

# Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**



**Difficultés d'entreprises,  
accompagnement, formation** P. 14



**Apprentissage,  
A comme avantages** P. 37



**La CMA célèbre ses 52 nouveaux maîtres artisans** P. 6

**DES FORMATIONS  
ADAPTÉES À VOS  
PRIORITÉS** P. 35



**NOUVELLES  
DES TERRITOIRES**  
P. 42

ANNONCES  
TRANSMISSION P.45



Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat  
Haute-Garonne

# MITSUBISHI L200



Gamme à partir de

**16 500 € HT<sup>(1)</sup>**

soit 19 734 € TTC

L'EXCELLENCE VERSION ORIGINALE

[www.mitsubishi-motors.fr](http://www.mitsubishi-motors.fr)

(1) Prix du L200 Single Cab 2.5 DI-D 136 ch Inform (sans peinture métallisée), déduction faite d'une remise de 4 066 € TTC. **Modèle présenté** : L200 Club Cab 2.5 DI-D 178 ch Intense à **26 135 € TTC** (peinture métallisée incluse 570 €) déduction faite d'une remise de 5 235 € TTC. Garantie 3 ans ou 100 000 km : 1<sup>er</sup> des 2 termes échu dont 2 ans kilométrage illimité. Offres valables jusqu'au 31/03/2013, réservées aux particuliers (et aux professionnels uniquement sur L200 Single Cab) et non cumulables avec d'autres offres en cours, chez les concessionnaires participants. Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France métropolitaine au 20/09/2012 chez les distributeurs participants. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTOISE n° 428 635 058 - 1, avenue du Fief - 95067 Cergy Pontoise Cedex.

**Garantie 3ans**  
(sur 100,000 km)



**MITSUBISHI  
MOTORS**

*AutoReal*

**AUTO REAL MITSUBISHI**

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

**279 AVENUE DES ETATS UNIS  
31200 TOULOUSE - Tél. 05 34 40 97 97**



[www.mbhexpert.com](http://www.mbhexpert.com)

**Muriel Correia**

*Expert Comptable - Commissaire aux comptes*

**Sandra Bentayou**

*Expert Comptable*

**Une autre idée de la comptabilité...**

**MBE Tarn & Garonne**

36 bis, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex

Tél. : 05 63 04 13 56 - Fax : 05 63 04 34 84 - e-mail : mbetg@mbhexpert.com

**MBE Toulouse**

4, Impasse Henri Pitot-La Plaine - 31500 TOULOUSE

Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbetoulouse@mbhexpert.com

**Cabinet MOULIS**

42, Av. Victor Hugo - B.P. 4 - 82201 MOISSAC Cedex

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

**CFR Audit Conseil**

1 rue Saint Aubin - 31000 TOULOUSE

Tél. : 05 62 73 75 30 - Fax : 05 62 73 75 31 - e-mail : cfr31@mbhexpert.com

25 Bd du 22 Septembre - 82100 CASTELSARRASIN

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

**Expertise comptable**

**Audit**

**Conseil à la création d'entreprise**

**Conseil en gestion**

**Fiscalité**

**Social**

**Juridique**

**Agricole**

## P ANORAMA



La CMA a fêté le 10 décembre dernier, l'Artisanat dans la Haute-Garonne. C'est dans le cadre de cette manifestation qu'ont été honorés les lauréats du prix Stars et Métiers 2012. P 8

### ■ ÉVÉNEMENT

4 **APPRENTISSAGE** la fin d'une époque ?

### ■ ACTUALITÉS

6 **LA CMA CÉLÈBRE** ses 52 nouveaux maîtres artisans

7 **DU 15 AU 22 MARS 2013** Semaine nationale de l'artisanat

8 **L'ARTISANAT À L'HONNEUR** à la CMA 31

9 **CRÉDIT D'IMPÔT COMPÉTITIVITÉ EMPLOI** les artisans et commerçants travaillant seuls ne doivent pas être écartés

10 **SIAGI-CMA 31** signature de convention

## S TRATÉGIES

Midinnov est le Salon régional de l'innovation, organisé chaque année par Midi-Pyrénées Innovation à Diagora - Labège. P16



### ■ ENTREPRISE

12 **COTISATION FONCIÈRE DES ENTREPRISES** questions à Claude Raynal, président délégué de Toulouse Métropole

14 **DIFFICULTÉS D'ENTREPRISE** anticipation, accompagnement, formation...

16 **MIDINNOV 2013** lieu de rencontre entre entreprises porteuses de projets innovants et compétences technologiques régionales

### ■ ÉCLAIRAGE

18 **DUMPING SOCIAL** le fléau des artisans

22 **MAIN-D'ŒUVRE LOW COST** les artisans frontaliers du BTP menacés

23 **CONCURRENCE DÉLOYALE** comment lutter ?

### ■ RÉUSSITE

25 **WILLIAM BEAUDOUIN, BOULANGER-PÂTISSIER** entre tradition et innovation

### ■ CAS D'ENTREPRISE

26 **DOMOCREUSE SARL** une force de frappe nouvelle

## D OSSIER

### ARTISANAT ET EXPORT : UN POIDS MÉCONNU, UN POTENTIEL À EXPLOITER

Les entreprises artisanales représentent 30 % des exportateurs français ! Gros plan sur ce potentiel qui ne demande qu'à s'exprimer  
P. 29

## P RATIQUE

Taxe d'apprentissage 2013 : pensez à verser votre taxe d'apprentissage à L'École Supérieure des Métiers. P38



### ■ PRATIQUE

33 **PME - TPE ET ARTISANS...** la commande publique, un potentiel d'affaires à exploiter en temps de relance !

34 **L'ÉVALUATION** des risques

### ■ FORMATION

35 **PREMIER SEMESTRE 2013** des formations adaptées à vos priorités

### ■ APPRENTISSAGE

36 **A COMME AVANTAGES**

### ■ ESM

38 **JOURNÉE PORTES OUVERTES** à la découverte des métiers de l'Artisanat à l'École Supérieure des Métiers

39 **2<sup>e</sup> ÉDITION** de la Soirée de remise des diplômes de l'École Supérieure des Métiers

40 **BRAVO LES APPRENTIS !** une année riche en concours à l'ESM...

### ■ TERRITOIRE

41 **TOULOUSE** un nouveau dispositif pour faciliter le stationnement des artisans

42 **NOUVELLES DES TERRITOIRES** Grenade, Fronton et Auterive, Nailloux, Martres Tolosane, Toulouse

### ■ TRANSMISSION

44 **3<sup>e</sup> ÉDITION** la Journée des experts de la transmission d'entreprises

45 **TRANSMISSION - REPRISE** affaires à céder

## R EGARDS

### ■ ENVIRONNEMENT

46 **GESTION DES DÉCHETS** d'éléments d'ameublement

## É DITO



Louis Besnier  
Président de la CMA  
de Haute-Garonne

## « 2013, nouvel horizon »

Comme le veut la tradition, nous échangeons à l'aube d'une nouvelle année des souhaits de bonheur, de santé et de prospérité... La formule est certes un peu convenue mais, bon, par « les temps qui courent », souhaiter du bonheur à ses semblables, prend un relief particulier.

Il faut en effet croire en demain et imaginer que notre horizon va s'éclaircir. Naïf ou inconscient ? Je ne suis ni l'un ni l'autre. Je crois seulement aux vertus des uns et des autres. La situation économique s'est compliquée ? Oui bien sûr ! Devons-nous baisser les bras ? ... non !

Non... car il n'y a pas de raisons... non, vraiment, il n'y a aucune raison pour que nous n'arrivions pas à surmonter nos difficultés actuelles. Notre pays, c'est plus de 2 000 ans d'histoire avec des fractures, des crises, des guerres... et il s'en est toujours remis.

Alors faisons-nous confiance ! Comment font ceux qui tout d'un coup connaissent un coup de vent dans leur entreprise ? Et bien, ils rassemblent leurs forces pour repartir ? Alors, si tout le monde faisait comme eux... Bonne année.

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

Le Monde des artisans n°92 - Janvier-février 2013 - Édition de la Haute-Garonne - Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvinec - Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Emmanuel Daniel, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Guillaume Geneste, Delphine Payan, François Sabarly - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr - Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com - Photographies : Laurent Theeten, responsable image - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : TEMA|presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : décembre 2012 - Impression : Léonce Deprez, zone industrielle Riutz, 62620 Barlin

# Événement

## Haute-Garonne

L'an 2000 ? Hier ?... C'était de la science-fiction ! Aujourd'hui ? en 2013 ? C'est déjà du passé. Mais, c'était mieux...

### APPRENTISSAGE

## La fin d'une époque ?

**C**e n'était pas comme cela avant... Les choses ont changé... C'était mieux avant ! Combien de fois n'entendons-nous pas au quotidien ces réflexions dans la bouche de nos concitoyens. Il y a comme un parfum de nostalgie qui flotte dans les airs, une nostalgie d'un âge d'or, que nous aurions connu par le passé.

Nous sommes rarement satisfaits du présent. C'est le propre de l'homme et sans doute ce qui le fait avancer en espérant que l'avenir sera mieux que l'instant présent. C'est d'ailleurs assez curieux d'espérer en l'avenir alors que c'est le passé que nous regrettons... Mais bon...

#### Était-ce vraiment mieux hier ? Quelques souvenirs d'antan

Jeunes apprentis, nous étions, hier, éduqués (aujourd'hui on dirait programmés) pour tenir notre place dans l'entreprise. Il y avait tout un processus d'intégration, qu'il fallait, impérativement, s'approprier :

- apprendre à être ponctuel,
- aller à la rencontre de ses collègues de travail,
- découvrir son lieu de travail,
- apprendre à travailler le produit ou à exécuter le service,
- respecter les règles d'hygiène,
- apprendre son métier...

Et surtout apprendre à l'aimer !

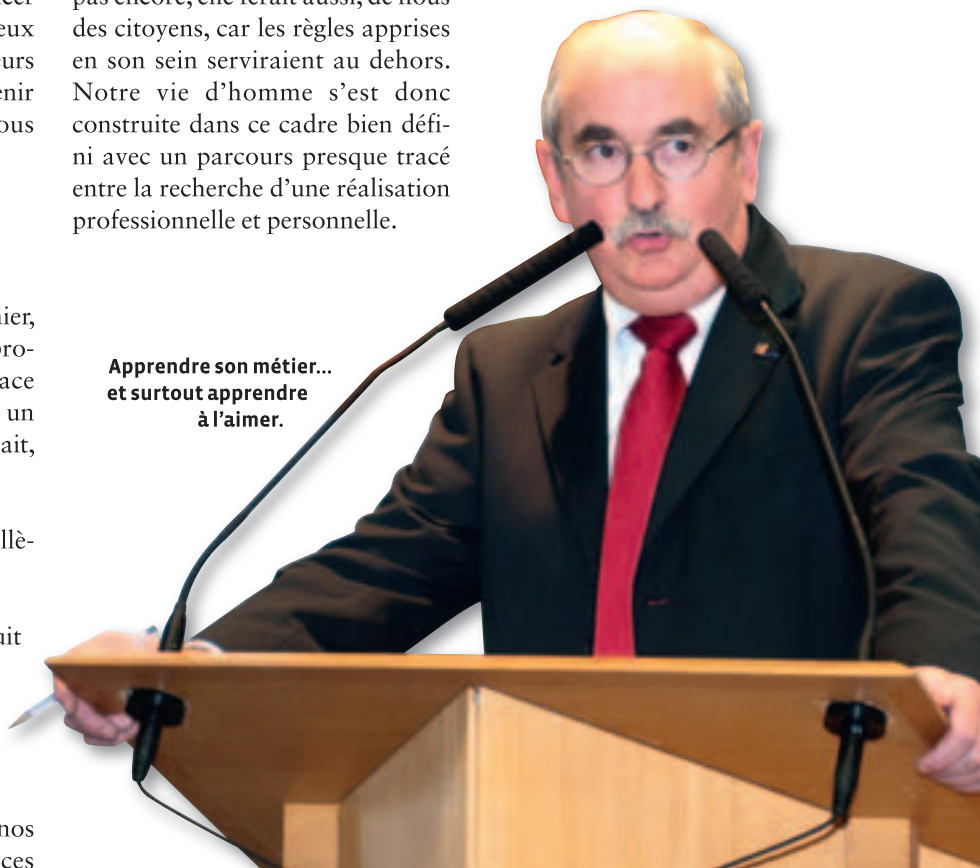
C'est ainsi que nous avons vécu nos années d'apprentissage, entre ces

obligations et le peu de liberté qu'il nous restait. Nos moyens étaient modestes, mais comme nous n'étions pas tentés par une société, qui n'était pas encore « de grande consommation », nous ne ressentions pas de frustration. L'entreprise était notre référence. C'est elle qui avait pris la suite de l'éducation parentale et c'est elle qui nous conduira sur la voie de l'acquisition des savoir-faire professionnels.

En outre, mais nous ne le savions pas encore, elle ferait aussi, de nous des citoyens, car les règles apprises en son sein serviraient au dehors. Notre vie d'homme s'est donc construite dans ce cadre bien défini avec un parcours presque tracé entre la recherche d'une réalisation professionnelle et personnelle.

**Nous avons fait nos preuves et il nous semblait alors naturel, de transmettre à notre tour**

**Apprendre son métier... et surtout apprendre à l'aimer.**



## Faut-il regretter cette époque ? Faut-il au contraire se réjouir de l'avoir dépassée ?

En avançant en âge, nous sommes devenus formateurs. Nous avons fait nos preuves et il nous semblait alors naturel, de transmettre à notre tour. Élevés dans le cadre de l'apprentissage (cela n'a pas été pour tous toujours facile), le « gêne » s'était finalement incrusté en nous.

Et puis nous étions fiers de notre savoir, un savoir acquis pendant nos années de jeunesse, une jeunesse que nous n'avions pas vraiment connue. Donc il nous semblait naturel de reproduire les mêmes modèles.

Et puis à l'époque, il fallait obtenir un agrément, un agrément que délivrait une « grande commission officielle » qui se réunissait à la préfecture... que diable ! Nous devenions des maîtres d'apprentissage.

Et oui, c'était une forme d'âge d'or pour l'artisanat, un artisanat, qui avait failli être broyé par la révolution industrielle et qui, comme le Phœnix, renaissait de ses cendres. Nous existions à nouveau, même si, déjà, se profilait à l'horizon de nouveaux nuages avec l'arrivée des magasins généraux et de la grande distribution.

Néanmoins, nous avons survécu mais de façon plus confidentielle et banale. Et puis est arrivée l'ère des start-up, qui devaient emmener le monde vers une société de loisirs et de prospérité... Petit à petit, nous avons été mis de côté, certes sans brutalité, mais bon nous n'étions guère « tendance ». Sauf quand un vent mauvais se levait du côté de l'emploi et de celui des jeunes en particulier.

Alors l'artisan « bricoleur », vous savez celui qui a inventé « la

## Assemblée générale du 10 décembre 2012

### ■ Extraits du discours du Président Besnier

« Je comprends mal cette incapacité de nos gouvernants à ne pas faire preuve de plus de clairvoyance.

Tout le monde sait qu'entre une entreprise qui facture avec TVA, et celle qui ne le fait pas, le consommateur a vite fait le choix. Cela explique sans doute les difficultés que rencontrent actuellement de nombreuses entreprises du bâtiment.

Même chose pour la contribution foncière des entreprises (CFE) mais dont les auto-entrepreneurs restent exonérés.

Faute d'avoir su modéliser une réforme sur la taxe professionnelle pour en connaître les effets, ce sont nos petites



entreprises qui sont pénalisées par rapport aux grosses. Une fois de plus, on a allégrement oublié que l'artisanat était la Première entreprise de France »...

« Néanmoins, notre volonté de vivre de nos métiers reprend rapidement le dessus et s'exprime également au sein de notre institution. Que ce soit dans le domaine économique ou dans celui de la formation,

nous continuons d'avancer. Les chiffres sont là pour le prouver : 87 % de réussite aux examens à l'École Supérieure des Métiers et un taux d'employabilité remarquable, 1 150 chefs d'entreprises conseillés et accompagnés, une présence forte sur les territoires avec des élus et des collaborateurs actifs au sein des schémas de cohérence territoriale et une antenne à St Gaudens, dont la qualité du travail est reconnue. Certes, il y a des dossiers sur lesquels nous aimerions être plus présents. Je pense, en particulier, à tous les artisans qui sont aujourd'hui pénalisés par les travaux consécutifs au futur passage du tram »...

bombe » redevenait à la mode pour insérer dans la société par le biais de son entreprise des publics difficilement insérables.

Je ne sais pas s'il faut regretter le temps passé ou au contraire se réjouir de cette évolution.

Je constate simplement, qu'à force les repères ont disparu et que, petit à petit, nous entrons dans une forme de « western » au sein duquel tous les coups sont permis. Oui, mais alors, comment allons-nous vivre ensemble ? Si c'est la loi du plus fort ou du profit maximal qui l'emporte, comment allons-nous faire ?

Alors ? Oui à la modernité, oui à l'adaptation permanente à un monde qui bouge.

Oui à un avenir, qui nous entraîne

## Je ne sais pas s'il faut regretter le temps passé ou au contraire se réjouir de cette évolution.

souvent vers des progressions techniques et technologiques fabuleuses. Oui à tout cela... Mais ne pourrions-nous pas éclairer cette mutation permanente vers le futur par une modernité, qui ne peut se concevoir, pour l'humanité, que dans la mesure où elle s'enracine dans la tradition, une tradition en forme d'éducation permanente.

Louis Besnier

Commandez gratuitement votre kit sur [artisanat.info/kit](http://artisanat.info/kit)

Affichettes

Affiche

Adhésifs

# A ctualités

## Haute-Garonne

### LA CMA CÉLÈBRE SES 52 NOUVEAUX MAÎTRES ARTISANS

Lors de la cérémonie qui s'est déroulée le 14 novembre 2012, dans les locaux de la CMA, le Président Louis Besnier et les membres élus ont remis les titres et trophées aux 52 récipiendaires à l'honneur. Dans son allocution, le Président les a désignés comme « les ambassadeurs de leur métier » et « des exemples pour leurs confrères ». En effet, le Titre de Maître Artisan est un titre honorifique et la plus grande distinction professionnelle artisanale décernée à un chef d'entreprise. Il représente une preuve de qualité et de confiance vis-à-vis de la clientèle. Il

valorise le travail artisanal. Parmi les 52 lauréats figuraient :

- 7 entreprises du secteur de l'alimentation,
- 13 entreprises du secteur du bâtiment,
- 25 entreprises du secteur des services,
- 7 entreprises du secteur de la production dont 1 maître artisan en métiers d'art.

Consultez la liste des lauréats sur [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

**CONTACT CMA :**

Tél. : 05 61 10 47 24 ou [Irodriguez@cm-toulouse.fr](mailto:Irodriguez@cm-toulouse.fr)



### Interview de Laurie Destur Créatrice de vêtements sur mesure

**LMA :** Que représente pour vous le titre de maître artisan d'art ?

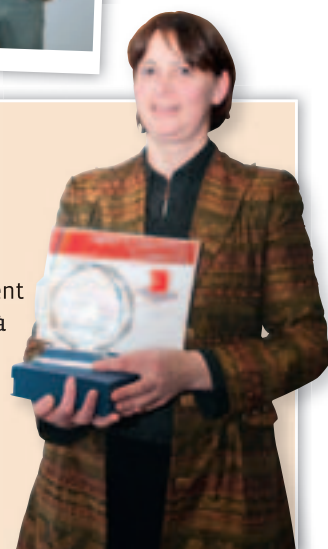
**Laurie Destur :** Ce titre représente pour moi la reconnaissance professionnelle d'un savoir-faire et la valorisation d'une expérience dans le métier de styliste modéliste.

**LMA :** Qu'attendez-vous de cette distinction ?

**L.D. :** Elle va permettre de favoriser le rayonnement de mon métier et la valorisation de mon activité à travers mon entreprise artisanale et familiale.

**LMA :** Est-ce que votre clientèle est sensible à cette marque distinctive ?

**L.D. :** Oui, dans la mesure où elle représente le symbole de performance et de qualité.



**SITE :**  
[www.creationslaurieelma.com](http://www.creationslaurieelma.com)

# Du 15 au 22 mars 2013 Semaine nationale de l'artisanat



Dans le cadre de la Semaine nationale de l'artisanat 2013, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne organise ses **MATINALES**.

Le vendredi 22 mars de 8h30 à 10h00 sera organisé un petit-déjeuner sur le thème « **Comment protéger efficacement ses créations et faire évoluer son entreprise ?** ».

Quels que soient votre activité et vos projets, ce que vous inventez ou concevez

mérite d'être protégé.

Vos produits :

- représentent un élément du capital de votre entreprise,
  - participent à votre succès commercial,
  - sont le fruit d'investissements financiers et humains.
- Il est donc important de vous protéger.

Ce petit-déjeuner, en partenariat avec l'Institut National de propriété Industrielle, les services de l'État et Midi-Pyrénées Innovation, vous permettra d'obtenir des réponses à vos questions.

## CONTACT, RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION :

Véronique Branover 05 61 10 47 15 ou [vbranover@cm-toulouse.fr](mailto:vbranover@cm-toulouse.fr)

## Taxe d'apprentissage 2013

Un investissement pour former les talents dont votre entreprise a besoin ! Soutenez l'apprentissage dans les métiers de l'artisanat !

**Versez votre  
TAXE D'APPRENTISSAGE  
à la CMA de la Haute-Garonne  
avant le 28 février 2013**

Laissez-vous guider sur le site  
de la CMA 31 :

[www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)



**OU CONTACTEZ NOS CONSEILLÈRES :**

au 05 61 10 47 31 / 05 61 10 47 90 / 05 61 10 47 31



© Pavel Lossevsky - Fotolia.com

# A ctualités

## Haute-Garonne

5, 6, et 7 avril 2013  
**Journées Euro-  
péennes des  
Métiers d'Art**



Cette année, la Cité de Saint-Lizier, lieu patrimonial de premier plan, accueille la manifestation régionale organisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Ariège. Qu'ils soient professionnels des métiers liés au spectacle vivant, des métiers d'art de la création, des métiers du fer et de la pierre, les artisans pourront déployer tout leur talent et montrer leur savoir-faire au public. Les entreprises seront sélectionnées en fonction de leur activité et de leur savoir-faire par un comité de pilotage régional. Les JEMA, c'est aussi l'occasion pour les professionnels des métiers d'art d'ouvrir leurs ateliers au public et d'être référencés sur l'ensemble des supports de communication qui relayeront l'événement. N'hésitez pas à vous mobiliser pour partager toute votre passion et votre talent auprès des différents publics. Les artisans intéressés sont invités à se rapprocher de Karène Guiraud.

**CONTACT CMA31 :**  
Karène Guiraud  
au 05 61 10 47 18 ou  
kguiraud@cm-toulouse.fr

## L'ARTISANAT À L'HONNEUR À LA CMA 31



### Stars & Métiers 2012



La CMA aux côtés de la Banque populaire Occitane, a fêté le 10 décembre dernier, l'Artisanat dans la Haute-Garonne. C'est dans le cadre de cette manifestation qu'ont été honorés les lauréats du prix Stars & Métiers 2012.

#### Le Prix CMA

Sarl Granico Menuiserie, Fourniture de plan de travail en pierre et verre trempé, représen-

tée par M. David Ribeiro, 23 avenue Frédéric Estèbe 31200 Toulouse.

#### Le Prix Banque Populaire Occitane

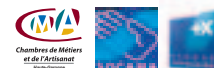
Eurl Criollo Chocolatier. Fabrication, transformation et vente de chocolats, représentée par M. Jean-Pierre Dujon-Lombard, 17 impasse des Albigots 31570 Saint Pierre de Lages.

#### Le Prix Socama Pyrénées Garonne

Eurl Easytri. Gestion des déchets de bureau, représentée par M<sup>lle</sup> Sandrine Queroi, 29 chemin du Chapitre 31100 Toulouse.

#### CONTACT CMA :

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



## Remise des titres de BM et d'ADEA

Le Président Louis Besnier a eu le plaisir de remettre les Titres de Brevet de maîtrise (BM) qui récompensent l'excellence dans la profession, et d'Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA).

- Remise des titres BM à :
  - Marie Dauch (Artisan hors salon depuis janvier 2009)
  - Solenne Bigot (salariée)
  - Christelle Simon (salariée)
  - Céline Despessailles (salariée)
- Remise des titres ADEA à :
  - Soraya Pinel (Conjoint de l'artisan) - Entreprise Pinel Michel
  - Christelle Labourgade (auxiliaire familiale/fille) - Sarl Labourgade
  - Patricia Loro (Conjoint collaborateur) - Entreprise Loro Jean
  - Dominique Da Silva (Conjoint de l'artisan) - Sarl Sgcb
  - Fernanda Pereira Marques (Conjoint de l'artisan) Eurl Pereira



**Le Brevet de Maîtrise sanctionne une formation qualifiante. Elle couvre l'ensemble des compétences professionnelles et générales du chef d'entreprise.**

**Le titre d'Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale est destiné aux personnes qui participent activement à la gestion de l'entreprise (conjoint d'artisan, salarié, dirigeant).**

- Nathalie Zemptchoufnoff (Conjoint de l'artisan) - SARL Zemultiservices
- Pauline Huyghe (Gérante) - Baron-Riza Dany
- Véronique Blanch (Gérante) - DV Meca
- Josie Loc Triong Sing (Conjoint collaborateur) - Loc Triong Sing Francki
- Adeline Baudracco

#### CONTACT CMA :

Pôle formation au 05 61 10 71 28 ou  
formation@cm-toulouse.fr



# EQUIPVAN®

Solutions d'agencements de véhicules



Nouveau : [www.equipvan.fr](http://www.equipvan.fr)

ORDRE > EFFICACITÉ > SÉCURITÉ > SUCCÈS

- PLANCHERS ET HABILLAGES
- MOBILIER / RAYONNAGES
- TIROIRS / BACS À BECS / ÉTAGÈRES
- ARRIMAGES ET ACCESSOIRES
- GALERIES / RAMPES / COFFRES
- SIGNALISATIONS ...

POUR TOUTS VÉHICULES  
ET PROFESSIONS...



CONTACTEZ-NOUS POUR CONNAÎTRE NOTRE DISTRIBUTEUR

TEL 04 71 59 51 81 - CONTACT@EQUIPVAN.FR

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



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

## DISTRIBUTEUR EXCLUSIF Espace Utilitaire 31



Véhicules  
Utilitaires

CADDY  
15 500 €/HT<sup>(1)</sup>

TRANSPORTER  
22 100 €/HT<sup>(1)</sup>

AMAROK  
22 780 €/HT<sup>(1)</sup> S.CAB  
23 390 €/HT<sup>(1)</sup> D.CAB

CRAFTER  
23 800€/HT<sup>(1)</sup>



(1) Tarif au 20/12/2012

Espace Utilitaire 31  
3684 La Lauragaise 31670 Labège  
Tél. 05 67 22 25 00 - Fax : 05 67 22 25 01  
[www.ch-deboussac.fr](http://www.ch-deboussac.fr)

# A ctualités

## Haute-Garonne

### ■ Partenariat : CMA - CCIT

La CMA 31 a signé une convention de partenariat avec la CCIT pour formaliser l'échange d'informations et de données sur les ressortissants communs. Cette collaboration concrétise un échange de longue date sur les artisans-commerçants et les artisans installés en sociétés en double immatriculation où la CMA 31 a la primauté de leurs formalités d'inscription. C'est le début d'une collaboration intéressante et nécessaire pour parfaire nos observatoires et nos suivis de nos ressortissants respectifs tout au long de leur activité.

#### CONTACT CMA :

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



SIAGI-CMA 31

## SIGNATURE CONVENTION

La volonté de la Chambre des métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne (CMA) est de développer sa stratégie visant à renforcer ses partenariats avec les réseaux bancaires, interlocuteurs des entreprises artisanales, afin d'aider à trouver des solutions pour financer les créations ou les développements d'entreprises et l'accompagnement des transmissions. C'est donc naturellement que la chambre consulaire s'est rapprochée de la Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement (SIAGI), une société de caution mutuelle, créée et administrée depuis 1966 par les Chambres de métiers et de l'artisanat.

### La SIAGI intervient dans les secteurs de l'Artisanat et des activités de proximité

Elle garantit les crédits d'investissements octroyés par l'ensemble des établissements bancaires de la place. Cette collaboration permettra aux artisans qui souhaitent de se développer ou transmettre leur entreprise, de bénéficier d'une analyse de dossier par la CMA 31 et la SIAGI afin de faciliter l'accès au crédit par l'octroi d'une pré-garantie de crédit.



Lundi 26 novembre 2012, c'est en présence de Bernard Raynaud, vice-président de la Région Midi-Pyrénées en charge de l'économie et de l'innovation, que Louis Besnier, président de la CMA de Haute-Garonne, et Bernard Stalter, président national de la SIAGI, ont signé une convention de partenariat.

En Haute-Garonne, ce sont près de 22 000 entreprises artisanales et 1 500 porteurs de projets qui pourraient être intéressés par cet accompagnement.

#### CONTACT CMA :

Service développement économique  
Christophe Berth au 05 61 10 47 21  
ou cberth@cm-toulouse.fr

## Des aides financières pour vous aider à investir dans vos équipements de travail

La CARSAT (caisse d'assurance Retraite et de la Santé au travail Ex.CRAM) a pour mission de conseiller et d'accompagner les entreprises sur :

- les mesures pratiques de prévention des risques à mettre en œuvre,
- l'évaluation des nuisances,
- l'étude des causes d'accidents,
- l'information des opérateurs à la prévention des risques.

Dans le cadre de ses missions, la CARSAT vous permet de bénéficier d'aides financières si vous vous engagez à réduire les risques professionnels. De nombreux métiers sont concernés : boulangerie,

boucherie... Les aides peuvent prendre plusieurs formes selon l'effectif de l'entreprise et/ou la spécificité du besoin identifié (individuel ou collectif). Les plus adaptées aux structures artisanales sont les aides financières simplifiées (AFS) ou les contrats TPE dont les aides peuvent atteindre 30 à 40 % de l'investissement envisagé.

La finalité de ces dispositifs étant d'améliorer la prévention des risques professionnels dans les entreprises, de nombreux projets allant dans ce sens peuvent donc être éligibles. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre



CARSAT pour plus d'informations :  
www.carsat-mp.fr

**Département prévention des risques professionnels Agro alimentaires**  
**N° à tarif spécial : 0 811 70 97 31**  
2 rue Georges Vivent 1065 Toulouse Cedex 9

#### CONTACT CMA :

Jérémie Michel au 05 61 10 47 58.ou jmic@cm-toulouse.fr



## MAAF PRO S'ENGAGE

- **Vous conseiller** pour mieux vous accompagner et vous protéger
- **Vous donner accès** aux services MAAF à tout moment
- **Vous écouter** toujours plus pour mieux vous satisfaire
- **Reconnaître** votre confiance et votre fidélité
- **Vous simplifier** les démarches au quotidien



En tant que client MAAF, vous pouvez bénéficier, en fonction du ou des contrat(s) MAAF souscrit(s), de tout ou partie des engagements présentés au titre du Pacte, selon les modalités correspondant au service présenté ou selon les conditions du ou des contrat(s) concerné(s) pour les garanties présentées. Pour connaître les modalités d'accès et les conditions de chaque engagement, vous pouvez les consulter sur [www.maaf.fr](http://www.maaf.fr).

### POUR EN SAVOIR PLUS

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

**N° Vert 30 15**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

du lundi au vendredi de 8h30 à 18h30 et le samedi de 9h à 12h

Connectez-vous sur

[www.maafpro.fr](http://www.maafpro.fr)



**PRO**  
la référence qualité pro



COTISATION FONCIÈRE DES ENTREPRISES

## Questions à Claude Raynal, Président délégué de Toulouse Métropole

### LMA : Quelles mesures a pris Toulouse Métropole pour tenir compte des difficultés des petites entreprises ?

**Claude Raynal :** Je tiens tout d'abord à rappeler que la Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) est un des impôts de substitution de la Taxe Professionnelle supprimée par le gouvernement Fillon.

La Communauté urbaine en détermine chaque année les bases minimum, dans les limites imposées par la loi. Ces bases minimum se substituent aux bases réelles d'imposition dès lors que celles-ci leur sont inférieures.

Conscients des difficultés auxquelles étaient confrontées les petites et moyennes entreprises et après négociation avec la Chambre des métiers de l'artisanat et la Chambre de commerce et d'industrie, nous avons adopté un certain nombre de mesures pour alléger le poids de la CFE dès 2012 pour les contribuables les plus fragiles.

La base minimum de CFE, initialement fixée à 2 000 €, a été diminuée d'un quart de sa valeur, passant à 1 500 €. La réduction de base minimum concernant les professionnels qui exercent leur activité à temps partiel, ou durant moins de 9 mois dans l'année, est passée de 25% à 50%. Mais surtout, les contribuables réalisant moins de 10 000 € de chiffre d'affaires ou de recettes se voient désormais accorder une réduction de base minimum de 50%, la portant à 750 € pour l'année 2012. Nous sommes la seule Communauté urbaine à avoir réduit la cotisation de ces



entreprises à très faible chiffre d'affaires en 2012, bien qu'elles représentent la moitié des assujettis à la base minimum.

En contrepartie et pour limiter l'effet d'aubaine des professions libérales qui ont vu le montant de leur cotisation chuter avec la réforme, les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 100 000 € ont vu leur cotisation augmenter, leur base minimum ayant été portée à 4000 €.

Ainsi, cette année, sur 35 000 entreprises assujetties à la base minimum, 26 000 voient leur CFE diminuer par rapport à 2011, dont 17 500 revenant quasiment à leur niveau de TP. Sur les 9 000 restantes, une grande partie continue à payer une CFE sensiblement inférieure au montant de TP qu'elle acquittait avant la réforme.

### LMA : Le 20 décembre 2012, le Conseil de Communauté de Toulouse Métropole a adopté les mesures applicables pour 2013. Qu'est-ce qui change ?

**Claude Raynal :** Nous avons saisi l'opportunité offerte par un amendement récemment adopté par le Parlement qui crée une nouvelle

tranche d'imposition pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires entre 100 000 € et 250 000 €. Dans notre souci de calibrer au mieux les cotisations en fonction de la situation des contribuables, nous avons choisi de diminuer la cotisation de ces entreprises de près d'un quart de sa valeur actuelle. Celles-ci seront désormais assujetties à une base minimum de 3060 €.

En contrepartie, les entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 250 000 € verront leur cotisation augmenter. La base minimum applicable sera désormais de 4590 €, ce qui reste toutefois inférieur de 25% au plafond autorisé par la loi.

Enfin, la base minimum des entreprises réalisant moins de 100 000 € de chiffre d'affaires a été fixée à 1580 €, inférieure elle aussi de 25% au plafond autorisé. L'abattement de 50% pour les entreprises réalisant moins de 10 000 € de chiffre d'affaires est bien évidemment maintenu.

### CONTACT :

Direction des finances de Toulouse  
Métropole  
finances.cugt@toulouse-metropole.fr  
Tél. : 0581917300

Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

une mutuelle s'engage à vos côtés



Photos : Oréade, Fotolia

Des solutions  
sur mesure  
pour vous et  
votre entreprise

Spécialiste de la protection sociale  
des travailleurs indépendants

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

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

**Muret :**  
35, allées Niel

**Colomiers :**  
40, rue du centre

**St Gaudens :**  
34, bd Pasteur



Vous protéger

... c'est naturel !

N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTERIE

www.previfrance.fr

Mutuelle Oréade-Prévifrance soumise aux dispositions  
du livre II du code de la mutualité  
SIREN 776 950 669.



Mutuelle  
Prévifrance

NISSAN JUKE.  
CONCENTRÉ DE SENSATIONS.

À PARTIR DE

14490 €<sup>(1)</sup>

SOUS CONDITION DE REPRISE

- Climatisation
- Système Audio CD avec prise auxiliaire
- ESP
- 4 vitres et rétroviseurs électriques



SHIFT.

NISSAN  
JUKE

Nissan. Innovation that excites.

Laudis AUTOMOBILES

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

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

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

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.nissan.fr](http://www.nissan.fr)

CHANGER... Innover Autrement. (1) Prix au 01/01/2013 du Nissan JUKE Visia 1.6L 117 ch après déduction de 1 300 € de remise, 700 € d'aide à la reprise et 300 € de prime à la casse pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans d'une puissance nette inférieure ou égale à celle du véhicule acheté. Offre réservée aux particuliers, non cumulable avec d'autres offres, valable pour l'achat d'un Nissan JUKE Visia 1.6L 117 ch neuf du 01/01/13 au 28/02/13 chez les Concessionnaires NISSAN participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, Versailles n° B 699 809 174 - Z.A. du Parc de Pissaloup - 8, avenue Jean d'Alembert - 78194 Trappes Cedex.

Consommations (l/100km) : urbaine : 7,7 ; extra-urbaine : 5,1 ; mixte : 6,0. Émissions CO<sub>2</sub> (g/km) : 139.



[www.laudis.fr](http://www.laudis.fr)



Pour que l'artisan ne reste pas seul face à ses difficultés, la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne a mis en place un accompagnement approprié et gratuit des chefs d'entreprise, dans le respect total de la confidentialité.

DIFFICULTÉS D'ENTREPRISE

## Anticipation, accompagnement, formation...

### Un mot-clé : l'anticipation

La perte d'un client, le départ d'un collaborateur, un litige sur un chantier, des simples difficultés à la crise aiguë, il n'y a qu'un pas à franchir. Mieux vaut ne pas attendre avant qu'il ne soit trop tard et anticiper ! Car, prévenir ses difficultés, c'est le meilleur moyen de les surmonter. Chefs d'entreprise, dès qu'une difficulté de trésorerie se profile, n'attendez pas, contactez au plus vite la Chambre de métiers, des solutions peuvent être mises en œuvre et seront d'autant plus efficaces qu'elles seront prises le plus en amont possible.

### Formation et information

La Chambre de métiers est également présente aux côtés du chef d'entreprise pour lui expliquer le rôle et le fonctionnement des juridictions, lui proposer une méthode pour qu'une fois les difficultés de l'entreprise détectées, il puisse agir sur les causes.

Pour toutes ces démarches, un conseiller chargé de développement économique de la CMA est à votre



disposition pour vous accompagner dans la recherche de solutions. Il pourra notamment mener avec vous, une analyse critique et argumentée de votre situation financière, formuler des préconisations de

redressement, définir un plan de financement de la dette, ou initier une médiation auprès des partenaires de l'entreprise.

### SI VOUS AUSSI...

vous pensez rencontrer prochainement des difficultés, n'attendez pas et contactez :

- Jean-Claude Ginières au 05 61 10 47 17, [jcginières@cm-toulouse.fr](mailto:jcginières@cm-toulouse.fr) ou
- Marie-Christine Garbay (secrétariat) au 05 61 10 47 45, [mccgarbay@cm-toulouse.fr](mailto:mccgarbay@cm-toulouse.fr)

**Mieux vaut ne pas attendre qu'il soit trop tard et anticiper !**

## T ÉMOIGNAGE DE...

### M. Alexis Lecole, entreprise de plomberie, chauffage et génie climatique sur Cugnaux

#### LMA : M. Lecole, présentez-nous votre entreprise.

**A. Lecole :** Je suis descendu de la région parisienne pour créer ma société en mars 2003. Je me suis installé seul, sous le statut d'EURL. Je travaillais quasiment exclusivement sur la réalisation d'installations neuves.

#### LMA : Quand et comment sont survenues vos difficultés ?

**A. Lecole :** Je n'ai pas mesuré lors de mon installation l'importance et la nécessité d'avoir un bon fonds de roulement. Ce manque de capitaux propres, j'ai dû le remonter au prix de grands efforts financiers (pas de prélèvements personnels) lors de la 1<sup>re</sup> année d'activité. En 2007, j'avais réussi à atteindre un niveau très confortable de trésorerie, mais un projet d'achat de maison individuelle m'a obligé à réduire considérablement cette dernière. Puis est survenue la crise de 2008. Je me suis donc retrouvé dans un contexte de sous-activité, de dépendance vis-à-vis d'un apporteur d'affaires unique, et de manque de trésorerie.

#### LMA : Quelle a été alors votre réaction ?

**A. Lecole :** Il a fallu assez rapidement réduire au plus juste les prélèvements personnels, ainsi que les dépenses d'ordre privé. Je me suis également adressé à la CMA où j'ai exposé mes problèmes. J'ai alors pu bénéficier d'une médiation auprès du RSI pour un échéancier plus adapté à mes capacités de trésorerie, mais l'aide la plus importante pour moi a été la «relecture» qui m'a été donnée par la CMA de mon entreprise et la remise en question sur mon mode de



fonctionnement. J'ai cherché alors à diversifier autant que possible mes contacts et réseaux relationnels, en allant au devant d'autres artisans du bâtiment que j'ai pu connaître à l'occasion de chantiers passés, afin d'identifier et de gagner au final la confiance de nouveaux donneurs d'ordres.

#### LMA : Avez-vous tenté d'autres démarches auprès de votre banque ou de votre expert-comptable ?

**A. Lecole :** Non. Lors de la création j'avais déjà eu beaucoup de mal à ouvrir un compte professionnel (certaines banques m'avaient refusé l'ouverture de compte), étant donné la faiblesse de mes capitaux à l'époque. J'ai alors pensé que ce n'était même pas la peine de les solliciter maintenant que j'étais en difficulté. Quant à mon expert-comptable, il remplit très bien sa mission de production de comptabilité pour les déclarations fiscales et sociales de fin d'année, mais ce n'est pas lui qui gère l'affaire au quotidien, mais bel et bien le chef d'entreprise. Il est alors capital de savoir suivre régulièrement (environ une fois par semaine) la situation de ses comptes, savoir où on en est de ses dettes et créances, et ce n'est pas l'expert-comptable qui sera derrière vous pour vous dire chaque semaine l'état et la perspective de votre trésorerie.

#### LMA : Au final, quels conseils donneriez-vous aux autres chefs d'entreprise ?

**A. Lecole :** Être gérant, c'est avant tout s'attacher à mesurer de manière



rigoureuse la trésorerie, aussi bien lors du lancement de l'entreprise que durant son activité. S'agissant des difficultés, le pire c'est de rester seul face à ses problèmes. Il faut rompre l'isolement et ce n'est pas toujours facile. Avec le recul, je pense que j'ai un peu tardé à réagir, il faut oser la démarche de rencontrer d'autres personnes ou organismes pour exposer ses difficultés, et ce n'est pas forcément évident à faire, car cela revient à reconnaître quelque part un échec, même si on n'en est pas toujours responsable. Ceci dit, il faut prendre son courage à deux mains, accepter la confrontation, accepter de se remettre en cause et parler au plus vite de ses difficultés à des personnes qui sauront avoir un regard et un conseil extérieur à votre entreprise.

#### Entreprise QualiClim

- Nom : **Alexis Lecole**
- Activité : **plomberie, chauffage et génie climatique**
- Adresse : **Cugnaux**
- Tél : **06 89 14 49 23**
- Date de création : **2003**
- Forme juridique : **EURL**

# Entreprise Haute-Garonne



Des ateliers et des conférences seront organisés toute la journée sur le thème « Innovation et design ».

Midinnov est le Salon régional de l'innovation. Organisé chaque année, par Midi-Pyrénées Innovation, il se déroulera le jeudi 31 janvier 2013 à Diagona - Labège.

MIDINNOV 2013

## Lieu de rencontre entre entreprises porteuses de projets innovants et compétences technologiques régionales

Le but de cette manifestation est de permettre aux entreprises de rencontrer, dans un même lieu, les acteurs de l'innovation afin de faciliter l'émergence de leur projet innovant. Les entreprises pourront rencontrer les services de l'État, les agences régio-

nales de développement, les laboratoires, les CRITT, les pôles de compétitivités...

Le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées sera présent avec un stand « l'innovation, un atout pour l'entreprise ». Ce stand permettra d'accueillir les porteurs de



projet et de valoriser des entreprises artisanales innovantes de la région.

**POUR TOUT SAVOIR ET S'INSCRIRE :**  
[www.midinnov.fr](http://www.midinnov.fr)

### ZOOM SUR UNE ENTREPRISE INNOVANTE l'entreprise ABSO-MEDIA

**Monsieur Laurent De Cavel - ABSO - MEDIA a développé la remorque « Easy ».**

La remorque Easy, est une petite remorque transversale de moins de 500 kgs. L'innovation de cette remorque s'est portée sur la rotation, la taille des roues, les amortisseurs et la fixation de la remorque au véhicule. En effet, sa particularité est de posséder deux roues avec rotation à 360°, et deux points d'attache au niveau du véhicule tracteur. La remorque est sans carte grise, possède la même immatriculation que le véhicule, pas de passage à la DREAL.

Cette remorque a été conçue pour répondre à plusieurs problèmes et besoins. Avec une remorque de petite taille, les utilisateurs sont confrontés à des manœuvres difficiles, dues à la faible longueur de timon. Une remorque classique, lors des marches arrière, a tendance à se « cabrer » de droite à gauche ou vice-versa,

au moindre coup de volant. Ce problème gênant est très amplifié pour les utilisateurs de camping-car, qui ne voient pas la remorque fixée à l'arrière de leur véhicule. Les camping-caristes recherchent de plus en plus un moyen de locomotion supplémentaire lors de leur déplacement. Une moto, un scooter, leur permet de garer leur véhicule principal en dehors des villes, et de faire leurs courses, leurs balades avec un petit véhicule. L'utilisation d'une remorque porte moto leur permet de libérer leur « soute garage » quand ils en ont une, de porter également des vélos, sans devoir modifier ou aménager leur camping-car. Suite à ces constatations, M. De Cavel a eu l'idée de concevoir cette remorque pratique et facile à utiliser.

**CONTACT CMA :**  
Fanny Potagnik  
au 05 61 10 71 23  
ou [fpotagnik@cm-toulouse.fr](mailto:fpotagnik@cm-toulouse.fr)



De gauche à droite : Daniel Mouynet (technicien retraité), Philippe Balard (sous traitant artisan "soudure") et Laurent De Cavel.



#### Société Abso-média

Chef d'entreprise : **Laurent De Cavel**  
Activité : **Fabrication d'équipement de transport**  
Adresse : **Résidence les Clairs logis, Bat A - 31800 Saint-Gaudens**  
Tél : **06 24 11 66 78**  
Mail : **webmaster@abso-media.com**  
Forme juridique : **personne physique**  
Date de création : **24/07/2012**  
Site : **www.remorque-porte-moto.com**



Être

utile à



Raphaël,  
Boucher

C'est accompagner ce

jour après jour

et lui garantir des conseils

énergétiques et un

aussi bien ficelé que ses



Parce que votre emploi du temps est surchargé, vous devez pouvoir choisir le moyen et le moment de nous contacter. Nos conseillers Pros sont joignables du lundi au vendredi et l'ensemble de nos e-services accessibles 7 jours sur 7, 24 heures sur 24.

 N°Vert: 0811 01 3000  
(appel gratuit depuis un poste fixe).

 <http://pro.gdfsuez-energiesfrance.fr>

**GDF SUEZ**  
EnergiesFrance



© Alex Yeung - fotolia.com

## CONCURRENCE DÉLOYALE ÉTRANGÈRE

# Le fléau des artisans

Avec la crise, de plus en plus de travailleurs et d'entreprises étrangères viennent concurrencer les artisans français du BTP. S'il s'agit d'une conséquence logique de l'ouverture des frontières européennes, certaines pratiques douteuses mettent en péril la pérennité des entreprises artisanales hexagonales. Reportage en Languedoc-Roussillon.

**L**es artisans ne sont pas encore sortis de la crise qu'un nouveau fléau les menace déjà. Alors que la demande des ménages peine à repartir et que les carnets de commandes se remplissent difficilement, les artisans du BTP doivent faire face à une forme grandissante de concurrence déloyale : le dumping social. En cause, des entreprises et des travailleurs étrangers qui franchissent nos frontières pour proposer leurs services. En soi, rien d'illégal. Les accords européens de libre-échange autorisent les entreprises et les travailleurs de l'espace communautaire à travailler dans les autres pays membres, sous condition de respecter les règles en vigueur du pays concerné.

Néanmoins, les organisations patronales dénoncent des pratiques parfois douteuses qui fragilisent la compétitivité des entreprises artisanales françaises. En effet, faute de contrôles réguliers, les entreprises étrangères se permettent des largesses vis-à-vis du Code du travail et du fisc français. Et si la concurrence déloyale venue de l'étranger n'est pas un phénomène nouveau, elle s'amplifie. « *Quand l'activité se resserre, toutes les irrégularités remontent à la surface. Vu qu'on fait partie d'un espace européen de plus en plus ouvert et que les pays qui nous entourent sont encore plus touchés que nous par la crise, la concurrence déloyale s'accélère* », déplore François Asselin, vice-président de la FFB en charge du dossier. Jusqu'ici,

seules les régions frontalières étaient touchées mais, aujourd'hui, pas un département français ne serait épargné. Surtout qu'avec l'ouverture des frontières européennes, d'autres pratiques se sont développées. Les entreprises frontalières sont de plus en plus présentes mais on trouve également des sociétés venues de pays plus lointains.

À cela viennent s'ajouter des entreprises d'intérim généralement basées dans les pays de l'Est, qui proposent de la main-d'œuvre bon marché à des entreprises, françaises ou étrangères, travaillant en France. « *La crise étant là, des entreprises font appel à de la main-d'œuvre low cost pour décrocher des marchés, et se démarquer provisoirement de leurs cama-*



© DR

## « Il y a urgence à agir »

**Claude Delbourg, menuisier, membre du conseil d'administration de la Capeb de l'Aude**

« Le phénomène se développe dans le public comme dans le privé. Quand des entreprises peu regardantes envers le droit du travail répondent à des appels d'offres en proposant des tarifs très compétitifs, elles sont retenues. Les municipalités n'ont aucun moyen de vérifier qui effectuera réellement les travaux. Certaines villes font travailler des entreprises locales et se retrouvent avec des travailleurs venus de l'étranger. Il y a également de plus en plus de fournisseurs de matériaux qui répondent aux appels d'offres à leur nom et font travailler ensuite des intérimaires venus de l'étranger, parfois même en dehors de l'Europe. Ce problème n'est pas né en 2012 mais on le constate davantage avec le ralentissement des mises en chantier. C'est un frein à l'activité régionale. Si on continue sur cette voie, on peut compromettre l'existence de certaines filières. Dans le Code des marchés publics, des clauses prévoient de prendre en compte l'aspect social. Il faut aller plus loin que la simple réponse économique et prendre en compte le nombre d'employés en CDI, d'apprentis et de personnes en intérim dans l'entreprise. Vu le nombre d'entreprises qui se mettent en sauvegarde ou en redressement judiciaire, il y a urgence à agir. Des embryons de réponse apparaissent du côté des élus. De notre côté, on ne lâchera pas l'affaire. »

rades. Vu qu'il est difficile de toucher aux postes des frais généraux et du matériel, la seule variable d'ajustement est la masse salariale. Le problème est que si certaines entreprises commencent à le faire, il y a un risque de généralisation », met en garde Jean-Jacques Planes, responsable de la FFB dans les Pyrénées Orientales.

### Des prix cassés

Afin de proposer aux clients publics et privés des prix cassés, ces entreprises ont recours à plusieurs pratiques à la limite de la légalité. En théorie, les salariés étrangers qui travaillent sur le sol français sont soumis aux mêmes règles que les autres. Dans la pratique, les choses se passent différemment. Les entreprises déclarent leurs employés au salaire minimum et indiquent que celui-ci effectue 35 heures. « En réalité, les salariés font 15 heures de plus », explique François Asselin. Quant aux travailleurs indépendants étrangers, certains « débarquent » sur le marché du particulier sans aucune déclaration. Dans cette situation, c'est du travail au noir total ». Des arrangements avec la loi qui permettent à ces entreprises de proposer des tarifs défiant toute concurrence. Nos interlocuteurs parlent de prix 30 % à 50 % plus bas que le tarif moyen. Surtout qu'au-delà des journées de travail à rallonge, des prix anormalement bas et des travaux non déclarés, les conditions de travail sont discutables. « Pour travailler sur un toit, nous sommes obligés d'avoir

un échafaudage et de nombreux dispositifs de sécurité. Eux travaillent avec deux échelles et un plateau. Les règles de sécurité ne sont pas respectées », se plaint Jean Delcasso, maçon et couvreur près de la frontière espagnole. « Les conditions sociales sont inimaginables, renchérit François Asselin. Certaines équipes dorment sur le chantier ou dans le camion. On se croirait dans un livre de Zola, sauf que les ouvriers sont heureux car les conditions sont pires chez eux ». Patrick Issaly, président de la Capeb Languedoc-Roussillon, fait également valoir que « ces travailleurs intérimaires viennent avec leurs outils et leur caravane. Ils dorment sur place quand nous devons payer à nos ouvriers des indemnités kilométriques, l'hébergement. C'est un coût supplémentaire qu'ils n'ont pas à assumer. »

### Appels d'offres

Et pour démarcher les clients, tous les moyens sont bons. « Les entre-

prises étrangères paient des annonces dans la presse régionale et ont recours au publipostage. Il y a même des rabatteurs qui proposent du travail pour les travailleurs indépendants étrangers dans les zones frontalières. On a l'impression qu'ils ne courent aucun risque, certaines agences d'intérim envoient des documents avec le sigle de l'Union européenne », assure François Asselin. Les artisans français sont sollicités de toute part. « Il n'y a pas un entrepreneur qui n'ait reçu un fax, des mails ou des appels d'offices proposant de la main-d'œuvre à des tarifs incroyablement bas. Quand on arrive à des taux horaires inférieurs à 10 euros, il ne peut s'agir que de méthodes déloyales. »

La concurrence déloyale ne s'arrête pas là. Certaines entreprises étrangères, notamment espagnoles, s'affranchissent de toute TVA, soit en facturant en hors taxe au client, soit en lui facturant en TTC sans jamais reverser la TVA perçue. Jean-Jacques Planes ajoute que « les entreprises étrangères bénéficient d'un différentiel social qui leur est largement favorable. La différence de charges est par exemple de 23 % entre la France et l'Espagne ». Pour autant, les artisans et leurs organisations professionnelles se défendent de tout ostracisme. Pour beaucoup de travailleurs et d'entreprises issues de pays durement frappés par la crise, « traverser la frontière est la seule solution. Humainement, on ne peut pas les accabler. Malheureusement, cela se fait au détriment de nos salariés et de notre économie », souligne Jean-Jacques Planes.



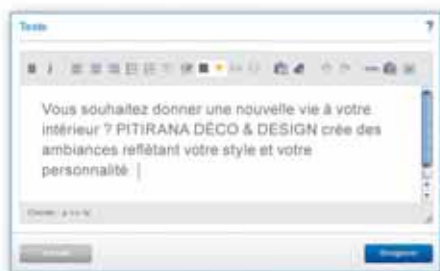
© Olivier Le Moal - Fotolia.com

# 1&1 MY WE



## Création intuitive de votre site :

Des centaines de designs attractifs au choix. Avec textes et images proposés pour plus de 100 métiers.



## Modifiable à tout moment :

Adaptez les textes proposés ou copiez-collez vos propres textes, ajoutez vos photos, changez de couleur et de design, le tout directement en ligne.



## 1&1 Web Apps :

Des applications innovantes à intégrer en quelques clics pour enrichir votre site.



# BSITE

Le site Web professionnel à concevoir vous-même. Idéal pour votre entreprise.

## ESSAI GRATUIT

1 mois d'essai gratuit, puis à partir de 9,99 € HT/mois (11,95 € TTC/mois)\*



### Site Web mobile :

Automatiquement adapté pour l'affichage sur smartphones et tablettes.

### Trafic et visibilité :

Optimisez votre présence sur les moteurs de recherche (outils de référencement). Elargissez votre réseau avec Facebook, Twitter, YouTube...



**.com .fr .info**

### Nom de domaine inclus :

Choisissez une nouvelle adresse Internet ou transférez facilement un nom de domaine existant.



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

**1and1.fr**

# Éclairage **Dumping social**

Le dumping social met en péril la santé financière des entreprises artisanales du BTP en délestant leurs carnets de commandes. À terme, nombre d'entre elles pourraient mettre la clé sous la porte dans les régions frontalières.



MAIN-D'ŒUVRE LOW COST

## Les artisans frontaliers du BTP menacés

La demande des ménages ayant tendance à se tasser, chaque chantier remporté par une entreprise étrangère représente un manque à gagner pour les artisans français. Surtout que ceux-ci ne sont pas en mesure de s'aligner sur les tarifs incroyablement bas de leurs concurrents. Pour Patrick Issaly, président de la Capeb Languedoc-Roussillon, c'est le différentiel de coût du travail qui permet à la concurrence étrangère de proposer des prix cassés. « *Il nous est impossible de lutter. L'heure de travail nous coûte 35 euros quand les entreprises roumaines propo-*

*sent de la main-d'œuvre à 2,5 euros de l'heure. Je ne réponds même plus aux appels d'offres publics, mes tarifs sont parfois 50 % supérieurs aux autres* », explique cet artisan spécialisé dans le traitement et la prévention des pathologies du bâtiment. Assez pessimiste, il estime que plus de 5 000 emplois seraient menacés en Languedoc-Roussillon. Une inquiétude partagée par tout le secteur du bâtiment. De l'avis des artisans comme de leurs représentants, la situation est plus grave qu'on ne le croit car le dumping déstructure complètement le tissu économique local.



Selon Patrick Issaly, président de la Capeb Languedoc-Roussillon, 5 000 emplois seraient menacés dans sa région.

Si rien ne change, nombre d'artisans français pourraient faire faillite ou recourir eux aussi à de la main-d'œuvre venue d'Espagne ou d'Europe de l'Est. Ce que confirme Patrick Issaly : « *un artisan est venu me dire qu'il transmettait son entreprise à son fils, mais qu'il licencierait ses salariés afin que ce dernier fasse appel à de la main-d'œuvre étrangère* ».

La situation pèse donc sur les artisans, mais aussi sur leurs employés. « *Mes salariés ont 2 ou 3 enfants ; leur salaire est leur seule source de revenu. Si je mets la clé sous la porte, ils seront dans le pétrin. On fait donc ce que l'on peut pour continuer à vivre* », justifie Patrick Issaly. Et de s'interroger : « *Si les entreprises ferment, qui va payer les charges sociales, les impôts, financer les investissements ?* » Certainement pas les entreprises étrangères dont l'argent généré retourne en grande partie dans le pays d'origine.

### « Je vis la concurrence déloyale au quotidien »

« *Mon entreprise se situe à 4 km de la frontière espagnole. Le matin, on embauche à 8 h. Le long de la route, on voit les véhicules espagnols passer. C'est un véritable défilé ; une vraie calamité car ils viennent pour faire le même travail que nous. Au début, c'était des bricoles. Maintenant, ils arrivent avec tout leur matériel et plusieurs camions. C'est de plus en plus flagrant depuis que l'Espagne a des problèmes. Les clients voient qu'ils sont 30 % moins chers et ils foncent. On ne peut ni s'aligner ni obliger les particuliers à travailler avec des entreprises françaises. Pourtant, ces concurrents ne respectent pas les normes françaises, notamment les normes parasismiques. Ils travaillent comme nous il y a 50 ans. Nous n'avons plus que deux mois de visibilité sur le carnet de commandes contre six ou sept auparavant. Mon chiffre d'affaires est passé de plus de 800 000 € à moins de 500 000 € en cinq ou six ans. J'en arrive au bout du rouleau. La masse salariale est devenue trop importante. J'en ai gros sur la patate car c'est une entreprise familiale, on se connaît tous et certains salariés ont plus de 40 ans d'ancienneté. Devoir les licencier serait dramatique. Si on ne trouve pas de solution, dans 5 ans, vous n'aurez plus d'entreprises de BTP dans les villages frontaliers.* »

**Nom :** Jean Delcasso  
**Secteur :** maçonnerie  
**Date de création :** 1948  
**Âge :** 61 ans

Face à la concurrence déloyale venue de l'étranger, les artisans tentent de s'organiser. S'ils ne prétendent pas vouloir changer les lois européennes, les propositions concrètes ne manquent pas. Avec, en toile de fond, la volonté généralisée de faire comprendre à tous les acteurs, publics et privés, que la course au low cost peut s'avérer très néfaste.



## CONCURRENCE DÉLOYALE

# Comment lutter ?

**S**i le dumping social désempare les artisans, ils ne restent pas pour autant inactifs. Ils font remonter leurs doléances auprès de leurs syndicats, qui tentent de faire bouger les lignes au niveau national. « *Les pouvoirs publics ne se rendent pas compte du fléau que représente la concurrence déloyale. C'est une menace assez diffuse mais bien réelle. Ce n'est pas comme quand on ferme une usine PSA. Là, ça se passe tous les jours, un peu partout* », alerte François Asselin, vice-président de la FFB. Pourtant, des lois existent, et des amendes sont prévues pour les salariés étrangers employés sur les chantiers sans êtres déclarés. Pour M<sup>e</sup> Rocheblave, avocat spécialisé dans le droit du travail, la situation est claire : « *Tout travailleur étranger qui travaille sur le sol français se voit appliquer le droit du travail français. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de concurrence déloyale. S'il y a une concurrence déloyale, c'est que le droit du travail a été violé.* » Il invite donc les artisans à se tourner vers les interlocuteurs compétents. « *Dès qu'un artisan a connaissance d'une pratique illégale, il peut la signaler à la*

*gendarmerie, à l'Urssaf, à son syndicat, à sa chambre de métiers et de l'artisanat... Car si l'artisan ne veut pas porter plainte, il subit* », avise-t-il.

### Le tour de France sans être inquiétés

Sauf que dans la pratique, les choses ne sont pas si simples. « *Les services de l'État ne peuvent pas entrer sur les chantiers privés s'ils n'ont pas un mandat du procureur. Un document long à obtenir, alors qu'il faudrait l'avoir du jour au lendemain. Les entreprises étrangères mettent des grilles aux fenêtres et ferment les portes du chantier à clé pour que personne ne puisse y accéder* », note le président de la Capeb Languedoc-Roussillon. Il précise qu'avec « *la Directive Bolkenstein [votée en 2006 par l'Union européenne, ndlr], en travaillant moins de trois mois en France, les ouvriers ne sont pas obligés de se conformer aux réglementations locales. Du coup, les intérimaires restent trois mois à Narbonne, trois mois à Strasbourg... Ils font le tour de France sans être inquiétés* ».

Autre cheval de bataille des artisans et de leurs représentants : la néces-



### Le dumping social en Languedoc-Roussillon

Le Languedoc-Roussillon est en pointe dans la lutte contre le dumping social, car particulièrement touché. D'après les services de la Direccte (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi), les détachements de salariés étrangers sont en forte augmentation dans cette région en 2012 : de l'ordre de +60% par rapport à 2011. Fin juin, 121 entreprises ont été contrôlées. Résultat : des manquements ont été constatés dans plus de 2/3 des cas : « *défaut de déclaration de détachement, non-respect ou calcul incorrect des salaires minimaux, non-respect des durées du travail, cas de fausse sous-traitance (défaut d'agrément du sous-traitant, prêt de main-d'œuvre, marchandage).* »



« *Si l'artisan ne veut pas porter plainte, il subit* », prévient M<sup>e</sup> Rocheblave.

# Éclairage **Dumping social**



## **+** Initiative **Une charte de bonnes pratiques**

Dans les Pyrénées Orientales, une charte de bonnes pratiques de la sous-traitance dans le BTP a été signée le 15 novembre dernier par le préfet ainsi que les présidents respectifs de la chambre de métiers et de l'artisanat, de l'association des maires et adjoints, de la Capeb et de la FFB du département. Elle a pour objet d'informer les maîtres d'ouvrage publics, les entreprises principales, les entreprises sous-traitantes françaises ou établies à l'étranger et les salariés détachés intervenant sur les chantiers de leurs droits et devoirs. Un pas essentiel vers la moralisation des appels d'offres, qui devrait permettre de réduire les situations de distorsion de concurrence auxquelles sont confrontées les entreprises locales.

□ □ □ saire responsabilisation des clients. Car c'est en grande partie la course au low-cost qui permet à ce type d'entreprises de prospérer au détriment des entrepreneurs locaux. « L'acheteur a une énorme responsabilité quand il accepte un prix déraisonnable. Il est important de rééduquer notre conscience de consommateurs. Surtout dans le BTP, où les achats sont plus techniques, l'acheteur devrait se demander pourquoi une entreprise propose un tarif 30 ou 50 % moins cher qu'une autre ? », plaide François Asselin.

### Où est la valeur humaine ?

Patrick Issaly poursuit l'analyse. « Il faut que les acheteurs, notamment publics, se posent des questions sur les êtres humains qui travaillent sur ces chantiers. Les appels d'offres regorgent de critères techniques, sur la qualification ou les prix. Mais où est la valeur humaine dans tout ça ? On ne demande aucun compte aux entreprises qui remportent les appels d'offres sur le personnel qui travaillera sur le chantier. Du coup, les entreprises en profitent, il y a beaucoup d'opportunistes », déplore-t-il. Pour

responsabiliser les acheteurs, cet artisan demande à ce que l'implication sociale des entreprises soit prise en compte. « Si on veut que les entreprises embauchent du personnel de proximité, en CDI, qu'elles fassent de l'insertion, de l'apprentissage, il faut prendre en compte ces efforts, sinon nous ne pourrions plus les faire. Pourquoi ne pas créer une fiche d'identité de l'entreprise qui listerait ce qu'elle fait pour que son personnel soit qualifié et protégé ? », propose-t-il.

Si les représentants des artisans comprennent qu'en temps de crise, les consommateurs se dirigent vers les prestations les moins onéreuses, ils les invitent donc à réfléchir aux conséquences à long terme de ces achats opportunistes et lancent un appel à la solidarité. « La fin ne justifie pas les moyens. Où va-t-on pouvoir former nos petits jeunes s'il n'y a plus d'entreprises ? Il doit y avoir des limites à la libre circulation. Nous entreprises, ne sommes pas les seules à pouvoir lutter contre ce fléau », souligne François Asselin. Une chose est sûre : les décideurs publics, privés, les maîtres d'ouvrage, les maîtres d'œuvre, tous les membres de la chaîne de construction, jusqu'au client final, doivent prendre conscience de la réalité du problème.

**Emmanuel Daniel**

## **« Tous les acteurs doivent se rendre compte de l'incidence de leurs actes »**

**Jacques Cresta, député des Pyrénées Orientales**

« Il faut appliquer les lois et vérifier qu'elles ne favorisent pas le dumping. Il est nécessaire de faire que les normes européennes soient respectées, que l'Europe soit ouverte mais pas offerte. Il faut également communiquer auprès de la population pour leur faire comprendre qu'à court terme, ils y trouvent un avantage financier mais qu'à moyen terme, cela signifie la destruction des emplois locaux. Tous les acteurs doivent se rendre compte de l'incidence de leurs actes. Les entrepreneurs locaux sont tentés eux aussi de recourir à la main-d'œuvre bon marché pour sauver leur affaire. Mais il en va de la responsabilité de chacun, il faut être solidaire. Les collectivités doivent également être vigilantes dans l'attribution des marchés publics, faire attention à ne pas prendre des entreprises qui ne respectent pas la réglementation, ne pas chercher le moins disant mais le mieux disant. Les services de l'État manquent de moyens. Certes, il y a eu des opérations coup-de-poing, certaines entreprises ont dû se régulariser, mais ce sont des opérations ponctuelles, sans incidence sur le long terme. On ne sanctionne pas les gens qui font venir les travailleurs. On s'attaque à ceux qui sont en misère sociale et non ceux qui en profitent. Il faut arrêter avec la politique du chiffre. »



© DR





William Beaudouin a trouvé la recette du succès. Il propose du pain qui se conserve tout en impliquant ses salariés au maximum. Pari payant car ce boulanger a ouvert une nouvelle boutique en 2012, malgré la crise.

## WILLIAM BEAUDOUIN, BOULANGER-PÂTISSIER

# Entre tradition et innovation

**W**illiam Beaudouin ne supporte pas l'immobilisme. Ce boulanger-pâtissier installé à Moulins-sur-Allier (03) ne cesse de réinventer son métier. Car pour lui, « la modernité n'enlève rien à la tradition ». Dès le début de sa carrière, il met un point d'honneur à se perfectionner continuellement. « Je changeais d'entreprises tous les ans ou tous les deux ans, par choix, pour acquérir une diversité de compétences », justifie-t-il. Avant d'ouvrir sa première boutique en 2006, cet entrepreneur novateur roule également sa bosse à l'étranger, notamment au Chili, où il travaille pour le Meilleur Ouvrier de France Christian Vabret. « Travailler pour les autres, c'est bien, mais quand on a des idées, on a envie de les mettre en application, de les faire vivre. » Et des idées, William Beaudouin en a « tous les jours à la pelle » !

Il commence par modifier les horaires de travail. Il fabrique ses produits en pouce lente, sans levain, ce qui permet à ses employés de gagner quelques heures de sommeil. « Je ne vois pas pourquoi je les

ferais travailler la nuit alors qu'on peut faire autrement », explique-t-il. Ce positionnement stratégique subtil lui permet de fidéliser ses salariés, courtisés par la grande distribution, tout en proposant du pain chaud à toute heure pour ses clients. « Il faut s'adapter, sans pénaliser le métier. Garder la compétence et le savoir-faire artisanal. »

### 350 000 baguettes par an

Mais son succès ne repose pas uniquement sur son art du management. Il a également développé une gamme de produits redoutable : « Un pain qui a du goût et qui se conserve ! Vous achetez ma baguette le matin, vous pouvez la manger le lendemain matin sans problème », s'enorgueillit-il. Cette spécificité lui a permis de diversifier sa clientèle et de toucher ainsi des restaurateurs. Stratégie payante, puisqu'il écoule 350 000 baguettes par an. Son chiffre d'affaires a ainsi été multiplié par six depuis 2006, tandis que l'entreprise est passée de trois à quinze employés. Fort de cette expérience concluante, et malgré la crise, il a ouvert une deuxième

boutique en juillet 2012. « Mon idée n'est pas de créer une chaîne, mais plusieurs boulangeries artisanales. Je ne veux pas centraliser ma production même si cela me permettrait de faire des économies d'échelle. Je pense que ce serait une erreur stratégique car ce qui fait la valeur de l'entreprise, ce sont les gens qui y travaillent. Quand ils sont impliqués, ils font un bon travail qui se ressent sur la qualité de produit fini », analyse-t-il.

Et William Beaudouin ne compte pas s'arrêter là. Il pense déjà à l'ouverture de nouvelles boulangeries, c'est pour cela qu'il forme son personnel au fur et à mesure pour qu'il y ait des « cadres capables de me remplacer ». En effet, il aura besoin de se libérer du temps pour concrétiser son but : s'installer à l'étranger. « Je pense que les entreprises artisanales peuvent s'exporter et permettre le rayonnement international de notre pays et de notre culture », avance-t-il. En attendant, il fait tout pour pérenniser ses activités, afin de prouver aux jeunes qu'il « ne faut pas avoir honte d'être boulanger ».

Emmanuel Daniel

## Cas d'entreprise

L'entreprise Domocreuse SARL a remporté le 1<sup>er</sup> prix du concours « les Lumières de l'innovation 2012 », catégorie « Démarches ». Une belle réussite pour les 23 artisans qui la composent – réunis pour remporter un appel d'offres public d'installation et de maintenance de packs domotiques – dont l'audace a plu à la Capeb.



### COOPÉRATIVE ARTISANALE DOMOCREUSE SARL

# Une force de frappe nouvelle

Un détecteur de gaz, un système d'éclairage automatique « chemin lumineux », un indicateur de variations anormales de température et un détecteur de fumée : autant de services qui constituent le pack domotique. À l'heure actuelle, l'entreprise Domocreuse SARL, groupement de 23 artisans électriciens et plombiers-chauffagistes créé en 2010, a équipé 500 logements de cette nouvelle technologie. Un déploiement qui traduit la volonté du conseil général de la Creuse de participer à l'autonomie des personnes âgées en favorisant leur maintien à domicile. Dans ce cadre, il a choisi comme titulaire d'une délégation de service public Sirmad Domocreuse Assistance, une plateforme de téléassistance de proximité 24 h/24 et 7 j/7. « Avant de répondre à l'appel d'offres, Sirmad Domo Creuse Assistance a contacté la chambre de métiers et de l'artisanat de la Creuse. C'est elle qui a initié l'idée du groupement. La solution idéale, au vu de la répartition des logements sur tout le territoire », commente Yannick Calvez, cogérant de Domocreuse SARL. Qui confie : « J'ai été enthousiasmé par l'aspect techni-

que et social du projet ». Si 60 artisans font part de leur intérêt au début, ils ne sont pourtant que 23 dans le groupement. « Beaucoup se sont rétractés par crainte de ne pas remporter l'appel d'offres », explique le cogérant. D'autres n'ont pas passé le cap des formations. L'organisation mise en place reposant en effet sur la formation des artisans membres au contenu du pack domotique (par les entreprises parte-

naires Legrand et Intervox), mais aussi aux « bonnes pratiques pour un chantier occupé par une personne âgée » par le Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers (Cnisam). « Il ne faut pas sortir son perforateur pendant Les Feux de l'Amour, schématise avec humour Yannick Calvez. Notre prestation doit être de qualité au niveau technique et psychologique. »



Info

#### ILS ONT SU

- **Intégrer le même projet** en oubliant qu'ils étaient concurrents et en fonctionnant à l'unisson.
- **S'adapter aux besoins de leurs clients** en maîtrisant technique, psychologie et relationnel, grâce à des formations au contenu du pack domotique et aux « bonnes pratiques pour un chantier occupé par une personne âgée ».
- **Échanger pour améliorer** leurs techniques de travail respectives, à partir du talent, de la facilité ou des inventions des uns et des autres.
- **Miser sur le groupement** pour se donner une image de marque et se constituer à titre individuel une clientèle fidèle.
- **Rappeler que l'artisanat est une force** avec laquelle il faut compter, même dans le cadre d'appels d'offres d'envergure.



**Domocreuse SARL, un groupe d'artisans au cœur d'une mission de service public.**

## Un système d'astreinte le week-end

C'est Sirmad Domo Creuse Assistance qui distribue le travail en fonction des secteurs et des disponibilités. Grâce à leur présence sur tout le département, les artisans, qui se retrouvent régulièrement pour des réunions d'information, peuvent intervenir rapidement chez les personnes âgées. « Chaque week-end, cinq d'entre nous sont de permanence pour répondre à des problèmes éventuels », souligne le cogérant. « Un groupement n'a que des avantages », estime François Dufayet, artisan membre. D'abord, chacun peut améliorer ses techniques de travail au contact

des autres. Ensuite, nous sommes une force de frappe par rapport à la réactivité. Si l'un de nous est débordé et ne peut pas poser ses packs, il peut demander à un autre de le faire. Et puis, nous pesons plus lourds dans la balance. »

Des atouts au prix de l'indépendance ? « Non, tranche François Dufayet. Bien sûr, il faut aller dans le même sens que les autres. Mais sans perdre son individualité. » « Nous sommes 23 entités distinctes. À la base concurrentes, nous fonctionnons à l'unisson pour ce projet », note Yannick Calvez. Enthousiasmés par les avantages du groupement, les deux artisans n'excluent pas l'idée de renouveler le concept un jour. « Pourquoi pas répondre à un autre délégataire, même sur des installations plus complexes ? », réfléchit le cogérant. Avant de préciser : « Pour l'instant, nous nous concentrons sur ce marché. Nous voulons faire de notre mieux ». Le 1<sup>er</sup> prix du concours « Les Lumières de l'innovation 2012 », catégorie « Démarches », décerné par la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (Capeb), a été pour les membres de Domocreuse SARL une véritable fierté. Et la confirmation de la pertinence de leur initiative, soutenue par de nombreux partenaires. Grâce à cette victoire, le groupement a remporté un chèque de 5 000 € ainsi qu'un kit de communication pour promouvoir sa démarche. « Ce prix, c'est une bouffée d'oxygène. Notre entreprise est jeune. Avoir un fonds de 5 000 € ne peut pas nuire ! C'est aussi une belle reconnaissance », se réjouit François Dufayet.

## Effet boule de neige

Domocreuse SARL sert tous ses acteurs. Le territoire, d'abord. « En Creuse, la

population vieillit. Maintenir une personne chez elle coûte moins cher, à terme, que de l'envoyer dans un établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes », souligne Yannick Calvez. « Une personne maintenue chez elle vit cinq ans de plus en moyenne, renchérit François Dufayet. L'y aider contribue donc à la vie économique en évitant la désertification. » S'ils bénéficient à l'évidence collectivement de leur groupement, les artisans en profitent aussi à titre individuel. « D'un, cela nous donne une nouvelle image de marque, argumente François Dufayet. De deux, cela nous fait connaître. La personne âgée n'a plus forcément d'électricien, par exemple. Si elle est satisfaite de notre travail, sachant qu'on procède aussi à la mise en sécurité des installations électriques lorsque c'est nécessaire, elle peut refaire appel à nous. Et là, ça fait boule de neige. Qui dit personne âgée, dit généralement enfants, puis les petits-enfants, puis les voisins... » « Ce sont tous des clients potentiels », conclut Yannick Calvez.

Marjolaine Desmartin



## Domocreuse SARL

- **2 co-gérants** : Yannick Calvez et Éric Martial
- **Date de création** : 2010
- **Forme juridique** : SARL coopérative artisanale
- **Nombre d'artisans regroupés** : 23
- **Secteur d'activité** : prestations d'installation et de maintenance des packs domotiques
- **Partenaires** : Sirmad Domocreuse assistance, la Fondation Caisse d'Épargne, la chambre de métiers et de l'artisanat de la Creuse, la région Limousin, Legrand et Intervox.
- **Siège social** : CMA de la Creuse, à Guéret

L'initiative remarquable de Domocreuse SARL mérite d'être partagée car elle prouve que « la mise en réseau collaboratif entre artisans ouvre la voie de nouveaux marchés », souligne Sabine Basili, présidente du jury des « Lumières de l'Innovation 2012 » et vice-présidente de la Capeb.



# ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Pour bien entreprendre,  
apprenez à faire la part des choses...

parkeretparker.fr - Février 2012 - Crédits photographiques : Getty - Fotolia



# Gestélia

Association d'Expertise Comptable

« **Entreprendre intelligemment ? Préserver votre patrimoine ?**  
Pour cela, il existe des solutions. L'EIRL en fait partie.

Prenez conseil auprès d'un expert Gestélia, et vous avancerez serein. »

RETROUVEZ-NOUS SUR [gestelia.fr](http://gestelia.fr) OU AU **0 820 090 191**

# Dossier



Artisanat et export

## Un poids méconnu, un potentiel à exploiter

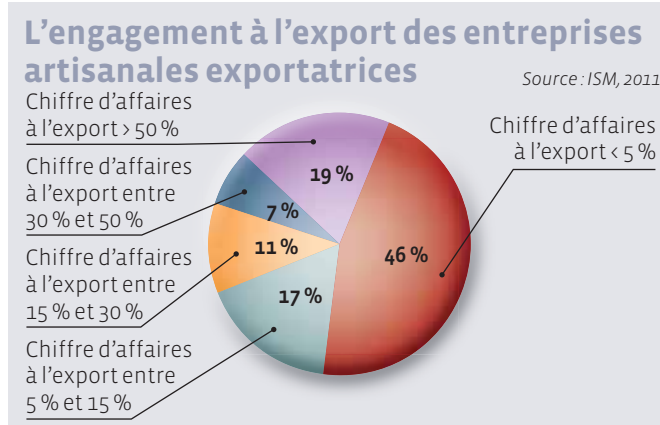
**L**es entreprises artisanales représentent 30 % des exportateurs français ! Elles bénéficient de facteurs de différenciation forts, aux premiers rangs desquels figurent leurs savoir-faire, l'image positive du « made in France » hors de nos frontières, ainsi que de grandes facultés d'adaptation et d'innovation. Gros plan sur ce vivier dont le potentiel ne demande qu'à s'exprimer. □□□

Dossier réalisé par Christelle Fénéon

# Qui sont les artisans exportateurs ?

Une récente étude réalisée par l'Institut Supérieur des Métiers\* pour l'APCMA en lien avec l'université de Savoie est venue apporter une lumière nouvelle sur les exportateurs de l'artisanat, dévoilant le poids et le potentiel de développement méconnu de ce vivier à l'export, dans un contexte où le solde commercial de la France demeure déficitaire.

**S**us aux idées reçues ! L'étude « *Les exportateurs de l'artisanat : portrait et trajectoires de développement sur les marchés internationaux* » publiée par l'ISM en début d'année est venue tordre le coup au préjugé selon lequel les très petites entreprises ancrées dans la proximité ne seraient pas au niveau des enjeux du commerce extérieur. Cette étude fouillée révèle en effet que 36 000 entreprises artisanales exportent, soit 4 à 5 % du secteur artisanal, et qu'elles représentent à elles seules 30 % des exportateurs français. Parmi elles, l'intensité de l'exportation est variable : si 46 % des entreprises artisanales exportatrices réalisent moins de 5 % de leur chiffre d'affaires à l'export, 37 % d'entre elles réalisent plus de 15 % de leur CA en commerçant hors de nos frontiè-



res. 10 000 peuvent même être considérées comme des « spécialistes de l'exportation », avec CA à l'export supérieur à 30 %. Si la contribution des artisans exportateurs reste faible en volume (de l'ordre de 4 milliards d'euros), il s'agit néanmoins d'un vivier méconnu de pépites à l'export qui mérite d'être accompagné pour prendre toute sa place dans le grand

bal du commerce extérieur de la France. Marqué, rappelez-le, par un solde négatif qui s'élevait à -73,68 milliards d'euros en 2011.

## Des entreprises présentes sur tous les marchés

Ce sont logiquement les entreprises artisanales du secteur de la production qui exportent le plus (17 %), cel-

les évoluant dans le domaine des services, de l'alimentation et du bâtiment ayant de fait une activité plus ancrée dans la proximité. Les entreprises artisanales exportatrices sont concentrées à 40 % dans les régions Ile-de-France et Rhône-Alpes, une part nettement supérieure à leur poids dans l'artisanat français (27 %). Elles sont de toutes tailles, même si le pourcentage d'exportateurs s'accroît avec la taille de l'entreprise. Ces entreprises évoluent dans un environnement « B to B », c'est-à-dire que leur clientèle est majoritairement constituée d'entreprises (69 %), loin devant les particuliers (19 %). Autre fait marquant : un tiers ont démarré leur activité export dans les 2 ans qui ont suivi leur création ; ce sont des « born-exporters ». Quant à la longue liste des

## « Le tourisme génère l'export »

Alain Augy, exportateur occasionnel (76)

Formé dans un atelier nivernais de Rouen, Alain Augy dirige depuis 1996 la Faïencerie Augy, en plein coeur du Vieux Rouen médiéval (atelier-boutique). En collaboration avec son fils notamment, l'artisan réalise des céramiques de Rouen et leurs décors.

« Nous n'avons pas de stratégie d'export. Trop cher. Ce sont les gens qui nous sollicitent occasionnellement. » Bien que le site Internet de la faïencerie offre une vitrine idéale et génère des demandes à l'étranger, c'est l'emplacement de la boutique qui fait la donne. « Nos commandes émanent souvent de touristes qui sont entrés chez nous. » C'est le cas par exemple d'une Américaine, qui, charmée par la boutique lors de son passage à Rouen, s'est fait livrer deux plats « aux initiales de son ranch et représentant des chevaux qui sautent ». Les faïences de Rouen ont déjà été envoyées en Angleterre, au Japon, en Chine ou encore en Afrique. « Ce n'est pas l'envie d'exporter réellement qui me manque, plutôt les moyens », assure Alain Augy.



destinations vers lesquelles exportent ces entreprises, elle révèle que les produits et prestations de l'artisanat français intéressent de nombreux pays du globe.

Bien sûr, comme pour l'ensemble des exportateurs français, les pays frontaliers dominent largement (67 %). Mais les artisans français abordent également des marchés plus éloignés, à l'image des États-Unis, vers lesquels exportent plus d'un artisan sur 5, des pays d'Afrique (Maghreb notamment) et d'Asie (Japon et Chine), l'étude de l'ISM pointant aussi « un potentiel de développement sur le marché russe, de même que dans les pays d'Europe orientale ».

Preuve que la petite taille n'est pas incompatible avec des destinations lointaines !



© Anne Baratin / SOPA

### « En quête d'ouvertures sur l'étranger »

**Pierre Cabrera, « born-exporter » (31)**

Après 15 ans passés au développement d'objets dans des bureaux d'études, Pierre Cabrera décide de se consacrer à ses propres créations, alliant technique et esthétique. Immatriculé au Répertoire des Métiers en 2011, il s'oriente surtout vers les luminaires et les montures. Celui qui reconnaît volontiers « la difficulté de faire son trou » participe régulièrement à des Salons. « En mars 2012, j'étais au Mido de Milan, un Salon mondial d'optique. J'y ai établi des contacts avec des sociétés françaises et étrangères. Sur un Salon, tout le monde est excité. Après, cela reste très difficile de concrétiser ! », reconnaît-il. Grâce à son site Internet, Pierre Cabrera sait que ses créations plaisent en France et au-delà. Ses lunettes en bambou sont d'ailleurs présentées sur le site de Moso International, une entreprise spécialisée dans le développement de produits à base de bambou. « Je suis aussi en contact avec des distributeurs australiens et allemands pour la commercialisation de ces lunettes. » Avec son luminaire l'Amiral, l'artisan, qui a rejoint récemment le regroupement de créateurs de porcelaines de Limoges Esprit Porcelaine, a été primé au concours international A Design Award de Milan. Une belle récompense et une bonne « caution » pour le Toulousain, qui ouvrira bientôt un site Internet marchand et espère se faire un nom aux États-Unis. Son seul regret : « ne pas être mieux guidé et accompagné dans ma démarche d'export, à l'exception de la chambre de métiers et de l'artisanat ». Dernière nouvelle en date : Pierre Cabrera vient d'intégrer les Ateliers d'Art de France et devrait donc participer au Salon Maison&Objet de septembre 2013. « Une très bonne opportunité pour s'ouvrir à l'international ! »

### Des savoir-faire rares, recherchés internationalement

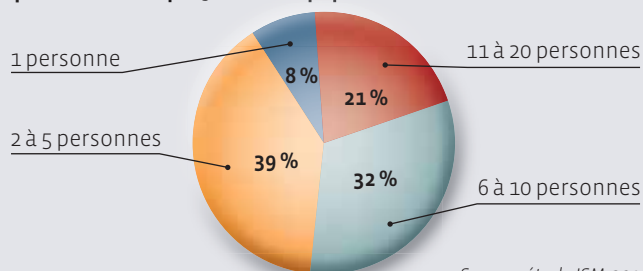
La clé de cette présence « planétaire » des productions et

prestations artisanales françaises réside pour une large part dans le savoir-faire ainsi que dans la capacité d'adaptation et d'innovation des

artisans. 66 % des entreprises artisanales exportatrices détiennent en effet un savoir-faire rare. La même proportion d'artisans expor-

### Effectif des entreprises artisanales exportatrices

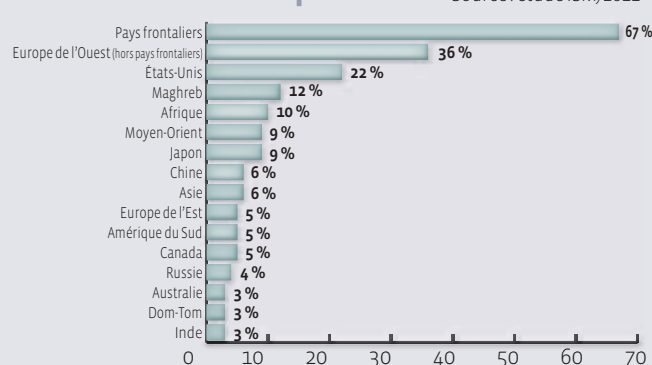
Les entreprises de plus de 10 salariés représentent 21 % des entreprises artisanales exportatrices interrogées, alors qu'elles ne sont que 5 % dans la population artisanale totale.



Source : étude ISM, 2011

### Quelles sont vos cinq principales destinations à l'export ?

Source : étude ISM, 2011



☐☐☐ tateurs déclarant délivrer des prestations sur mesure. L'étude ISM note par ailleurs que « *ce savoir-faire est protégé dans un cas sur deux par le biais de marques, modèles ou brevets et que, comme pour les PMI et grandes entreprises, il y a un lien entre innovation et exportation* ». Il y a donc à l'évidence un fort potentiel d'export dans chaque entreprise artisanale, car l'artisanat français bénéficie d'un facteur de différenciation fort et d'une bonne notoriété pour aborder les marchés étrangers : des savoir-faire rares, recherchés internationalement, une qualité reconnue et l'image positive du « made in France ». Preuve de cet engouement, c'est la sollicitation directe d'un client étranger qui est à l'origine de la première exportation dans 64 % des cas.

### Un potentiel sous-exploité

Auréolées d'une si bonne image sur le plan international, pourquoi les entreprises artisanales françaises n'exportent-elles pas plus ? Certainement pas par manque de compétitivité, mais plutôt en raison de freins inhérents à la taille de ces entreprises, qui pâtissent de difficultés « structurelles » à s'organiser pour le développement à l'export. Ainsi, 67 % des dirigeants pilotent eux-mêmes la démarche export, qui vient s'ajouter à la longue liste des tâches d'une fonction déjà très prenante ; 77 % n'ont aucune expérience préalable



© Pierre Sarran

### « Une petite niche diffuse »

Patrick Sarran, designer exportateur (31)

Artisan et designer, Patrick Sarran ouvre un atelier de création de mobilier à Toulouse en 1995, puis crée la SARL Quiso pour l'édition de meubles à destination des restaurateurs et hôteliers en 2006. Sa pièce maîtresse : le chariot à fromages, dont les deux premiers modèles, Keza et Coq, ont rencontré un vif succès lors des Rencontres internationales de la Gastronomie de Toulouse en 2007. En 2009 et 2011, le Toulousain participe au Salon Sirha de Lyon, le rendez-vous mondial de la restauration et de l'hôtellerie. « *Une bonne vitrine pour valider ses produits et se faire connaître à l'international. Se montrer est essentiel dans ce métier.* » Patrick Sarran assure aussi la visibilité de ses créations avec un site Internet de qualité, « *véritable moteur, générateur de nombreuses commandes* ».

La collection 2013 s'est étoffée, avec 6 nouveaux modèles présentés à Equip'Hôtel en novembre dernier. Le designer a déjà exporté vers les USA, Hong-Kong, l'Espagne, la Belgique, le Luxembourg, la Suisse. « *Pour les demandes à l'international, l'Espagne est en 1<sup>re</sup> position, suivie du Luxembourg, de la Suisse, du Maroc, de Malte, du Venezuela, de l'Italie, de l'Irlande, de la Grèce, de la Côte d'Ivoire, de la Colombie, de la Belgique et de l'Allemagne* », énumère celui qui explique faire affaire avec « *pas mal de Français de l'étranger* ». Même si l'export représente 40 % du chiffre d'affaires de Quiso, Patrick Sarran tempère son enthousiasme : « *cela reste malgré tout une petite niche diffuse. La difficulté réside dans nos prix de revient, qui ne permettent pas encore de rémunérer des revendeurs.* »

à l'international. 5 % seulement des entreprises artisanales exportatrices emploient un responsable export dédié – contre 80 % des PME exportatrices – et 94 % n'ont pas de budget spécifique consacré à l'export ! Dans trois quarts des cas, l'export est géré directement depuis la France, sans intermédiaire. Une prédominance de l'exportation directe qui s'explique en partie par la difficulté à repérer des agents ou distributeurs pour des prestations sur mesure. L'étude révèle en outre que seules un quart des entreprises interrogées ont été proactives pour initier leurs premières ventes à l'export (9 % ont commencé à exporter suite à une démarche de prospection et 9 % suite à un contact sur un Salon en France).

### Un problème de suivi et d'accompagnement

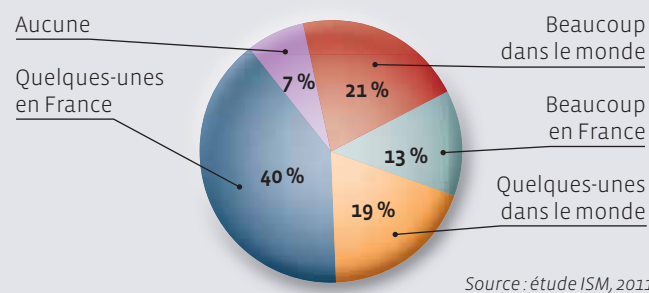
Au-delà de cette fragilité majeure que constitue le man-

que de temps et de moyens, l'étude pointe un autre frein à l'export : un problème d'accompagnement et de suivi. Un tiers des artisans exportateurs sont dans l'incapacité de citer un organisme susceptible de les accompagner dans leur démarche. 60 % n'ont bénéficié d'aucun appui. Parmi les 40 % ayant bénéficié du concours d'un opérateur institutionnel, le soutien porte pour moitié sur la participation à des Salons à l'étranger et pour une autre moitié sur des aides techniques. L'étude de l'ISM rappelle que « *l'offre actuelle d'accompagnement est structurée autour de 5 types de prestations : le conseil, l'aide à la prospection, l'aide à la création d'un poste export, l'appui à l'implantation à l'étranger et la couverture des risques financiers* ». Mais elle précise aussi que si l'État a programmé différents dispositifs, en lien avec ses grands opérateurs Ubifrance, Coface et Oséo, certaines aides sont dans les faits non accessibles aux entreprises artisanales. Certaines excluent en effet les entreprises individuelles. D'autres ont un coût ou bien des seuils planchers d'intervention trop élevés pour les très petites entreprises... On comprend alors aisément que les artisans exportateurs aient un avis partagé sur la qualité de l'accompagnement qui leur est proposé (56 % de juge-

ments positifs). À noter dans ce contexte la bonne appréciation des prestations apportées par les chambres de métiers et de l'artisanat, 65 % des artisans les jugeant adaptées (50 %) à très adaptées (15 %). Interrogés sur l'accompagnement idéal à l'export, les artisans exportateurs livrent des pistes d'amélioration : pouvoir bénéficier d'un suivi personnalisé dans le temps (et d'un interlocuteur unique), ainsi que d'un meilleur accès aux aides (en termes de fléchage, comme d'éligibilité). L'étude de l'ISM note pour sa part d'autres pistes à explorer, comme « *un repérage systématique des exportateurs occasionnels et des "born-exporters", une adaptation des appuis au profil des entreprises et à leur taille* ».

\* « **Les exportateurs de l'artisanat : portrait et trajectoires de développement sur les marchés internationaux** » - février 2012, © ISM. Étude réalisée auprès de 702 entreprises artisanales exportatrices figurant au fichier des douanes de 2009, interrogées aléatoirement de janvier à mars 2011. Ne figurent pas dans l'échantillon les entreprises ayant exporté exclusivement dans l'Union Européenne pour un montant annuel inférieur à 150 000 €.

### Combien d'entreprises détiennent votre savoir-faire ?



### CONTACTS :

N° indigo 0825 36 36 36  
(N° d'appel commun de toutes les CMA, 0,15 €/min)  
ism.infometiers.org  
www.coface.fr  
www.oseo.fr  
www.ubifrance.fr



PME - TPE et artisans...

## La commande publique, un potentiel d'affaires à exploiter en temps de relance !

Faciliter l'accès des PME - TPE et artisans aux appels d'offres publics est l'objectif que s'est fixé le Réseau Commande Publique, autour de cinq priorités : mieux informer, former, orienter, conseiller et financer les entreprises.

Ces priorités se sont concrétisées dans un site internet - [www.reseaucommandepublique.fr](http://www.reseaucommandepublique.fr) - qui propose une plateforme de services très complète.

**8 étapes-clé pour répondre concrètement à un marché public :**

**1/ Se faire connaître auprès des acheteurs publics en prenant rendez-vous** et en laissant ses coordonnées afin d'être contacté, dans le cadre des marchés de gré à gré, où l'acheteur public a le droit de s'adresser à l'entreprise de son choix et dans le cadre des MAPA\*.

**2/ Pour les appels d'offres, identifier et sélectionner les marchés publics en vous inscrivant** sur la plate-forme Réseau Commande Publique afin d'utiliser l'outil de veille mis gratuitement à votre disposition. Attention les MAPA ne sont généralement pas répertoriés dès lors que la publicité n'est pas obligatoire sous le seuil des 90 000 €.

**3/ Préparer le dossier de présentation de votre entreprise.** Il contient l'historique de votre société, les résultats des trois dernières années, vos savoir-faire, votre avantage concurrentiel, votre organigramme, vos procédures, vos moyens techniques et humains.

**4/ Répondre** en utilisant le Guide pratique et le Mode d'emploi des formulaires et imprimés (DC4, DC6, DC7...).

**5/ Rassembler les pièces administratives qui accompagnent la réponse :** Kbis de moins de trois mois, copie des attestations d'assurance, état annuel des certificats reçus, DC7.

**6/ Établir le mémoire technique** en suivant scrupuleusement la grille de sélection des critères d'attribution établie par l'acheteur dans le règlement de consultation et souvent dans l'avis d'appel public à la concurrence. La TPE/PME présentera la méthodologie retenue ainsi que le planning envisagé de la prestation, complet et détaillé.

**7/ Dès lors que l'acheteur vous informe que votre entreprise a été retenue, pour pouvoir être payé après avoir assuré la prestation, vous devez penser à envoyer vos factures selon l'échéancier établi par l'acheteur public.** N'hésitez pas à utiliser le financement spécifique d'OSEO (avance de trésorerie).



**8/ Si votre entreprise n'est pas retenue, demandez à l'acheteur public par écrit (courrier RAR) les raisons qui ont justifié le rejet de votre candidature** afin que vous puissiez analyser les raisons de votre échec et les prendre en compte dans le cadre de réponses à d'autres marchés publics.

\* MAPA : Marchés à procédure adaptée

**CONTACT :**  
Marie-Christine Garbay  
au 05 61 10 47 45 ou  
[mccgarbay@cm-toulouse.fr](mailto:mccgarbay@cm-toulouse.fr)

### Formation CMA 31 : « répondre aux appels d'offres »

- **Dates :** 4, 5 et 11 février 2013 à Toulouse, 11, 12 et 25 mars 2013 à Carbone Lacaugne. Prise en charge des coûts de la formation par le conseil de la formation (participation stagiaire 16 € la journée)

**CONTACT :**

Céline Jung au 05 61 10 47 52 ou [cjung@cm-toulouse.fr](mailto:cjung@cm-toulouse.fr)

## L'ÉVALUATION DES RISQUES

L'évaluation des risques professionnels est une obligation pour toute entreprise ayant un ou plusieurs employés. Elle doit être transcrite sur un « document unique » depuis 2002 (art. R4121-1 du Code du Travail).

On considère 4 étapes dans l'évaluation des risques :

### 1- La préparation de la démarche

Si besoin, le chef d'entreprise désigne un responsable de la démarche et un groupe de travail sur qui il pourra se reposer. Il pourra faire aussi appel à des compétences extérieures : le médecin du travail, le contrôleur de la CARSAT, un conseiller spécialisé de la Chambre de métiers et de l'artisanat. Durant cette étape, le chef d'entreprise rassemblera les documents concernant la santé et la sécurité au travail :

- la fiche d'entreprise réalisée par le médecin du travail suite à une visite,
- les rapports de vérifications d'installations électriques et d'équipements de travail,
- les fiches de données de sécurité des produits chimiques,
- les observations de l'inspecteur du travail.

### 2- L'inventaire des risques

Cette phase doit être réalisée en prenant en compte les situations réelles observées sur le terrain. Elle doit prendre en compte toutes les unités de travail de l'entreprise : les activités de production, de service après-vente ou de dépannage, de vente, les activités commerciales et administratives, le stockage, etc. Ainsi on prendra en considération des éléments comme l'utilisation de machines, de produits chimiques, les déplacements, le travail en hauteur, les postures et les gestes répétitifs, le travail posté, etc. L'évaluation des risques doit être globale. Elle concerne aussi bien les risques d'accidents de travail (chutes, accidents de trajets, etc.) que les risques de maladies professionnelles (troubles musculo-squelettiques, maladies dues à l'exposition à des poussières d'amiantes, affections de l'ouïe, etc.)

### 3- La classification des risques

Au cours de cette étape, le chef d'entreprise va fixer ses priorités en matière d'actions à mener. Pour cela, il va procéder à une classification des risques en fonction de la gravité potentielle des dommages que provoquerait un accident ou une maladie professionnelle, et la probabilité de survenue d'un accident ou d'une maladie professionnelle. Il existe de nombreuses méthodes de classification des risques plus ou moins complexes. Le chef d'entreprise doit choisir celle qui lui paraît la plus appropriée.

### 4- Le programme d'actions

En fonction du résultat de l'inventaire et de la classification des risques, le chef d'entreprise met en place un programme d'actions. Les actions peuvent être des investissements techniques, des formations des salariés, des modes opératoires, des consignes de sécurité, etc.

### L'accompagnement de la CMA

La CMA vous permet de mener à bien l'ensemble de ces étapes au cours d'une formation animée par un spécialiste de la prévention des risques. Cette formation se déroule en 2 parties :

- une partie collective d'une journée durant laquelle sont abordées les obligations réglementaires, le cadre de la responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise et une méthode pour évaluer les risques.

- une partie individuelle qui se déroule dans votre entreprise et qui permet d'aborder les points particuliers de votre activité.

#### CONTACT CMA :

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



### Nouveau

## Prise en compte de la pénibilité

Depuis le 1<sup>er</sup> février 2012, les employeurs doivent établir une fiche d'exposition à certains facteurs de risques :

- la manutention manuelle,
- les postures pénibles,
- les gestes répétitifs,
- les vibrations,
- les risques dus à l'utilisation

de produits dangereux,

- les températures extrêmes,
- le travail de nuit,
- le bruit,
- le travail en équipes successives alternantes.

Ces dispositions sont prises dans le cadre de la loi 2010-1330 du 9 novembre 2010

qui a instauré certaines dispositions relatives à la prise en compte de la pénibilité. Cette fiche a pour fonction d'assurer une traçabilité des expositions tout le long de la carrière des employés. Elle est individuelle et est remise à la personne concernée à son départ de l'entreprise.

Premier semestre 2013

## Des formations adaptées à vos priorités

### Se former à la CMA 31, 3 avantages

- un retour sur investissement de votre cotisation annuelle formation continue sur la contribution économique territoriale (CET),
- aucun dossier à constituer, nous nous chargeons d'effectuer la demande de prise en charge auprès du conseil de la formation, seule une participation de 16 € par journée de formation vous est demandée sachant que le repas de midi est organisé par nos soins,
- une équipe de formateurs consultants spécialistes de la TPE, sélectionnés par nos soins.

### Vous souhaitez développer de nouveaux marchés ?

- Réussir sa prospection commerciale
- Élargir son marché en communiquant son offre de façon percutante
- Dates : 25 et 26 février à St-Gaudens  
18 et 19 mars à Toulouse

### Vous souhaitez assurer la pérennité de votre entreprise ?

- Établir ses prix
  - Connaître ses marges et assurer la rentabilité de son activité
  - Dates : 11 et 12 mars à Revel  
15 et 16 avril à Toulouse
- Comprendre un bilan
  - Cerner les enjeux financiers de son entreprise
  - Dates : 18 et 19 avril à Toulouse



### Vous souhaitez protéger votre patrimoine ?

- L'EIRL : un statut pour protéger son patrimoine
  - Connaître les enjeux de l'EIRL et ses conséquences sur le patrimoine du chef d'entreprise
  - Date : 4 février à Toulouse
- Protéger ses créations : les essentiels de la propriété intellectuelle
  - Protéger et valoriser votre entreprise et ses créations
  - Date : 17 juin à Toulouse

- Assurer son avenir : la gestion du patrimoine
- Maîtriser les méthodes de protection et de séparation du patrimoine
- Date : 18 février

### Vous souhaitez évoluer avec les nouvelles technologies ?

- Atelier Bureautique
  - Mettre en place des outils efficaces et gagner du temps
  - Dates : 11 février ; 29 mars ; 22 avril
- Créer son espace facebook entreprises
  - Comprendre l'intérêt d'utiliser les réseaux sociaux et se faire connaître sur Internet
  - Dates : 4 et 5 mars à Labège
- Créer sa boutique en ligne
  - Développer son commerce grâce à internet
  - Dates : 8 et 9 avril

Retrouvez toutes nos formations et les programmes complets sur notre site Internet : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr) rubrique "Formation des artisans"



### CONTACTS CMA 31 :

Rose Marie Ottavi au 05 61 10 47 40  
Marie Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91  
[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

## CONTACT CMA :

Géraldine Zénot au 05 61 10 47 26  
ou gzeot@cm-toulouse.fr

## L'APPRENTISSAGE

# A COMME AVANTAGES

**A**vec un taux d'insertion des jeunes dans l'emploi de 87 %, l'apprentissage doit être développé à un moment où de plus en plus de chefs d'entreprise n'ont pas connu, eux-mêmes, ce mode de formation.

C'est pour cette raison que depuis 3 ans déjà, la CMA31 a engagé une action de développement de l'apprentissage auprès de ses ressortissants.

## Former des apprentis

- C'est former la relève du métier.
- C'est pré recruter les salariés de demain.
- C'est former des jeunes gens et jeunes filles aux méthodes et techniques particulières de l'entreprise.

Deux conseillères vont à la rencontre des artisans pour :

- sensibiliser à ce mode de formation,
- informer sur les modalités de conclu-

sion du contrat et les différentes formations,

- favoriser la mise en relation avec des jeunes candidats à l'apprentissage.

## Offrir aux jeunes

- Une expérience professionnelle en entreprise tout en poursuivant ses études.
- Un ou plusieurs diplômes tout au long du cursus de formation.

## Témoignage de deux artisans et d'un apprenti dans le cadre de l'action « développement de l'apprentissage »

### Interview d'Alain Chauche, chef d'entreprise dans la restauration rapide

#### LMA : Pourriez-vous me présenter votre entreprise ?

**Alain Chauche :** J'ai créé mon entreprise en février 2009 avec une activité qui s'inscrit dans les nouveaux concepts de restauration rapide. La possibilité de choisir les ingrédients qu'on souhaite et les mettre dans son sandwich, c'est un peu comme les bars à salade, les bars à soupe, etc. Nous sommes ouverts de 7h30 à 19h30 du lundi au jeudi, fermeture à 15h le vendredi, et fermé le week-end car nos clients sont surtout des salariés des environs.

#### LMA : Pourquoi avoir choisi ce métier ? Quel est votre parcours professionnel ?

**A. C. :** J'ai travaillé pendant une dizaine d'années dans le tour operating. J'ai exercé 20 ans dans l'hôtellerie comme directeur d'hôtel. J'ai oublié de vous préciser que je suis aussi titulaire d'un CAP pâtissier.

#### LMA : À quel moment et pour quelles raisons avez-vous souhaité embaucher un apprenti ?

**A. C. :** Pour avoir quelqu'un formé aux méthodes de l'entreprise. Actuellement, prendre un employé par rapport aux charges



Alain Chauche et son apprenti.

ne serait pas possible, d'où l'embauche d'un apprenti. Et puis bien sûr, le plaisir de former quelqu'un et de transmettre. Dans l'hôtellerie, je formais déjà des apprentis, toujours dans l'idée de les garder comme salariés. Nous travaillons avec des produits frais donc cela demande beaucoup de temps (certains produits sont bio) et nous ne dégageons pas de marge importante.

#### LMA : Vous avez rencontré une conseillère de la CMA dans le cadre de l'action « développement de l'apprentissage », comment s'est passée cette rencontre ? Que vous a-t-elle apporté ?

**A. C. :** Je connaissais déjà bien l'apprentissage par rapport à

mon expérience dans l'hôtellerie. Après il s'agissait pour moi de trouver la bonne personne. Au départ, j'ai eu 2 candidatures pré sélectionnées par la CMA 31 mais les profils ne m'ont pas convenu. Cette visite m'a aussi permis de mettre à jour mes connaissances en matière d'apprentissage.

#### LMA : Comment se sont passés les débuts du jeune en entreprise ?

**A. C. :** Il n'avait aucune formation, ni connaissance en cuisine et en vente. Mais il était très motivé. Il hésitait entre cuisine et vente alimentaire et il a finalement choisi la vente pour avoir le contact avec la clientèle. Il sait ce qu'il veut.

Certes, il ne va pas vite mais il est méticuleux. Maintenant qu'il commence à être un peu plus à l'aise dans le métier, il est un peu plus libre pour le contact avec la clientèle.

#### LMA : Selon vous, aujourd'hui, arrivez-vous à exercer pleinement votre fonction de maître d'apprentissage ? Quels seraient les éléments d'amélioration ?

**A. C. :** C'est tout simple : un maître d'apprentissage, du moment qu'il

maîtrise son métier et qu'il a envie de transmettre, ça marche ! Il faut avoir de la pédagogie et si la personne est réceptive, ça se passe très bien. Apprenti, ça veut dire : avoir envie d'apprendre un métier.

#### LMA : Quels seraient les conseils que vous pourriez donner à un artisan souhaitant embaucher un apprenti pour la première fois ?

**A. C. :** De bien l'intégrer dans son équipe. Qu'il soit reconnu par l'entreprise qui l'accueille. À partir de là, il aura envie de s'investir. Et puis cela lui permet d'avoir une vraie approche du métier.

#### Délices sur le pouce

- Chef d'entreprise : **Alain Chauche**
- Activité : **Sandwicherie**
- Adresse : **41 rue Caraman 31000 Toulouse**
- Tél : **05 61 99 39 94**
- Mail : **goustous31@orange.fr**
- Forme juridique : **SARL unipersonnelle**
- Date de création : **2008**
- Effectif : **1 salariée + 1 apprenti**
- Site : **www.goustous.fr**

**Interviews de Florian Bazatte, chef d'entreprise, prothésiste dentaire et de son apprenti, Morgan Ajavon qui prépare un BTM (Brevet Technique des Métiers), actuellement en classe de première (30 ans - contrat d'apprentissage sous dérogation pour création ou reprise d'activité)**

## Interview de l'artisan

**LMA : Pourriez-vous me présenter votre entreprise et votre parcours professionnel ?**

**F. Bazatte :** J'exerce le métier de prothésiste dentaire depuis plus de 10 ans. J'ai travaillé dans différents laboratoires puis je me suis installé à mon compte en septembre 2011. J'ai investi dans de nouveaux locaux, il y a un an. Titulaire d'un CAP par la voie scolaire, j'ai ensuite obtenu mon Brevet Professionnel par l'apprentissage.

**LMA : Pour quelles raisons avez-vous souhaité embaucher un apprenti ?**

**F. Bazatte :** Je travaille seul depuis le démarrage de mon activité. Connaissant une surcharge de travail et ayant besoin de flexibilité, le recrutement d'un apprenti m'a semblé la meilleure solution. Je souhaitais former à ma manière, aux méthodes de l'entreprise. De plus, en début d'activité, l'embauche d'un apprenti est plus attractive financièrement.

**LMA : Une conseillère de la CMA 31 est venue vous visiter dans le cadre de l'action « développement de l'apprentissage ».**

**Que vous a apporté cette rencontre ?**

**F. Bazatte :** Cela m'a été bénéfique pour connaître la marche à suivre, les modalités, me renseigner sur la formation suivie en rapport aux objectifs du futur apprenti : durée du parcours de formation, contrat à élaborer.

Ce face à face est idéal pour connaître tous les éléments. C'est bien qu'il y ait un agent disponible pour l'artisan et le futur apprenti.

**LMA : Au départ, quels étaient vos doutes lors de l'embauche d'un apprenti ?**

**F. Bazatte :** J'avais peur de tomber sur quelqu'un de peu motivé. Je trouve le système de l'apprentissage très intéressant, il n'est pas assez répandu auprès des artisans. Les collègues

aussi ne sont pas assez informés ; de la même façon, pour les jeunes, cela peut être une révélation.

**LMA : Comment se sont passés les débuts de l'apprenti en entreprise ?**

**F. Bazatte :** Je connaissais Morgan car il a déjà réalisé deux stages ici. Il s'est montré alors intéressé et motivé. Le fait qu'il ait plus de 26 ans n'a pas été un frein, bien au contraire. Il a plus de maturité et il connaît déjà le monde du travail. C'est une jeune entreprise, prendre quelqu'un directement en emploi aurait été plus hasardeux. De plus, la volonté qu'il s'engage sur une formation par apprentissage complète et longue m'a réconforté.

**LMA : Quelles sont les perspectives d'avenir pour votre apprenti ?**

**F. Bazatte :** Il aura une implication dans l'entreprise au niveau juridique. Nous allons nous associer dans le futur. De par sa formation, il pourra apporter d'autres éléments, on se complétera.

**LMA : Quels seraient les conseils que vous pourriez donner à un artisan souhaitant embaucher un apprenti pour la première fois ?**

**F. Bazatte :** Il faut bien étudier le profil de la personne par rapport au fonctionnement de l'entreprise. Cela dépend du rôle que l'artisan souhaite donner à l'apprenti. Entre un jeune de 17 ans et une personne de 30 ans, ce n'est pas le même profil.

## Interview de l'apprenti

**LMA : Pourriez-vous me présenter votre parcours scolaire et professionnel ?**

**M. Ajavon :** Après une qualification et une expérience professionnelle dans la restauration et la navigation aérienne, j'ai décidé de me reconverter. Attiré par les métiers manuels, j'aimais bien fabriquer des choses qui demandaient beaucoup de minutie. J'ai alors rencontré un prothésiste dentaire, je me suis formé et j'ai obtenu un BEP auxiliaire de prothèse dentaire. Je n'avais pas pensé à continuer les études, vu mon âge, mais je me suis vite rendu compte qu'il était important d'approfondir ses connaissances.

**LMA : Pour quelles raisons avez-vous choisi de préparer le BTM par le biais d'un contrat d'apprentissage ?**

**M. Ajavon :** C'était un bon compromis entre travailler et continuer à se former, à apprendre plus de techniques notamment avec le CFAO (Conception et Fabrication Assistée par Ordinateur) et à apporter davantage à l'entreprise. Le métier de prothésiste dentaire évolue énormément, le chef d'entreprise n'a pas forcément le temps de se former à ces nouvelles techniques, d'où l'importance de cette complémentarité. Je continue à me former pour être plus performant.



Florian Bazatte et Morgan Ajavon, apprenti dans l'entreprise.

**LMA : Quelles sont vos perspectives d'avenir ?**

**M. Ajavon :** Déjà dans un premier temps, c'est d'obtenir le diplôme et ensuite avoir une situation professionnelle stable. Mon futur partenariat avec mon employeur actuel fait que je suis sûrement moins stressé que la plupart des apprentis qui ne savent pas ce qu'ils vont devenir à l'issue de leur apprentissage. Je suis donc serein concernant mon avenir professionnel.

### C'est DENT l'Air

- Chef d'entreprise : **Florian Bazatte**
- Activité : **Prothésiste dentaire**
- Adresse : **14 rue des Anges 31200 Toulouse**
- Tél : **06 86 28 69 16**
- Mail : **cdentlair@hotmail.fr**
- Forme juridique : **SARL**
- Année de création : **2011**
- Effectif : **1 apprenti**
- Site : **www.cdentlair.com**

À LA DÉCOUVERTE DES MÉTIERS DE L'ARTISANAT À L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

## JOURNÉE PORTES OUVERTES MERCREDI 20 MARS

Cette année, c'est en date du mercredi 20 mars 2013 que toute l'équipe de l'École Supérieure des Métiers sera prête pour accueillir les nombreux visiteurs.

**A**vec une nouveauté pour cette nouvelle édition « Journée Portes Ouvertes » : la présence de « ESM X31 », transformeur qui a vu le jour au pôle carrosserie.

Il est prévu pour cette journée découverte : un accueil personnalisé pour chaque collégien et lycéen, avec au programme des démonstrations faites par les apprentis, les enseignants ou les professionnels, des expositions photos des projets réalisés durant l'année, des stands de nos partenaires, des informations sur les métiers, des échanges avec les acteurs de l'apprentissage, et bien d'autres choses encore...

ESM X31 vous donne donc rendez-vous le 20 mars de 9 heures à 17 heures, futurs apprentis, futurs maîtres d'apprentissage venez nombreux !



**CONTACT ESM :**  
au 05 62 11 60 60 ou [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr)

**ESM X 31 prêt à accueillir  
les visiteurs lors de la journée  
Portes Ouvertes  
du 20 mars prochain.**

Taxe d'apprentissage 2013

### Pensez à verser votre taxe d'apprentissage à L'École Supérieure des Métiers

Ensemble, continuons à former les talents dont vos entreprises ont besoin ! L'École Supérieure des Métiers, un centre de formation à l'écoute de vos réalités.

Grâce à votre soutien en matière de taxe d'apprentissage, nous avons pu sur ces dernières années enclencher une modernisation complète de nos pôles de formation, développer une pédagogie interactive grâce aux équipements numériques des salles de cours, instaurer une pédagogie numérique.

ESM de la CMA 31600 MURET

- 2009 : Rénovation du pôle paramédical.
- 2010 : Rénovation de l'atelier boucherie. Mise aux normes européennes.
- 2011 : Équipement numérique des salles de cours et de l'espace multimédia.
- 2012 : Renouvellement de matériel pédagogique coûteux : Camion truck/pétrin/surgélateur. Étanchéité des toitures. Aménagement d'une infirmerie.



19 NOVEMBRE 2012

## 2<sup>e</sup> ÉDITION DE LA SOIRÉE REMISE DES DIPLÔMES DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

Beaucoup d'enthousiasme et de sourires aux lèvres lors de la deuxième édition de la cérémonie de remise des diplômes de l'ESM !

Une grande soirée qui a mis en avant les nouveaux diplômés de l'ESM, avec une montée des marches dignes du festival de Cannes pour les 30 lauréats primés dans leurs métiers respectifs. Ces heureux lauréats ont reçu également une tablette numérique offerte par les partenaires MAAF et Banque Populaire. Présidée par M. Louis Besnier et en présence de M. Floc'h, inspecteur d'académie, cette soirée exceptionnelle a réuni près de 300 personnes venues applaudir ces jeunes apprentis fraîchement diplômés, tous ravis de venir accompagnés de leur famille et employeur.

### Les lauréats

■ **Pôle automobile** : Pauline Pleinecasagnes, Cedric Brugger, David Schmitt,



Monsieur Louis Besnier lors du discours, entouré des élus de la CMA de la Haute-Garonne.

Romain Lapeyre, Fabrice Jimenez, Benjamin Oghe, Erwan Lesage, Simon Jumeau, Rudy Duho, Kevin Suderie, Thomas Rizzetto, Jeremy Barselo.

■ **Optique** : Lise Lemaire.

■ **Prothésiste dentaire** : Vincent Najac, Thierry Bost, Christelle Hanot, Laetitia Moure.

■ **Métiers de bouche** : Sophie Doulut, Geoffroy Pedussaud, Yoan Cabanel, Damien Valente, Ophelie Piques, Elodie Maury, Lisa Charpentiert, Morgane Marseillan, Hervé Duthu, Celine Lafitte, Marion Nicaud.

### Point d'orgue de la soirée : « ESMX 31 » réalisé par les apprentis



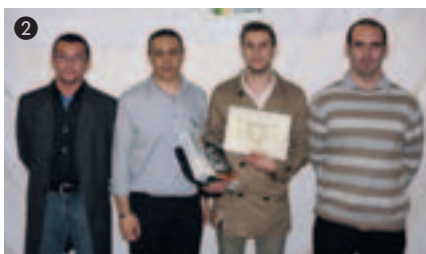
ESMX 31 :  
Début du projet  
septembre 2011,  
fin du projet  
novembre 2012.

CAP mécanique VI, CAP carrosserie 1<sup>re</sup> & 2<sup>e</sup> année, CAP peintre, BAC PRO carrosserie et CQP carrosserie 1<sup>re</sup> & 2<sup>e</sup> année et leurs enseignants. Messieurs Adoue, Labetoulle, Merotto et Simonetti.

Les différentes tâches effectuées sur le projet :

- Utilisation des différents procédés et produits d'assemblage (soudage, rivetage, collage, assemblage mécanique).
- Utilisation des différents matériels d'assemblages : usinage et découpage.
- Remise en forme des pièces détériorées.
- Dépose des pièces mécaniques.
- Identification et préparation des différents matériaux.
- Montage et ajustage des éléments de carrosserie.
- Réparation des éléments en matériaux composites.
- Traitement anti corrosion et préparation des surfaces.
- Application de sous-couche et application de la peinture.
- Câblage électrique effectué par les CAP mécanique VI.

« Rien n'est plus agréable que de permettre à ces jeunes de construire un projet personnel et professionnel en adéquation avec le monde du travail »,  
Louis Besnier, président de la CMA 31.



❶ Les apprenties BAC Pro Optique Lunetterie tout sourire le diplôme en poche.

❷ David lauréat mécanique automobile entouré de ses anciens enseignants.

❸ Christel lauréate BTM prothèse dentaire et une partie de l'équipe pédagogique.

BRAVO LES APPRENTIS !

## UNE ANNÉE RICHE EN CONCOURS À L'ESM...

L'École Supérieure des Métiers a le plaisir de vous présenter les apprentis qui ont fait la une de l'année 2012, en se distinguant lors des divers concours.

### « Un des meilleurs apprentis de France » en technologie automobile



**Médaille d'or aux sélections départementales, régionales et nationales**

Pauline Pleinecassagnes, CAP mécanique auto au garage Olivié, ici encadrée par ses professeurs lors de la soirée de remise des diplômes à l'ESM et à l'entraînement du MAF sous l'œil vigilant de M. Rumiano, professeur en enseignement professionnel dans le pôle mécanique.

### Olympiades des métiers



**Jonathan Guithou dans les ateliers mécaniques automobiles de l'École Supérieure des Métiers et lors des épreuves nationales des Olympiades des Métiers en novembre 2012**

#### Finales nationales

Jonathan Guithou (garage Touzanne) 1<sup>re</sup> place aux sélections régionales Midi-Pyrénées. Retenu pour les épreuves nationales à Clermont Ferrand en novembre 2012, où il a fini 16<sup>e</sup>.

### Grands prix de l'apprentissage



**Sébastien Cochon (Américan Motos) en Bac pro moto a reçu le Grand Prix Régional.**

**Sébastien Cochon à gauche lors du Salon de l'auto 2011 à Toulouse.**

### Concours régional « Meilleur Jeune Boulanger »

1<sup>er</sup> Prix a Damien Valentie en 1<sup>re</sup> année Brevet Professionnel apprenti au « Fournil de Lustou ».

**Damien Valentie lors de la soirée de remise des diplômes à l'ESM.**



### Concours « MAF Boucherie »

1<sup>er</sup> aux sélections départementales et régionales, 10<sup>e</sup> place aux sélections nationales.

Nicolas Laffargue est apprenti chez Monsieur Lo Piccolo.

**Nicolas lors de la sélection départementale à l'ESM.**



### Concours « MAF Pâtisserie »



Sélections régionales 2012, 1<sup>re</sup> place Katarina Wagner, apprentie en mention

complémentaire chez M. Fructuoso Fabrice.

### Prix du Rotary



« Prix Spécial du Club » pour Anthony Alvarez BAC Pro méca auto

(garage Citroën GINE)



## TOULOUSE

# UN NOUVEAU DISPOSITIF POUR FACILITER LE STATIONNEMENT DES ARTISANS

Le centre-ville de Toulouse, et plus particulièrement le territoire situé à l'intérieur de l'anneau des boulevards, présente de fortes contraintes d'accessibilité et d'espaces disponibles. Les artisans amenés à intervenir au domicile des particuliers pour assurer des services de réparation et de dépannage, souvent dans un contexte d'urgence, rencontrent des difficultés pour stationner leur véhicule utilitaire, décharger leur matériel et l'acheminer jusqu'au lieu de l'intervention.

Cette problématique a été traitée dans le cadre de la Conférence du Commerce et de l'Artisanat de Toulouse et la Chambre de métiers a participé à un groupe de travail chargé de trouver un dispositif pour faciliter le stationnement en centre-ville. L'ensemble des dispositions adoptées pour répondre aux besoins de stationnement des professionnels concernés (artisans mais aussi professions médicales et services à la personne) fait l'objet d'un guide édité par la Ville.

Il présente la procédure à suivre pour être reconnu professionnel de l'urgence et bénéficier d'un tarif préférentiel aux horodateurs. Il rappelle aussi les démarches à effectuer pour les travaux et chantiers ponctuels de moyenne et longue durée.

### « Professionnel de l'urgence » mode d'emploi

■ Les activités artisanales concernées  
Plombiers, vitriers, serruriers, antennisistes, installation, réparation et entretien de matériel frigorifique, d'ascenseurs et monte-charges, de climatisation et chauffage, de matériel électronique, électroménager, de surveillance, d'électricité, de gaz et de miroiterie, professionnels de couverture, de zinguerie, de charpente, de désinfection, dératisation et désinsectisation.

■ Les horaires et le périmètre de stationnement payant

- En centre-ville : de 9 h à 20 h
- Hors centre-ville : de 9 h à 19 h
- Quartiers des Minimes, Saint-Michel,

### En complément du dispositif de stationnement, une charte a été signée pour améliorer les livraisons en centre-ville

#### À qui s'adresse-t-elle ?

- aux professionnels effectuant des livraisons ou des enlèvements de marchandises.
- aux entreprises transportant, livrant ou enlevant des marchandises dans le cadre de leurs activités.
- aux personnes effectuant occasionnellement un transfert de marchandises.
- aux collectivités qui réglementent et favorisent l'innovation.
- aux commerçants et employeurs qui reçoivent des marchandises.

#### Comment cela fonctionne ?

Créneaux horaires autorisés sans accréditation :

- de 0h à 6h • de 9h30 à 11h30 • de 20h à 24h

En complément de ces plages horaires autorisées à l'ensemble des professionnels, certains créneaux ont été autorisés à des catégories spécifiques de livraisons indispensables au fonctionnement normal des activités et aux seuls véhicules électriques.

Livraison ou enlèvement de marchandises à effectuer dans la limite de 20 minutes en respectant les règles du Code de la route.

Vous devez posséder le disque de contrôle bleu. Vous devez régler votre disque en indiquant votre heure d'arrivée et vous devez vérifier que vous êtes autorisé à livrer sur ce créneau horaire. Vous placez le disque en évidence derrière votre pare-brise.



Jardin des Plantes, Soupins, Monplaisir.

- Axes commerçants : Avenue Étienne Billières, Grande Rue Saint-Michel, Avenue des États-Unis.

→ Durée de stationnement limitée à 4 h consécutives sur un même emplacement.

→ Tarif : Première ½ heure offerte puis 0,70 € de l'heure

### Comment obtenir le statut de professionnel de l'urgence ?

Après avoir rempli le formulaire de demande et fourni les justificatifs demandés, un rendez-vous est fixé par la mairie

pour retirer votre vignette et carte Monéo Ville qui vous permettra d'être identifié comme professionnel par les horodateurs et de bénéficier du tarif. → Votre droit à acquitter pour bénéficier des tarifs préférentiels est de 30 € par véhicule et par an.

#### CONTACT CMA :

Sylviana Granier  
au 05 61 10 47 59  
ou [sgranier@cm-toulouse.fr](mailto:sgranier@cm-toulouse.fr)

#### DOSSIER « PROFESSIONNEL DE L'URGENCE »

à retirer en contactant l'Office de la tranquillité au 3101 ou en consultant le site de la ville [www.toulouse.fr/cadre-vie/stationnement-resident/professionnels-urgence](http://www.toulouse.fr/cadre-vie/stationnement-resident/professionnels-urgence)

#### POUR EN SAVOIR PLUS :

charte livraison et disque disponibles à la Chambre de métiers, téléchargeable sur les sites internet de la Ville : <http://www.toulouse.fr/cadre-vie> ou de la Chambre de métiers : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

## NOUVELLES DES TERRITOIRES

GRENADE

### Des formations décentralisées pour les artisans

Le programme de formations décentralisées a été tenu avec, sur Grenade au mois d'octobre, une formation sur la « dynamisation des points de vente » qui a accueilli 9 stagiaires et au mois de novembre une formation « Secouriste du travail » avec, là aussi, 9 stagiaires. Le partenariat noué avec le Comité de Bassin d'Emploi de Grenade a porté ses fruits, l'organisation et la promotion des stages ont été ainsi améliorées. L'ensemble des stages programmés a pu être réalisé. Pour 2013, une nouvelle série de formations est proposée, toujours sur Grenade :

- « Les clefs d'une équipe efficace » en mars
- « Réussir sa prospection commerciale » en avril
- « Normes et Hygiène alimentaire » en juin.

Le Club Entrepreneurs du lundi 8 octobre s'est déroulé à Grenade sur Garonne, sur le thème « le développement de l'en-



Pour 2013, des formations sont à nouveau programmées sur Grenade.

treprise artisanale par internet, réseaux sociaux et applications Smartphones». Cette manifestation décentralisée a été organisée conjointement par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, le Club d'Entreprises du Nord Toulousain et la commune de Grenade qui nous a accueillis dans ses locaux. Une trentaine de chefs d'entreprise étaient présents et ont pu assister à la présentation faite par M. André Debaisieux, spé-

cialiste en création de site, conseil en communication par les nouvelles technologies et intervenant en formation à la Chambre de métiers.

L'intervenant a ainsi pu faire un vaste tour d'horizon de toutes ces nouvelles possibilités et la plupart des participants se sont déclarés intéressés pour poursuivre par une véritable formation organisée par la Chambre de métiers, et directement opérationnelle pour leur entreprise.

Fronton et Auterive

### Réunions décentralisées : le Président Besnier à la rencontre des artisans des territoires

Fidèle à ses engagements, le Président de la CMA, M. Louis Besnier continue d'aller à la rencontre des artisans présents en milieu rural, là où la CMA organise des permanences : le Nord, le Sud Toulousain et le Lauragais. En 2012, ce sont donc deux réunions qui ont été organisées, le 18 octobre à Fronton et le 15 novembre à Auterive en présence des Conseillers Généraux et élus locaux. Sur chaque canton, les artisans ont répondu à l'invitation de la CMA, avec à chaque réunion entre 25 et 50 participants. L'objectif affiché de ces réunions était de recueillir l'avis des chefs d'entreprise sur leur quotidien et leurs relations avec la CMA.

Les interventions des artisans ont principalement porté sur l'apprentissage (la recherche d'apprentis, le besoin de soutien dans la sélection des candidats), la formation continue, les projets ou difficultés économiques des entreprises artisanales.

M. Yvinec directeur de la CMA, M. Chanaud, directeur du service économique et M<sup>me</sup> Catherine Gavet, directrice de la formation, ont profité de l'occasion pour décrire l'offre de services de la CMA, offre de services que vous pouvez retrouver en intégralité sur le site Internet de la CMA : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

NAILLOUX

### Diagnostic Colaursud 2012

En date du 23 Octobre 2012, le service Etudes Statistiques et Prospectives de la CMA 31 a proposé un diagnostic complet sur l'artisanat de Colaursud.

En complément, un potentiel de développement en chiffres et en type d'activités a

été détecté à partir de l'essor démographique de ce territoire.

Le président de Colaursud, M. Christian Portet, le président de la CMA 31, M. Louis Besnier, le président du Comité Consultatif de Développement Économique (CCDE), M. Robert Pujol,

#### CONTACT CMA :

Karima Belkalem, Service Études Statistiques et Prospectives au 05 61 10 47 82 ou [kbelkalem@cm-toulouse.fr](mailto:kbelkalem@cm-toulouse.fr)

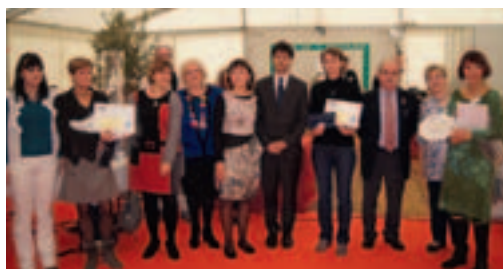
M. Michel Dutech, maire de Nailloux, M. Georges Méric, Conseiller Général et les artisans ont échangé sur le développement de ce territoire en mettant l'accent sur le village des marques de Nailloux comme locomotive de l'économie présente (artisanat, tourisme, emploi).

# Le Salon des Arts et du Feu 2012 : 12 000 visiteurs, un nouveau succès populaire

Depuis la création du salon des Arts et du Feu en 2001, l'ensemble des exposants présents depuis plusieurs éditions n'avaient jamais vu autant de visiteurs déambuler dans les allées. Qu'ils soient visiteurs occasionnels, amateurs éclairés ou professionnels à la recherche de productions artisanales de qualité.



Les 7 exposants présents sur l'îlot des créateurs de Midi-Pyrénées ont conquis les visiteurs du salon.



Remise des prix aux lauréats par M. Louis Besnier, président de la CMA31, la Banque Populaire Occitane et les Ciments Lafarge, en présence de M<sup>me</sup> Delga députée maire de Martres Tolosane.

Le succès de la manifestation repose sur la sélection rigoureuse des exposants, soutenue par une communication ciblée et performante, le tout dans une ambiance chaleureuse entre les exposants qui est bien ressentie par la foule des visiteurs. Au niveau des animations qui contribuent à l'excellence du salon, il faut noter cette année des pôles attractifs mis en œuvre par les organisateurs :

- un espace des jeunes créateurs de Midi-Pyrénées, organisé par les CMA, permettant à 7 artisans de découvrir pour la première fois le Salon.

- un espace collectif des arts de la table dédié aux artisans faïenciers de Martres Tolosane.

- un espace réservé à l'invité d'honneur, cette année Dominique Fajeau, créateur d'œuvres.

Pour récompenser l'effort accompli par les

artisans exposants, la CMA avec ses partenaires, la Banque Populaire Occitane, les Ciments Lafarge et l'Office de tourisme a organisé un concours de stand qui a permis de récompenser 3 artisans d'excellence :

- prix de la meilleure décoration de stand: Roselyne Blanc-Bessières, sculpteuse sur verre à Rodez (12),

- prix de la meilleure mise en valeur des produits : Stéphanie Joffre, faïencière à Martres Tolosane (31),

- prix coup de cœur du jury: Catherine Juge-Thouroude, mosaïste à Roquefort les Cascades (09).

Le Salon a reçu également le soutien appuyé des Ateliers d'Art de France, principale organisation des artisans d'art en France avec la signature d'une convention de partenariat. D'ors et déjà, rendez-vous pour l'édition 2013 qui aura lieu les 1<sup>er</sup>, 2 et 3 novembre prochains.

## Antenne de Saint-Gaudens CHANGEMENT D'HORAIRE

Afin de rendre un meilleur service aux artisans et à tous les publics qui fréquentent l'antenne de Saint-Gaudens de la chambre de métiers et de l'artisanat, les nouveaux horaires d'ouverture sont les suivants :

du lundi au vendredi  
de 8 h à 12 h et de 13 h 30 à 17 h 30  
le vendredi de 8 h à 12 h

Tél : 05 61 89 17 57

Mail : [stgaudens@cm-toulouse.fr](mailto:stgaudens@cm-toulouse.fr)  
Site : [www.cm-toulouse.fr/antenne](http://www.cm-toulouse.fr/antenne)

## LES PERMANENCES

- **Fronton** : le jeudi matin (sur RDV)
- **Grenade** : le jeudi après-midi (sur RDV)

### CONTACT CMA :

Guy Daimé au 05 61 10 47 11 ou  
[gdaime@cm-toulouse.fr](mailto:gdaime@cm-toulouse.fr)

- **Auterive** : 1<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> jeudis matin
- **Carbonne** : 2<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> mercredis matin
- **Rieumes** : 2<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> mercredis après-midi (sur RDV)

### CONTACT CMA :

François Minot au 05 61 10 47 22  
ou [fminot@cm-toulouse.fr](mailto:fminot@cm-toulouse.fr)

- **Nailloux** : 1<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> jeudi matin (sur RDV)
- **Revel** : 2<sup>e</sup> mardi matin du mois (sur RDV)
- **Villefranche de Lauragais** : 1<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> mardi matin (sur RDV)

### CONTACT CMA :

Stéphanie Gagné au 05 61 10 47 92  
ou [sgaigne@cm-toulouse.fr](mailto:sgaigne@cm-toulouse.fr)

Toulouse

## Club Entrepreneurs

La dernière réunion du Club Entrepreneur en 2012 s'est déroulée, le lundi 3 décembre à la Chambre de métiers de Toulouse sur le thème « Mieux communiquer pour mieux vendre ».

« Quelle relation commerciale établir avec un client toujours plus exigeant ? Quels sont les bons outils de communication ? Comment établir des messages convaincants ? »

M<sup>me</sup> Anne-Sophie Lefebvre, intervenante en formation et consultante en communication, a ainsi pu apporter une réponse à toutes ces questions pour la quarantaine de chefs d'entreprise présents lors de la conférence.

Prochaine rencontre du Club : lundi 11 février.  
Rendez-vous sur le site du Club Entrepreneurs :  
[www.club.cm-toulouse.fr](http://www.club.cm-toulouse.fr)

### CONTACTS CMA :

- Nathalie Watek au 05 61 10 47 14, [nwatek@cm-toulouse.fr](mailto:nwatek@cm-toulouse.fr) ou
- Jean-Claude Ginières au 05 61 10 47 17, [jcginieres@cm-toulouse.fr](mailto:jcginieres@cm-toulouse.fr)



3<sup>e</sup> EDITION

## LA JOURNÉE DES EXPERTS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Lundi 26 novembre 2012, plus d'une centaine de personnes, chefs d'entreprises projetant de céder et candidats à la reprise sont venues à la Chambre de métiers et de l'artisanat s'informer auprès de spécialistes sur les différents aspects de la cession ou de la préparation d'une reprise d'entreprise.

Cette manifestation organisée sous l'égide du dispositif régional « Entreprendre en Midi-Pyrénées » s'inscrivait tout naturellement dans le cadre de la quinzaine régionale de la transmission reprise d'entreprise. La journée a démarré par les témoignages de M<sup>me</sup> Bernadette Jolibert et de M. Philippe Hubschwerlin respectivement cédante de la boutique de fleurs à Venerque « Au bouquet fait » et repreneur de la société Chrono Froid. Ils ont expliqué à un public très attentif leurs parcours et les étapes nécessaires à la réussite d'un projet de transmission. Ensuite les participants ont assisté aux diverses conférences animées par la Chambre de métiers et les 16 partenaires experts. Parmi les conseillers spécialisés, étaient présents : avocats, notaires, experts comptables, RSI, banques, conseil en gestion du patrimoine et conseil en communication. L'après-midi, les chefs d'entreprise, les candidats à la reprise ont



pu s'entretenir en privé avec les experts de leur choix ou suivre les travaux de trois ateliers : « Les conditions de départs en retraite », « L'évaluation de l'entreprise », « Cédants/repreneurs communiquer efficacement pour réussir son projet ». Au total près de 70 entretiens individuels ont pu être organisés dans un cadre confidentiel et personnalisé.

M<sup>me</sup> Jolibert et M. Hubschwerlin sont venus témoigner sur leurs parcours et les étapes nécessaires à la réussite d'un projet de transmission ou de reprise.

**CONTACT CMA :**  
Pôle transmission reprise  
au 05 61 10 47 14  
ou [nwatek@cm-toulouse.fr](mailto:nwatek@cm-toulouse.fr)

### La transmission d'entreprise dans le Comminges

## La CMA en première ligne

### Le constat est sans appel

Sur 2 455 entreprises artisanales inscrites au répertoire des métiers dans le Comminges, 611 ont à leur tête un artisan âgé de plus de 55 ans, soit 25% des effectifs, contre 18% sur l'ensemble du département.

Derrière ce constat, l'enjeu est double en cas de non reprise : les pertes d'emploi et le risque de désertification sur certaines parties du territoire notamment de montagne, là où des créations d'entreprises sont insuffisantes pour maintenir les effectifs.

L'antenne de Saint-Gaudens de la CMA s'est investie depuis plusieurs années, notamment pour sensibiliser les cédants potentiels et essayer d'attirer des candidats repreneurs. Diagnostic d'entreprise, mise en vente du fonds sur nos sites dédiés [actcontact.net](http://actcontact.net) et [bnoa.net](http://bnoa.net), accompagnement des repreneurs, tous les outils sont mis en œuvre pour favoriser les reprises d'entreprises, que ce soit par des salariés



Un public attentif aux propos des conférenciers.

ou par des repreneurs extérieurs à l'entreprise.

Récemment, deux actions phares ont été réalisées sur Saint-Gaudens : deux sessions de formation sur la transmission d'entreprise qui ont réuni 30 artisans et un forum transmission reprise avec 50 participants.

**N'HÉSITEZ PAS À VOUS INFORMER...**  
en contactant nos techniciens : Didier Ricou ou J.F. Agnés  
au 05 61 89 17 57 ou [stgaudens@cm-toulouse.fr](mailto:stgaudens@cm-toulouse.fr)

## TRANSMISSION - REPRISE

### Affaires à céder

#### ■ Offre n° 49306

##### Boucherie charcuterie.

Située chef-lieu de canton au sud de Toulouse. Emplacement central avec stationnement, monopole local. Partie plats cuisinés à développer. Local de 130 m<sup>2</sup> dont 40 m<sup>2</sup> de magasin. CA : 215 000 €. Loyer : 475 €/mois. Prix du fonds : 40 000 €. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

#### ■ Offre n° 49301

##### Pizzeria.

À saisir très belle affaire récente, dans commune nord ouest de Toulouse, de 5 600 habitants. Bon emplacement dans zone commerciale intégrant boulangerie, supermarché... face à une clinique. 90 % du CA en pizzas en emporter avec possibilité d'accueil d'une quinzaine de couverts en intérieur. Local entièrement carrelé de 70 m<sup>2</sup> + terrasse extérieure en bois. Agencement moderne, décoration soignée et bon niveau d'équipement. Pas de salarié à reprendre. Possibilité de développement. Affaire à visiter. CA 2012 (9 mois) : 71 988 € ; CA 2011 (5 mois d'activité) : 45 141 €. Loyer : 1 197 € HT + 35 € de charges/mois. Prix du fonds : 90 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères au 05 61 10 47 20**

#### ■ Offre n° 49285

##### Coiffure mixte.

Situé à Toulouse. Excellent emplacement commercial avec visibilité optimale (angle d'avenue) sur axe passant. Salon de 35 m<sup>2</sup> avec 5 m<sup>2</sup> de réserve laboratoire. 4 postes de coiffage, 3 bacs, 4 postes de séchage. Clientèle fidélisée. Exploité par chef d'entreprise + 2 salariés. Production d'eau chaude et chauffage au gaz. CA : 87 919 €. Loyer : 530 €/mois. Prix du fonds : 50 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud au 05 61 10 47 18**

#### ■ Offre n° 49273

##### Institut de beauté.

Dans commune dynamique de 5 000 habitants du nord toulousain. Emplacement sur

axe passant en entrée de ville. Situé au 1<sup>er</sup> étage d'un local près d'une boulangerie avec places de parking. Local de 50m<sup>2</sup> très agréable, parfaitement agencé et climatisé avec un salon d'accueil et 2 cabines spacieuses dotées d'équipements neufs et qualitatifs (1 cabine pour les soins esthétiques et une cabine dédiée aux massages). Activité en développement, basée sur le bien-être et pour une part importante sur les soins corporels ; site internet dynamique. CA : 29 590 €. Loyer : 531 €/mois. Prix du fonds : 29 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Granier au 05 61 10 47 59**

#### ■ Offre n° 49219

##### Coiffure mixte.

Situé sur le nord est de la Haute-Garonne, seul salon dans une commune rurale de près de 2 000 habitants. Local très agréable climatisé de 24 m<sup>2</sup> avec 2 bacs et 3 postes de coiffage. Clientèle locale et fidélisée. CA : 51 000 € en progression de + 10 %. Loyer : 317 €/mois TTC. Prix du fonds : 55 000 € à débattre. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

#### ■ Offre n° 49216

##### Garage mécanique automobile.

Réparateur agréé Citroën, vend cause santé. Affaire exploitée en SARL depuis 2005, située en banlieue de Toulouse, dans commune dynamique de 34 000 habitants. Emplacement privilégié dans zone d'activité en pleine expansion. Local fonctionnel et spacieux de 500 m<sup>2</sup>, terrain de 2 700 m<sup>2</sup> avec parking goudronné. Équipement complet : 4 ponts, véhicule de dépannage. Équipe qualifiée de 5 salariés. CA : 849 957 € en constante progression. Loyer : 5 000 €/mois HT et HC. Possibilité vente des murs. Prix du fonds : 400 000 €. Étudie toutes propositions. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères au 05 61 10 47 20**

#### ■ Offre n° 49208

##### Institut de beauté.

Situé à Lacroix Falgarde, à 10 km de Toulouse. Excellent

### OFFRE DE REPRENEUR

Cadre (commercial, management) avec expériences significatives dans le développement de réseaux et de partenariats cherche à reprendre une entreprise dans les activités de création graphique et tous métiers connexes (supports de communication, cartes postales, signalétique, sérigraphie...). Reprise dans le cadre d'une cession (totale ou progressive) ou de la mise en place d'un partenariat pour le développement commercial de l'activité. Formation : École de Commerce et École Supérieure d'Arts Plastiques.

#### CONTACT :

M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19

emplacement dans centre commercial au cœur du village avec facilité de stationnement. Local récent de 80 m<sup>2</sup>. 5 cabines dont une UV + douche hammam. Clientèle fidélisée depuis de nombreuses années. Exploité par chef d'entreprise + 1 salariée. CA : 92 760 € en progression sur 2012. Loyer : 1 000 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 85 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud au 05 61 10 47 18**

#### ■ Offre n° 49141

##### Société de carrosserie, peinture automobile.

Située dans l'agglomération toulousaine à proximité sortie rocade. Bon emplacement commercial en zone d'activité. Activité exercée depuis de nombreuses années. 4 salariés à l'atelier, un apprenti, une secrétaire et une comptable à temps partiel. Local fonctionnel et récent de 900 m<sup>2</sup> comprenant 200 m<sup>2</sup> de bureaux et 700 m<sup>2</sup> d'atelier, le tout sur 2 800 m<sup>2</sup> de terrain. Matériel et équipement complet. Agréments de nombreuses compagnies d'assurance. CA 2011 : 829 000 €. Loyer : 6 418 €/mois HT. Prix de vente de la totalité de parts sociales : 260 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

#### ■ Offre n° 48893

##### Serrurerie métallerie.

À céder cause retraite. Solide réputation pour cette entreprise créée en 1975, bénéficiant d'un emplacement privilégié sur axe très passant en hyper centre de Toulouse. Expertise dans le domaine : duplication tous types

de clés, dépannage, vente et installation de blindages, coffres... Clientèle de professionnel (50 % CA syndicats de co-proprété, administration, TPE, PME...) et particuliers. Matériel et véhicules nécessaires à l'activité. Exploitée par chef d'entreprise et 3 salariés. Équipe et CA stables. Potentiel existant à développer. Point de vente 30 m<sup>2</sup> + 28 m<sup>2</sup> sous-sol. Loyer : 900 €/mois HT et HC. Bureau et entrepôt, loyer : 400 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 230 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères au 05 61 10 47 20**

#### ■ Offre n° 48782

##### Entreprise de vente, installation et maintenance d'équipements de sécurité (Serrures, portes blindées, coffres forts, alarmes, contrôle d'accès...)

Activité exercée à Toulouse depuis plus de 25 ans. Clientèle de particuliers et d'entreprises de l'agglomération toulousaine. Fichiers clients de plus de 10 000 noms. Deux co-gérants, un technicien et une assistante commerciale à mi-temps. Local de 150 m<sup>2</sup> rénové en 2011, comprenant magasin, bureau et atelier. Deux véhicules utilitaires en crédit-bail équipés du matériel électro portatif. CA : 452 000 €. Loyer : 987 €/mois HT. Prix du fonds : 227 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

#### CONTACT CMA :

Nathalie Watek

au 05 61 10 47 14

ou nwatek@cm-toulouse.fr

## GESTION DES DÉCHETS D'ÉLÉMENTS D'AMEUBLEMENT

ÉCO PART à mettre en œuvre à partir du 15 mars 2013 pour les professionnels de l'ameublement.



La loi Engagement national pour l'environnement de 2010 (dite loi Grenelle II) stipule que « toute personne physique ou morale qui fabrique, importe ou introduit sur le marché des éléments d'ameublement assure la prise en charge de la collecte, et du traitement des déchets issus desdits produits en fin de vie ». Celle-ci a fait l'objet d'un décret d'application, le 6 janvier 2012, relatif à « la gestion des déchets d'éléments d'ameublement », qui traduit concrètement les obligations nées de la loi, pour les entreprises - fabricants et distributeurs - les commerces et les artisans du secteur.

Les fabricants, distributeurs ou importateurs de meubles servant à l'assise, au couchage, au rangement, au plan de pose ou de travail, sont concernés et soumis, depuis cette année, à une réglementation sur la gestion des déchets d'éléments d'ameublement.

Les éléments d'ameublement visés par ces obligations relèvent des 10 catégories suivantes :

- 1<sup>er</sup> : meubles de salon/séjour/salle à manger
- 2<sup>e</sup> : meubles d'appoint
- 3<sup>e</sup> : meubles de chambres à coucher
- 4<sup>e</sup> : literie
- 5<sup>e</sup> : meubles de bureau
- 6<sup>e</sup> : meubles de cuisine
- 7<sup>e</sup> : meubles de salle de bains
- 8<sup>e</sup> : meubles de jardin
- 9<sup>e</sup> : sièges
- 10<sup>e</sup> : mobiliers techniques, commerciaux et de collectivité

Pour répondre à cette obligation, douze distributeurs et douze fabricants ont créé un éco-organisme dédié, Éco-mobilier (SAS à but non lucratif), agréé par l'État. Cet éco-organisme destiné à l'ensemble des entreprises et artisans exerçant leur activité en Réglementation leur permet

de se mettre en conformité avec la réglementation en adhérant et en versant une contribution financière à Éco-mobilier, à partir des barèmes d'éco-participations affectés aux produits.

Toutes les entreprises du secteur de l'ameublement sont concernées et doivent se mettre en conformité :

- Si un fabricant français, un importateur ou un distributeur est le premier metteur en marché d'un élément d'ameublement, il doit prendre contact avec Éco-mobilier

pour signer un contrat d'adhésion avec Éco-mobilier, puis procéder à l'affichage des barèmes d'éco-participations affectées à chaque produit mis en marché, en vue de faire apparaître sur les factures de vente ces montants, jusqu'au consommateur final, et de les reverser à Éco-mobilier, à un rythme trimestriel ou annuel (en fonction de la taille de l'entreprise).

- Si l'entreprise n'est pas le premier metteur en marché, il n'est pas nécessaire d'adhérer à Éco-mobilier. En revanche, même s'il n'est pas le premier metteur en marché, le distributeur, l'artisan ou le commerçant sera soumis aux mêmes règles d'affichage et d'application de l'éco-participation au consommateur final.

### POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS SUR ECO-MOBILIER :

[www.eco-mobilier.fr](http://www.eco-mobilier.fr), [contact@eco-mobilier.fr](mailto:contact@eco-mobilier.fr), 0811 69 68 70 (prix d'un appel local)

### CONTACT CMA :

Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23, [fpotagnik@cm-toulouse.fr](mailto:fpotagnik@cm-toulouse.fr)





## ENTRE NOUS, C'EST PUREMENT PROFESSIONAL.

- DE 2,5 M<sup>3</sup> À 17 M<sup>3</sup> DE VOLUME UTILE ET DE 610 KG À 2 TONNES DE CHARGE UTILE
- FIAT DUCATO, PORTEUR DE RÉFÉRENCE POUR LES CARROSSIERS CAMPING-CARISTES EUROPÉENS
- MULTIPLES TRANSFORMATIONS : BENNE/PLATEAU, CAISSE FRIGORIFIQUE, ASSISTANCE DÉPANNAGE, VSL...
- PLUS DE 500 CONFIGURATIONS POSSIBLES • MOTORISATIONS DIESEL MULTIJET ET G.N.V.

**UNE GAMME COMPLÈTE ET POLYVALENTE.**

**LA PREUVE PAR LES FAITS.**



**Someda**

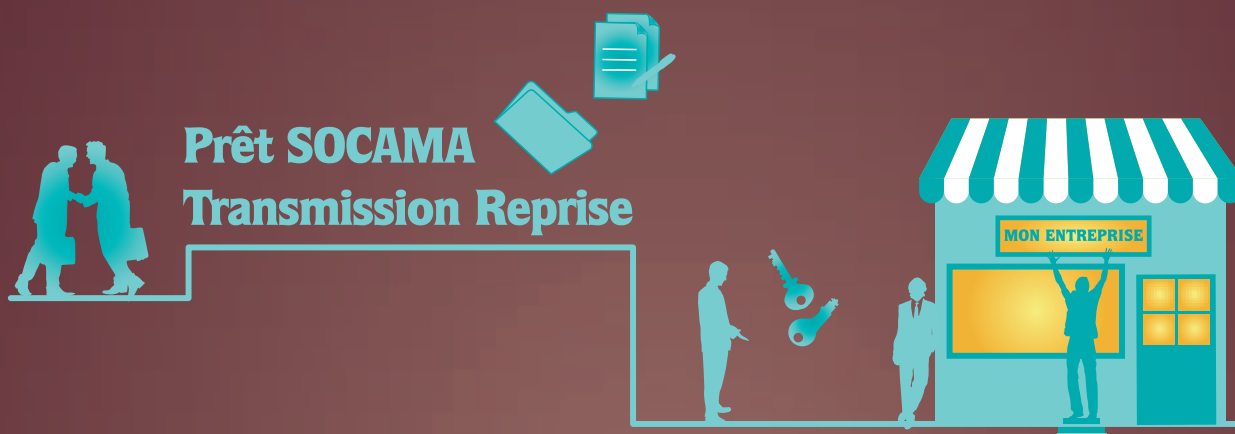
123 route de Revel - Rocade-Est Sortie 18  
31400 Toulouse - 05.62.16.66.66.

**Auto Nord**

127 Av des Etats-Unis  
31200 Toulouse - 05.34.40.07.07.

**Sud Garonne Automobiles**

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



## Avec le Prêt Transmission-Reprise, reprenez une entreprise en protégeant votre patrimoine personnel.

Vous souhaitez acheter un fond de commerce ou encore un droit au bail ?

Banque Populaire vous propose le Prêt SOCAMA Transmission-Reprise : un prêt exclusif jusqu'à 150 000 €\*, pour répondre à votre besoin de financement tout en protégeant votre patrimoine personnel.

Banque Populaire et SOCAMA, une alliance de savoir-faire au service de votre réussite !

Venez parler de vos projets avec un conseiller en agence ou bien rendez-vous sur [www.banquepopulaire.fr](http://www.banquepopulaire.fr)

\* Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la SOCAMA. En cas de défaillance, le recours de la Banque Populaire à l'encontre de l'emprunteur s'exerce sans limitation sur les biens d'exploitation et est limité à 25% du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation.



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.

