, car pour des raisons de santé, le cédant n'a pas pu assurer l'accompagnement qui était prévu. Durant les premiers mois de la reprise, j'ai dû établir seul le contact avec les anciens clients, les convaincre de la continuité de la qualité des services assurés depuis plus de 20 ans, capter leur

confiance et celle du personnel, prendre la mesure de leur potentialité.

Ce contretemps a-t-il eu un impact sur le chiffre d'affaires ?

Oui, il y a eu une baisse au cours des premiers mois mais au niveau du prévisionnel, nous étions restés prudents pour cette année de transition et l'objectif fixé sera finalement atteint.

Après une année d'exploitation, quel bilan et quelles perspectives ?

L'évolution du carnet de commandes et la consolidation de la clientèle, par un bon fonctionnement du bouche-à-oreille, permettent d'envisager sereinement l'avenir. Le travail accompli au cours de cette première année porte ses fruits. Au niveau de la gestion des ressources humaines, je peux m'appuyer sur une équipe soudée qui a accueilli très favorablement le plan de formation

que j'ai mis en place pour l'élargissement et la valorisation des compétences de chacun. Cette adhésion collective est nécessaire pour développer et faire évoluer l'activité de l'entreprise dans le domaine de la climatisation et des énergies renouvelables avec le bois et le solaire qui séduisent une clientèle de plus en plus nombreuse.

Visiblement aucun regret et des projets. Lesquels envisagez-vous pour accompagner ce développement ?

J'envisage dans un premier temps le réaménagement du local en créant un hall d'exposition et un bureau d'accueil pour recevoir et conseiller la clientèle dans de meilleures conditions et une embauche est possible en fonction des résultats.

CONTACT : GILLES DE WIT
Av. de Lavarac
31460 Caraman
Tél. : 05 61 83 23 31

La filière terre cuite

Les produits en terre cuite sont fabriqués à partir d'argile. L'extraction d'argile se fait en carrières à ciel ouvert. Divers constituants sont ajoutés (sable, calcaire...) afin d'améliorer les caractéristiques ou l'aspect extérieur des produits. Après le mélange de ces constituants, les produits

sont façonnés, séchés puis cuits. Cette cuisson - entre 900°C et 1 150°C - confère aux produits leurs caractéristiques finales adaptées à leur utilisation pour la construction. Les tuiles et briques sont les produits les plus répandus ; il peut également s'agir de conduits intérieurs de fumée, plaquettes mura-

les, carreaux, briques de pavage, de bardages et d'éléments de plancher.

Une tradition : la brique toulousaine

C'est une brique pleine en terre cuite. Elle est caractérisée par sa dimension allongée. Elle est utilisée depuis le Moyen Âge pour des

ouvrages exceptionnels tels que des églises ou des maisons de notables. Puis elle s'est généralisée à partir du XVIII^e siècle pour lutter contre les incendies. Aujourd'hui elle est surtout utilisée en parement extérieur pour des raisons esthétiques.

Les briques et les tuiles

La tuile et la brique sont les matériaux dont le prix a le plus augmenté ces dernières années. Cette hausse est

Briqueterie Capelle De la terre à la brique : des techniques anciennes réactualisées pour un usage très contemporain...

Évoluer, avoir toujours le souci de s'adapter à la demande tout en respectant l'éthique d'origine sur la qualité du produit, voilà le secret de la pérennité de cette entreprise entrée dans la famille Capelle en 1879.

Alors que dans les années 1970, la concurrence des grandes usines a conduit à la fermeture de la plupart des briqueteries, la famille Capelle a su se mettre à l'écoute de ses clients et réorienter la production en se basant sur la demande de petites séries de produits traditionnels à forte valeur ajoutée.

Le catalogue produit disponible sur Internet, comprend une multitude de références de plaquettes biseautées ou inclinées, clef de voûte, équerres, linteaux, balustres, corniches, éléments décoratifs, blasons et rosaces. Moulés à la main, ou vieillis, ces produits s'intègrent parfaitement dans la décoration des constructions récentes ou dans le cadre de la restauration du patrimoine.

Parfaitement intégrée dans son environnement, l'entre-



Jérôme Capelle.

prise Capelle maîtrise toute la chaîne de production depuis la matière première extraite sur place. Celle-ci, composée d'argile, de marne et de terre sablonneuse est vieillie dans une aire de pourrissement avant d'être acheminée vers l'usine pour subir toutes les étapes du processus de fabrication. L'originalité de cette briqueterie, réside aussi dans les deux modes de cuisson utilisés. En effet, à côté de la



cuisson moderne au four à gaz, réservée à la production de masse d'une couleur uniforme, l'entreprise a conservé la cuisson à l'ancienne au charbon qui assure des teintes différentes passant du rouge au rose ou marron avec parfois des nuances cramoisées, particulièrement recherchées.

Avec son produit, souvent réalisé sur mesure au niveau de l'aspect et des nuances, le client reçoit toujours un accueil et un conseil spécifique de la part de cette entreprise qui touche aujourd'hui une clientèle nationale grâce au dynamisme de sa



politique commerciale : participation aux foires, salons, journées du patrimoine. Avec l'entrée de Jérôme, cinquième génération des Capelle intégrant l'entreprise familiale qui emploie onze salariés aux côtés des chefs d'entreprise, cette stratégie gagnante a de l'avenir.

CONTACT : Briqueterie Capelle, 8 rte Labruyère 31 190 Grépiac, Tél. : 05 61 08 52 75 www.briqueteriecapelle.com CONTACT CMA : Nadine Cazes, Tél. : 05 61 10 47 20, e-mail : ncazes@cm-toulouse.fr

due à une augmentation du prix de l'énergie et une diminution de la production d'argile. Le secteur est caractérisé par de petites unités de production de taille artisanale qui côtoient des groupes industriels tels que IMERYS. La France est leader mondial des briques et des tuiles en terre cuite. Si la balance commerciale pour ces produits est excédentaire, l'essentiel de la production est destiné à un usage local.

Écologie : la brique monomur

La brique monomur est plus épaisse et comprend plus d'alvéoles que la brique classique. Elle respecte la réglementation thermique sans isolation supplémentaire. La maçonnerie en joint mince permet d'éviter les ponts thermiques. Elle est plus facile à mettre en œuvre par les entreprises de maçonnerie.

Chiffres clés

Les matériaux de construction en terre cuite

- 5,7 millions de tonnes par an de produits en terre cuite.
- La France est le premier exportateur mondial de tuiles en terre cuite.
- Le chiffre d'affaires des produits en terre cuite progresse de 63 % en 10 ans.
- Principal concurrent : le bloc de béton.

Éconstructions Construction de maisons bioclimatiques et écologiques

Briques monomurs en terre cuites, enduits à la chaux ou en terre, chanvre, laine de mouton, Jeroen Janssen est incollable sur les matériaux écologiques utilisés dans la construction.

CONTACT : ÉCONSTRUCTIONS,
6 impasse des grillons - 31570
Lanta - Tél. : 05 61 81 34 52
CONTACT CMA :
FABRICE BOURY-ESNAULT,
Tél. : 05 61 10 47 93, e-mail :
fbouryesnault@cm-toulouse.fr



Lorsque l'on arrive sur un de ses chantiers, rien ne le distingue d'un chantier ordinaire aux yeux du profane. Sauf que Jeroen Janssen et Sébastien Gabrelle mettent en œuvre les principes de la construction bioclimatique, c'est-à-dire une construction qui, de part ses caractéristiques intrinsèques, est particulièrement économe en énergie et confortable à vivre. Depuis janvier 2006, l'entreprise Éconstructions propose à ses clients un service qui va de la conception jusqu'à la remise des clés de maisons bioclimatiques. L'entreprise intervient aussi bien sur des projets de constructions neuves que

sur de la rénovation. Jeroen Janssen et Sébastien Gabrelle ont une affection particulière pour la terre, matériau qui entre traditionnellement dans la composition de nombreux produits : briques, carrelage, enduits, etc. L'une de leur réalisation exemplaire est une salle de bain dans une vieille maison lauragaise dans laquelle tout concourt à l'esthétique, au confort et à la protection de l'environnement : le sol est en carrelage de terre cuite, les parois en doubles cloisons réalisées en ossature bois et panneaux de gypse et de cellulose (FERMACELL), la douche et les robinets possèdent des limiteurs de débit permettant de ré-

aliser jusqu'à 30 % d'économies d'eau.

La terre est également utilisée dans des enduits intérieurs composés d'un mélange d'argile, de sable et de paille ou de copeaux. Les enduits sont proposés en différentes couleurs : Rouge de Royan, Terre d'Alone, Ocre de Revel. L'enduit en terre sert d'isolant thermique. Il possède une forte inertie à la chaleur, c'est-à-dire qu'il restitue progressivement les apports calorifiques du chauffage. Il permet au mur de « respirer » et contribue ainsi à réguler l'hygrométrie de la pièce.

La clientèle d'Éconstructions est composée de particuliers qui recherchent activement des solutions écologiques pour leur habitation. Jeroen Janssen et Sébastien Gabrelle prennent très au sérieux leur rôle de conseil et n'hésitent pas à partager leur haut niveau de compétence au cours de formations réservées à leurs clients. Ils sont même allés jusqu'à réaliser des vidéos sur la brique monomur et sur les enduits en terre. Ces films sont en ligne sur leur site Internet : www.econstructions.net.



Terre Tolosa Une vitrine de choix pour un produit 100 % terroir

Une surface d'exposition de 300 m² est entièrement dédiée aux éléments décoratifs réalisés à partir de cette matière brute et naturelle qu'est la terre.



Bien situé au rond-point de l'avenue Tolosane et de la RN113 à Ramonville, ce show-room répond à la fois aux besoins d'une clientèle de professionnels hyper-spécialisés comme les façadiers et aux attentes de la clientèle de particuliers de plus en plus exigeants en matière de décoration, chacun à la recherche de la solution technique, du conseil ou du produit le plus adapté. Plaquettes de parement, moulures, corniches, claustras, piliers, ou briques de restauration, plus de 700 références de produits et accessoires de mise en œuvre, sont présentés à la clientèle du Grand Toulouse dans une mise en scène de qualité. Avec un stock permanent de 200 K €, Olivier Bertorelli a fait le pari de répondre à toute demande en la matière « terre » en jouant la carte 100 % terroir. Les produits commercialisés sont tous fabriqués en Midi-Pyrénées

par des briquetiers fédérés autour d'une charte respectant la noblesse du produit.

CMA31: Faut-il être issu du milieu de la terre cuite ou avoir une formation spécifique pour diriger une telle entreprise ?

Olivier Bertorelli : Pas du tout, mon parcours est atypique, fait d'opportunités et de rencontres déterminantes, en particulier, celle de Pierre Pérez, président de la CMA 31, qui a su me donner envie de connaître de plus près les valeurs de l'artisanat. J'ai une formation de base en gestion-marketing et une expérience professionnelle commerciale en qualité de responsable de réseau dans le domaine de la carrosserie.

L'apprentissage a-t-il été long ?

Cela est allé assez vite, environ un an, avec l'opportunité de reprise d'une entreprise de production de pro-



duits en terre cuite basée dans l'Ariège, qu'il a fallu réorganiser et pour la développer, rapprocher l'offre de la demande en créant un espace de vente là où sont les clients potentiels, sur la zone du Grand Toulouse. L'aspect commercial est indispensable pour fonctionner, il faut proposer son produit et pas seulement attendre le client.

Les résultats sont-ils conformes à vos attentes et comment suivez-vous les tendances du marché ?

Pour l'instant l'évolution est favorable, le marché porteur avec l'engouement du public pour les produits naturels, le respect de l'environnement, et l'option prise par le Grand

Toulouse d'utiliser la brique de parement sur au moins 30 % des façades des constructions nouvelles. Quand au suivi des tendances, nous sommes en contact très en amont avec le réseau des professionnels, et sommes informés des évolutions du marché, quant au particulier, sa fréquentation régulière et l'écoute de ses attentes nous permet d'anticiper pour mieux répondre à son besoin. Il est primordial de mettre en place une démarche commerciale, quatre personnes travaillent actuellement sur notre unité de commercialisation. L'artisan doit évoluer en ce sens et savoir aussi être un commerçant.

CONTACT : Terre Tolosa,
1 av des Crêtes 31520
Ramonville Saint Agne,
Tél. : 05 62 19 20 00,
e-mail : Direction@
ceramiques-ariège.fr

CONTACT CMA : Nadine Cazes,
Tél. : 05 61 10 47 20, e-mail :
ncazes@cm-toulouse.fr

L'histoire d'une petite boulangerie en or...

Laure et Ghislain Renault, jeune couple toulousain, ont repris l'ancienne « boulangerie aveyronnaise », Avenue Honoré Serres à Toulouse. Ils se sont installés en octobre 2006, et le quartier a vu naître « L'Or du Pain »... Nouvelle façade jaune et bordeaux, enseigne lumineuse aux couleurs vives, pour séduire une clientèle ravie du nouvel élan insufflé à leur boulangerie de quartier ...

Compagnon durant 5 années, Ghislain était chef boulanger chez Chiner à Aucamville. Travailler pour son propre compte représente pour lui un aboutissement, la finalité de l'expérience acquise jusqu'à aujourd'hui. Les compliments de la clientèle du quartier, conquise, viennent récompenser les efforts d'un métier prenant et difficile. De l'or au bout des doigts, Ghislain combine les savoir faire, passant de la pâtisserie à la boulangerie. Avec l'aide d'un apprenti boulanger, il assure à sa clientèle une gamme de produits classiques

CONTACT :
L'OR DU PAIN
21 av Honoré Serres
31000 Toulouse
Tél. :
05 61 12 26 26

CONTACT CMA :
CÉLINE JUNG
Tél. :
05 61 10 47 52
e-mail :
cjung@cm-toulouse.fr



(fournée tradition, fournée d'antan) ainsi que des produits originaux : le « Romarin - Pomme de terre » et le fameux « Grand-mère » qui atteint 2m50 à la sortie du four ! L'épouse de Ghislain, Laure, titulaire d'un bac professionnel en commerce, s'occupe de la vente et gère le magasin, avec l'aide d'une jeune apprentie vendeuse. Les clés de la réussite ? « C'est la passion

du métier... et la gaieté de Laure, appréciée des clients ! » s'empresse d'ajouter Ghislain. En effet, la clientèle est heureuse d'être accueillie avec le sourire. La diversité des pains, leur qualité, la bonne humeur et la convivialité qui règnent à « L'Or du Pain », caractérisent cette petite boulangerie, au cachet tout particulier... et donnent l'envie de s'y arrêter.

Évolu-Formes



CONTACT :
ÉVOLU-FORMES
ZA Ribaute 2
31130 Quint
Tél. :
05 61 34 87 82
e-mail :
evolu-formes@wanadoo.fr

CONTACT CMA :
GUY DAIMÉ
Tél. :
05 61 10 47 11
e-mail :
gdaime@cm-toulouse.fr

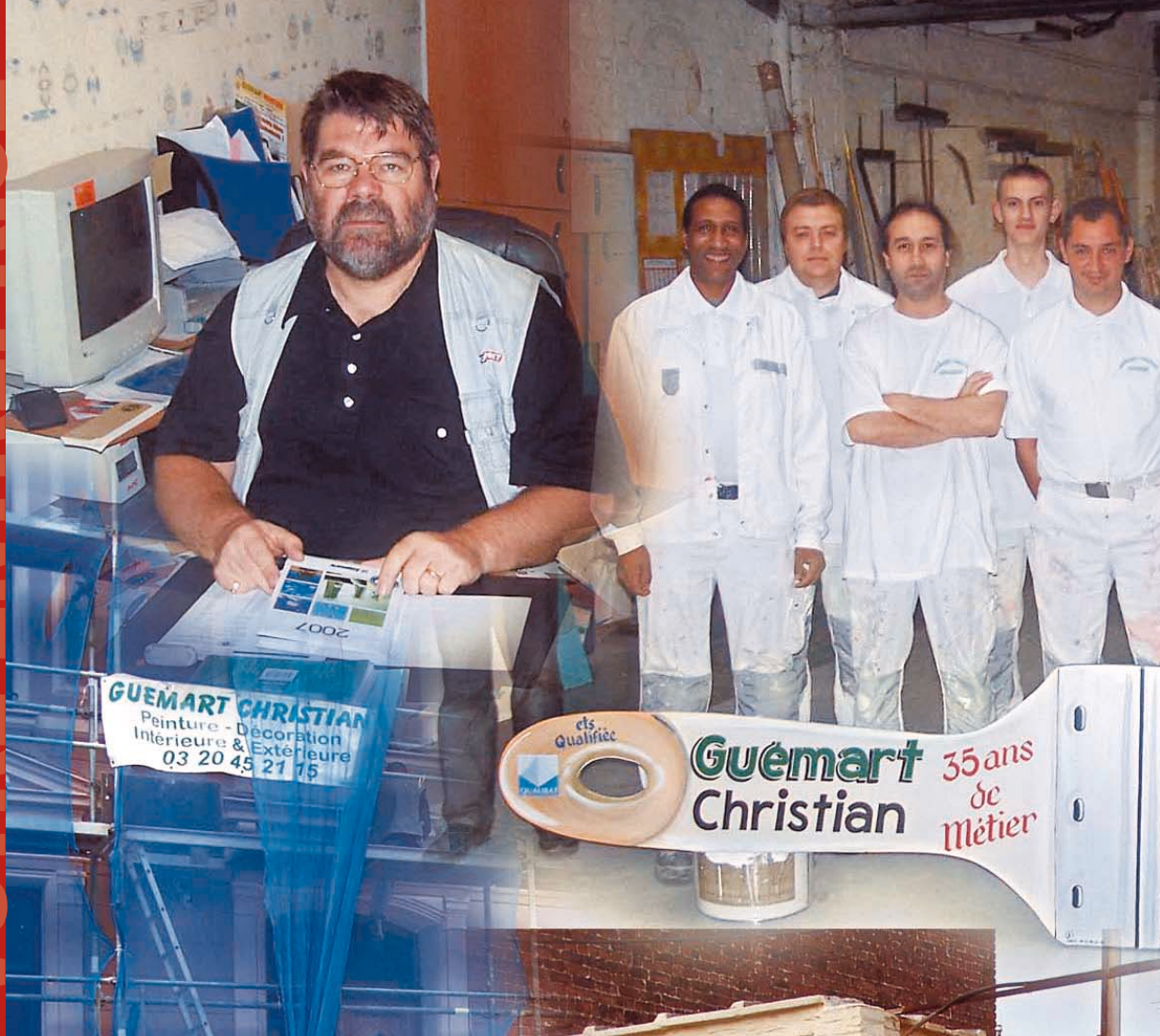
Il existe des métiers rares dans l'artisanat, rares et à la pointe de la technologie. C'est le cas de l'entreprise Évolu-Formes installée à Quint Fonsegrives qui réalise des formes de découpe, produit utilisé, par exemple, par des imprimeurs, des cartonniers, des agences de communication...

Ces formes de découpe servent à la réalisation notamment de supports PLV (publicité sur le lieu de vente) en carton ou plastique. Cette activité est sur une niche, on dénombre seulement une centaine d'entreprises en France principalement basées dans le Nord ou en région parisienne, d'après M. Covelli le jeune dirigeant d'Évolu-Formes.

L'atout principal de son entreprise réside dans sa réactivité et sa rapidité de réponse aux attentes de ses clients régionaux. Mais pour être réactif, M. Covelli n'a pas hésité à investir dans

du matériel performant et innovant : logiciel DAO, machine à découpe laser et dernièrement cintreuse à commande numérique. Être à la pointe de la technologie est ici une condition sine qua non de la réussite et du développement futur de cette jeune entreprise.

Bien sûr, qui dit investissement dit financement, convaincre une banque n'a pas été chose facile lors de la création de la société malgré les compétences du dirigeant. Aujourd'hui, les relations sont plus cordiales, Évolu-Formes ayant fait ses preuves auprès d'une clientèle de qualité.



Il a su

1. Dépenser pour gagner plus

Mettre au point une communication globale (charte graphique déclinable, site Internet, prospectus, relances postales et téléphoniques...) a un coût, mais Christian Guémart a pu en mesurer les retombées. Au début, il n'a pas hésité à faire appel à un prestataire extérieur pour prendre les appels que son entreprise ne pouvait pas prendre. Maintenant qu'il a « grandi », cette activité est faite en interne.

2. Adapter sa communication

Le budget affecté à l'annuaire papier a été reporté sur des outils plus efficaces et visibles. Il faut savoir se retirer des supports qui marchent moins bien au profit de nouveaux médias. Christian Guémart prépare maintenant une *newsletter* pour ses clients.

3. Maintenir le cap

Développer sa clientèle de particuliers pour ne pas dépendre de clients uniques. Le coût de cette politique de communication avoisine 7 000 euros par an (pour un chiffre d'affaires de 505 000 euros). « *Le marché des particuliers se développe beaucoup par relations, mais c'est à l'artisan de l'animer* ».



tion, les matériaux refusés ou en excédent et les déchets de toute nature » (norme NF P 03 001).

Sur les marchés publics, « *L'entrepreneur doit procéder, au fur et à mesure de l'avancement des travaux, au nettoyage et à la remise en état des emplacements mis à sa disposition par le maître d'ouvrage pour les travaux* » (Cahier des clauses administratives générales).

Concrètement, l'artisan doit individualiser les emballages, transporter tous les déchets, en respectant certaines conditions, et les confier à un professionnel qui les valorisera (réemploi, recyclage ou transformation en énergie).

IL Y A DÉCHET... ET DÉCHET

Une classification des déchets a été mise en place pour déterminer les lieux les plus appropriés pour leur collecte et leur traitement :

■ Déchets inertes.

Ce sont les pierres naturelles, la terre et les matériaux de terrassement (béton, sable), le plâtre, la céramique, les matériaux de démolition non mélangés, le verre ordinaire, les laines minérales...

■ Déchets ménagers et assimilés (Déchets

timement maîtriser...

Dois-je trier mes déchets ?

Ce n'est pas une obligation, mais cela permet de réduire le temps de livraison et les coûts d'élimination. Attention, certains éliminateurs et gestionnaires de centres de stockage refusent de plus en plus les déchets non triés. Les déchets d'emballage peuvent être mélangés avec d'autres déchets si ces derniers vont dans les filières de valorisation pour emballages (*lire encadré dans cette page*).

Puis-je stocker mes déchets sur le chantier ?

Oui, si c'est temporaire. Pour les déchets dangereux, ils doivent être stockés dans des conteneurs étanches ou des armoires spéciales. Le stockage sur un terrain privé est interdit sans une autorisation expresse. Pour un terrain public, il faudra l'autorisation du maire.

Puis-je utiliser mes déchets inertes pour remblayer ?

Oui, à deux conditions :
■ s'ils ont été triés (pour s'assurer de leur caractère non polluant), et

industriels banals – DIB). Ce sont les emballages, le bois, les plastiques, les métaux, la quincaillerie, la serrurerie, les accessoires pour peintures et des matériels souillés secs, les produits mélangés issus des chantiers de réhabilitation...

■ Déchets dangereux

ou toxiques (Déchets industriels spécifiques – DIS). Ce sont les déchets dangereux des ménages (liquides et objets divers), les déchets d'activité de soins et assimilés à risques (aiguilles, tissus souillés...) et les déchets industriels spéciaux (peintures, solvants, diluants et vernis, bois traités avec des oxydes de métaux lourds, amiante, hydrocarbures...).

Les textes

La saga des lois-décrets

1975 : première loi déchets. Elle institue le principe du pollueur-payeur – le producteur ou le détenteur de déchets a la responsabilité de leur élimination.

2002 : loi du recyclage. Cette loi établit que seuls les déchets ultimes – dangereux et non recyclables – sont admis en décharge, tous les autres déchets devant être recyclés ou retraités aux frais de l'entreprise.

2005-2006 : une salve de nouvelles lois, décrets et directives actualise les obligations et les adapte en fonction des déchets. La loi du 15/03/2006 fixe la liste des déchets inertes admissibles en déchetterie, la circulaire du 25/07/2006 pour les déchets ménagers et assimilés, les arrêtés des 29/07/2005 et 20/12/2005 relatifs au suivi et à la déclaration des déchets dangereux, la circulaire du 22/02/2005 relative à l'élimination des déchets d'amiante, l'arrêté du 09/08/2006 sur l'enlèvement et le traitement des déchets d'équipements électriques et électroniques – DEE. Enfin, une circulaire (18/05/2006) planifie la gestion des déchets de chantier du bâtiment et des travaux publics.

si vous avez obtenu une autorisation d'urbanisme « installations et travaux divers »,

■ si vous dépassez 2 m de hauteur et 100 m² de superficie.

Comment transporter mes déchets ?

Vous avez le droit de les transporter vous-même (y compris les matières dangereuses). Si le chargement dépasse 100 kg de déchets dangereux et 500 kg de déchets non dangereux (sauf gravats et céramiques), vous devrez pouvoir produire un bordereau – remis par les centres de traitement – pour justifier le lieu de chargement et de déchargement des déchets, leur nature et leur quantité. Vous pouvez aussi faire appel à un transporteur.

Où les transporter ?

Il y a d'abord les dispositifs gérés par les collectivités locales : circuits de collecte des déchets des ménages (pour les emballages), déchetteries (ce n'est pas systématique, les quantités doivent toujours être limitées et le dépôt est souvent payant), décharges ou centres de stockage (spécialisés par type de déchet et payants). Autre solution, les dispositifs privés : décharges ou centres de stockage, centres de tri ou de regroupement, entre-

prises de recyclage, prestataires de services spécialisés.

Combien ça coûte et puis-je en répercuter le prix ?

Les coûts varient beaucoup selon le type de déchets, de dispositif (public ou privé), voire de région (aides) et s'échelonnent de quelques dizaines d'euros à quelques centaines d'euros la tonne. Le coût du traitement étant réputé rémunéré dans le prix du marché, il peut être négocié directement avec le donneur d'ordre avant l'établissement du contrat. Sur un chantier où interviennent plusieurs corps de métier, il peut être négocié entre les entreprises concernées au prorata de la production de déchets individuelle.

En cas de non respect, quelles sont les sanctions ?

Les sanctions sont civiles (dommages, intérêts, injonctions) et pénales (amendes et/ou prison). À titre d'exemple, le Code de l'environnement (articles L226-9 et L541-46) prévoit jusqu'à 7 500 euros et six mois d'emprisonnement pour le brûlage des déchets sur les chantiers, et jusqu'à 75 000 euros d'amende et deux ans d'emprisonnement pour l'enfouissement des déchets dans les tranchées de chantier ou leur abandon dans la nature.

Ouverture

La ligne B du métro inaugurée

Le 30 juin dernier, la ligne B du métro a été inaugurée au niveau de la station Jean Jaurès qui devient un lieu central d'échanges où pas moins de 90 000 personnes devraient transiter chaque jour grâce à la correspondance des deux lignes de métro et du réseau de bus.

Cette seconde ligne va accompagner la croissance démographique de Toulouse et de son aire urbaine, laquelle accueille chaque année 19 000 habitants supplémentaires et permettra de desservir des nouvelles zones d'habitat comme par exemple Borderouge et la Vache au nord. Désormais, chaque rame de métro offrira 154 places et permettra de relier le nord-ouest au sud-est toulousain en 28 minutes avec une fréquence de passage de l'ordre de 1 minute et 20 secondes en période de pointe et de 6 minutes en heures

creuses. Les 20 stations qui jalonnent le parcours mettront l'art contemporain à l'honneur avec dans chacune d'elles une œuvre réalisée par un artiste différent.

Complémentarité des modes de transport et des dessertes

Avec la mise en service de la ligne B, c'est 80 % des déplacements des habitants de l'agglomération qui seront couverts par le métro et pour faciliter le relais voiture-métro, trois parkings ont été créés à Borderouge (1 000 places), La Vache (400) et Ramonville (1 000).



Concernant la correspondance bus-métro, cinq gares d'échange ont été prévues à Ramonville, Université Paul Sabatier, Empalot, La Vache et Borderouge.

L'ensemble du réseau de transport en commun est réorganisé et 50 % des lignes de bus se trouvent modifiées. Ainsi, dans le centre ville, le réaménagement de la rue Alsace-Lorraine prévu durant l'été va entraîner le report du trafic bus sur les boulevards et cet axe central accessible désormais par trois stations de métro (Esquirol, Capitole, Jeanne d'Arc) laissera une place plus importante aux cyclistes grâce à l'aménagement d'une voie et aux piétons qui bénéficieront de trottoirs élargis.



POUR TOUT RENSEIGNEMENT complémentaire, vous pouvez consulter le site www.tisseo.fr ou téléphoner à **ALLO TISSÉO** au 05 61 41 70 70. **CONTACT CMA : SYLVIANE GRANIER - Tél. : 05 61 10 47 59 - E-mail : sgranier@cm-toulouse.fr**

Les artisans face à un nouvel environnement urbain et commercial

Les quartiers de l'hypercentre mais aussi périphériques, sont de plus en plus concernés par des modifications de la circulation des voitures avec une priorité donnée à la piétonisation. L'ouverture d'une deuxième ligne de métro va conforter durablement ces tendances et les artisans localisés sur son trajet devront s'adapter. Nombre d'entre eux craignent que la réduction, voire la disparition des flux de voitures, liée au manque de stationnement et au développement des rues piétonnes, se fasse au détriment de leur activité. Aussi, pour que ce qu'ils considèrent comme un handicap devienne un réel atout, il convient de les accompagner dans la définition de leur stratégie commerciale et dans la mise en œuvre de leurs projets de développement. La CMA 31 se tient à la disposition des artisans pour soutenir leurs initiatives individuelles et collectives.

POUR PASSER VOTRE PUBLICITÉ DANS CES PAGES, CONTACTEZ :



Cédric Jonquière

Tél. : 06 10 34 81 33

Fax : 05 61 59 40 07

e-mail :

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

Interview **Robert Cassagne**, président de la Communauté de Communes Rurales des Coteaux du Savès et de l'Aussonnelle

Quels sont les projets de la CCRCSA en matière de développement économique ?

■ **Un projet à très court terme :** la CCRCSA possède sur la commune de Bonrepos-sur-Aussonnelle une zone d'activité. Sur 15 lots commercialisés, 13 ont été vendus. L'objectif immédiat est donc d'aboutir rapidement à une commercialisation totale des lots. Notre communauté de communes souhaite aussi créer pour les entreprises implantées un cadre de séjour agréable et développer le rideau végétal existant.

■ **Trois objectifs à moyen terme :** notre communauté de communes est confrontée à un problème essentiel : les demandes de terrains sont nombreuses et nous ne parvenons pas à les satisfaire. Nous envisageons par conséquent de développer notre offre de terrains en



créant une seconde zone d'activité, probablement dans le prolongement de celle existante. Ensuite, et puisque c'est le secteur du bâtiment qui est à ce jour le plus développé sur la CCRCSA, nous souhaitons rendre notre territoire attractif pour les entreprises des secteurs des services et de l'alimentaire. Et nous souhaitons vivement que l'apprentissage, peu pratiqué, se développe sur nos six communes. Enfin nous envisageons de créer ateliers-relais et hôtel d'entreprises afin de

venir en aide aux porteurs de projets.

Comment appréhendez-vous les modifications qui vont intervenir dans votre environnement proche ?

■ **Horizon 2010 :** Les futurs échangeurs de Lias et du « Pyroulet » situé à Fontenilles, à quelques kilomètres de notre communauté de communes, nous permettront, tout en conservant les atouts d'une zone rurale, d'aller jusqu'à Toulouse en empruntant une voie d'accès pratique et fiable en seulement un quart d'

heure. Ce rapprochement de Toulouse, centre névralgique de la région, est un progrès indéniable pour l'activité économique de notre territoire.

Quels sont les atouts de votre communauté de communes ?

Notre zone d'activité est facile d'accès (D68), et excentrée du village. Le prix des terrains est en dessous de la moyenne locale. La population de notre territoire augmente fortement. Cette croissance démographique générale est un vecteur de dynamisme. D'autant plus que la population active s'est accrue de 72 % en 10 ans. On constate aussi l'existence de nombreuses entreprises pourvoyeuses d'emplois. Enfin, bien que proche de Toulouse, nous gardons un caractère rural et offrons à notre population un cadre de vie agréable... À très bientôt sur notre territoire...

Diagnostic territorial **Réflexion sur le développement économique**

La CCRCSA, située à la frontière du Gers coté L'Isle Jourdain, compte six communes peuplées d'environ 2 700 habitants à ce jour. Afin d'alimenter la réflexion des élus locaux sur le développement économique de leur territoire, la Chambre de Métiers a réalisé fin 2006 un diagnostic territorial.

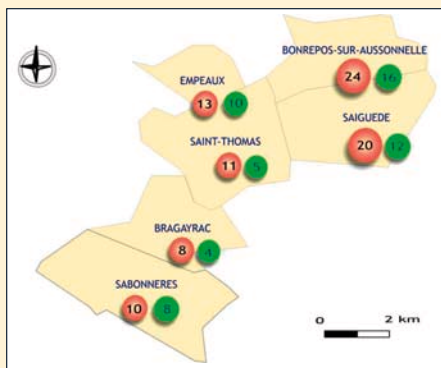
Présentée aux élus début 2007, cette étude fait apparaître un certain nombre de données objectives telles que la progression très forte du nombre d'habitants (+20 % entre 1990 et 1999, +22 % entre 1999 et 2006), une croissance encore plus forte de la population active. Concernant les demandeurs d'emplois, il s'agit principalement de femmes recherchant des emplois liés aux services à la personne ou à la distribution et à la vente. Un élément à prendre en compte pour attirer les entreprises sur le territoire.

La place prépondérante de l'artisanat

En 2004, la CCRCSA comptait 86 établissements dont 55 entreprises artisanales. Le poids de notre secteur sur cette communauté de communes est donc très important. C'est la « Première

entreprise de la communauté de communes » qui employait en 2006, 131 salariés pour 60 entreprises, soit plus de deux emplois par entreprise.

Nous pouvons noter sur ce territoire la proportion très forte des entreprises du bâtiment mais aussi du secteur de la production qui compte 20 entreprises pour 53 emplois. Cette communauté de communes dispose d'une zone d'activité et réfléchit à son extension future, cela devant se faire en complémentarité avec d'autres projets portés par des communes du Gers ou de la Haute-Garonne. De plus, concerné par le contournement routier de Léguevin et situé à une vingtaine de minutes du projet des « Portes de Gascogne », ce territoire va voir très prochainement changer son environnement proche.



CONTACT CMA :

Guy Daimé
Tél. : 05 61 10 47 11
E-mail :
gdaime@cm-toulouse.fr

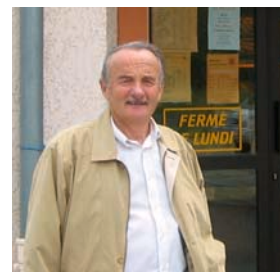
Développement économique La commune de Martres-de-Rivière crée un espace commercial alimentaire avec des artisans

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat a apporté son expertise et un accompagnement au montage des dossiers financiers.

La commune de Martres-de-Rivière située sur le canton de Barbazan connaît depuis quelques années un développement de sa population avec la création de plusieurs lotissements dans le centre du village et en bordure de l'axe routier de Saint-Gaudens à Luchon. Afin de répondre aux besoins de la population, la mairie s'est attachée à offrir des services artisanaux de proximité. C'est ainsi qu'est né le projet d'un espace commercial alimentaire près du centre du village en bordure de la route départementale fréquentée par les employés se rendant à Saint-Gaudens et par les vacanciers se ren-

dant à Luchon. M. Michel Daltin, maire de la commune et président de la communauté de communes du Haut-Comminges, s'est alors rapproché de l'antenne de Saint-Gaudens de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour étudier la faisabilité de ce projet. Ainsi a été créée une boulangerie artisanale exploitée aujourd'hui avec succès par M. José Faria Nunes depuis 2005. La boulangerie fonctionne actuellement avec quatre salariés. Utilisant un parking commun avec la boulangerie, le second projet a été validé par une étude de marché réalisé par la CMA 31 : créer une boucherie-charcuterie avec épicerie, ce

concept étant désigné sous le terme de multi-service. A ce titre, un dossier FISAC a été établi par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat au bénéfice de la collectivité maître d'ouvrage de l'opération immobilière. L'artisan exploitant de ce multi-service en sera M. Jean-Pierre Labbé, déjà installé à Saint-Gaudens comme boucher, et qui souhaite développer son potentiel de clientèle avec deux points de ventes et un laboratoire performant. Dans un premier temps, il créera deux emplois sur la commune de Martres-de-Rivière. Le projet sera constitué d'un bâtiment avec laboratoire et magasin d'une surface de 180 m². Le programme d'investissement s'élève à 299 200 € dont 89 760 € de subventions FISAC complétée par une aide de la DGE attribuée par M. Nicolas Sous-Préfet de Saint-Gau-



Michel Daltin, maire de la commune et président de la communauté de communes du Haut-Comminges.

dens et par une subvention de la région Midi-Pyrénées. L'ensemble immobilier ainsi réalisé sera loué par la commune à l'artisan exploitant. Martres-de-Rivière avec une boulangerie et une boucherie-charcuterie-épicerie possèdera alors un mini-centre commercial alimentaire au service de sa population.

CONTACT : LE FOURNIL DE MARTRES, 12 avenue de Luchon 31210 Martres de Rivière – Tél. : 05 61 95 96 73



Entreprise La boulangerie de Labarthe-Rivière se modernise

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat mobilise la collectivité locale et le financement du FISAC. Après avoir géré, pendant huit ans, une boulangerie-pâtisserie dans le Gers, M^{me} Béatrice a repris le 5 octobre 1999, l'unique boulangerie-pâtisserie située sur la commune de Labarthe-Rivière, créée par la famille Vilo. Cette entreprise comprend deux sites. Le premier, le laboratoire-fournil se trouve dans une rue excentrée de la place du village. Le second, le local commercial est situé au centre du village sur l'axe principal. L'entreprise est dotée de deux véhicules de tournées qui permettent de livrer la population des villages voisins Encausse-les-Thermes, Payssois,



et Sauveterre de Comminges. Souhaitant moderniser et agencer son local commercial, M^{me} Béatrice a sollicité l'aide des services de l'antenne de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour mobiliser

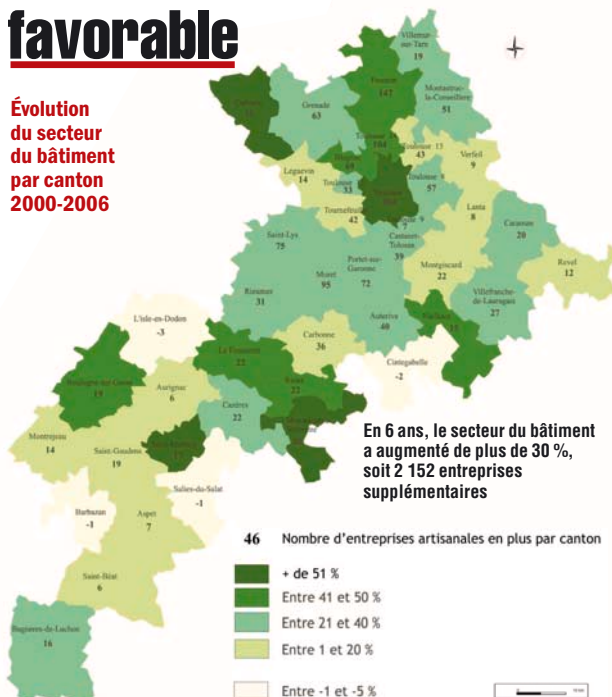
le financement du FISAC opération rurale. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat a obtenu l'engagement de la commune pour soutenir le projet et a réalisé le dossier financier de demande de subvention. Sur un programme de travaux d'agencement et d'acquisition de matériel, le financement acquis a été de 20 % des dépenses. Les travaux doivent permettre d'améliorer l'accueil de la clientèle et d'augmenter les ventes principalement en pâtisserie. Ainsi, M^{me} Béatrice va conforter la rentabilité de la boulangerie-pâtisserie et maintenir les trois emplois existants.

CONTACT : Boulangerie pâtisserie Béatrice, 2 bis av Mar Foch 31800 Labarthe Rivière Tél. : 05 61 88 39 57

Filière de l'artisanat du bâtiment Toujours dans une conjoncture globalement favorable

Le secteur de l'artisanat du bâtiment en Haute-Garonne compte près de 9 000 TPE employant globalement 14 500 salariés, soit plus de 23 000 actifs. Il constitue à la fois l'essentiel du potentiel de la filière bâtiment du département et représente plus de 45 % du secteur artisanat/métiers dans son ensemble. Sur les cinq dernières années, le nombre d'entreprises a augmenté de 5 à 6 % par an, croissance régulière due à l'évolution de la demande bien sûr mais aussi conséquences du recours à la sous-traitance en cascade sur le marché du neuf en particulier. L'agglomération toulousaine concentre environ 40 % du tissu artisanal du bâtiment mais ce réseau de TPE est présent sur l'ensemble du territoire départemental assurant ainsi notamment pour les services du second œuvre un véritable service de proximité. En termes de conjoncture,

Évolution du secteur du bâtiment par canton 2000-2006



2006 restera une année très positive avec une croissance globale de +5 %, il est vrai plus forte dans le neuf que dans l'amélioration/entretien de l'habitat (+1,5 %), marché traditionnellement plus ouvert à l'artisanat. Les

perspectives pour 2007 sur ce marché de la rénovation seraient comparables voir en légère progression. La question des difficultés de recrutement reste malheureusement toujours d'actualité.

EN BREF

Le FISAC Un fonds au service de l'artisanat

Le FISAC, Fonds d'Intervention pour les services l'artisanat et le commerce est un outil financier au service du développement des entreprises artisanales et commerciales. Il intervient tant en milieu rural qu'en milieu urbain. En milieu urbain, il peut financer des actions collectives portées par des collectivités locales : études de marché, actions de promotion, aides directes aux entreprises. En milieu rural (communes de moins de 2 000 habitants), il peut intervenir également en action collective mais aussi de façon autonome en action individuelle d'aides aux entreprises.

INFORMATION : CMA de la Haute-Garonne, François Minot, Tél. : 05 61 10 47 22, E-mail : fminot@cm-toulouse.fr
CONTACTS : Didier Ricou ou J.-F. Agnès, CMA Antenne de Saint-Gaudens, Tél. : 05 61 89 17 57.

Les métiers de l'alimentaire dans nos Pyrénées

Des services de proximité indispensables pour la population locale et la clientèle touristique

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat soutient l'artisanat de l'alimentaire dans les territoires de montagne.

Sur les Pyrénées, de Luchon à Saint-Gaudens, d'Aspet à Montréjeau, nos 100 artisans des métiers de l'alimentaire sont des acteurs essentiels pour les services de proximité au même titre que le médecin, le pharmacien, l'école ou la poste. Répartis sur les sept cantons de la zone de massif, les 65 artisans boulangers-pâtisseries, les 30 artisans bouchers-charcutiers et les cinq artisans poissonniers contribuent à satisfaire à la fois la population locale souvent âgée, mais aussi l'accueil touris-

tique dans les vallées pyrénéennes. Moderniser l'outil de production, malgré une rentabilité souvent faible, pérenniser les tournées dans les villages isolés, assurer les reprises d'entreprises, tels sont les enjeux pour nos artisans installés dans les Pyrénées. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat, attentive à ces enjeux accompagne depuis plusieurs années ces entreprises. ■ Modernisation de l'outil de production avec l'aide de fonds européens ceci pendant près de dix ans jusqu'en 2006.

■ Maintien et même création d'entreprises avec l'aide du FISAC et des collectivités comme dans les deux exemples présentés.
■ Mise en place dans les années à venir d'un programme comportant diagnostic et suivi des entreprises avec le soutien du commissariat à l'aménagement des Pyrénées.
CONTACTS : Didier Ricou ou J.-F. Agnès CMA Antenne de Saint-Gaudens, Tél. : 05 61 89 17 57 - Jérémie Michel, technicien agro alimentaire, CMA Toulouse - Tél. : 05 61 10 47 58

Centre de formation d'apprentis de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Apprentissage et alternance

Offrez de nouvelles ressources à votre entreprise !

- Si vous voulez pérenniser votre métier
- Si vous voulez dynamiser votre entreprise
- Si vous souhaitez favoriser l'immersion professionnelle d'un jeune dans le monde du travail.

Des filières de formation complètes du CAP au BAC +2

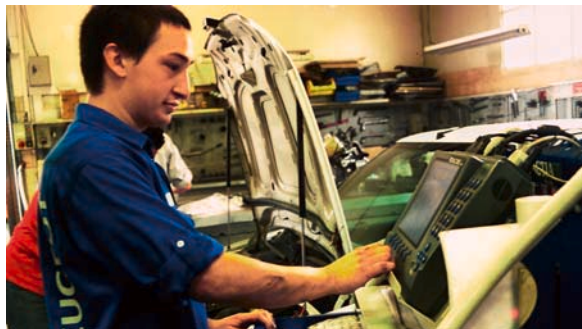
Les métiers préparés :

■ Alimentation : boulanger, pâtissier, chocolatier-confiseur, glacier, boucher, charcutier-traiteur.

■ Automobile : mécanicien (véhicules particuliers, motos et véhicules industriels), carrossier, peintre en carrosserie.



■ Paramédical : prothésiste dentaire, opticien lunetier.



Gros plan sur... Quelques-unes de nos formations

Le CFA de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne, établissement de référence en matière de formation dans le domaine des métiers de bouche et des métiers du paramédical reconduit à la rentrée prochaine :

- Le CAP chocolatier-confiseur
- Le CAP charcutier-traiteur

Mais aussi une formation diplômante en alternance en contrat de professionnalisation :

- Le BTS opticien-lunetier

Et enfin après le CAP prothésiste-dentaire, une spécialisation sur six mois de formation en contrat de professionnalisation :

- Le CQP prothèse conjointe

Vous envisagez de recruter un apprenti ou un stagiaire, n'hésitez pas à nous contacter :

M^{ME} MORANDIN pour un nouveau contrat, par fax au 05 61 10 47 84, par courrier à la CMA 18 bis bd Lascrosses BP 91030 31010 Toulouse CEDEX 6

M^{ME} LASCURETTES pour une suite de contrat, par fax au 05 61 51 69 59, par courrier au CFA de la CMA Chemin de la pyramide BP 25 31601 Muret CEDEX 1



CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS – Chemin de la pyramide
BP 25 – 31601 Muret CEDEX 1 – Tél. : 05 62 11 60 60
Fax : 05 61 51 69 59 – E-mail : cfa@cm-toulouse.fr

Concours La classe de 1^{re} année Bac pro mécanique auto récompensée

Les apprentis de 1^{re} année Bac pro Mécanique auto au CFA à Muret, encadrés par M. Rouget, leur enseignant en Arts appliqués, ont participé au concours « Apprenti : apprends la route comme ton métier ». Ce concours lancé par l'APCM, la délégation interministérielle à la sécurité routière et MAAF Assurances a pour objectif de sensibiliser les apprentis lors de leurs déplacements entre le domicile, le CFA et le lieu de travail. C'est toute la classe qui



s'est investie dans ce projet. Les apprentis ont mis en commun leurs réflexions, leurs expériences personnelles de la route et ses dangers. Il en est ressorti que l'insécurité routière n'est pas une fatalité. La classe de mécanique auto a voulu montrer qu'en se responsabilisant les jeunes peuvent éviter les accidents, en réalisant une série de dessins et un DVD qui ont été présentés au concours. Le CFA s'est ainsi classé second et a reçu un prix de 4 000 €.

Semaine de l'apprentissage Portes ouvertes du 25 avril



Dans le cadre de la semaine de l'apprentissage organisée par la région Midi-Pyrénées, le CFA a ouvert ses portes le mercredi 25 avril. À cette occasion nous avons eu le plaisir d'accueillir de nombreux collégiens et lycéens désireux de connaître les métiers de l'artisanat enseignés dans notre établissement. Cette journée a remporté un vif succès auprès des visiteurs, en effet le CFA a accueilli environ 250 personnes : des jeunes à la recherche de formation accompagnés de leurs parents.

À cette occasion, le président Pierre Pérez a accueilli Martin Malvy, président du conseil régional, Monique Iborra, première vice présidente en charge de la formation et de l'emploi et Hélène Mignon, députée, pour une visite du CFA et plus particulièrement du futur pôle automobile.

Examen Les apprentis planchent sur le CAP Boucher

La société Midi-Pyrénées Viandes, filiale du groupe Arcadie Sud-Ouest, en partenariat avec le CFA de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat à Muret, a accueilli des apprentis pour passer l'examen de CAP Boucher. Associé à la tradition du chevillard, Arcadie Sud-Ouest est un acteur majeur de la filière viandes qui maîtrise aussi bien l'amont que l'aval : élevage, abattage, découpe et préparation d et produits élaborés. L'approvisionnement des animaux se fait essentiellement par les coopératives les plus importantes du grand Sud-Ouest et actionnaires du groupe. Arcadie Sud-Ouest possède un large réseau de distribution adapté à chacune de ses activités. Elle livre à la fois les bouchers, les GMS, les grossistes, les restaurateurs, les collectivités, les IAA et l'export. Les activités du groupe s'articulent autour de quatre métiers :

- La 1^{re} et 2^e transformation qui correspond aux activités d'abattage et de découpe, sous vide des 4 espèces : bœuf, porc, agneau et veau.
- La production d'UVC et produits élaborés commercialisés sous la marque Frairial et en gamme neutre. (Saucisses, brochettes, marinés, farcis, tranchés et toute la gamme de hachés).
- La production de pièces et tranchés pour la restauration et les collectivités.
- La production de viandes destinées à la fabrication de plats cuisinés (association de viandes, légumes, sauces et autres).

Et sur l'ensemble des 4 espèces, les produits label rouge sont très présents. Bénéficiant de la salle de découpe de Midi-Pyrénées Viandes pour leur examen, les apprentis ont pu profiter de l'expérience et l'organisation de cette entreprise. Fort du savoir-faire de bouchers, nous sommes certains qu'un bel avenir professionnel s'offre à ces jeunes.

CONTACT CMA : CFA
Tél. : 05 62 11 60 60
E-mail : cfa@cm-toulouse.fr



Apprentissage

La voie du succès

La formation par la voie de l'apprentissage est solidement enracinée dans l'univers de l'artisanat. D'un côté, des jeunes désireux d'apprendre un métier, de l'autre des entreprises à la recherche de collaborateurs qualifiés. A priori, l'équation est simple. Toutefois, la rencontre n'est pas toujours aisée.

C'est pour cette raison que la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne, et plus précisément le Centre d'Aide à la Décision (CAD), communique sur l'apprentissage et se mobilise tout au long de l'année.

Pour convaincre les jeunes

- que les métiers de l'artisanat ont de l'avenir,
- qu'ils représentent des garanties d'emploi à très court terme (aujourd'hui 80 % des apprentis trouvent un emploi à l'issue de leur contrat d'apprentissage),
- qu'ils offrent des perspectives de carrière, car la création ou reprise d'entreprise offre un réel épanouissement personnel et professionnel.

Au 1^{er} semestre 2007, les conseillères du CAD sont allées à la rencontre de 291 élèves au sein de 14 collèges et lycées. Elles ont participé à 14 forums et manifestations pour promouvoir les métiers

manuels et renseigner sur les filières de formations. Cette année encore, ce seront ainsi plus de 800 jeunes qui participeront aux réunions collectives d'information sur le dispositif de l'apprentissage, organisées par la Chambre de Métiers.

Pour accompagner les entreprises

Former des apprentis pour les entreprises artisanales, c'est :

- assurer la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences,
- préparer le recrutement des futurs salariés, en les initiant aux savoir-faire et savoir-être de l'entreprise.

Par l'apprentissage, l'entreprise crée les conditions idéales pour se constituer un réservoir de collaborateurs qualifiés et se dote du moyen de trouver le repreneur potentiel de demain, en formant les jeunes sur la filière complète de formation (du CAP au bac +2).

CONTACTS :

MARIE-JOSÉE MORANDIN : 05 61 10 47 23

E-mail : mjmorandin@cm-toulouse.fr

KARÈNE GUIRAUD : 05 61 10 47 67

E-mail : kguiraud@cm-toulouse.fr

Fax : 05 61 10 47 84

FORMALITÉS APPRENTISSAGE :

Tél. : 05 61 10 47 47 – Fax : 05 61 10 47 84



Vous souhaitez former un apprenti

Nos conseillères entreprises :

- Déterminent avec vous le profil souhaité,
- vous proposent des candidatures de jeunes et vous met en relation avec eux,
- vous informent et vous conseillent sur les conditions d'embauche,
- vous présentent les aides financières à destination des entreprises formatrices,
- effectuent le relais auprès du service apprentissage en charge de l'élaboration des formalités administratives, après le recrutement,
- assurent le suivi du contrat tout au long de sa durée.

Vous recherchez un apprenti

Simplifiez-vous la vie en nous contactant : Nous vous proposerons des candidatures de futurs apprentis ciblées à partir des offres que nous recevons.

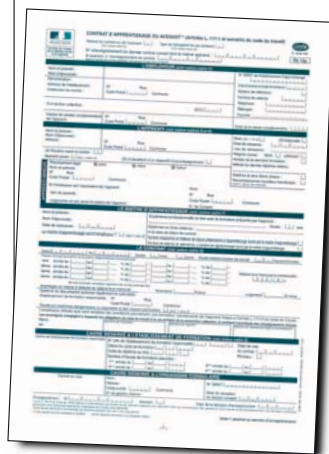
Besoin d'aide pour l'élaboration du contrat d'apprentissage

N'oubliez pas que la Chambre de Métiers et de l'Artisanat vous accompagne dans l'élaboration de votre contrat d'apprentissage et l'enregistre.

Pour cela quelques conseils : Si vous avez trouvé un jeune qui désire faire dans votre entreprise une formation par apprentissage (même si l'embauche n'est prévue qu'au mois de septembre) demandez sans tarder les imprimés de contrat d'apprentissage auprès de nos services.

Nous prendrons en charge la préparation des documents nécessaires à l'établissement de votre contrat, effectuerons pour votre compte les démarches auprès des partenaires intéressés.

Une fois le contrat réceptionné après visa du CFA, votre CMA enregistrera le contrat si celui-ci est conforme à la réglementation applicable.



Rentrée 2007

Un partenariat avec l'IUT Paul Sabatier

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat poursuit la mise en place d'actions pour permettre aux entreprises artisanales de nouer des relations avec l'université et aux étudiants de s'intéresser aux entreprises de notre secteur.

Nouveauté pour la rentrée 2007, mise en place d'un partenariat avec l'IUT Paul Sabatier pour les départements :

- Génie civil
- Génie mécanique
- Génie électrique
- Informatique industrielle
- Mesures physiques
- Technique de commercialisation
- Gestion des entreprises et des administrations

Si vous avez des projets de développement techniques ou commerciaux, ce partenariat vous concerne.

La Chambre de Métiers propose à toutes les entreprises qui ont des projets de développement la possibilité de travailler avec un ou plusieurs départements de l'IUT en :

■ intégrant un étudiant dans l'entreprise dans le cadre d'un stage (8 semaines de stage pour un étudiant de 2^e année par exemple),

■ confiant votre projet à un groupe d'étudiants dans le cadre de projets tuteurs (encadré par un enseignant) réalisé au cours de l'année scolaire.

Une réunion d'information sur ces possibilités et les do-

maines de compétences des différents départements de l'IUT sera organisée prochainement à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Des artisans à la rencontre des étudiants

À l'occasion de la Semaine nationale de l'artisanat, une table ronde s'est tenue à IUT Paul Sabatier le 20 mars dernier. Trois jeunes chefs d'entreprise sont venus partager avec les étudiants leur parcours de création ou de reprise d'entreprise. L'objectif de cette conférence était de sensibiliser les étudiants de l'IUT Paul Sabatier à l'esprit d'entrepreneuriat, de répondre à leurs questionnements voire de susciter des vocations.

Devant un amphithéâtre bien rempli, M. Pierre Pérez, président de la Chambre de Métiers, a relaté avec humour, sa propre expérience et l'intérêt du métier de chef d'entreprise. Messieurs Olivier Sirven, Thierry Bonnafé et Nicolas Durand, tous nouveaux dirigeants ont partagé avec les étudiants leur expérience récente en la matière, les difficultés auxquel-



les ils ont été confrontés et les satisfactions qu'ils y ont trouvées. M. Sirven à 24 ans a repris l'entreprise familiale SirvenAutomatismes, M. Bonnafé a repris en 2006, une entreprise de bâtiment de 16 salariés et M. Nicolas Durand a créé en 2006 dès l'obtention de son diplôme, avec un associé, une entreprise de pose de panneaux solaires qui compte déjà trois agences et dix salariés. Ces témoignages avaient pour but de contribuer à orienter les étudiants vers la Première entreprise de France. Toutes les études montrent que le nombre d'entreprises artisanales à reprendre va aug-

menter de manière importante au cours des prochaines années. En effet, de nombreux patrons d'entreprises artisanales vont atteindre l'âge de la retraite. L'heure de passer le flambeau approche donc à grand pas.

À noter : en fin d'année, la CMA 31 organise en partenariat avec l'IUT Paul Sabatier les 4^{es} Rencontres sur le thème « L'artisanat un avenir pour un jeune diplômé ».

Ce partenariat vous intéresse et vous voulez en savoir plus, contactez FLORENCE ROTH au 05 61 10 47 19 ou par e-mail : froth@cm-toulouse.fr

Zoom sur... L'apprentissage en Comminges



Comme l'an dernier vous avez été nombreux à répondre à la campagne apprentissage. Toutefois, vous pouvez encore déposer vos offres si vous êtes à la recherche d'un apprenti. En 2006, 190 contrats ont été établis par l'antenne de la Chambre de métiers à Saint-Gaudens avec 116 apprentis, soit 61 % qui ont rejoint le CFA du Comminges et la section apprentissage du LP Mathou à Gourdan-Polignan, le reste de l'effectif s'est réparti sur les différents CFA du département. Pour l'année 2007, le dispositif Chambre de métiers a été renforcé, votre conseillère du Centre d'Aide à la Décision vous informe sur la législation, le recrutement, procède à la mise en relation avec des jeunes demandeurs, assure l'enregistrement et le suivi administratif de vos contrats ainsi que la promotion de l'apprentissage en Comminges. L'apprentissage est en progression constante, ce qui démontre le dynamisme des entreprises artisanales sur ce territoire.

Contact : LAURETTE NOUILHAN – Tél. : 05 61 89 99 89 – E-mail : lnouilhan@cm-toulouse.fr

La formation Pour développer votre entreprise

Les formations proposées aux artisans par la Chambre de Métiers sont très peu coûteuses, et directement centrées sur la réalité professionnelle des entreprises artisanales et de leur environnement.

Que peuvent m'apporter les formations proposées par la Chambre de Métiers ?

De nos jours, être un bon professionnel ne suffit plus pour assurer l'avenir de son entreprise, il faut certes savoir produire, mais aussi gérer et commercialiser. À ce titre, la Chambre de Métiers vous propose des formations-actions, efficaces et directement opérationnelles sur :

- La façon de traiter les factures, suivre ses comptes, gérer la TVA, répondre aux obligations fiscales et sociales, et ce quelle que soit la taille de votre entreprise (micro-entreprise ou société)
- Diriger et gérer une micro-entreprise
- Initiation (et perfectionnement) à la comptabilité
- Mise en place de sa comptabilité sur informatique

- La maîtrise des techniques de vente, le développement d'un argumentaire commercial, les pièges à éviter.

- Construire et vendre un devis
- Dynamiser votre point de vente
- Vendre par téléphone

- La prise en main de l'outil informatique, afin de rédiger efficacement devis, factures, faire des mailings

- Initiation et perfectionnement aux outils de bureautique (Word-Excel)
- Créer des documents de communication efficaces

- La maîtrise d'Internet, en tant qu'outil de recherche, d'échange d'informations et de communication

- Utilisation d'Internet et de la messagerie

- Création de site personnalisé (véritable vitrine et outil de vente pour votre entreprise)

Combien me coûte la formation professionnelle continue ?

Les formations proposées sont assurées par des spécialistes dans leurs domaines :

experts comptables, professionnels de l'informatique, cabinet de marketing... Le coût réel d'un stage est de 250 € par jour. Cependant toutes nos formations sont agréées auprès du FAF (Fonds d'Assurance Formation) de l'artisanat, ce qui réduit votre participation à seulement 16 € par jour !

Si je suis en formation, je perds une journée de travail ?

Non, il n'est pas exact de considérer un investissement pour son entreprise comme une perte, car en vous formant, vous investissez ! Par ailleurs, une disposition fiscale vous permet de bénéficier d'un crédit d'impôt en contrepartie du temps consacré à la formation du chef d'entreprise, dont le montant maximum est de 330 €

(pour 40 heures de formation par entreprise).

Les démarches sont-elles complexes ?

Absolument pas. Un simple appel de votre part suffit à organiser une formation pour vous, la Chambre de Métiers se chargeant à votre place de toutes les démarches administratives.

Mon conjoint peut-il bénéficier de la formation continue ?

Oui, dès l'instant où vous êtes mariés et que votre conjoint est déclaré au répertoire des métiers comme conjoint-collaborateur. Si non, sans être conjoint-collaborateur, le conjoint peut bien sûr participer à la formation s'il est salarié de l'entreprise ou associé (dans le cas d'une société).

Contacts Service de formation continue : **FRÉDÉRIQUE CIECKA**
Tél. : 05 61 10 47 28 – E-mail : fciecka@cm-toulouse.fr,
MARIE-LAURE LACASSAGNE – Tél. : 05 61 10 47 91 – E-mail :
mlacassagne@cm-toulouse.fr ou **ROSE-MARIE OTTAVI**
Tél. : 05 61 10 47 40 – E-mail : rmottavi@cm-toulouse.fr

Zoom... L'amicale des anciens membres élus de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne



La première rencontre de l'amicale de la Chambre de Métiers et de la Haute-Garonne a eu lieu le 29 septembre dernier.

C'est avec beaucoup de plaisir qu'autour des plus anciens, Thérèse Masoutie et Roger Rivals, se sont retrouvés, en présence du président Pierre Pérez et du secrétaire général Yves Yvinec, une quarantaine d'anciens élus de la chambre, des années 1960 à nos jours. Tous sont bien décidés à se revoir longtemps encore pour échanger bien des souvenirs... Dans la continuité pour réaliser ce vœu, la prochaine rencontre des membres accompagnés de leurs conjoint(e)s aura lieu, le vendredi 21 septembre prochain en espérant que ce taux de participation sera largement battu...

Le président, Jean DELMAS

Contact CMA : **COLETTE MAZURE** – Tél. : 05 61 10 47 36
E-mail : cmazure@cm-toulouse.fr

VA Services Une nouvelle solution pour pérenniser votre entreprise

Les artisans sont des acteurs, nombreux et dynamiques, du développement économique. Et pourtant, ils ont des difficultés pour se développer et se pérenniser en raison de leur manque de moyens humains et financiers...

En effet, une PME sur deux meurt ou bout de cinq ans, faute d'une gestion rigoureuse de sa trésorerie ou d'une mauvaise anticipation des besoins en financement (*La Tribune*, mai 2006).

De plus, pour une entreprise qui se structure ou se développe, le dirigeant est plus homme-orchestre que chef d'orchestre. Il est difficile pour lui de pren-



dre le recul nécessaire et de se concentrer sur son cœur de métier. Il faut donc lui permettre d'intégrer des compétences indisponibles en interne, d'adapter les coûts salariaux aux besoins, de gé-

rer la croissance, de développer de nouveaux projets et de recouvrer le temps indispensable pour bâtir l'avenir de l'entreprise.

Le temps partagé : votre solution

Plus des deux tiers des entreprises ont recours au temps partiel. Une idée simple s'en dégage : réunir les temps partiels de différents employeurs afin d'assurer un temps complet nettement plus attractif pour le salarié. La loi d'août 2005 a créé le cadre juridique des entreprises de travail à temps partagé pour répondre aux contraintes de fonc-

VA SERVICES : 15 allées de Bellefontaine, 31100 Toulouse - Tél. : 0 871 53 22 58 E-mail : contact@va-conseil.fr

tionnement des dirigeants de TPE/PME. Votre nouveau partenaire sur Toulouse, VA Services a fait le pari du temps partagé pour apporter des compétences adaptées aux besoins des dirigeants et à moindre coût. Elle met à disposition, sans engagement de durée, d'un à quelques jours par mois, des responsables opérationnels expérimentés prêts à s'engager à vos côtés !

Nos experts

Responsables financiers et assistants de gestion (en collaboration avec votre expert-comptable) ; informaticiens et gestionnaires du personnel.

Certification Compétence d'ingénieur professionnel

La certification concerne-t-elle les PME ?

Vous avez dans votre entreprise des techniciens et des techniciens supérieurs, auxquels vous tenez beaucoup de par leurs compétences, et vous désirez :

- les conserver pour le présent et pour le futur,
- les valoriser pour leur permettre de prendre confiance, et en conséquence de produire un effort insoupçonnable au bénéfice de l'entreprise,
- les promouvoir en les rattachant au corps des ingénieurs, et leur donner accès aux marchés européens pour que votre entreprise lutte à armes égales avec les entreprises étrangères.

Qu'est-ce que la Certification ?

La certification atteste, après analyse d'un dossier que le titulaire, diplômé ou non-diplômé, effectue réellement un travail d'ingénieur confirmé par l'employeur.

Quel organisme peut vous certifier ?

Renseignements et dossiers de certification peuvent être obtenus à la Société Nationale des Ingénieurs Professionnels de France - Organisme de certification, accrédité par le COFRAC et Association de référence du CNISF.



**CENTRE : 270 avenue de Lardenne
31100 TOULOUSE - Tél. : 05 34 50 44 03
Fax : 05 34 50 48 66
Site : <http://www.snipf.org>
E-mail : snipf.certification@wanadoo.fr**



Découvrez notre offre réservée aux travailleurs non salariés

- Votre régime obligatoire
- Votre mutuelle santé
- Votre maintien de revenus
- Votre retraite "Loi Madelin"

Nos conseillers se déplacent, prenez rendez-vous avec eux...

0 820 488 588
0,09€/mn depuis un poste fixe

message@previfrance.fr



Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité - RNM 776 950 669

www.previfrance.fr

Les cahiers de l'utilitaire de Haute-Garonne



LE CONSEIL DU PRO :

"TRAVAILLEZ
MIEUX, PAS PLUS"

AVEC LE NISSAN PRIMASTAR

PRIMASTAR
FINANCÉ ET ASSISTÉ
À PARTIR DE
8,49€
HT/JOUR⁽¹⁾

Pack
électrique,
ABS, Airbag
conducteur

Charge
utile maxi
de 1 092 kg

Volume de
chargement
de 5,02 m³

GARANTIE
ASSISTANCE
3 ANS⁽²⁾



www.nissan-entreprise.fr



SHIFT_business

NISSAN TOULOUSE / REAGROUP REAGROUP N°1 DE LA DISTRIBUTION NISSAN EN EUROPE

NORD :

187, av. des Etats-Unis - TOULOUSE
Tél : 05 34 42 26 26

SUD :

6, av. du 8 Mai 1945 - RAMONVILLE
Tél : 05 62 19 23 19

www.nissan.reagroup.fr

REINVENTER le business

⁽¹⁾Exemple de crédit-bail sur 60 mois, pour un Primastar OPTIMA 2.0 dCi 90 L1H1 217, au prix tarif du 15/01/07 de 19 280 € HT, (modèle présenté avec option peinture métallisée en supplément à 430 € HT) avec un premier loyer majoré de 5 784 € HT, 59 loyers de 254,69 € HT, quel que soit le nombre de jours dans le mois (soit 8,49 € HT par jour pour un mois de 30 jours), une option d'achat finale de 1 156,80 € HT, un coût total en cas d'acquisition de 21 967,51 € HT, assistance en cas de panne, accident, vol, incendie incluse suivant conditions contractuelles. Sous réserve d'acceptation du dossier par Diac S.A. au capital de 61 000 000 € SIREN 702 002 221 R.C.S. Bobigny. Siège social : 14, avenue du pavé neuf 93168 Noisy-le-Grand Cedex. Offre valable du 01/03/2007 au 31/05/2007, réservée exclusivement aux utilisateurs professionnels et sociétés - hors loueurs et flottes. ⁽²⁾Limitées à 100 000 km.

Nouveau Renault Mascott :
le véhicule qui sait se charger de vos besoins



Engagés pour votre succès.

Parce que les spécialistes du véhicule utilitaire du réseau Renault Trucks connaissent les exigences de votre métier, ils vous conseillent sur le modèle Renault Mascott qu'il vous faut. Vous disposez ainsi d'un outil sur mesure, assorti de services adaptés : Renault Trucks forfait, contrats d'entretien Start & Drive, Pack M⁺... Une solution pensée par des professionnels pour des professionnels, spécialement conçue pour votre activité.
www.renault-trucks.com



Midi-Pyrénées Véhicules Industriels

M.P.V.I NORD - 95 Route de Paris - 31152 Fenouillet
Tél : 05.62.75.91.35 - Fax : 05.62.75.91.53

M.P.V.I SUD - 1 Ave de Palarin - 31120 Portet/Garonne
Tél : 05.61.72.88.17 - Fax : 05.61.72.88.35

Pour passer votre
publicité dans ces pages,
contactez >>>

CÉDRIC JONQUIÈRES,
CHEF DE PUBLICITÉ

TÉL : 06 10 34 81 33

FAX : 05 61 59 40 07

NOUVEL EXPERT NÉ DE L'EXPÉRIENCE PEUGEOT

Contactez-nous !
Et nous venons chez vous,
vous le faire essayer*

DE PROFESSIONNELS À PROFESSIONNELS.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL

À TOULOUSE, PEUGEOT C'EST LA S.I.A.L.
et son réseau d'agents !



Expert



SIAL TOULOUSE

Vous êtes entre de bonnes mains

ETATS-UNIS
105, avenue des Etats-Unis
05 62 72 96 96

MONTAUDRAN
28, avenue Didier-Daurat
05 61 54 52 52



ROCADE OUEST
117, avenue Nicolas-Vauquelin
05 62 11 13 13



www.toulouse.peugeot.fr

www.volkswagen-utilitaires.fr

Garantie 5 ans kilométrage illimité pour 1€/mois*.



Garantie 5 ans pièces et main-d'œuvre, kilométrage illimité.

Pour 1 € par mois, bénéficiez jusqu'au 31 octobre 2007 de 5 ans de garantie sur toute la gamme Transporter, pièces et main-d'œuvre comprises. Et 5 ans de garantie, c'est pour vous 5 ans de tranquillité assurée, sans mauvaise surprise ni dépense imprévue à engager, grâce à la prise en charge de votre Transporter par les professionnels de notre réseau Volkswagen Utilitaires. Et comme on sait bien qu'en tant que professionnels, vous ne comptez pas vos kilomètres, nous n'avons pas fait les choses à moitié : notre garantie s'entend bien sûr kilométrage illimité.

Sur toute la gamme Transporter.



Inchape Toulouse

344, avenue des Etats-Unis - RN 20 (intersection Lapeyre) 05 62 758 786
Fax : 05 61 758 759 / site : www.inchape.fr

Disponible chez votre distributeur :



*Du 1^{er} avril au 31 octobre 2007, pour 1€/mois sur toute la gamme Transporter Fourgon et Châssis, vous bénéficiez en plus de la garantie conventionnelle constructeur (2 ans) pendant toute la durée de votre financement (crédit classique ou crédit-bail) souscrit auprès de VOLKSWAGEN FINANCE S.A., d'une extension de garantie pour les professionnels (sauf traitement pour le transport de personnes ou de marchandises à titre onéreux, voir conditions chez votre Distributeur) de 1, 2, 3 ans kilométrage illimité. Elle est souscrite auprès d'ICARE Assurance, 180 bis rue de Paris - Boulogne Billancourt, entreprise régie par le Code des Assurances. Exemple pour une offre en crédit-bail sur 60 mois pour un Transporter Fourgon tôlé court box 110/84 ch 2,6 T, au prix catalogue de 19040 € HT soit 2277,94 € TTC : tarif au 04/06/2007. 1^{er} loyer de 3808 € HT suivi de 59 loyers de 290,84 € HT tous assurance facultatives. En fin de contrat, option d'achat : 1904 € HT ou reprise du véhicule suivant engagement sous conditions de votre Distributeur. Offre calculée selon notre tarification au 2 avril 2007, réservée à la clientèle professionnelle chez tous les Distributeurs VOLKSWAGEN Utilitaires, sous réserve d'acceptation du dossier par VOLKSWAGEN FINANCE S.A., 11 avenue de Boursonne BP 61 - 62061 Villers-Cotterêts Cedex SOUS-SENS 042 032 148 - OBIAS 07004892.

Les conditions de travail n'ont jamais été aussi belles



- Opel Corsa Affaires Pack Clim
1.3 L CDTi 75 ch
LLD 36 mois 90 000 kms avec entre-
tien, perte financière et véhicule de
remplacement 291.76 € ht / mois



- Opel Vivaro C1
Pack Clim 2.0 L CDTi 90 ch
LLD 36 mois 90 000 kms avec entre-
tien, perte financière et véhicule de
remplacement 392.79 € ht / mois



- Opel Movano M2
Pack Clim 2.5 L CDTi
100 ch
LLD 36 mois 90 000 kms
avec entretien, perte
financière et véhicule
de remplacement
491.46 € ht / mois



AUTO PLUS MIRAIL

123 rue N. Vauquelin - 31100 TOULOUSE
Tél. : 05 34 609 609 - Fax : 05 34 609 610



Vente & location

De 1 à 20 m³, une gamme
complète de véhicule
utilitaires frigorifiques
destinée aux
professionnels
des métiers de bouche !



Le centre de test
MIDI-PYRÉNÉES



ZA Le Dolmen - BP 01
S1250 ALBAN
Tél : 05 63 55 82 05
Fax : 05 63 55 95 95

19, chemin des Pierres
31150 BRUGUIÈRES
Tél : 05 61 35 87 00
Fax : 05 61 35 80 00

www.carrosserie-serin.fr



Peinture et fourniture pour la carrosserie

4 RUE MAURICE CAUNES
31200 TOULOUSE

TEL : 05 61 26 29 16
FAX : 05 61 26 29 17



Marquage Publicitaire
sur tous supports

Enseignes Panneaux
Véhicules Vitrines
Lettrage Adhésif
Coupes & Trophées

☎ 05 62 751 651

Fax : 05 62 751 650

alphacom31@wanadoo.fr

408, route de Launaguet - 31140 LAUNAGUET
www.alphacom31.com



VENTE & LOCATION DE BUNGALOWS

- Module adossable & empilable
- Module simple ou isolé, chauffé et climatisé
- A la location et à la vente
- Livré et installé



- Démontable
- Récupération à 100%
- Simplification des formalités de projet et de permis de construire

VOTRE
BATIMENT
EN 24 HEURES



- Superficie de 17 à 525 m²
- Isolé ou non
- Logement
- Atelier
- Entrepôt
- Exposition



Notre métier
Ecouter - étudier - apporter des solutions
Nos compétences
La conception, la réactivité et notre proximité
Votre contact
(pour votre service 06 74 08 03 74
Patrick Mazière)

Vous avez toujours voulu prendre les rênes mais pas tous les risques.

PRÊT SOCAMA TRANSMISSION-REPRISE D'ENTREPRISE

JUSQU'À 100 000 €

CAUTION ET GARANTIES LIMITÉES

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Franchissez les obstacles grâce à la Banque Populaire. Le Prêt SOCAMA Transmission-reprise vous apporte le financement nécessaire, tout en protégeant votre patrimoine*. Le montant des garanties est limité à seulement 25 % du montant initial du prêt. Une exclusivité Banque Populaire pour vous lancer l'esprit tranquille.



Fonds
européen
d'investissement

Pour ces opérations, la SOCAMA bénéficie de la contre-garantie du FEI. Le Fonds européen d'investissement gère ce programme pour le compte de la Commission européenne dans le cadre de son plan pluriannuel en faveur des petites entreprises.



*Prêt allant jusqu'à 100 000 €. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la SOCAMA. En cas de défaillance, le recours de la Banque à l'encontre de l'emprunteur s'exerce sans limitation sur les biens affectés à l'exploitation de son entreprise, mais est limité à 25 % du montant initial du prêt sur ses biens hors exploitation.