

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**

Mercredi 29 mai 2013

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
TOULOUSE



Le JOB DATING de l'apprentissage

P. 10



**Artisans, venez recruter
votre futur apprenti**

Contact : cad@cm-toulouse.fr

- Métiers du bâtiment
- De l'alimentaire
- Des services
- De la production



Métro B : Compans Caffarelli
18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse

www.cm-toulouse.fr

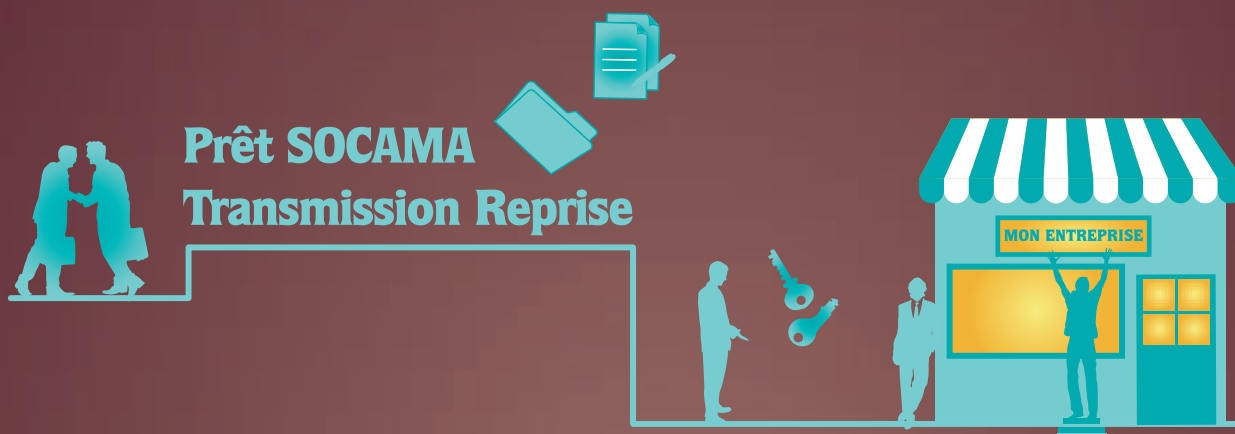
PARCOURS D'APPRENTI
**MARINA, APPRENTIE EN
PÂTISSERIE À L'ESM** P. 36



**NOS FORMATIONS
PRÈS DE CHEZ VOUS**
P. 38

ANNONCES
TRANSMISSION P. 16





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

* 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.



P ANORAMA



En ces périodes difficiles, les CMA doivent être, encore plus que d'habitude, mobilisées auprès de leurs ressortissants. P 4

■ ÉVÉNEMENT

4 **SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT** une bonne occasion de penser et agir «artisanat»

■ ACTUALITÉS

- 6 **PACTE POUR L'ARTISANAT** une nouvelle ambition pour les artisans
- 7 **NOUVELLE ANTENNE** de la CMA à Saint-Gaudens
- 8 **TOULOUSE** participez au marché de Noël 2013
- 10 **VOUS SOUHAITEZ RECRUTER**, la CMA est à vos côtés

S STRATÉGIES



L'artisanat de production, acteur incontournable de tous les secteurs de l'industrie. P 14

■ ENTREPRISE

- 11 **TÉMOIGNAGE**, rencontre avec M. Christian Lemoine, artisan pâtissier
- 12 **LA PODO-ORTHÉSIE**, une activité artisanale à la frontière du médical
- 13 **COULEUR MACARON**, Sylvain Deschoemaker : la passion du macaron
- 14 **L'ARTISANAT DE PRODUCTION** maillon indispensable aux filières industrielles
- 16 **TRANSMISSION-REPRISE** affaires à céder

■ ÉCLAIRAGE

- 18 **SOUS-TRAITANCE** l'artisanat : pilier du monde industriel
- 22 **LA CLÉ DE LA RÉUSSITE** une adaptabilité à toute épreuve
- 24 **LEVIERS DE PROGRÈS** vente, RH, crédit : peut mieux faire

■ CAS D'ENTREPRISE

26 **SALON DE COIFFURE NEW HAIR CENTER** le bien-être comme concept

■ RÉUSSITE

28 **AMTHÉUS** des emplois en acier trempé

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 en encart jeté Espace Utilitaire 31.

D DOSSIER

TNS ET PROTECTION SOCIALE : ÉTAT DES LIEUX ET NOUVEAUTÉS

Retour sur les progrès accomplis par le RSI et les solutions offertes aux cotisants en difficulté ainsi que sur l'évolution du paysage de la complémentaire des salariés. P. 29



F FORMATION



Un agenda allégé? Profitez-en pour développer vos compétences et rebondir plus vite sur de nouveaux marchés! P 33

■ FORMATION

- 34 **AVEC L'ADEA** développer la qualification de vos collaborateurs
- 35 **TÉMOIGNAGE** interview de Pauline Huyghe, titulaire de l'ADEA

■ ESM

- 36 **PARCOURS D'APPRENTI EXCEPTIONNEL** Marina, malentendante, apprentie en pâtisserie à l'ESM
- 37 **PETITS-DÉJEUNERS À L'ESM** à la rencontre des principaux de collègues

■ TERRITOIRES

- 39 **NOS FORMATIONS PRÈS DE CHEZ VOUS** la CMA à votre rencontre
- 40 **EMPLOI ET FORMATION** deux priorités pour l'artisanat commingeois
- 42 **OPPORTUNITÉS POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT** réhabilitation de l'habitat et travaux de rénovation énergétique

R REGARDS

■ ENVIRONNEMENT

- 44 **UN NOUVEL ARRÊTÉ** vient réglementer l'éclairage de vos bâtiments
- 45 **PRESSING** une nouvelle réglementation s'applique à compter du 1^{er} mars 2013

É DITO



Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Un pacte pour l'artisanat? Pour quoi faire? »

Notre ministre M^{me} Sylvia Pinel vient de nous faire parvenir son pacte pour l'artisanat. Au travers de ce document, elle se propose de tracer un certain nombre d'orientations qui permettra à notre secteur de renforcer son attractivité.

Je ne sais pas si ses efforts seront couronnés de succès et si son propos rencontrera l'adhésion de nos ressortissants. Mais c'est bien, qu'elle y ait pensé. C'est bien, qu'un ministre nous invite à un vrai débat politique. C'est un peu nouveau en termes de méthode.

Je crois, qu'il serait dommage de ne pas reprendre la balle au bond, de ne pas profiter de l'occasion pour lui faire part de nos réactions.

N'oublions pas que si notre secteur « pèse » avec son million d'entreprises sur notre économie, il est en revanche assez peu présent dans le débat politique. Alors...

Lire les 7 propositions du « Pacte pour l'artisanat » page 6



Le Monde des artisans n°93 - Mars-avril 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 : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Emmanuel Daniel, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Guillaume Geneste, Thomas Hubert, 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 Jonquères (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonqueres@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 Granddier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : février 2013 - Impression : Groupe Socosprint, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.



10-31-1260

Événement

Haute-Garonne

En ces périodes difficiles, les Chambres de métiers et de l'artisanat doivent être, encore plus que d'habitude, mobilisées auprès de leurs ressortissants.

DU 15 AU 22 MARS A EU LIEU LA SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT

Une bonne occasion de penser artisanat et agir artisanat

Contrairement à ce que nous espérons, notre économie n'est toujours pas sortie du tunnel. Certaines entreprises commencent à souffrir, les trésoreries sont soumises à rude épreuve et les commandes se font rares. Bref, rien n'incline à l'optimisme.

En outre, il ne se passe pas une semaine sans qu'un événement déprimant ne survienne, comme cette « *méchante histoire de chevaux roumains* ».

Et bien justement, profitons-en, « *Pensons et agissons artisanat.* ».

Profitons en effet de la chance, que nous avons de pouvoir rebondir sur l'actualité, profitons de cette occasion inespérée pour occuper le terrain, profitons-en pour parler de l'artisanat, d'un artisanat à l'écoute du consommateur, d'un artisanat attentif aux règles d'hygiène et de sécurité, en un mot d'un artisanat qui n'est certes pas sans défaut mais qui néanmoins aujourd'hui ne trompe pas le consommateur.

À ma demande, un certain nombre de manifestations ont été mises en



Affluence à la Journée portes ouvertes de l'ESM.

Plutôt que de longs discours, il faut montrer ce que nous savons faire



ser



Table ronde sur le thème : « Alimentaire : crise de confiance chez le consommateur. Quelles réponses apportent les artisans ? »

place durant la Semaine nationale de l'artisanat :

■ Le 18 mars, les professionnels de l'alimentaire ont eu l'occasion de s'exprimer dans le cadre d'une table ronde sur le thème : « Alimentaire : crise de confiance chez le consommateur » que nous avons organisée à la Chambre de métiers. Nos différents représentants ont eu à cœur d'apporter au consommateur quelques raisons de ne pas perdre confiance.

■ Le 20 mars s'est déroulée la Journée portes ouvertes à l'École Supérieure des Métiers de Toulouse/Muret. L'occasion de montrer à plus

de 600 visiteurs la qualité de nos enseignements et de nos équipements. Cette année, la journée a été précédée par une série de « matinales », rendez-vous qui nous aura permis de présenter, en toute simplicité, les potentialités de notre école aux proviseurs de lycées et aux principaux de collèges.

■ Enfin le 22 mars, l'artisanat était encore présent au travers d'un sujet assez mal connu : la protection de ses réalisations : « Surveiller, protéger efficacement son information, ses produits, ses créations pour faire évoluer son entreprise ». Et oui, nous l'oublions. L'artisanat est créateur de richesses certes, mais il est aussi possesseur d'un savoir et d'une créativité, dont il peut se faire déposséder. Le petit-déjeuner que nous avons organisé ce jour-là, nous a permis d'évoquer les nombreux problèmes que pose la protection des créations que certains ont aujourd'hui. Il n'y a pas en effet que les artisans d'art à être concernés mais de nombreux autres métiers comme ceux de la mécanique générale.

Je crois qu'en effet, plutôt que de longs discours, il faut montrer ce que nous savons faire. Comme vous le voyez, ce mois de mars aura été riche en rendez-vous divers et variés, qui je l'espère auront marqué les esprits en faisant évoluer l'image que certains portent sur notre secteur tout en lui apportant le service qu'il est en droit d'exiger.

Louis Besnier

■ Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne

■ Bilan 2012 de l'activité des services

Centre de Formalités des Entreprises
Répertoire des Métiers

16 404 appels téléphoniques

11 831 personnes reçues

Direction des affaires économiques

Pôle Accueil Entreprise
Pôle développement des entreprises
Pôle qualité, hygiène, sécurité et environnement
Pôle aménagement du territoire

260 accueils d'entreprise en permanence sur les territoires

6 093 porteurs de projet accueillis, orientés ou accompagnés

1 147 entreprises informées et accompagnées en conseils qualité, hygiène, sécurité, environnement

Direction formation apprentissage emploi

Pôle Formation continue
Pôle apprentissage
Centre d'aide à la décision

664 visites d'entreprises

2 372 contrats d'apprentissage élaborés et enregistrés

1 540 stagiaires accueillis

Lancement du site Artisanligne.com

Service Études statistiques et prospectives

Réalisation d'analyses comparatives de l'artisanat par secteur

87 000 visites sur le site de la CMA 31 pour l'année 2012

207 articles dans la presse sur la CMA 31

Service communication

Antenne de Saint-Gaudens

87% de réussite aux examens

1 006 formalités effectuées

École Supérieure des Métiers Toulouse - Muret

1 000 jeunes en formation par alternance

A

Actualités Haute-Garonne

■ Contacts

• **Les services de la CMA**
18 bis bld Lascrosses
BP 91030
31010 Toulouse Cedex 6
www.cm-toulouse.fr

• **Standard**
Tél : 05 61 10 47 47
Fax : 05 61 10 47 48
contact@cm-toulouse.fr

• **Centre de Formalités des Entreprises (CFE)**
cfe@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 71

• **Direction des affaires économiques**
- **Pôle Accueil Entreprise (PAE)**
creation@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 94

- **Pôle Entreprise**
nwatek@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 14

- **Pôle aménagement du territoire**
vbranover@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 15

- **Pôle Qualité Hygiène Sécurité Environnement**
mcgargay@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 45

• **Direction Emploi Formation**
- **Pôle emploi**
Centre d'aide à la décision
gzezot@cm-toulouse.fr
05 61 10 71 26

- **Pôle apprentissage**
rjulien@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 69

- **Pôle formation**
cjung@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 52

• **Espace formation continue**
3 rue de Toul 31000 Toulouse
formation@cm-toulouse.fr
05 61 10 47 40

• **Bureau permanent**
4 rue de l'Indépendance
31800 Saint-Gaudens
stgaudens@cm-toulouse.fr
05 61 89 17 57

• **Ecole Supérieure des Métiers**
Chemin de la Pyramide BP 25
31601 Muret Cedex 1
esm@cm-toulouse.fr
05 62 11 60 60

PACTE POUR L'ARTISANAT

UNE NOUVELLE AMBITION POUR LES ARTISANS

Valorisation des métiers, qualification des artisans, accompagnement des entreprises, transmission, accès au financement, compétitivité et protection des savoir-faire... Le Pacte pour l'artisanat présenté par Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, le 23 janvier dernier a pour objectif de répondre aux besoins d'emploi du secteur et de le préparer aux mutations à venir.

Sept enjeux stratégiques

Le pacte pour l'artisanat met l'accent sur l'emploi et le développement économique de l'artisanat sur le marché intérieur comme à l'international. Il définit sept enjeux stratégiques.

1- Inciter les jeunes à s'orienter vers les filières de l'artisanat et renforcer l'attractivité de ces métiers.

2- Faciliter la reprise d'entreprise et la transmission des savoir-faire.

3- Promouvoir nos savoir-faire et protéger nos productions locales.

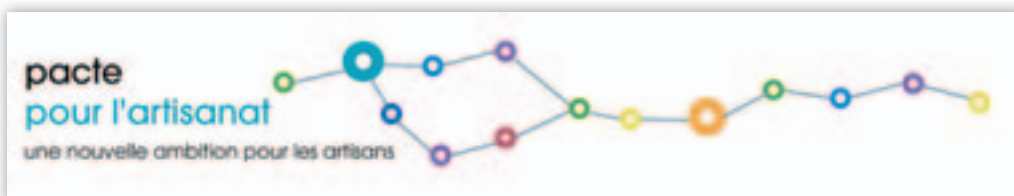
4- Redéfinir le statut de l'artisan.

5- Rénover le rôle des Chambres de métiers et de l'artisanat dans l'accompagnement de l'entreprise artisanale à tous les stades de son développement.

6- Soutenir les entreprises artisanales dans leur besoin de financement.

7- Dynamiser la compétitivité des artisans dans un environnement économique en mutation.

EN SAVOIR PLUS SUR :
www.gouvernement.fr



Carte professionnelle 2013 L'avez-vous reçue ?

Oui, vous semble-t-elle conforme ?

Dans le cas contraire, nous vous invitons à prendre contact avec scamus@cm-toulouse.fr ou nursulet@cm-toulouse.fr.

Non, avez-vous pensé à signaler toute modification ?

Vous êtes tenu de déclarer obligatoirement **DANS LE MOIS** à la Chambre de métiers et de l'artisanat, toute modification concernant votre entreprise.

L'extrait d'immatriculation et la carte d'identification sont la « carte de visite » de votre entreprise vis-à-vis de vos clients et de vos fournisseurs.

Des informations à jour vous permettront de rester en contact avec votre CMA pour recevoir : le courrier d'information pour la campagne

d'apprentissage, le catalogue annuel de formation, le magazine le Monde des Artisans... et toute information susceptible de vous intéresser.

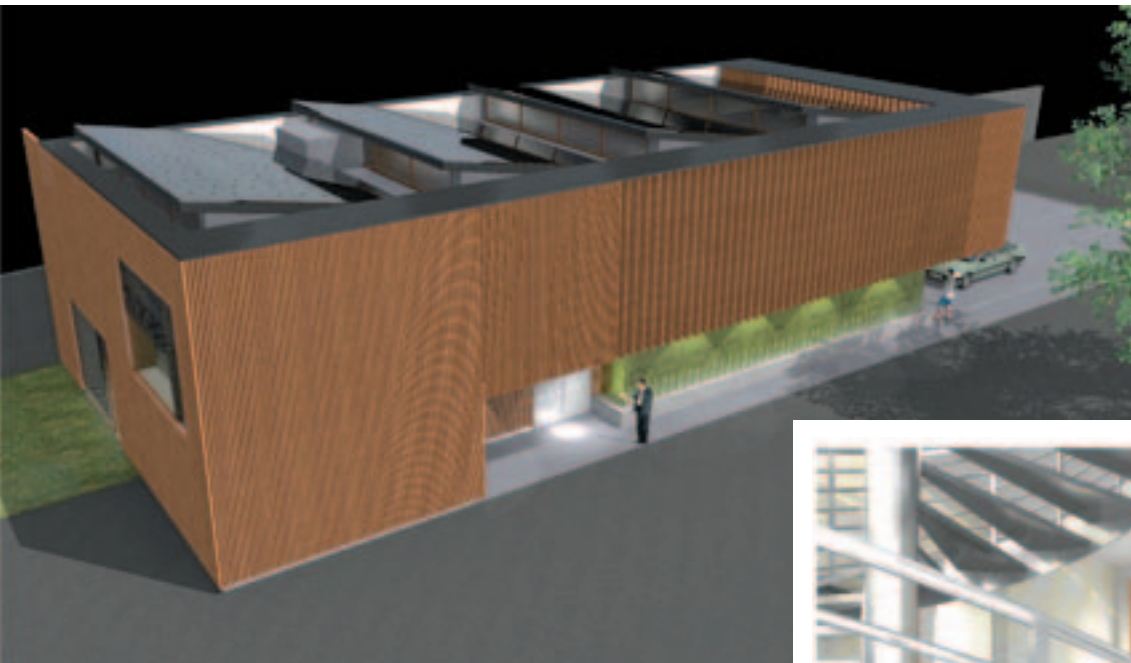
CONTACTEZ DÈS À PRÉSENT :

le guichet du CFE/RM au 05 61 10 47 71 ou écrivez-nous à l'adresse suivante : cfe@cm-toulouse.fr.



LA NOUVELLE ANTENNE DE LA CMA À SAINT-GAUDENS

UNE RÉALISATION DANS LE CADRE D'UNE DÉMARCHE DE HAUTE QUALITÉ ENVIRONNEMENTALE



Projet architectural réalisé par le Cabinet Manuel FERRE, maîtrise d'œuvre.

Historique

- Création de l'antenne en 1972.
- 150 m² sur 2 niveaux.
- Salle de formation obsolète.
- Locaux non conformes en matière d'accessibilité des personnes à mobilité réduite et non aménageables.
- Volonté de construire un bâtiment basse consommation d'énergie (BBC), selon une démarche Haute Qualité Environnementale (HQE).
- Cession du terrain par la commune de Saint-Gaudens.

Une maison pour l'artisanat du Comminges

Les principaux enjeux de la démarche HQE (Haute Qualité Environnementale) sont :

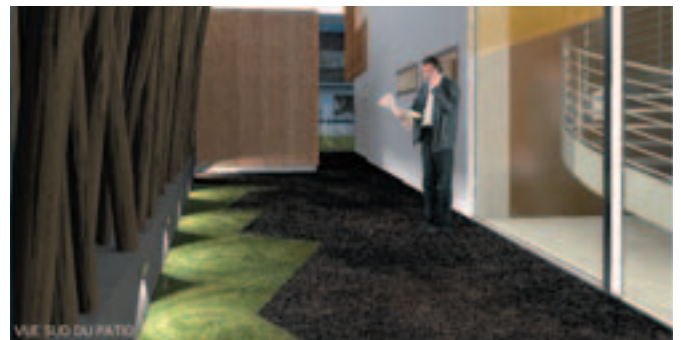
- La maîtrise de l'énergie et des émissions de gaz à effet de serre.
- La limitation de l'impact de la construction sur l'environnement.
- L'optimisation de la qualité sanitaire des espaces et le confort des usagers.
- La maîtrise des coûts d'exploitation/maintenance.

Descriptif du projet

- Bâtiment compact d'une superficie de 466 m².
- Démarche de Haute Qualité Environnementale.
- Utilisation optimisée de la superficie.
- Locaux techniques dissociés des autres locaux.
- Ventilation naturelle (extérieur).
- Panneaux photovoltaïques.
- Géothermie avec pompe à chaleur.



HALL D'ENTRÉE



Planning prévisionnel

- *Novembre 2012 à juin 2013* : études, permis de construire, consultation des entreprises.
- *Septembre 2013 à juillet 2014* : dix mois de travaux.
- *Juillet 2014* : réception des travaux.
- *Juillet 2014 à juillet 2016* : deux ans de suivi d'analyse Haute Qualité Environnementale.

CONTACT :

stgaudens@cm-toulouse.fr ou au 05 61 89 17 57

A ctualités

Haute-Garonne

TOULOUSE

PARTICIPEZ AU MARCHÉ DE NOËL 2013

Le marché de Noël se tiendra, comme chaque année, place du Capitole et a attiré l'an passé plus de 2 millions de visiteurs.

Si vous fabriquez des objets artisanaux originaux ou si vous confectionnez des produits alimentaires de qualité et festifs, vous avez l'opportunité de poser votre candidature pour exposer dans un des 120 chalets regroupés pendant 3 semaines, place du Capitole, dans le cadre des fêtes de fin d'année.

Pour cela, vous devez remplir un dossier de candidature et le renvoyer à la mairie de Toulouse **avant le 25 mai 2013** accompagné des pièces attestant de votre qualité, de votre parcours professionnel et de photos couleur des produits que vous souhaitez vendre.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS...

et envoyer votre dossier, contactez la Direction des droits de place et de voirie de la mairie :

- Catherine Fayet au 05 61 22 24 92, catherine.fayet@mairie-toulouse.fr ou
- Sonia Saidi au 05 67 73 80 20, sonia.saidi@mairie-toulouse.fr

Marché de Noël 2012.



Les Artisanales du Comminges 2013

Pour la 8^e année, l'exposition d'artisanat d'art du Comminges aura lieu sur la saison estivale.

Grâce au soutien du Conseil Régional Midi-Pyrénées et du Conseil Général de la Haute-Garonne, les moyens mis en place pour la communication et la promotion ont accentué la notoriété de cette manifestation.

En 2012, de juin à septembre, l'exposition a présenté les objets d'art d'une cinquantaine d'artisans.

Plus de 9000 visiteurs ont pu admirer les réalisations présentées et les ventes ont augmenté de plus de 20% par rapport à l'année précédente.

Pour l'édition 2013, nous espérons progresser de nouveau.

Les dates prévues sont :

- À Saint-Gaudens dans la Halle aux Grains du 26 juin au 18 juillet
- À Aspet dans la Maison des trois Vallées du 31 juillet au 21 août
- À Bagnères de Luchon dans la Maison du Curiste du 4 au 26 septembre

VOUS ÊTES ARTISANS D'ART ET VOUS SOUHAITEZ PARTICIPER AUX ARTISANALES DU COMMINGES :

Contactez la CMA Antenne de Saint-Gaudens : Didier Ricou au 05 61 89 99 88 ou dricou@cm-toulouse.fr

UN GRAND COUP DE «POUSSE» POUR BOOSTER VOS ÉQUIPES ET VOS ÉCONOMIES.



PASCAL PAPÉ
INTERNATIONAL DE RUGBY

NOUVELLE CIVIC 1.6 i-DTEC 120 CH BUSINESS

À PARTIR DE **375 €**/MOIS⁽¹⁾
ENTRETIEN ET PERTE FINANCIÈRE INCLUS

- NOUVELLE MOTORISATION 1.6 i-DTEC 120 ch - 200 € DE BONUS ÉCOLOGIQUE
- CONSOMMATION MIXTE À PARTIR DE 3,6 L/100 KM • ÉMISSIONS DE CO₂ À PARTIR DE 94 G/KM
- TVS ANNUELLE À PARTIR DE 188 €
- SYSTÈME DE NAVIGATION • SYSTÈME DE TÉLÉPHONIE MAINS LIBRES BLUETOOTH®
- RÉGULATEUR DE VITESSE

(1) Exemple de location : 375 € TTC pour une Civic 1.6 i-DTEC Business en Location Longue Durée, pour une durée de 48 mois et 70 000 km. Ce loyer comprend la mise à disposition du véhicule neuf, l'option peinture métallisée, l'entretien, les réparations mécaniques du véhicule ainsi que l'assistance 24h/24 et la garantie perte financière. Offre réservée aux sociétés valable jusqu'au 31/03/13, sauf variation de la fiscalité et du tarif constructeur et sous réserve d'acceptation du dossier auprès de Leaseplan France SAS locataire gérant du fond de commerce de la société Loc-Action, SAS au capital de 14 040 000 € - 274 avenue Napoléon Bonaparte, 92562 Rueil Malmaison Cedex - RCS Nanterre B 313 606 477. Prix catalogue du modèle présenté Civic 2.2 i-DTEC Exclusive : 30 700 €, avec options jantes alliage 18" Krypton (1 350 €) et peinture métallisée (550 €). Consommation mixte : 4,4 l/100 km. Émissions de CO₂ : 115 g/km. www.honda.fr

NOUVELLE
CIVIC



LABEGE AUTO SPORT
30 rue Max Planck
31670 LABEGE
Tél. : 05.62.88.45.45
www.honda-toulouse.com



Jeudi 15h40 : Contrat Myriade signé !

www.myriade.fr

Des formules adaptées pour une entreprise en pleine forme.

Plus de 1 000 entreprises du grand Sud-Ouest nous font déjà confiance.

Pour bénéficier comme elles de l'expertise Myriade, contactez nous au 05 56 17 10 74 ou par mail à entreprises@myriade.fr



Avec vous jour après jour.



Vous souhaitez recruter, la CMA est à vos côtés !

Vous souhaitez recruter un apprenti, venez participer à la journée Job dating de l'apprentissage organisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, le 29 mai.

Inscrivez-vous au 05 61 10 71 26 ou cad@cm-toulouse.fr

Mercredi 29 mai 2013
Chambre de Métiers et de l'Artisanat
TOULOUSE

Le JOB DATING de l'apprentissage

Artisans, venez recruter votre futur apprenti

- Métiers du bâtiment
- De l'alimentaire
- Des services
- De la production

Contact : cad@cm-toulouse.fr

Métro B : Compans Caffarelli
18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse

www.cm-toulouse.fr

Nouveauté : « Je recrute mon 1^{er} apprenti »

Vous souhaitez embaucher votre premier apprenti, mais vous avez encore des interrogations, vous voulez être sûr de votre démarche, la CMA 31 est là pour vous accompagner.

- **Objectif** : Favoriser le bon déroulement du premier contrat d'apprentissage.
- **Bénéficiaires** : Chefs d'entreprise artisanale et salariés tuteurs.

Une solution sur mesure pour optimiser votre recrutement

- Une 1^{re} visite en entreprise pour définir vos besoins
- Des candidatures pré sélectionnées
- Un stage « **Accompagnez la réussite de vos apprentis** »
- Un guide du maître d'apprentissage : outil complet et indispensable
- Une assistance aux formalités pour l'élaboration du contrat d'apprentissage
- Un suivi personnalisé tout au long du contrat

Maître d'apprentissage : une mission d'avenir au bénéfice de l'entreprise

3 bonnes raisons de se former au tutorat :

- Accélérer l'intégration des nouvelles compétences.
- Assurer une rapide productivité des apprentis par la mise en œuvre de progressions pédagogiques concertées.
- Garantir le renouvellement des forces vives.

Zoom sur un stage

Chefs d'entreprise, salariés, « Accompagnez la réussite de vos apprentis »

Ce stage vous permettra de développer vos compétences :
Relationnelles - Pédagogiques et Managériales

Le prochain stage se déroulera à la CMA, le 17 et 24 juin, de 9h à 17h.

INFORMATION ET INSCRIPTION :

Contact CMA : Géraldine Zénot au 05 61 10 71 26 ou gzezot@cm-toulouse.fr ou formation@cm-toulouse.fr

Demandez le programme!

Accompagnez la réussite de vos apprentis

Prochaine session
17 & 24 juin
9h à 17h

TÉMOIGNAGE

Rencontre avec M. Christian Lemoine, artisan pâtissier à Portet-sur-Garonne

LMA : M. Lemoine, pouvez-vous nous présenter votre parcours professionnel et votre entreprise.

M. Lemoine : Mes parents m'ont toujours affirmé qu'à 7-8 ans, je souhaitais déjà être pâtissier ou cuisinier. Mon grand-père maternel était cuisinier, on peut parler de vocation. J'ai commencé mon apprentissage à 16 ans et me voilà aujourd'hui installé. Nous sommes à Portet-sur-Garonne depuis mai 2012 : je suis chef d'entreprise et ma femme est salariée. J'ai un apprenti et mon fils vient nous aider le dimanche à la vente. Notre gamme est diversifiée : pâtisserie, confiserie, chocolaterie et un peu d'activité traiteur.

LMA : Pour quelles raisons avez-vous souhaité embaucher votre 1^{er} apprenti et comment avez-vous fait ?

M. Lemoine : Quand nous nous sommes installés à Portet-sur-Garonne, le démarrage a été fulgurant. J'ai tout de suite vu que tout seul je n'y arriverai pas. Je ne voulais pas prendre un salarié car je n'avais pas forcément besoin d'un ouvrier à temps plein. Alors, pourquoi pas un apprenti ? J'ai vite vu chez Maxime sa motivation, on sentait qu'il avait envie. On est le premier référent adulte pour le jeune, car à cet âge, on n'écoute pas souvent les parents...



« C'est le métier qu'on leur transmet mais c'est aussi l'apprentissage de la vie ».

C'est le métier qu'on leur transmet mais c'est aussi l'apprentissage de la vie.

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

M. Lemoine : C'est toujours un peu difficile au début physiquement et mentalement car il y a énormément de choses à intégrer rapidement pour être le plus vite possible autonome. Plus vite l'apprenti est autonome, plus vite il acquiert des compétences, plus vite il est à l'aise dans l'entreprise et devient opérationnel. Maxime, cela fait 5 mois qu'il est dans l'entre-



« On est le premier référent adulte pour le jeune car à cet âge on n'écoute pas les parents... ».

prise, le poste au « tour », il le fait tout seul : les croissants, le feuilletage, les crèmes. Il serait presque doué mais chut il ne faut pas trop lui dire. En tout cas, il a tout pour être un excellent pâtissier.

« L'apprentissage, c'est la pérennité de notre métier. Si je ne forme pas d'apprentis, demain il n'y aura plus de pâtissiers. »

Pâtisserie Lemoine

- Chef d'entreprise : **Lemoine Christian**
- Activité : **pâtisserie**
- Adresse : **7, place de la République 31120 Portet/Garonne**
- Tél. : **05 67 06 85 45**
- Forme juridique : **SARL**
- Année de création : **2012**

- Apprenti : **Maxime Cathala**
- Age : **18 ans**
- Diplôme préparé : **CAP pâtisserie**
- Centre de Formation : **École Supérieure des Métiers à Muret**

C'est en 2009 que M. Matthieu Lasne a choisi de créer son cabinet de podologie, M-Orthopédie, à Colomiers.



LA PODO-ORTHÉSIE

Une activité artisanale à la frontière du médical

Qu'est-ce qu'un podo-orthésiste ?

Le podo-orthésiste vient en aide aux personnes rencontrant des difficultés pour se déplacer. Il s'occupe plus particulièrement de l'appareillage du pied afin d'améliorer la marche du patient. Un métier qui requiert minutie et habileté, le podo-orthésiste apporte une réponse à des pathologies allant du trouble de la marche aux cas plus lourds de type amputation et déformations sévères. Il s'inscrit dans un programme de soins médicaux et chirurgicaux en collaboration avec l'équipe médicale, nous explique M. Lasne.

M. Lasne réalise un examen podologique approfondi, un bilan articulaire et musculaire, une étude de la posture et des appuis statiques et dynamiques à partir desquels il va déterminer les besoins du patient.

À la suite de cet examen, M. Lasne va concevoir et fabriquer des chaussures ou semelles adaptées aux besoins de la

LA PODO-ORTHÉSIE : UN MÉTIER À DOUBLE FACETTE

Un cabinet d'orthopédie présente deux aspects : à la fois celui d'un cabinet médical équipé pour l'accueil et l'examen du patient, et celui d'un atelier artisanal où se déroule la fabrication des chaussures ou semelles.

Une idée innovante...

Cette double compétence a donné l'idée à M. Lasne de développer un progiciel capable de faire le lien entre ces deux univers. Cet outil permettra de relier toutes les informations concernant le patient, de son dossier médical à la fabrication de sa chaussure, en incluant le suivi de production, la facturation et le suivi du renouvellement de l'appareillage.

Ce logiciel sera finalisé en mars 2013. M. Lasne en sera bien entendu le premier utilisateur mais il compte également le promouvoir auprès de ses confrères podologistes.

personne que ce soit dans le cadre de la vie courante ou bien encore à titre professionnel (chaussures de sécurité ou de travail).

La podologie s'adresse aussi aux sportifs qui peuvent ainsi bénéficier des techniques les plus récentes et de nouveaux matériaux pour la fabrication de semelles spécifiques.

CONTACT CMA :

Fabienne Vignes au 05 61 10 47 61
ou fvignes@cm-toulouse.fr



M-Orthopédie

- Chef d'entreprise : **Lasne Matthieu**
- Activité : **podo-orthésiste**
- Adresse : **Z.I. en JACCA, 30 chemin de la Ménude, 31770 Colomiers**
- Effectif : **2**
- Tel : **05 62 21 29 88**
- Site : **www.m-orthopedie.com**
- Mail : **m-orthopedie@orange.fr**



M. Lasne réalise un examen podologique approfondi du patient.



À la suite de cet examen, M. Lasne va concevoir et fabriquer des chaussures ou semelles adaptées aux besoins de la personne.

Entreprise Haute-Garonne

Sylvain Deschoemaker a tout juste 26 ans, mais il réunit déjà 3 qualités majeures d'un chef d'entreprise qui va de l'avant : passionné, perfectionniste et raisonnablement ambitieux.



Sylvain Deschoemaker propose des macarons sucrés mais aussi toute une gamme de macarons salés.

COULEUR MACARON

Sylvain Deschoemaker la passion du macaron

Pâtissier de formation (CAP Pâtissier, puis chocolatier, Brevet technique des Métiers), originaire du nord de la France, il décide de créer sa propre affaire à l'automne 2011 en se concentrant exclusivement sur le macaron.

« Je préfère proposer un seul produit mais un produit que je maîtrise bien ! » affirme-t-il tout en poursuivant en permanence ses recherches pour améliorer la qualité notamment de la texture et du goût. 25 parfums composent la gamme dont des créations plutôt originales en sucré (litchi rose et framboise par exemple) comme en salé (foie gras et églantines) auxquels s'ajoutent des « modèles grandes tailles » pour six personnes.



Une production multipliée par 4 et 3 à 4 embauches, un budget investissement labo d'environ 200 k€.

Ce jeune artisan n'a pas de folles ambitions, il garde la tête sur les épaules mais dans son for intérieur il ne serait pas mécontent de devenir dans les années qui viennent une des toutes premières références du macaron toulousain.

70 000 macarons lors de sa 1^{re} année, 100 000 cette année sont sortis ou sortiront de son petit mais très moderne laboratoire installé à Castanet en zone d'activité. Production artisanale de haute qualité, tout est fabriqué à la main à partir de produits naturels, dressé à la poche.

La commercialisation, se fait dans une jolie boutique aux couleurs framboise et vert anis implantée à Ramonville, tenue par une employée. Packaging, décoration agencement

sont particulièrement soignés et le succès est depuis 1 an au rendez-vous.

Mais Sylvain Deschoemaker souhaite franchir une nouvelle étape et se développer.

Pour cela il lui faut de nouveaux débouchés et parallèlement se doter d'un outil de production adapté. Aussi, il envisage un 2nd point de vente, soit en hypercentre de Toulouse, soit en galerie commerciale. Côté laboratoire, il doublerait son espace de travail et surtout investirait dans des équipements plus performants (semi-automatisation de certaines tâches).

CONTACT CMA :

François Minot 05 61 10 47 22
ou fminot@cm-toulouse.fr

Couleur Macaron

- Chef d'entreprise : Sylvain Deschoemaker
- Activité : fabrication de macarons, chocolatier
- Adresse : Avenue du 8 mai 1945, Résidence des chaumes Ramonville-St-Agne
- Tél. : 05 61 25 07 47
- Site internet : www.couleurmacaron.com/
- Forme juridique : sarl
- Année de création : oct 2011



Une production de haute qualité à partir de produits naturels.

Entreprise Haute-Garonne

L'artisanat de ce secteur est mal connu alors qu'il est stratégique en termes de compétitivité, d'emploi et de développement local sur l'ensemble du territoire.



© Nasser Zebidour-APCMA

L'artisanat de production, acteur incontournable de tous les secteurs de l'industrie.

L'ARTISANAT DE PRODUCTION

Maillon indispensable aux filières industrielles

Face aux enjeux, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne s'est donnée pour objectifs de rendre plus compétitives les entreprises de ce secteur, de dynamiser et développer la filière.

Ainsi pour 2013, la Chambre de métiers a choisi de centrer son offre de services sur ce secteur d'activité, en organisant :

Un petit-déjeuner d'information « Surveiller, protéger efficacement son information, ses produits, ses créations pour faire évoluer son entreprise », le 22 mars dernier.

En proposant :

- Des visites énergie gratuite afin de

Les entreprises de sous-traitance industrielle développent des technologies très pointues et fournissent des pièces uniques indispensables à leurs donneurs d'ordre et qu'une entreprise produisant en grande série ne peut livrer. Elles participent ainsi à la réussite des filières industrielles. Ces savoir-faire, font de l'artisanat un acteur incontournable de tous les secteurs de l'industrie.

maîtriser les consommations d'énergie dans l'entreprise.

- Un accompagnement gratuit vers la marque « EnVol ». Marque attribuée par AFNOR certification pour l'engagement de l'entreprise vers un système de management de l'environnement.



Chiffres

Au 07/2012 :

Le secteur de la sous-traitance industrielle représente un potentiel de **978 entreprises** sur le département de la Haute-Garonne. Le secteur emploie **3 612 personnes actives**.

CONTACT CMA :

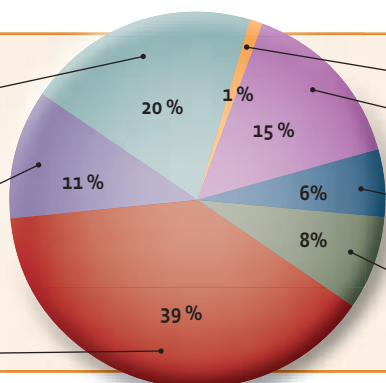
Vous êtes intéressé par une de ces actions, contactez Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23 ou fpotagnik@cm-toulouse.fr

Répartition par secteur d'activité

Équipement mécanique (193 entreprises)

Fabrication de produits informatiques, électriques, électroniques et optiques (109 entreprises)

Métallurgie et transformation des métaux (388 entreprises)



Construction aéronautique et spatiale (12 entreprises)

Agro-alimentaire (144 entreprises)

Industrie du bois et du papier (58 entreprises)

Fabrication de produits minéraux non métalliques (74 entreprises)



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.

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



PRO
la référence qualité pro

T ransmission - reprise Haute-Garonne

AFFAIRES À CÉDER

■ OFFRE N° 49551

MENUISERIE BOIS PVC ALU

Société située au sud-ouest du département et forte présence en région toulousaine, dans le domaine de la vente et pose de la fermeture de l'habitat pour le particulier. PVC-BOIS-ALU sous différentes enseignes de notoriété nationale. Entreprise certifiée par les bureaux de contrôle de qualité Véritas. 2 agences commerciales avec Show-room et dépôt de stockage. Structure humaine compétente et autonome (10 personnes). Service de pose hautement qualifiée. Progression régulière du chiffre d'affaires. Possibilité de cession des murs. CA : 1 751 588 €. Loyer (2 agences + dépôt) : 4 500 €. Prix du fonds : 450 000 €. Contact : M^{me} Gagné au 05 61 10 47 92

■ OFFRE N° 49511

INSTITUT DE BEAUTÉ

Situé à Toulouse dans quartier en développement, proche des transports en commun. Clientèle de femmes actives et fidèles. Mise à disposition d'un fichier clients informatisé. Local agréable et climatisé de 55 m² bénéficiant d'un loyer attractif. L'institut comprend un espace accueil vente, une cabine UV, deux cabines pour les soins et un espace manucure (vernis gel OPI). Les aménagements qualitatifs et le matériel complet et récent permettent d'offrir de bonnes conditions d'accueil de la clientèle. Exploité par la chef d'entreprise seule. CA : 42 165 €. Loyer : 339 €/mois HT (soumis à TVA) + 90 € (avance sur charges). Prix du fonds : 38 000 €. Contact : M^{me} Granier au 05 61 10 47 59

■ OFFRE N° 49509

ACTIVITÉ DÉMÉNAGEMENT, GARDE-MEUBLES, LOCATION DE BOX

Située agglomération toulousaine, secteur géographique porteur. Clientèle de particuliers et entreprises. Affaires à bonne notoriété, exploitée en SARL. Affilié Groupe national, certifié ISO 9001. 1 commercial, 6 chauffeurs/déménageurs. 5 véhicules, matériel de manutention. Local de 1 100 m² sécurisé sous vidéo surveillance sur 3 000 m². Logement de fonction. Loyer : 6 600 €/mois. CA : 795 000 € (dont 30 % location partie stockage). Bonne rentabilité. Prix du fond : 450 000 €. Vente de l'immobilier d'entreprise possible. Accompagnement cédant proposé. Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

■ OFFRE N° 49481

CORDONNERIE, REPRODUCTION DE CLES, MULTI SERVICES

Située à Blagnac. Très bon emplacement commercial à proximité d'une station de tramway avec possibilités de stationnement. Chiffre d'affaires en progression sur les 3 dernières années. Bonne rentabilité. Local de 12 m² équipé du matériel nécessaire à l'activité de cordonnerie et reproduction de clés : banc, presse, machines à clés, machine à coudre... Loyer : 435 €/mois plus charges. CA 2011 : 51 833 €. Prix du fonds : 46 000 €. Contact : M^{me} Roth au 05 61 10 47 19

■ OFFRE N° 49456

BOULANGERIE

Située dans le nord de l'agglomération Toulousaine dans une commune de plus de 4 000 habitants. Entreprise exploitée depuis 20 ans. Bon emplacement commercial au centre du village. Possibilité de stationnement à proximité. Local de

39 m². Équipement nécessaire à l'activité de boulangerie. Bonne rentabilité. Loyer : 500 €/mois HT. CA : 73 356 €. Prix du fonds : 82 000 €.

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

■ OFFRE N° 49433

BOULIQUE DE VENTE DE FLEURS ET CADEAUX

Située dans l'ouest de Toulouse Métropole dans commune de près de 16 000 habitants. Excellent emplacement commercial central avec possibilités de stationnement. Activité existant à cet emplacement depuis de nombreuses années. Local de 40 m² comprenant la boutique, arrière-boutique et mezzanine. CA : 124 031 €. Loyer : 697 €/mois. Prix du fonds : 147 000 €. Contact : M^{me} Roth au 05 61 10 47 19

■ OFFRE N° 49393

COIFFURE MIXTE

Situé au nord ouest de Toulouse dans commune très dynamique de 22 000 habitants, 35 000 salariés sur la zone. Bon emplacement commercial sur axe de circulation très fréquenté, facilité de stationnement gratuit, bon réseau de transports en commun. Local spacieux de 80 m² en très bon état. 6 postes de coiffage. Notoriété : 30 ans d'existence, clientèle fidélisée et diversifiée. Potentiel de développement. CA : 65 900 €. Loyer : 1 157 €/mois HT. Prix du fonds : 75 000 € ou cession des parts sociales. Contact : M^{me} Faugères au 05 61 10 47 20

■ OFFRE N° 49389

SERVICES INFORMATIQUES (Installation et maintenance)

A céder cause réorientation professionnelle, région toulousaine, jeune entreprise de services informatiques (installation maintenance). Clientèle fidélisée dans

le domaine scientifique et médical et potentiel de développement commercial. 2 salariés employés en CDI, 35 heures hebdomadaires. Frais de structures limités, pas de stock, travail directement chez les clients. CA : 135 494 €. Prix des parts sociales : 55 000 €.

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

■ OFFRE N° 49383

COIFFURE MIXTE

A céder cause déménagement. Situé à Seysses, commune à 20 km au sud de Toulouse, sur axe principal. Excellent emplacement commercial avec parking privatif. Local de 48 m² comprenant le salon et une réserve de 6 m² environ. 4 postes de coiffage, 2 bacs avec fauteuils massant. Climatisation réversible et VMC. Exploité avec une apprentie BP (fin de contrat juillet 2013). Loyer : 540 €/mois + 60 € de provision pour les charges (eau, ordures, éclairage parking). CA : 81 439 €. Prix du fonds : 70 000 €. Contact : M^{me} Guiraud au 05 61 10 47 18

■ OFFRE N° 49524

MENUISERIE PVC ET ALU, MIROITERIE

Menuiserie PVC et ALU 90 %, miroiterie 10 %. Située au sud de la Haute-Garonne. Clientèle de particuliers 90 % et collectivités 10 %. Local situé en zone artisanale : superficie de 900 m² (atelier : 750 m², accueil et bureau : 150 m²) sur terrain de 2 000 m² avec parking. Équipement : 2 véhicules équipés, pont roulant, machine à joint, table de découpe... 5 salariés. CA : 530 000 €. Loyer : 2 000 €/mois HT. Prix du fonds : 125 000 €. Accompagnement du repreneur assuré. Contact : M. Agnès au 05 61 89 17 57

EQUIPVAN[®]
Solutions d'agencements de véhicules



ORDRE > EFFICACITÉ > SÉCURITÉ > SUCCÈS

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

POUR TOUS VÉHICULES ET PROFESSIONS...



CONTACTEZ-NOUS POUR CONNAÎTRE VOTRE DISTRIBUTEUR

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

UNE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ CLAIRE POUR TOUS LES PROS



Claire, complète et avantageuse, La Complémentaire Santé Société Générale prend en charge vos frais de santé et vous aide à mieux vous soigner, vous et votre famille. Bénéficiez en plus d'une couverture immédiate sans questionnaire médical. C'est simple, il n'y a pas de délai d'attente !

Offre spéciale jusqu'au 30 avril 2013

- 20 % pendant 3 mois*

> Réaliser une simulation en ligne et calculer vos remboursements sur professionnels.societegenerale.fr ou en flashant ce QR code



DEVELOPPONS ENSEMBLE
L'ESPRIT D'EQUIPE  SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Document publicitaire sans valeur contractuelle.

* 20 % de réduction sur les cotisations des 3 premiers mois pour toute adhésion à La Complémentaire Santé Société Générale.
Contrat d'assurance collective à adhésion facultative souscrit par l'Association APOGEE auprès de SOGECAP, compagnie d'assurance sur la vie et de capitalisation régie par le Code des Assurances. Ce contrat est présenté par Société Générale, en sa qualité d'intermédiaire en assurances, immatriculation ORIAS n° 07 022 493. Société Générale. S.A. au capital de 975 341 533,75 €. Siège social : 29, boulevard Haussmann, 75009 Paris - 552 120 222 RCS Paris.

Éclairage Un secteur à la loupe



Exemple de pièce métallique 3D produite par Poly-Shape dans le domaine de la reconstruction maxillo-faciale.



Photos: © T. Hubert

SOUS-TRAITANCE

L'artisanat : pilier du monde industriel

Ils fabriquent des pièces pour Dassault Aviation, des objets de décoration tendance, des mâtures pour les navires militaires de la Marine nationale ou des prototypes pour les constructeurs automobiles. Leurs concurrents sont à Munich ou Shenzhen, mais la confiance que leur accordent leurs clients leur a permis de traverser la crise sans trop de dommages. Ce sont les 15 000 artisans français sous-traitants de l'industrie, qui viennent de faire l'objet d'une étude approfondie de l'Institut supérieur des métiers, à la demande de l'Assemblée permanente des CMA.

Dossier réalisé par Thomas Hubert

« **C'**est un sujet sur lequel on ne savait rien. La dernière étude datait de 1982 ! », constate d'emblée Catherine Élie, directrice du développement économique à l'Institut supérieur des métiers et auteur de l'étude « L'artisanat de sous-traitance industrielle »*. Et pourtant, lorsque les grands groupes industriels font appel à d'autres entreprises pour réaliser des opérations qu'ils ne peuvent

assurer en interne dans les métiers des métaux, du plastique, du cuir ou de l'électronique, ils font face à un secteur de l'économie française dans lequel trois entreprises sur quatre sont artisanales.

Avec 5,5 salariés en moyenne, les entreprises artisanales représentent un quart des emplois et 15 % du chiffre d'affaires global de la sous-traitance industrielle nationale. Et tandis que la France ne cesse de se

lamentar sur sa désindustrialisation, les artisans installés principalement dans les bassins historiques de Rhône-Alpes, du Nord-Est et de l'arrière-pays de Saint-Nazaire ainsi qu'en région parisienne affichent une remarquable stabilité.

« Ces entreprises sont d'abord appréciées pour leurs compétences, explique Catherine Élie. Mais aujourd'hui, l'industrie est organisée en « juste à temps » et leur réactivité est aussi

très recherchée. » Pas question de concurrencer la Chine sur le coût des fabrications en grande série, comme le confirme Serge Aubry, fondateur de deux entreprises de mécanique de précision et d'injection plastique dans l'Ouest (lire page 24) : « nous sommes là quand on a besoin de sur-mesure. Notre force, c'est d'être une petite équipe, une structure souple qui s'adapte sans cesse aux besoins des marchés ».

Besoin de réactivité

Même son de cloche du côté des industriels. Jean-Pierre Rivard, président de la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF) pour l'Île-de-France, rappelle que le prix n'est pas le seul composant du « coût global » sur lequel est rivé l'œil des services achats des donneurs d'ordres. « Il ne faut surtout pas ignorer la confiance. Or plus on va loin, moins la confiance est forte », estime-t-il, évoquant les inspections nécessaires lorsque l'on commande dans les pays à bas coûts. Lui-même acheteur pour le groupe de BTP Vinci, il ajoute : « Dans un appel d'offres, quand il ne reste que deux concurrents, je privilégie la plus petite structure. J'ai le sentiment de préserver la concurrence, et je pense que je peux être mieux traité car ma commande aura plus d'importance pour le petit fournisseur ». L'acheteur sait aussi qu'il sera plus facile d'obtenir les modifications en cours de travail de plus en plus fréquentes dans des industries travaillant à flux tendu, notamment grâce au contact direct avec le patron qui caractérise les entreprises artisanales. « En face de nous, on a le décideur. Il a les moyens de mettre en œuvre les ressources de son entreprise, à la différence d'un maillon d'une grande entreprise qui doit toujours en référer plus haut. Quand on a besoin de réactivité, c'est mieux », juge Jean-Pierre Rivard.

Connaissance du métier

Un état de fait que résume sans détour la formule de l'artisan Jacky Halotel, ancien compagnon chaudronnier aujourd'hui à la tête de la société ACCO en Loire-Atlantique



© T. Hubert

- **Entreprise** : Poly-Shape (77)
- **Date de création** : 2008
- **Effectif** : 8 personnes
- **Chiffre d'affaires** : 750 000 €
- **Site Internet** : www.poly-shape.com
- **Stars et Métiers 2012** : Stéphane Abed est l'un des lauréats de la catégorie Stratégie globale d'innovation ; il a été accompagné par la CMA de l'Essonne et la Banque Populaire Rives de Paris.

Stéphane Abed, forgeron au laser

Les locaux de l'entreprise Poly-Shape, installés sur deux étages dans un parc d'activités de la ville nouvelle de Melun-Sénart, au sud de Paris, bruissent du cliquètement simultané des claviers d'ordinateur et des outils sur les pièces métalliques en cours de finition. Les murs des bureaux sont tapissés de diplômes, obtenus lors de concours de création d'entreprise et d'innovation nationaux et régionaux, et de panneaux d'affichages en anglais utilisés sur les Salons internationaux. C'est la troisième adresse en quatre ans pour cette entreprise de haute technologie, dont le chiffre d'affaires augmente de 40 à 50 % chaque année et qui ne cesse de se trouver à l'étroit.

Son fondateur, Stéphane Abed, était chercheur dans les labos de l'École des mines et de l'Institut allemand Fraunhofer lorsqu'il a décidé de donner une dimension entrepreneuriale aux solutions industrielles de fusion laser des métaux sur lesquelles il travaillait. « Nous convertissons des images numériques en pièces métalliques par génération laser », explique-t-il. Cette technologie économique permet des structures creuses ou alvéolées qui ouvrent des possibilités inédites aux clients de Poly-Shape : constructeurs d'avions, écuries de formule 1 ou laboratoires de prothèses médicales. Le nouvel avion militaire sans pilote de Dassault contient ainsi 53 pièces fabriquées ici.

Depuis l'année dernière, l'export représente plus de la moitié de l'activité. « Nous travaillons avec des grands groupes qui viennent directement de l'étranger pour nous qualifier », constate Stéphane Abed. C'est le résultat d'une présence sur des rendez-vous professionnels comme le Salon Euromold de Francfort en novembre dernier, où Poly-Shape s'affichait aux côtés du géant allemand Daimler parmi les deux premiers utilisateurs de la plus grande machine de génération par fusion laser au monde. L'engin doit être livré d'un jour à l'autre.

Pour financer cet investissement d'un million d'euros, Stéphane Abed a obtenu les crédits bancaires nécessaires, même s'il reconnaît que cela n'a pas toujours été facile. « En 2007 et 2008, j'ai fait une vingtaine de banques », se souvient-il. Quant au personnel qualifié pour utiliser ces monstres de technologie, l'artisan le forme en grande partie lui-même, en embauchant des étudiants en alternance de l'université d'Évry toute proche. « On prend un ou deux apprentis par an et on essaye de les garder », résume Stéphane Abed.

(lire page 23) : « le service commercial, c'est moi ». Les chefs d'entreprises artisanales du secteur sont en effet des hommes orchestre généralement issus eux-mêmes de l'atelier. « C'est la définition-même de l'artisanat : la connaissance du métier, à la différence de la sous-traitance industrielle de grande capacité où les chefs d'entreprises sont plus souvent des gestionnaires », analyse Joël Fourny, président de la chambre de métiers et de l'artisanat de Loire-Atlantique et de la Commission du développement économique et territorial de l'APCMA. Un chef d'entreprise de haute technologie comme Stéphane Abed (lire

notre encadré ci-dessus) peut donc se reconnaître sans hésitation dans l'appellation d'artisan. « C'est une version moderne de l'artisanat, qui est avant tout un état d'esprit. La proximité avec le client, la compréhension de ses problématiques – cette relation humaine est très importante », déclare-t-il avant d'ajouter : on travaille la matière avec des outils différents, mais quand on est forgeron ou fondeur, on fait quelque part le même métier. »

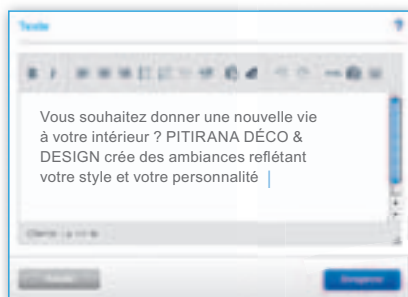
* Étude réalisée par l'ISM avec le soutien de la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services au cours de l'année 2012 auprès de 1 000 entreprises ayant une activité de pure sous-traitance industrielle. Synthèse disponible sur ism.infometiers.org

1&1 MY WWW



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.



EBSITE

Le site Web professionnel à concevoir soi-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...



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 **Sous-traitance industrielle**

Selon l'étude de l'ISM, « *l'artisanat industriel a réalisé sa mutation* ». En fait, les entreprises de la sous-traitance affichent une remarquable souplesse face à de nombreux défis, qu'il s'agisse des bouleversements à long terme des structures industrielles ou des situations de crise comme celle qui sévit depuis 2008.



LA CLÉ DE LA RÉUSSITE

Une adaptabilité à toute épreuve

L' élu consulaire artisan Joël Fourny est conscient des enjeux : « *on est en pleine mutation, ce n'est pas seulement une période de crise. Le marché mondial s'organise différemment, les modes de production aussi. Il faut que l'on prépare nos entreprises à cela* ». Bonne nouvelle : elles sont prêtes à relever le défi. En trente ans, l'artisanat de la sous-traitance de capacité – qui venait en renfort des usines pour les grosses commandes – a été remplacé par un modèle fondé sur la spécialité. « *Si elles n'avaient pas réussi cette mutation, ces entreprises auraient disparu car beaucoup de savoir-faire simples ont été délocalisés*, explique Catherine Élie, de l'Institut supérieur des métiers. *Ce ne sont pas des entreprises dont on se passe facilement* », ajoute-t-elle, résumant le nouveau positionnement des artisans fournisseurs de l'industrie. Autrefois en bout de chaîne de sous-traitance, les unités artisanales ont dû faire face à deux révolutions. D'une part, les grands groupes industriels ont resserré cette chaîne, réduisant le nombre d'entreprises qualifiées pour figurer parmi leurs fournisseurs sur la base de critères



Pour Lionel Fourny, président de la CMA 44 et de la Commission du développement économique et territorial de l'APCMA, c'est bien souvent la connaissance

du métier qui distingue les chefs d'entreprises artisanales du secteur des dirigeants de la sous-traitance de grande capacité, qui ont plutôt un profil de gestionnaires.



de plus en plus stricts. D'autre part, l'Asie mais aussi l'Europe de l'Est et l'Afrique du Nord ont absorbé des pans entiers de la sous-traitance industrielle. Ainsi Serge Aubry, qui produisait autrefois des pièces pour l'aéronautique, ne travaille plus pour ce secteur. « *Avec les politiques de réduction des sous-traitants, nous nous sommes retrouvés exclus du panel* », raconte-t-il. Quant à l'activité dans laquelle il avait fondé sa première entreprise, « *le secteur du moule s'est fortement dégradé depuis dix ans avec les délocalisations et l'arrivée des pays low cost* ». L'artisan a donc réagi en allant conquérir de nouveaux marchés, de l'art floral au nucléaire, et en créant dès 1992 une deuxième entreprise de plasturgie capable d'offrir un service tout compris jusqu'à l'injection de pièces prêtes à l'emploi.

Sous-traitance de spécialité

« *Cette sous-traitance de spécialité est plus présente à tous les rangs de la chaîne* », constate Catherine Élie. Même si les artisans fournissent majoritairement des PME, ils sont de plus en plus nombreux à traiter directement avec les grands groupes.

De 2003 à 2011, le nombre total d'entreprises dans le secteur de la sous-traitance artisanale est resté stable, à 20 300. En leur sein, le poids des entreprises artisanales s'est en revanche accru, passant de 14 700 à 15 300.

Source : ISM

C'est le cas de Stéphane Abed, qui explique ainsi sa stratégie : « *Nous identifions des niches – médical, aéronautique, sport automobile – dans lesquelles nous nous certifions. Nous pouvons alors dire à ces clients : « Nous nous sommes organisés pour vous garantir la qualité, le suivi, et nous engager pour vous fournir des séries ». Nous ne recherchons pas les demandes ponctuelles, les maquettes au coup par coup. »* Cette adaptabilité permet aussi aux artisans de tenir le choc lorsque la météo économique devient mauvaise. « *Ce sont des entreprises qui ont souffert de la crise économique comme toute l'industrie, mais qui ont mieux préservé leurs emplois que les plus grosses* », analyse Catherine Élie. Si la moitié des 1 000 entreprises interrogées par l'ISM ont déclaré avoir été durement touchées en 2008-2009, elles ont généralement rebondi depuis 2010 et affichent aujourd'hui un taux d'utilisation de leurs capacités de 80 %.

Frilosité croissante

Ces bouleversements ne se font cependant pas sans accroc. Les entreprises les moins souples meurent et d'autres artisans prennent leur place : on enregistre 1 500 nouvelles immatriculations dans le secteur chaque année, contre un millier avant la crise et la création du statut d'auto-entrepreneur. Pour ces nouveaux arrivants comme pour les entreprises existantes engagées dans l'adaptation aux nouvelles exigences industrielles, il faut investir. Or, « *les entreprises qui se créent avec une ou deux personnes ne sont pas concurrentielles, n'ont pas suffisamment d'équipement, estime Catherine Élie. Elles compensent par le temps de travail, mais ne dégagent pas suffisamment de marge pour se développer.* »

Quant aux artisans établis, ils déclarent faire face à une frilosité croissante des banques et des sociétés de cautionnement mutuel, à l'image de Jacky Halotel (lire encadré ci-dessous). « *C'est très compliqué d'être accompagné, de rassurer les financiers* », déclare le patron des Ateliers de constructions chaudronnées de l'Ouest, qui évoque un « *parcours du combattant* ». En 2008, il a abandonné un projet de recherche et développement faute de financement. Les difficultés d'accès au crédit ont menacé



jusqu'à son cœur de métier, car ses donneurs d'ordres fournissent eux-mêmes de coûteuses matières premières et exigent une caution en bonne et due forme avant de s'engager. « *Cela m'est arrivé d'avoir du mal à garder des clients qui voulaient des garanties, alors qu'ils continuent à me fournir aujourd'hui !* », enrage-t-il.

Thomas Hubert



- **Entreprise :** Ateliers de constructions chaudronnées de l'Ouest (ACCO 44)
- **Date de création :** 1985
- **Effectif :** 30 personnes
- **Chiffre d'affaires :** 3 M€ (hors matières – fournies par les clients)
- **Sites Internet :** www.acco44.com / www.apportech.com

Jacky Halotel : jouer collectif pour rester compétitif

Jacky Halotel a beau être à la tête d'une trentaine d'employés, il reste un artisan dans l'âme. Cet ancien compagnon du devoir arrivé à Châteaubriant à l'issue de son tour de France a toujours travaillé en équipe. C'est avec six collègues de son premier atelier qu'il crée la société ACCO lorsque leur employeur cesse son activité il y a 28 ans. Et lorsqu'il flaire l'évolution de l'environnement industriel, il décide à nouveau de jouer collectif. « *En 2005, je sentais que les entreprises se spécialisaient dans leurs corps de métiers mais n'avaient plus la polyvalence nécessaire. On se trouvait limités dans nos opportunités* », se souvient-il. Il lance donc l'idée d'un « *cluster* », groupement d'entreprises de la métallurgie, de la plasturgie et de l'agencement bois capables de répondre ensemble à des demandes complètes de clients industriels, y compris à l'export. Les institutions publiques répondent présent : la chambre de commerce et d'industrie et la chambre de métiers et de l'artisanat disposent justement à Châteaubriant d'une antenne conjointe, où un conseiller aide pendant deux ans les entrepreneurs à monter le projet Apportech et à obtenir des aides régionales. « *Le groupement est né juste avant 2008* », rapporte Jacky Halotel. En pleine crise, Apportech parvient pourtant à accrocher des clients qu'aucun des membres n'aurait pu aller chercher seul : DCNS, Thalès, General Electric... Autant de commandes responsables aujourd'hui de près de la moitié de l'activité déployée dans les trois vastes ateliers d'ACCO, où se reflètent les flashes des robots de soudure. Prochaine étape pour ce groupement jusqu'ici constitué en association : la création d'une société commune, car « *les donneurs d'ordres préfèrent avoir un interlocuteur unique* ».

Éclairage Sous-traitance industrielle

LEVIERS DE PROGRÈS

Vente, RH, crédit : peut mieux faire

Performant, l'artisanat producteur industriel pourrait aller encore plus loin. Le domaine commercial, les ressources humaines et l'accès au financement figurent parmi les axes d'amélioration possibles.



Joël Fourny, de la Commission du développement économique et territorial de l'APCMA, le reconnaît : « on apportait peu d'éléments de réponse à ce secteur parce qu'on ne le connaissait pas ». Un constat à l'origine de l'étude sur l'artisanat de sous-traitance commandée à l'ISM, qui a identifié des besoins de conseil et de formation chez les dirigeants d'entreprise, notamment sur les fonctions commerciales. « Le patron prend souvent son téléphone lorsqu'il n'y a plus de carnet de commandes pour la semaine suivante, ne répond pas à des appels d'offres... Une diversification de la clientèle qui pourrait avoir lieu ne se fait pas », souligne Catherine Élie. Près d'un artisan sous-traitant sur cinq reste ainsi dépendant à plus de 50 % d'un seul gros client. Et les relations avec les donneurs d'ordres, bien qu'empreintes de confiance, restent trop souvent informelles. « S'asseoir autour d'une table pour écrire, ce n'est pas agressif, cela permet par exemple de définir à partir de quel moment court un délai de paiement », déclare l'acheteur industriel Jean-Pierre Rivard. Sans s'engager dans des contrats trop compliqués, on peut adhérer à la charte soutenue par la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France et le médiateur inter-entreprises (lire interview p. 46), qui désigne par exemple un dirigeant à contacter chez le don-

- **Entreprises** : AMGP et Saiplast
- **Date de création** : 1985 et 1992
- **Effectif** : 18 et 11 salariés
- **Chiffre d'affaires** : 1,8 M€ pour chaque société
- **Sites Internet** : www.saiplast.com
www.absis44.fr

Serge Aubry, artisan militant

Issu de l'atelier, créateur d'entreprise à 25 ans, Serge Aubry a créé deux sociétés aussi malléables que les matériaux desquels il tire des cadres-vases muraux, pour un distributeur d'accessoires d'art floral, que les composants d'un « nouveau matériel de l'armée française

de très haute technologie ». Il a connu l'expansion et le recul de l'automobile, la concurrence chinoise, la compression des chaînes de sous-traitance dans l'aéronautique - en s'adaptant à chaque fois par des réorganisations et la conquête de nouveaux marchés. Alors quand quelque chose bloque, il n'hésite pas à le dénoncer : la prochaine écotaxe, « qui va augmenter de 4 à 5 % nos coûts de transports » ; la disparition des écoles professionnelles dans sa région ; « la pression de nos constructeurs à toujours baisser les prix, malgré la hausse permanente des matières premières »... Pour porter haut ces revendications, Serge Aubry est le fondateur de l'organisation professionnelle Artisans des biens et services aux industries (Absis 44), qui permet depuis 2000 aux chefs d'entreprise de Loire-Atlantique et des Pays de la Loire d'échanger, de visiter ensemble des Salons, d'obtenir des formations... Absis 44 est membre de la Fnapem, Fédération nationale des artisans et petites entreprises de la métallurgie.

neur d'ordres en cas de litige. Côté personnel, les artisans sous-traitants interrogés évoquent fréquemment des difficultés pour attirer et former des jeunes. Il y aurait actuellement 3 500 emplois en cours de création dans le secteur ! Des initiatives locales pourraient faire école, comme celle de Jacky Halotel, de ses collègues du secteur de la mécanique et des chambres consulaires qui se sont récemment regroupés avec succès pour s'opposer à la fermeture de filières de formation dans un lycée professionnel et promouvoir leurs métiers. Quant aux questions de financement et de

gestion du risque, le secteur appelle à plus d'ouverture envers les artisans chez des institutions qui « ciblent les entreprises de taille intermédiaire ou les PMI de plus de 50 salariés », selon Catherine Élie. Joël Fourny donne l'exemple des aides proposées par certaines collectivités locales aux entreprises en difficulté. « Les montants sont importants, pour de grosses structures, avec des montages de dossiers extrêmement complexes. Nous demandons aux pouvoirs publics d'adapter ces dispositifs en fonction des tailles d'entreprises. »

Thomas Hubert

Site internet : vous avez droit à votre site web, comme les plus grands...

Nos solutions Internet vous ouvrent le monde

Aujourd'hui, il y a deux types de professionnels : ceux qui ont un site et ceux qui n'en n'ont pas... Inutile de vous dire que les premiers ont une longueur d'avance sur les seconds. Avec NordNet, pas besoin d'avoir fait HTML première langue ou d'être le roi du FTP pour **créer son propre site** ! Nom de domaine, référencement, hébergement...

NordNet vous donne les moyens de construire le site dont vous rêvez. Et ce, quel que soit votre niveau ou vos besoins.

Si vous pensez, comme nous qu'un **site** n'est pas un luxe, rendez-vous sur **nordnet.com**.

Un site Internet pour tous les pros, c'est l'une des solutions que propose NordNet depuis 15 ans pour réduire les inégalités numériques.



www.facebook.com/NordNetOFFICIEL
www.twitter.com/NordNetOFFICIEL

NordNet

Cas d'entreprise

Le New Hair Center est un salon de coiffure qui sait prendre soin de ses clients. Pendant l'attente, le shampoing et la coupe, ils se voient proposer trois massages différents. Des services gratuits qui constituent une redoutable stratégie de fidélisation.



Photos : © E. Daniel

Ken Nguyen Huu a fait construire deux confortables lits à shampoing sur mesure pour son salon.

SALON DE COIFFURE NEW HAIR CENTER

Le bien-être comme concept

Loin des salons low-cost « où le client fait lui-même son brushing », Ken Nguyen Huu, à la tête du New Hair Center, a décidé de replacer le service au cœur de son métier. « Je propose une nouvelle façon de voir la coiffure, lance cet artisan. Je me suis rendu compte que les gens venaient chez le coiffeur non plus par plaisir mais par obligation. Je me suis dit qu'il était nécessaire de restaurer l'image de la profession et de faire que les clients viennent chez moi pour se détendre, même s'ils n'ont pas beaucoup de temps. »

Pour ce faire, il a décidé de tout miser sur le bien-être. En pénétrant dans son salon, l'œil est tout de suite attiré par les spots colorés au plafond. Ils diffusent une lumière apaisante qui se conjugue parfaitement avec la musique relaxante, à base de chants d'oiseaux et de bruits de vague, qui vient bercer nos oreilles.

Le sentiment de sérénité qui règne dans la boutique tranche nettement avec l'agitation et le stress des rues de ce quartier touristique du centre parisien.

Mais pour faire de son salon « un havre de détente », Ken Nguyen Huu ne s'est pas contenté d'y créer une ambiance zen. Il a transformé « les temps d'attente et de coupe en temps de relaxation ». C'est ainsi qu'au New Hair Center, les clients ne se plaignent pas quand le coiffeur est en retard sur l'heure du rendez-vous. Au contraire : ils aiment ça ! Rien de plus normal quand on est invité à patienter dans un fauteuil massant et à siroter un thé ou café. Alors que les retards provoquent généralement des désagréments, cet artisan a réussi à en faire un argument de vente.

Au New Hair Center, les clients apprécient quand le coiffeur est en retard !

Un levier de prospection et de fidélisation

On ne prend néanmoins toute la mesure du concept de ce salon qu'au moment du shampoing, qui se déroule... en position allongée ! Ken Nguyen Huu a en effet fait construire deux confortables lits à



IL A SU

- **Faire du passage chez le coiffeur un plaisir** plutôt qu'une corvée en développant un concept original autour du massage et du bien-être.
- **Fidéliser la clientèle** en alliant une qualité de service élevée à un coût modéré.
- **Faire d'une pierre deux coups** en plaçant ses lits à shampoing bien en vue des passants pour attirer les curieux.

Pendant la coupe, une machine de réflexologie plantaire vient masser les pieds des clients. Un service gratuit qui permet de gonfler les recettes, puisque Ken Nguyen Huu en vend en moyenne 5 exemplaires par mois.



shampooing sur mesure. Pure fantaisie ? Pas du tout. Avec ce système, il voulait résoudre le problème des bacs à shampooing classiques, très désagréables pour la nuque. Surtout qu'ici le shampooing dure presque aussi longtemps que la coupe. Pendant près de 15 minutes, Ken ou son épouse gratifie le client d'un massage des tempes et du cuir chevelu. En plus de satisfaire les clients, ce massage en position allongée présente aussi l'intérêt d'en ramener d'autres. Car ils sont nombreux, intrigués par cette scène inhabituelle dans un salon de coiffure, à passer la porte vitrée par curiosité. Ce n'est pas rare qu'ils repartent avec un rendez-vous voire une nouvelle coupe. Accompagnée d'un massage, bien sûr. Et ce n'est pas tout. Pendant la coupe, une machine de réflexologie plantaire vient masser les pieds des clients. « *L'idéal pour se détendre après une longue journée de travail* », glisse Ken Nguyen Huu. Pas étonnant, dès lors, que le succès soit au rendez-vous.

L'essayer, c'est l'adopter

Le salon a ainsi vu son chiffre d'affaires progresser de 30 % depuis son ouverture en 2010. « *Notre retour clientèle est très satisfaisant par rapport au concept du salon, mais aussi aux coupes qui répondent à leurs attentes* », s'enorgueillit l'artisan. Proposer aux clients de mettre à profit le temps d'attente pour se détendre s'avère être un outil de fidélisation efficace. L'essayer, c'est l'adopter. Une fois que l'on y a goûté, difficile de remettre les pieds chez un coiffeur classique. Surtout que les tarifs sont

très abordables pour un salon parisien. La coupe homme s'élève à 21 € tandis que les femmes doivent déboursier 29 €, coupe, thé et massages inclus. Sa stratégie de prospection et de fidélisation du client est aussi subtile qu'efficace. Et Ken Nguyen Huu, est persuadé que son concept est transposable, bien qu'il soit, à sa connaissance, « *le seul à proposer ce type de prestations à Paris* ». Pour autant, il ne se repose pas sur ses lauriers et est constamment en train de réfléchir aux moyens d'améliorer encore la qualité du service. Ainsi, au printemps, les

clients pourront bénéficier dans le salon de soins des pieds et des mains. Ce nouveau service sera dispensé soit dans un espace dédié, soit « *à la chaise* », pour les clients les plus pressés. Il est également en train de réfléchir à une amélioration de son lit à shampooing qui intégrerait des appareils de massage pour les pieds. Ken Nguyen Huu a bien compris qu'il était moins coûteux de fidéliser des clients que d'en prospecter, il leur apporte donc un service qu'ils ne pourront pas trouver ailleurs.

Emmanuel Daniel



RECETTES COMPLÉMENTAIRES **Le pari de la diversification**

Comme n'importe quel coiffeur, Ken Nguyen Huu propose certains de ses produits à la vente. Ainsi les clients peuvent se procurer

soin pour les cheveux, le visage, et autres pots de gel. Jusque-là, rien de très original. Mais le long des vitrines de son salon, on trouve aussi des souvenirs de Paris proposés à la vente. Ces tours Eiffel et pyramides du Louvre en bois ne constituent qu'une infime partie de son chiffre d'affaires, mais elles ont le mérite d'attirer l'œil des passants. Car cet artisan n'a pas choisi par hasard de s'implanter au 12 rue Brantôme, en plein cœur de la capitale. Le salon de coiffure est situé à proximité d'une grande surface, d'un parking, mais il est surtout à 2 minutes à pied du centre Georges Pompidou. « *Il y a beaucoup de passage, notamment des groupes de touristes* », confirme le coiffeur. Et il n'est pas rare que certains s'arrêtent, intrigués par la présence de ces objets souvenirs, et passent ensuite entre les mains expertes de Ken et de ses 25 ans de carrière. Mais c'est un autre produit dérivé qui lui permet de gonfler ses recettes : les appareils de massage et de réflexologie plantaire. En effet, il en vend en moyenne cinq par mois (500 € pièce) à des clients conquis après en avoir testé gratuitement les bienfaits pendant la coupe.



En pleine crise industrielle, cette nouvelle entreprise de sous-traitance mécanique des Deux-Sèvres a embauché treize salariés en moins de cinq ans. Sa prochaine mission : séduire les jeunes pour ne pas manquer de bras.

AMTHÉUS

Des emplois en acier trempé

Stéphane Monrouzeau et Stéphane Guillot aiment les paris risqués. En 2009 et 2010, alors que la crise frappe le monde industriel de plein fouet, leur toute jeune entreprise de mécanique de précision recrute à tour de bras. « *Des gens expérimentés et compétents se sont retrouvés au chômage. Nous les avons embauchés par notre réseau, même si nous n'avions pas toujours le travail derrière* », raconte Stéphane Monrouzeau, président de la société Amthéus (Atelier mécanique thouarsais d'électroérosion et d'usinage). Créée il y a cinq ans avec un seul salarié, l'entreprise en compte aujourd'hui treize, dont un apprenti. Une croissance insensée ? Stéphane Monrouzeau a l'habitude de ce genre de réflexion. « *Les banquiers nous prenaient pour des fous* », sourit-il en se souvenant de la création de la société. « *Des gens qui démissionnaient de leur emploi pour se lancer dans l'entreprise, ça ne les faisait pas rêver.* » François Beneton, qui a mis les deux associés en contact, apporte alors les fonds nécessaires et reste actionnaire d'Amthéus jusqu'à son décès.

Les collectivités locales jouent le jeu : la Communauté de communes du Pays thouarsais loue un local à la société et

la région Poitou-Charentes lui accorde une subvention de 16 000 € à condition d'embaucher 10 personnes en deux ans. « *On a rempli le quorum* », se félicite Stéphane Monrouzeau.

Très vite, Amthéus se fait connaître chez les constructeurs de machines agricoles, d'avions et d'équipements automobiles ainsi que dans l'emballage des cosmétiques. L'entreprise fournit ces clients en pièces métalliques et en outillage de précision. « *Il faut répondre au plus vite. C'est toujours ce qui vient en premier dans la discussion avec le client* », souligne Stéphane Guillot, l'associé chargé de la production, qui continue à investir dans de nouvelles machines et des logiciens de conception.

Fidélisation du personnel

Aujourd'hui, la croissance de l'activité nécessite l'embauche d'une ou deux personnes par an. Mais le vent a tourné sur le marché du travail. « *C'est très difficile de les trouver sur notre bassin d'em-*

ploi », constate Stéphane Monrouzeau. C'est loin d'être un cas isolé ; la plupart des artisans de la sous-traitance industrielle interrogés récemment par l'Institut supérieur des métiers faisant part de difficultés de recrutement (lire p. 18 et suivantes). Conscientes de ce défi, la chambre de métiers et de l'artisanat des Deux-Sèvres multiplie les formations sur la fidélisation du personnel et l'Union professionnelle artisanale de Poitou-Charentes a conclu un accord avec les syndicats pour offrir aux salariés de l'artisanat les mêmes avantages socioculturels qu'un comité d'entreprise.

De son côté, Amthéus a ses recettes pour identifier les nouveaux talents. « *Nous avons recours à l'intérim pour voir ce que les personnes valent sur une semaine. Cela peut déboucher sur un CDD ou un CDI* », explique Stéphane Guillot. Son associé met l'accent sur les jeunes : « *nous accueillons des stagiaires et des apprentis pour détecter ceux qui ont la motivation* ». Certains font ainsi leur stage de découverte chez Amthéus dès la classe de 3^e. « *C'est à cet âge-là qu'il faut les avoir. Ils devraient avoir plus d'occasions de voir ce qui leur plaît, mais aussi ce qui ne leur plaît pas du tout* », ajoute-t-il.

Thomas Hubert



- **Création** : 2008
- **Localisation** : Thouars (79)
- **Effectif** : 2 associés et 13 salariés dont 1 apprenti
- **CA 2012** : 1,3 million d'euros

D

Dossier



TNS et protection sociale

État des lieux et nouveautés

Alors que la crise resserre les marges de manœuvres financières de nombreux artisans, la protection sociale des indépendants a fait couler beaucoup d'encre ces derniers temps. Retour sur les progrès accomplis par le RSI et les solutions offertes aux cotisants en difficulté ainsi que sur l'évolution du paysage de la complémentaire des salariés. □□□

Dossier réalisé par Sophie de Courtivron

Le RSI : en progrès

Certes, il y a eu des « bugs ». Certes, la protection sociale obligatoire des indépendants coûte cher (depuis le 1^{er} janvier 2013, les cotisations maladies, déplafonnées, ont augmenté*). Mais il y a des contreparties. Décryptage et mode d'emploi.

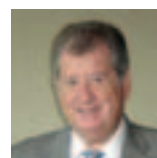
Petit flashback. En 2006, les régimes AMPI (Assurance maladie des indépendants), AVA (retraite des artisans) et Organic (retraite des commerçants et industriels) ont fusionné pour annoncer la naissance du régime social des indépendants (RSI). Celui-ci a accouché à son tour en 2008 de l'Isu (Interlocuteur social unique). Un prématuré... qui a causé beaucoup de dégâts : appels à cotisations erronés, non transfert des données entre le RSI et l'Urssaf (qui collecte les cotisations), etc. 200 000 personnes auraient ainsi été diversement impac-tées en 2008. Mais la barre est en passe d'être redressée. Moins d'un an après le plan de résorption des anomalies de l'Isu (lancé fin 2011), les stocks des radiations et des affiliations étaient totalement épurés. « Il reste aujourd'hui entre 15 et 30 000 cas non résolus, dont 80 % sont liés aux Urssaf », précise Gérard

Quevillon, réélu président national du RSI le 21 décembre 2012. L'état d'esprit est à la conciliation. « Nous régularisons ceux qui n'ont payé qu'une partie de leurs cotisations pendant trois ans selon leurs revenus. Si nos services n'ont pas enregistré la demande de radiation d'un retraité en 2010, celui-ci ne devra rien. » Fin 2012, les élections des administrateurs locaux puis nationaux ont eu lieu (l'Upa est arrivée en tête avec 32,6 % des élus). Mais il semble que les possibilités offertes par le RSI soient bien souvent méconnues des travailleurs non salariés (TNS).

Des solutions concrètes pour le cotisant en difficulté

Une offre globale de services existe. Dans chaque région, une Commission d'action sanitaire et sociale (Cass) intervient pour les entreprises qui ont des problèmes passagers. « Elle peut prendre en charge

tout ou partie des cotisations, des médicaments hors nomenclature ; elle peut donner de l'argent – de 1 000 à 1 500 € – dans des cas graves », énumère Michel Bressy, membre du conseil d'administration national du RSI et administrateur de la Caisse régionale de Champagne-Ardenne. Pour cela, 30 M€ ont été distribués sur l'ensemble du territoire en 2012. « À Dijon, nous avons ainsi aidé des commerçants chez qui les clients ne travaient plus à cause des travaux du tramway », illustre Jean-Pierre Roullet, coiffeur et président de la caisse du RSI de Bourgogne.



Jean-Pierre Roullet, président de la caisse du RSI de Bourgogne.

Trop de TNS ignorent en outre qu'ils peuvent toucher des indemnités journalières. « L'artisan apporte sa compta-

bilité en fin de mois ou de trimestre à son comptable, alors qu'il faut envoyer la demande dans les 48 heures... », poursuit le président bourguignon. Bon à savoir, l'entrepreneur peut alors avoir recours à la commission de recours amiable (Cra) de sa région, qui se réunit tous les mois. Celle-ci peut aussi être sollicitée en cas de désaccord sur un calcul. En moyenne, les cotisations versées par un chef d'entreprise non salarié correspondent à la moitié de ses revenus, avec un décalage de deux ans. Or en deux ans, la roue peut tourner. Après une mauvaise année, l'artisan peut demander le calcul à la baisse des cotisations qu'il aura à payer. Depuis l'année dernière, le congé maternité des fem-

Complémentaire : « j'ai fait un appel d'offres »

« Quand je me suis mise à mon compte, j'ai fait un appel d'offres et comparé différentes complémentaires », explique Anne Brugirard, devenue depuis vice-présidente d'Apti, Association de prévoyance des travailleurs indépendants. « Regardez le niveau des garanties, à quel prix par année, le remboursement éventuel du cumul des

prestations non consommées, et méfiez-vous des arnaques publicitaires. » Car c'est un fait : s'assurer coûte de l'argent. « Pensez à cotiser à des indemnités journalières », rappelle-t-elle ; et comme celles-ci doivent couvrir

- **Entrepreneur :** Anne Brugirard
- **Activité :** création et restauration de vitraux d'art
- **Création :** 1943, reprise en 1999
- **Lieu :** Grenoble

les charges de l'entreprise en cas d'arrêt de travail, « revoyez vos prestations chaque année ». Concernant la retraite, « c'est bien de cotiser à un contrat loi Madelin*** pour compléter le RSI ».

« Il ne faut pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice »

« Même si ce n'est pas évident de la payer, il faut prendre une mutuelle dès que l'on débute », confie l'électricien. « Les indemnités journalières du RSI, par exemple, ne suffisent pas ». En effet, « il ne faut pas confondre

chiffre d'affaires et bénéfice ». « Les cotisations sont calculées par rapport à vos bénéfices. Avec deux ans d'écart. Bref, faites des économies avant de vous installer. »

- **Entrepreneur :** Jean-Claude Radel
- **Activité :** électricien en bâtiment
- **Création :** 1989
- **Lieu :** Dijon



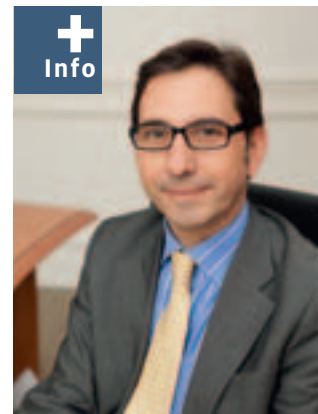
© Dominique de Bray



© DR



60 % des TNS disent ainsi avoir continué de travailler durant les douze derniers mois alors qu'ils auraient dû s'arrêter pour raison de santé.



Philippe Bollecker,
secrétaire général MNRA.

Focus sur le diagnostic en protection sociale de la MNRA

La Mutuelle des artisans (MNRA) renforce ses liens avec ses adhérents. Son réseau de délégués va être étendu suite à la réforme de sa gouvernance adoptée en novembre dernier, et elle dispose d'une force de 135 conseillers mutualistes de terrain. Philippe Bollecker, son secrétaire général, nous explique le diagnostic gratuit mis en place pour tout adhérent. « Un expert MNRA procède à un relevé exhaustif des droits acquis pour les risques santé, retraite et prévoyance. Comme il y a parfois des allers et retours entre différents statuts dans la vie d'un artisan (salarié, indépendant), il recueille ces éléments auprès des différents organismes auxquels l'adhérent a cotisé. Cette analyse, complète (prise en compte du conjoint s'il a participé à l'activité), prend environ deux mois. Le conseiller MNRA remet ensuite un bilan personnalisé et chiffré concernant les droits et prestations. Ce qui est innovant, c'est que nous couvrons tous les domaines de la protection sociale, dans le cadre d'un service mutualiste entièrement gratuit. »

mes chefs d'entreprise dure 44 jours (soit 14 de plus que le régime général). Si les revenus de fin de carrière de l'entrepreneur baissent, une indemnité de départ à la retraite existe ; elle doit être demandée avant la radiation et intervient si les ressources sont inférieures à un plafond. Le calcul des trimestres cotisés pour la retraite réserve parfois quelques surprises. Jean de Dreuille, ébéniste à Paris, était TNS de 1990 à 1999 ; il est ensuite devenu salarié de sa SARL. « Je viens d'apprendre que j'ai des trimestres non validés pour cause de chiffre d'affaires trop bas ! Je faisais peu de bénéfices car j'avais cinq ou six salariés ; il est a priori trop tard pour réclamer... ». Mais

pour les TNS en fin de carrière, il est possible de racheter jusqu'à sept trimestres à bon prix (636 € en 2012). Depuis quelques années, on peut en outre cumuler une pension de retraite à taux plein tout en continuant à travailler. Car il semblerait tout de même que la précarité guette l'artisan.

La liberté a un prix

La santé de l'artisan est un bien précieux, son activité professionnelle en dépend. « À 64 ans, mon père, qui a commencé à 17 ans, n'a jamais pris une journée de sa vie », constate Jean-Louis Courtadon, tailleur de pierre à Volvic (Puy-de-Dôme). Plus de la moitié des TNS (60 %) disent ainsi avoir continué de travailler durant les douze

derniers mois alors qu'ils auraient dû s'arrêter pour raison de santé**. Leurs arguments – ne pas mettre en péril le chiffre d'affaires (37 %), l'impossibilité financière de payer un remplaçant (33 %), l'absence de couverture en cas d'arrêt de travail (29 %) – révèlent une certaine fragilité. Une personne sur deux ne se considère pas suffisamment protégée en cas d'arrêt de travail. « Ma femme a été ma collaboratrice non déclarée pendant des années, faute de moyens », témoigne Jean-Claude Guillemot, restaurateur de céramiques retraité. Or, la complémentaire est parfois écartée pour la même raison. L'argent. Alors qu'elle va devenir obligatoire pour les salariés (lire page suivante).



« Il faut savoir ce que l'on cotise, et pourquoi »

« Les artisans qui cotisent ne savent souvent pas à quoi ; ils ont du mal à dissocier cotisation retraite, charges patronales et sécurité sociale. Il faut savoir ce que l'on cotise, et pourquoi ». Le boulanger, président de l'Upa des Deux-Sèvres, est

actuellement en arrêt pour quatre mois. « Je reçois des indemnités ; ça m'aide mais ça ne rembourse pas la perte d'exploitation de l'entreprise », observe-t-il.

- **Entrepreneur :** Emmanuel Gripon
- **Activité :** boulanger
- **Création :** 1991
- **Lieu :** Melle (Deux-Sèvres)

* Avec un taux de 6,5 % sur les revenus à partir de 14 500 euros. En revanche, la cotisation forfaitaire prévue pour ceux dont le revenu est inférieur va diminuer. Lire notre article en page 35.

** Ces chiffres et les suivants proviennent d'une enquête réalisée par l'Ifop pour le groupe Prévoir en novembre 2012.

*** Les travailleurs indépendants qui se dotent de complémentaires de couverture santé et prévoyance peuvent déduire de leur bénéfice professionnel imposable les cotisations versées.

PORTAIL DU RSI :
www.rsi.fr

CONTACT :
www.mnra.fr
Tél. : 0 810 66 66 72
(prix d'un appel local depuis un poste fixe)

La protection sociale des salariés

Le TNS gère la complémentaire de ses salariés. Un sujet dont il va falloir s'occuper. Vite.

Une complémentaire, ce n'est pas donné. Stéphane Rapelli, économiste indépendant, l'illustre avec cet exemple : « La convention collective des détaillants de fruits et légumes leur impose de mettre en place une complémentaire pour leurs salariés ; lors d'une étude, je me suis rendu compte que les employeurs s'organisaient en temps partiel – qui permet de passer au travers de la complémentaire – pour payer moins ». La survie de l'entreprise peut en effet être en jeu. Pour 30 % de TPE/PME*, la question n'a jamais été évoquée... Cela va devoir changer ; le paysage de la complémentaire est en pleine mutation.

Vers l'égalité de traitement

Le décret du 12 janvier 2012 change la donne des contrats collectifs. Des catégories ont été recréées au sein des salariés ; si l'une d'elles a une complémentaire, les autres doivent en avoir une. « J'ai un collègue « ouvriers » et un collègue « employés » ; si je couvre l'un, je dois couvrir l'autre », résume Thierry François, responsable commercial chez Alptis (groupe associatif de courtage en protection sociale). Des modulations au niveau des prestations, du taux de cotisation et de la répartition de la cotisation employeur/salarié sont cependant possibles au sein de chaque collègue.



Petite précision non négligeable : « si l'entrepreneur maintient des différences, il devra le justifier auprès du contrôleur de l'Urssaf ». Les chefs d'entreprise devront étendre leur complémentaire ou leur nouveau contrat à tous leurs salariés avant le 31 décembre 2013. S'ils ne le font pas, plus d'exonération de leurs charges fiscales et sociales !

« Le législateur est allé loin avec ce décret, car il a précisé ce qu'attendait le régime obligatoire », note Thierry François. Un accord national interprofessionnel a par ailleurs été signé le 11 janvier 2013. Il stipule notamment, pour les branches qui ne l'ont pas déjà mise en place, la généralisation de la complé-

mentaire pour soins de santé à tous les salariés à compter du 1^{er} janvier 2016, avec la mise en place d'un panier de soins financé à 50/50 par l'employeur et le salarié.

Conséquences pour le TNS

« Les entreprises n'ont pas vraiment pris la mesure du décret », poursuit Thierry François, qui a fait le tour de France pour l'expliquer aux courtiers. Or un redressement Urssaf en protection sociale peut vite chiffrer. « Nous avons constaté une accélération des contrôles en 2012. La période transitoire de 2013 passée, cela va s'accroître. »

L'entrepreneur est invité à se

renseigner auprès d'un spécialiste. « De plus en plus de régimes de frais de santé se mettent en place pour l'ensemble du personnel », constate Stéphane Rapelli. Autre solution possible à proposer aux employés, le ticket modérateur amélioré assorti de la possibilité d'enrichir individuellement ses prestations. « C'est la grande tendance », observe Thierry François. Pour mieux coller à la réalité budgétaire des entreprises, Alptis propose ainsi à ses adhérents une offre modulable avec un socle commun à tous les salariés (déjà modulable), et une partie facultative à compléter, par blocs.

« La question n'est pas de maintenir ou non la complémentaire dans l'entreprise, la question est de savoir avec quel coût, quel contenu, quelle couverture ? », pointe Pascal Beau, président de l'Observatoire européen de la protection sociale. « Donner du sens à la complémentaire est l'enjeu de ces prochaines années. » Les chefs d'entreprise devront en discuter avec leurs salariés. Un bon point pour les fidéliser.

* Source : enquête Alptis/OpinionWay, mai 2012.

La protection sociale des salariés TPE/PME*

- 50 % des PME de moins de 50 salariés n'ont pas de contrat santé collectif.
- Près de 70 % des TPE de 1 à 9 salariés en sont dépourvues.
- 49 % des dirigeants de TPE (1 à 19 salariés) proposent une mutuelle santé à leurs salariés.
- 47 % proposent une couverture prévoyance à leurs salariés.
- Pour choisir sa mutuelle santé salariés, le chef d'entreprise a regardé : l'étendue de la couverture (45 %), la rapidité du remboursement (24 %), l'attractivité du tarif de cotisation (18 %).

LES FORMATIONS POUR FAIRE FACE À LA CRISE !

Un agenda allégé ?
Profitez-en pour développer vos compétences
Et rebondir plus vite sur de nouveaux marchés !



Notre catalogue de formation est téléchargeable sur notre site www.cm-toulouse.fr

Formations ouvertes aux chefs d'entreprises, aux salariés et conjoints.



Scannez le flash code pour retrouver toutes nos formations.

Communiquez efficacement !

- Être connu grâce à des outils de communication performants : Réservez votre place dès maintenant.
- Créer son espace Facebook Entreprise : 23 et 24 mai 2013.
- Préparation et création de site Internet : 3 / 4 / 17 / 18 / 24 et 25 juin 2013.
- Constituer son fichier client : 17 et 18 juin 2013.

Chef d'entreprise : se former pour être prêt !

- Comprendre un bilan : 18 et 19 avril 2013.
- Organiser son temps de travail pour mieux anticiper : 6 et 7 mai 2013.
- Répondre aux appels d'offres : 10/ 11 et 25 juin 2013.
- Accompagner la réussite de vos apprentis : 17 et 24 juin 2013.

Conditions générales

Nous nous chargeons d'effectuer la demande de prise en charge auprès du Conseil de la Formation. Seule une participation de **16 € par jour** de formation vous est demandée.
Pour vos salariés : nous vous demandons une participation de 70 € / jour de formation : Possibilité de prise en charge par votre OPCA de branche.

Un seul coup de fil suffit :
On s'occupe de tout !



Vos contacts :

- Rose-Marie Ottavi
05 61 10 47 40
rmottavi@cm-toulouse.fr
- Laure Marty
05 61 10 71 27
lmarty@cm-toulouse.fr



DÉVELOPPER LA QUALIFICATION DE VOS COLLABORATEURS AVEC L'ADEA

L'ASSISTANT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE

Titre homologué de niveau IV (BAC). **Public** : conjoints ou salariés occupant un poste d'assistant du chef d'entreprise (ouvert également aux artisans).

L'assistant joue un rôle essentiel dans l'entreprise artisanale. Ses missions nécessitent des compétences multiples liées la gestion administrative et commerciale, la communication, la comptabilité-gestion mais aussi la gestion des ressources humaines.

Formation concrète et pratique, elle est composée de 4 modules :

Module 1

Communication et relations humaines

70 heures

Objectif : communiquer efficacement dans la vie professionnelle.

- Les fondements de la communication.
- Les situations relationnelles.

Module 2

Secrétariat Bureautique

112 heures

Objectif : maîtriser les outils d'organisation et de bureautique pour être le plus performant possible.

- L'outil informatique.
- La bureautique.
- Les outils de paiement, d'encaissement et de télécommunication.
- L'organisation administrative.

Module 3

Gestion de l'entreprise artisanale

203 heures

Objectif : assurer la comptabilité courante, maîtriser les outils de gestion de l'entreprise et connaître les principales règles du droit.

- L'entreprise artisanale et son environnement économique.
- La culture juridique.
- La comptabilité.
- La gestion financière.
- La gestion du personnel.

Module 4

Stratégies et techniques commerciales

98 heures

Objectif : concevoir et mettre en place une stratégie commerciale dans l'entreprise artisanale.

- Le diagnostic et la stratégie commerciale.
- L'action commerciale.
- Les techniques de vente.
- La réalisation d'un mémoire visant à mettre en application les acquis de la formation sur un projet concret de l'entreprise.

■ FORMATION À LA CARTE

Elle se déroule en journée, un jour par semaine hors vacances scolaires.

Dates : nouvelle session : octobre 2013

Lieu : Chambre de Métiers et de l'Artisanat à Toulouse

Coût : Pour les artisans et conjoints :

Participation aux frais pédagogiques de 75 € par module, nous nous chargeons de demander la prise en charge de la formation auprès du Conseil de la formation à la Chambre Régionale des Métiers Midi-Pyrénées.

Pour les salariés : possibilité de prise en charge par les OPCAS ; nous consulter pour les tarifs.

Vous souhaitez renforcer vos connaissances alors contactez-nous !

Nous vous apporterons un conseil personnalisé et définirons avec vous un parcours de formation le plus approprié possible :

- Frédérique Ciecka au 05 61 10 47 28
ou fciecka@cm-toulouse.fr
- Marine Fanjeaux au 05 61 10 47 67
ou mfanjeaux@cm-toulouse.fr

Interview de Pauline Huyghe, titulaire de l'ADEA, co-gérante d'une entreprise de plomberie à Fonsorbes

LMA : Pour quelles raisons avez-vous souhaité vous inscrire à l'ADEA ?

Pauline Huyghe : Je suis conjointe d'artisan et je travaille pour l'entreprise depuis sa création en 2009. Initialement, j'ai un bac général et un diplôme dans la coiffure. À l'origine, je souhaitais conserver mon emploi de coiffeuse, puis rapidement il a fallu faire un choix : si nous voulions que l'entreprise se développe, il fallait absolument organiser la vie de l'entreprise. Il me fallait acquérir des connaissances pratiques en secrétariat, bureautique et gestion. C'est en contactant la CMA 31 que j'ai découvert la formation de l'ADEA.

Et l'aventure a duré 2 ans.

LMA : Quel est le bilan que vous pouvez tirer de cette formation ?

Pauline Huyghe : L'ADEA m'a permis de mettre immédiatement en pratique les méthodes et outils présentés en formation. Le module bureautique m'a énormément apporté sur la connaissance des logiciels Word et Excel pour faire des courriers et créer des fichiers clients. Les modules Commercial et Communication m'ont permis de démarcher et de mettre en place un meilleur suivi de nos clients. Grâce à la gestion, je suis à même d'analyser mes chiffres et de suivre la trésorerie au quotidien. Je suis à présent co-gérante de l'entreprise depuis juin 2012 et participe pleinement à la vie de l'entreprise. C'est absolument indispensable d'avoir des bases solides pour gérer une entreprise et l'ADEA me les a données !

« Il me fallait acquérir des connaissances pratiques pour organiser la vie de l'entreprise... L'ADEA m'a permis d'être opérationnelle très rapidement. »

Je suis devenue co-gérante de l'entreprise.



LMA : Conseilleriez-vous l'ADEA autour de vous ?

Pauline Huyghe : Bien sûr et pour 3 raisons essentielles :

- Mieux articuler le rôle de l'assistant vis-à-vis du chef d'entreprise.
- S'enrichir personnellement ensuite.
- Accéder à une vraie reconnaissance de son travail.

Véronique CHABIRON-BOUCHET

Coach Professionnelle Individuel & Equipe

Y VOIR CLAIR POUR MIEUX AGIR !

v.chabiron.bouchet@gmail.com
06.18.54.09.42

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

PARCOURS D'APPRENTI EXCEPTIONNEL

MARINA, MALENTENDANTE, APPRENTIE EN PÂTISSERIE À L'ESM

Marina Ginestet apprentie de la « Maison Gaillard » à Muret a un parcours assez particulier. En effet, malgré son handicap, Marina gravit un à un les échelons de l'apprentissage avec succès. Elle nous raconte les étapes qui l'ont menée vers le plus haut diplôme de la pâtisserie, le Brevet Technique des Métiers, qu'elle prépare à l'École Supérieure des Métiers.

Marina Ginestet : J'ai eu une scolarité un peu particulière, puisque j'ai intégré le CESDA (Centre d'Éducation Spécialisée pour Déficiants Auditifs) pour suivre une formation jusqu'au CM2. Ensuite passionnée de pâtisserie depuis toujours, j'ai pu rentrer en apprentissage et obtenir un CAP et une Mention Complémentaire, cette année je suis donc une formation en 1^{re} année Brevet Technique des Métiers Pâtisserie.

LMA : Pourquoi avoir voulu continuer avec le BTM ?

Marina Ginestet : J'ai toujours voulu apprendre et continuer ma formation vers le plus haut niveau, le BTM représente pour moi le top ! Je trouve que la voie de l'apprentissage est un plus pour apprendre vraiment le métier, c'est une voie d'excellence reconnue par la profession.

LMA : As-tu eu des difficultés à trouver tes marques à l'ESM ?

Marina Ginestet : Je suis toujours très entourée et accompagnée dans mon parcours par les enseignants de l'ESM, et aussi en entreprise, je me sens bien et cela me donne confiance en moi.

LMA : Des projets après le BTM ?

Marina Ginestet : Je veux connaître plusieurs aspects du métier dans différentes



« Je trouve que la voie de l'apprentissage est un plus pour apprendre vraiment le métier. »

entreprises, et pourquoi pas dans l'avenir partir travailler à l'étranger. J'ai cette envie depuis longtemps et je pense que dans quelque temps je serai assez armée pour me lancer dans l'aventure !

En attendant Marina a été sélectionnée aux sélections régionales des Olympiades des Métiers catégorie « ABILYMPICS », elle a 4 ans pour se préparer aux championnats du monde.



Témoignage de Cyrille Sanchez son enseignant de pratique professionnelle

« Malgré son handicap, Marina suit parfaitement le niveau d'excellence requis pour cette formation BTM. Elle présente un très bon état d'esprit, fait preuve de beaucoup de curiosité (indispensable dans le métier). Elle est aussi très volontaire dans ce qu'elle entreprend. Nous lui apportons notre soutien pour les Olympiades des Métiers Abilympics, et l'encourageons dans cette voie qu'elle a choisie. »

PETITS-DÉJEUNERS À L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

À LA RENCONTRE DES PRINCIPAUX DE COLLÈGES

C'est durant les mois de janvier et février que se sont déroulés à l'ESM de conviviaux petits-déjeuners à l'attention des Principaux et Directeurs de CIO du bassin toulousain.

À cette occasion une quinzaine de personnes ont ainsi pu découvrir l'offre de formation de l'École Supérieure des Métiers.

Après une présentation des filières et des parcours de formation faite par M^{me} Fant-Roux, Directrice de l'établissement, l'ensemble des interlocuteurs très attentifs ont fait le tour des divers pôles de formation découvrant ainsi les apprentis de l'École Supérieure des Métiers à leur poste de travail.

Cette première édition a été un succès, beaucoup de contacts se sont noués permettant de prendre rendez-vous pour la journée portes ouvertes du 20 mars.

M^{me} Fant-Roux : « Pour une première édition des matinales, ce fut incontestablement un échange constructif, nous avons pu sensibiliser les Principaux sur nos filières de formation et les informer sur l'accompagnement de la Chambre de métiers pour les jeunes en recherche d'entreprise. En effet le Centre d'Aide à la Décision était présent pour présenter ses missions : réunion d'information collective, entretien individuel... »



Visite de l'atelier carrosserie.

Ces matinales ont permis de donner une meilleure visibilité des performances techniques et pédagogiques de l'ESM, de mieux définir et de positionner durablement notre image, nos parcours de formation vis-à-vis des vecteurs d'influence que représentent les institutionnels tels que les Principaux de collèges ou les Directeur de CIO. Un échange constructif à pérenniser dès à présent ! »

En avril, l'ESM présentera sur deux dates « Les Matinales des Entreprises ».

CONTACT ESM :

au 05 62 11 60 60 ou esm@cm-toulouse.fr
[www.cm-toulouse.fr / rubrique École Supérieure des Métiers](http://www.cm-toulouse.fr/rubrique_Ecole_Supérieure_des_Métiers)

Journée portes ouvertes du 20 mars à l'École Supérieure des Métiers

Le bilan de cette édition 2013 est très satisfaisant, avec une augmentation importante en nombre de visiteurs. En effet, plus de 400 jeunes ou adultes en reconversion professionnelle ainsi que plus de 200 accompagnants ont découvert les métiers de l'artisanat et les filières de formation.

Les visiteurs ont montré un grand intérêt pour nos filières. Ils ont pris le temps de faire le « tour » de l'établissement attirés par les différentes animations et démonstrations proposées et sont repartis très satisfaits de l'accueil et de la disponibilité des apprentis, des enseignants...

Au programme de la journée : visites guidées et personnalisées en fonction du public accueilli, mini-conférence sur les métiers, exposition de projets pédagogiques...

La mobilisation de tous apprentis, élus de la CMA, formateurs et administratifs, professionnels et partenaires a permis que cette journée se déroule parfaitement.

SAINT-GAUDENS : AFFLUENCE RECORD AU SALON DES RENCONTRES JEUNESSES ÉDUCATION EMPLOI ENTREPRISE

L'orientation est une étape déterminante pour les élèves de classes de troisième qui doivent formuler leur choix avant la fin du second trimestre.

Les Rencontres Jeunes Éducation Emploi Entreprise (RJEÉE), qui se sont déroulées le 21 février 2013, au parc des expositions du Comminges, ont permis aux collégiens du sud du département de rencontrer en un même lieu, tous les acteurs de l'orientation, de la formation et de l'économie.

Deux pôles apprentissage, l'un pour les métiers de service et de l'alimentaire, l'autre pour les métiers du bâtiment et de la production ont mis en valeur la qualité de la formation en alternance.

Le Centre d'Aide à la Décision et l'École Supérieure des Métiers de la Chambre de métiers et de l'artisanat ont conseillé de nombreux jeunes sur les formations qualifiantes dans les métiers de l'artisanat, notamment pour les pôles du paramédical, de l'alimentaire et de l'automobile. Le message délivré par les conseillères auprès des élèves a porté sur l'apprentissage, choix judicieux à privilégier pour tous ceux qui souhaitent avoir l'appui quotidien d'un maître d'apprentissage, afin d'acquérir une qualification et un diplôme.

INFORMATIONS...

sur l'apprentissage :
Laurette Nouilhan
au 05 61 89 99 89 ou
lnouilhan@cm-toulouse.fr et
sur le site : www.cm-toulouse.fr



Les jeunes collégiens en dialogue avec les conseillères de la CMA et de l'ESM.

■ CLUB ENTREPRENEURS

Toulouse

Le premier Club entrepreneurs de l'année s'est déroulé le 11 février à Toulouse sur le thème « Le développement de la jeune entreprise par les réseaux sociaux, applications smartphones, et nouvelles technologies ».

Une quarantaine de chefs d'entreprise ont répondu à l'invitation de la CMA 31. Après l'intervention de M. Debaisieux, consultant formateur spécialisé en nouvelles technologies, les chefs d'entreprise ont pu dialoguer, mieux se connaître et échanger leurs expériences. La plupart d'entre eux souhaitent à présent participer à de nouvelles rencontres et plusieurs se sont également déclarés intéressés pour poursuivre cet échange par une véritable formation.

■ AGENDA DU CLUB

Le Club Entrepreneurs de la Chambre de métiers organise chaque année plusieurs rencontres.

Ces rencontres sont un lieu d'échanges, de soutien, visant à favoriser la création de partenariats entre les participants ainsi qu'à dynamiser les réseaux professionnels. Au programme, des interventions de spécialistes sur des thèmes variés, afin de faire le plein d'un maximum d'informations pratiques en un minimum de temps, le tout dans une ambiance ludique. La soirée se clôture sur un débat participatif.

Pour 2013, nous vous proposons de vous retrouver le :

- **10 juin à Nailloux** : Mieux communiquer pour mieux vendre

- **30 septembre à Fronton** :

Optimisation d'internet dans votre entreprise

Si vous souhaitez participer, vous pouvez vous inscrire directement à l'adresse suivante : www.club.cm-toulouse.fr ou nous contacter au 05 61 10 47 17.

RENSEIGNEMENT

Club Entrepreneurs :
Jean-Claude Ginières
au 05 61 10 47 17 ou
jcginieres@cm-toulouse.fr

LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT VIENT À VOTRE RENCONTRE

NOS FORMATIONS PRÈS DE CHEZ VOUS !

Céline Garros
05 61 89 17 57
cgarros@cm-toulouse.fr

Saint-Gaudens

- Comptabilité Initiation : 22 / 23 / 29 et 30 avril 2013.
- Établir ses prix : 3 et 4 juin 2013.
- Normes et hygiène alimentaire : Réservez votre place dès maintenant.

Chambre de Métiers de la Haute-Garonne
4, rue de l'indépendance - St-Gaudens.

Revel

- Réussir sa prospection commerciale : 3 et 4 juin 2013.

Maison Commune Emploi Formation, 12 Avenue de Castelnaudary - Revel.

Carbonne - Lacaugne

- Dynamiser son point de vente : 15 avril 2013.
- Sécurité et Évaluation des Risques Professionnels : 17 juin 2013.

Maison de l'Artisanat et de l'Environnement - chemin de la Bourdette - Lacaugne.

Labège

- Bien gérer la transmission de son entreprise : 17 juin 2013.

Maison Commune Emploi Formation - rue Pierre Gilles de Gennes - Labège

Grenade

- Réussir sa prospection commerciale : Réservez votre place dès maintenant.

Comité du Bassin d'Emploi du Nord Toulousain
10 A, Allée Alsace Lorraine - Grenade.

Une équipe à votre écoute :

- Rose-Marie Ottavi : 05 61 10 47 40
rmottavi@cm-toulouse.fr
- Laure Marty : 05 61 10 71 27
lmarty@cm-toulouse.fr





Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

une mutuelle s'engage à vos côtés



**Des solutions
sur mesure
pour vous et
votre entreprise**

Spécialiste de la protection sociale des travailleurs indépendants

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

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

Muret :
35, allées Niel

Colomiers :
40, rue du centre

St Gaudens :
34, bd Pasteur



Vous protéger ...

... c'est naturel !

N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.previfrance.fr

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



Mutuelle PréviFrance

© HVA Conseil 2013 - 4422 - Crédits photo : Fotolia, PhotoAlto



SHIFT_

NISSAN
ENTREPRISE

DÉCOUVREZ UNE GAMME PROFESSIONNELLE, AU PLUS PRÈS DE VOS EXIGENCES

5 VÉHICULES À L'AFFICHE POUR VOTRE SOCIÉTÉ !

GARANTIE ET
ASSISTANCE
3 ANS



Laudis AUTOMOBILES

187 Avenue des Etats-Unis - 31200 TOULOUSE - 05 34 42 26 26
8 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

CHANGER... Invoquer Autrement. (1) Prix au 01/01/2013 du Nissan JURE Visa 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 réelle 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 JURE Visa 1.6L 117 ch neuf de 01/01/13 au 31/03/13 chez les Concessionnaires NISSAN participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 810 475 €, Versailles n° B 999 809 174 - Z.A. du Parc de Plessis - 8, avenue Jean d'Aumont - 78104 Trappes Cedex.

Consommations (l/100km) : urbaine : 7,7 ; extra-urbaine : 5,1 ; mixte : 6,0. Emissions CO₂ (g/km) : 139.



www.laudis.fr



EMPLOI ET FORMATION

DEUX PRIORITÉS POUR L'ARTISANAT COMMINGEOIS

La Chambre de métiers et de l'artisanat, avec l'aide de l'Etat, va engager une action de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences dans le sud du département, intitulée GPECT DISCoM*.

L'objectif de la GPECT

Le projet a pour ambition d'aider au maintien d'emploi dans les TPE de l'artisanat, du commerce de proximité et de la sous-traitance industrielle dans le Comminges, grâce à des actions concourant à l'innovation sociale.

Les axes de réflexion envisagés sont :

- La formation des chefs d'entreprise au management et à la gestion des ressources humaines.
- La transmission et la possible reprise d'entreprises par les salariés.
- La mutualisation de fonctions entre les entreprises.
- L'adéquation entre l'offre de formation des jeunes et les besoins des entreprises locales en repositionner et modernisant cette offre s'il y a lieu.
- L'usage des TIC (Technologie de l'information et de la communication) dans les entreprises notamment dans la promotion des savoir-faire et les moyens de commercialisation.

Le profil des entreprises concernées

Les entreprises ciblées sont prioritaire-

Profil des entreprises

Entreprises de plus de 5 salariés : 120 entreprises - 1254 emplois - 56 apprentis

Secteur d'activité	Alimentaire de proximité et agro alimentaire	Bâtiment (hors bois)	Bois et ameublement	Travail des métaux
Nombre d'entreprises	35	56	17	12
Effectif de salariés	335	587	212	120
Effectif d'apprentis	17	28	6	5
Moyenne d'âge des dirigeants	48	50	47	46
Dirigeants de 55 ans et plus	7 (23%)	21 (47%)	3 (18%)	4 (36%)

ment celles de plus de 5 salariés dans les domaines du travail du bois, des métiers de bouche, et du travail des métaux (la taille des entreprises et les métiers choisis ont été déterminés par l'ÉTAT, service de la DIRECCTE, financeur de la démarche). (voir tableau)

Le comité de pilotage

Le comité de pilotage est présidé par monsieur le Sous-préfet de Saint-Gaudens. Il comprend les services de la DIRECCTE, la CMA et les partenaires de l'emploi et des entreprises.

Les actions et le planning

- Recueil des données statistiques: février-mars.

- Diagnostic de 60 entreprises: mars - avril.

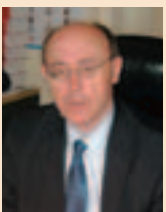
- Analyse et élaboration d'un plan d'action : mai-juin-juillet.

- Début de mise en œuvre du plan d'action : à partir de septembre 2013.

CONTACT CMA :

Antenne de Saint-Gaudens
Jean-François Agnès
au 05 61 89 17 57
ou jfagnes@cm-toulouse.fr

*GPECT DISCoM : Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences Territoriale, dispositif national pour soutenir l'emploi sur un territoire. Dans le Comminges, l'opération s'intitule Développement par l'Innovation Sociale du Comminges et de la Montagne.



Interview de M. Bernard Bahut, Sous-préfet de Saint-Gaudens

LMA : Monsieur le Sous-préfet, quelles sont vos priorités pour le Comminges ?

Bernard Bahut : La priorité des priorités, c'est la situation de l'emploi, avec sur ce territoire de l'arrondissement un taux de chômage plus élevé que la moyenne régionale.

Mon objectif est de mobiliser tous les partenaires et tous les moyens pour contenir et réduire le nombre de chômeurs.

LMA : Quels sont vos outils pour mener cette bataille ?

Bernard Bahut : Je préside le S.P.E.L., Service Public de l'Emploi Local, qui réunit les acteurs de l'emploi pour travailler sur les priorités en matière d'aide à l'emploi et à la formation. Mais, j'ai pensé, avec l'accord de Monsieur le Préfet qu'il fallait plus d'ambition en essayant d'avoir une vision prospective de l'économie et de l'emploi dans le Comminges.

LMA : Comment cette ambition se traduit-elle ?

Bernard Bahut : Par la création du S.P.R.E.C., Service Public pour le Redressement Économique du Comminges. Il s'agit d'un outil

d'intelligence économique, qui réunit élus locaux, chefs d'entreprise, destiné à identifier les besoins et les attentes des chefs d'entreprise et à réfléchir aux actions à engager pour un horizon 2020-2030 en terme de développement économique du Comminges.

LMA : L'Etat soutient le projet de GPECT de la CMA.

Qu'est-que vous en attendez ?

Bernard Bahut : L'action porte sur plusieurs secteurs d'activité tel que l'agro alimentaire, la métallurgie et la filière bois, notamment sur le secteur du bois construction qui doit avoir un avenir fort sur le Comminges avec l'éco construction et les économies d'énergie.

La GPECT doit permettre d'identifier puis d'aider les chefs d'entreprise à affronter des problèmes tels que la transmission d'entreprise, la gestion des ressources humaines ou l'innovation sociale. Je remercie les Chambres de métiers et de l'artisanat de s'être portées maître d'ouvrage de cette action qui se déroule sur tout le Comminges mais aussi sur les territoires voisins de l'Ariège et des Hautes-Pyrénées.

Un professionnel
de la santé
pour la santé des
professionnels.

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473.

Santé • Prévoyance • Retraite

Harmonie Mutuelle est au service des artisans. Fiscalement optimisées dans le cadre de la loi Madelin, nos solutions s'adaptent à chaque entreprise. Bénéficiez de l'expertise d'un spécialiste de la protection sociale et d'un interlocuteur unique pour l'ensemble de vos démarches de santé.

Harmonie Mutuelle, 1^{re} mutuelle santé de France.

- 1^{er} organisme mutualiste conventionné par le RSI avec 520 000 ayants droit
- 35 000 entreprises adhérentes
- 4,5 millions de personnes assurées en complémentaire santé



**Harmonie
mutuelle**

En harmonie avec votre santé

harmonie-mutuelle.fr



RÉHABILITATION DE L'HABITAT ET TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS

DES OPPORTUNITÉS POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT

Deux réunions d'informations se sont déroulées courant décembre respectivement à Carbonne le 6 et à Auterive le 15 et ont réuni une quarantaine de professionnels du bâtiment œuvrant principalement dans les économies d'énergie mais également plus largement dans la rénovation de l'habitat ancien.

Chacun des deux territoires, Volvestre et Vallée de Lèze-Ariège venaient de renouveler pour trois années supplémentaires leur Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat (OPAH) mobilisant globalement 3,5 millions d'euros à destination des propriétaires bailleurs et occupants souhai-

tant réaliser des travaux d'amélioration, d'adaptation ou de rénovation énergétique.

Plusieurs intervenants ont exposé les différents dispositifs souvent complémentaires, aux côtés des deux maîtres d'ouvrage, la Communauté de Communes sur le Volvestre et la Maison de l'Habitat d'Auterive sur la Vallée de l'Ariège.

Le Pact-Arim opérateur intervenant sur les deux périmètres a présenté les aides conditionnées de l'Anah et le programme plus récent « Habiter Mieux », la Région Midi-Pyrénées, le dispositif « Eco-Chèques logement », EDF, les modalités de valorisation des certificats d'économie d'énergie.

La Capeb, à travers sa Présidente, a rappelé les initiatives engagées sur ses thématiques notamment le label Eco Artisan (diagnostic thermique et travaux par des professionnels qualifiés) mais également

- Espace Info Énergie Pays Sud Toulousain : 05 61 97 34 20
- Communauté de Communes du Volvestre (Service Habitat) : 05 61 90 80 74
- Maison de l'Habitat d'Auterive : 05 61 50 05 93

l'opération Handi Bat (adaptation du logement à la perte d'autonomie).

Les témoignages d'un artisan labellisé d'une part et d'un propriétaire de 3 logements rénovés d'autre part ont illustré concrètement cette présentation générale et favoriser les nombreux échanges qui s'en sont suivis.

Les artisans sensibilisés pourront ainsi communiquer les toutes premières informations et orienter les candidats aux travaux vers le Pact Arim ou vers l'Espace Info Énergie, tous deux présents localement.



Les intervenants ont exposé aux professionnels les différents dispositifs liés à l'OPAH, lors de la réunion de Carbonne.

Permanences

La CMA toujours plus proche des artisans

Auterive

Permanence le 1^{er} et le 3^e jeudi du mois de 9 h à 12 h dans les locaux de la Maison du District, route de Toulouse à Auterive.

Carbonne

Permanence le 2^e et le 4^e mercredi du mois de 9 h à 12 h dans les locaux de l'association du Pays sud toulousain, 68 rue de l'église (côté mairie) à Carbonne.

Rieumes

Permanence le 2^e et le 4^e mercredi du mois (sur rendez-vous) de 14 h à 17 h dans les locaux de la Maison du Tailleur (Office de Tourisme 1^{er} étage) à Rieumes.

CONTACT :

François Minot au 05 61 10 47 22
fminot@cm-toulouse.fr

Fronton

Permanence tous les jeudis (sur rendez-vous) de 9 h à 12 h dans les locaux de l'ancienne Maison du vin, 51 avenue Adrien Escudé à Fronton (RDC salle des permanences).

Grenade

Permanence tous les jeudis après-midi (sur rendez-vous) de 14 h à 17 h dans les bureaux de la CC Save et Garonne rue des Pyrénées à Grenade.

CONTACT :

Guy Daimé au 05 61 10 47 11
gdaime@cm-toulouse.fr



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

Nailloux

Permanence le 1^{er} et le 3^e jeudi du mois (sur rendez-vous) de 9h30 à 12h30 dans les locaux de la Maison des Services et de l'Entreprise, 1 rue de la République à Nailloux.

Revel

Permanence le 2^e mardi du mois (sur rendez-vous) de 9 h à 12 h dans les locaux de la MCEF, 12 avenue de Castelnaudary à Revel.

Villefranche de Lauragais

Permanence le 1^{er} et le 3^e mardi du mois (sur rendez-vous) de 9 h à 12 h dans les locaux de la Maison de l'Emploi, 132 rue de la République à Villefranche de Lauragais.

CONTACT :

Stéphanie Gaigné au 05 61 10 47 92
sgaigne@cm-toulouse.fr



TOULOUSE 31

BANQUE ET ASSURANCES



**Crédit Agricole Toulouse 31,
partenaire de l'artisanat
en Haute-Garonne.**

www.ca-toulouse31.fr

Document édité par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Toulouse 31, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit. Société de Courtage d'Assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le numéro 07 022 951 - Siège social : 6, place Jeanne d'arc - BP 40535 - 31005 TOULOUSE CEDEX 6 - 776916207 RCS TOULOUSE. Crédit photo : Fotolia.

ARTISANS ET COMMERÇANTS

UN NOUVEL ARRÊTÉ VIENT RÉGLEMENTER L'ÉCLAIRAGE DE VOS BÂTIMENTS

Un arrêté réglementant le fonctionnement des dispositifs d'éclairage des bâtiments non résidentiels a été publié le 30 janvier dernier pour entrer en vigueur à partir du 1^{er} juillet 2013.

Il concerne à la fois l'éclairage intérieur émis vers l'extérieur des bâtiments non résidentiels (vitrines de commerces, bureaux...) et l'éclairage des façades de ces mêmes bâtiments.

L'ADEME estime que cette mesure de sobriété énergétique, pourrait générer 2TWh d'économies d'énergie annuelle, soit la consommation électrique d'environ 750 000 ménages par an.



Vous souhaitez maîtriser vos consommations d'énergie

Nous vous proposons les « visites énergie ». Une analyse de vos factures d'énergie et des postes consommateurs de l'entreprise sera réalisée. À l'issue de la visite gratuite, un plan d'action, un accompagnement et des outils de suivi vous seront donnés. N'attendez plus « Devenez l'artisan de vos économies d'énergies ».

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

PLUS D'INFORMATIONS :
www.energie-artisanat.com



Contact rédaction

ATC. Le Monde des Artisans. 137 quai de Valmy. 75010 Paris.
Tél. : 06 82 90 82 24. Fax. : 01 40 05 23 12.
lemondedesartisans@groupe-atc.com

Prénom Nom.....

Métier.....

Adresse.....

Téléphone.....

Fax.....

E-mail

Souhaite être recontacté pour apporter à la rédaction son témoignage sur le(s) sujet(s) suivant(s) :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Stratégie d'entreprise | <input type="checkbox"/> Environnement |
| <input type="checkbox"/> Innovation | <input type="checkbox"/> Transmission d'entreprise |
| <input type="checkbox"/> Techniques commerciales | <input type="checkbox"/> Gestion et comptabilité |
| <input type="checkbox"/> Fiscalité et administration | <input type="checkbox"/> Questions sociales |
| <input type="checkbox"/> Statut du conjoint | <input type="checkbox"/> Formation continue |
| <input type="checkbox"/> Apprentissage | <input type="checkbox"/> Matériels |
| <input type="checkbox"/> Loisirs | <input type="checkbox"/> Autres : |

Un répondeur pour les artisans et... les apprentis

Le Monde des artisans est votre magazine. Sur chaque sujet, nous voulons savoir ce que vous pensez. Politique, économie, formation, questions sociales, matériels, gestion, loisirs : comment percevez-vous, au sein de votre entreprise, les questions que nous traitons au fil de ces pages ? Pour vous exprimer dans la rubrique forum, vous disposez, depuis plusieurs numéros, du courrier, du fax, de l'e-mail et de notre coupon-réponse (ci-contre). Désormais, vous pourrez également nous laisser un message vocal ou nous envoyer un SMS !

En contactant le 06 82 90 82 24*, vous pourrez témoigner, protester, questionner, interpellier, partager vos réflexions.

* Répondeur de la rédaction du *Monde des artisans*. Communication facturée au tarif normal vers un mobile.

**Une remarque, une question ?
Contactez la rédaction
au 06 82 90 82 24 !**

i30

À PARTIR DE
289 € / mois⁽¹⁾
sans apport

ENTRETIEN ET PERTE FINANCIÈRE INCLUS



- ◆ CLIMATISATION AUTOMATIQUE BI-ZONE
- ◆ RÉGULATEUR/LIMITEUR DE VITESSE
- ◆ AIDE AU STATIONNEMENT AV/AR
- ◆ SYSTÈME DE NAVIGATION EUROPE



(1) Exemple de prix TTC, au 14.09.2012, pour la Location en Longue Durée d'une Hyundai i30 1.6 CRDi 110 PACK Business Blue Drive - 5 cv - CO₂ 100g/km pour une durée de 48 mois et 60 000 kilomètres. Le loyer intègre la peinture métallisée et les prestations Entretien et Perte Financière. Sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuel non contractuel. Offre réservée aux Professionnels, valable jusqu'au 31.12.2012, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Colparc - SAS au capital de 6 000 000 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, Blvd Hausmann 75009 Paris. N° d'identification TVA intracommunautaire : FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS : 07 027 946 (www.orias.fr). Certifié ISO 9001. Consommations mixtes/urbaines/extra-urbaines de la gamme i30 Nouvelle Génération (l/100km) : de 2,7 à 6,0/de 4,1 à 23/de 3,5 à 4,5. Emissions de CO₂ (en g/km) : de 27 à 145.

i40

À PARTIR DE
389 € / mois⁽¹⁾
sans apport

ENTRETIEN ET PERTE FINANCIÈRE INCLUS



- ◆ CLIMATISATION AUTOMATIQUE BI-ZONE
- ◆ AIDE AU STATIONNEMENT AV/AR
- ◆ SYSTÈME DE NAVIGATION EUROPE
- ◆ SYSTÈME D'ACCÈS MAINS-LIBRES ET DÉMARRAGE SANS CLÉ



(1) Exemple de prix TTC, au 14.09.2012, pour la Location en Longue Durée d'une Hyundai i40 1.7 CRDi 115 PACK Business Blue Drive - 6 cv - CO₂ 113g/km pour une durée de 48 mois et 60 000 kilomètres. Le loyer intègre la peinture métallisée et les prestations Entretien et Perte Financière. Sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuel non contractuel. Offre réservée aux Professionnels, valable jusqu'au 31.12.2012, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Colparc - SAS au capital de 6 000 000 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, Blvd Hausmann 75009 Paris. N° d'identification TVA intracommunautaire : FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS : 07 027 946 (www.orias.fr). Certifié ISO 9001. Consommations mixtes/urbaines/extra-urbaines de la gamme i40 (l/100km) : de 4,3 à 6,4/de 5,3 à 7/de 3,7 à 5,4. Emissions de CO₂ (en g/km) : de 112 à 158.



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

**Conditions
particulières
pour les artisans**

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

**Artisan débordé
ch. mutuelle pro
compétitive et efficace.**

**Mutuelle partenaire
de votre Chambre
de Métiers propose
réponse personnalisée.**

Mutuelle Bleue, partenaire historique des Professionnels Indépendants vous accompagne pour la mise en place d'une protection sociale complète et de qualité :

- La gestion de votre Régime Obligatoire (artisans et commerçants).
- Une offre globale en santé et prévoyance dans le cadre de la loi Madelin.
- Des garanties avantageuses pour votre entreprise et vos salariés.

Pour tous renseignements, rendez-vous dans l'une de nos agences de Midi-Pyrénées.



Santé - Prévoyance - Assurance

www.mutuellebleue.fr

PRESSING

UNE NOUVELLE RÉGLEMENTATION S'APPLIQUE À COMPTER DU 1^{ER} MARS 2013

En décembre 2012 est paru un arrêté interdisant progressivement l'utilisation du perchloroéthylène comme solvant de nettoyage à sec.

Depuis le 1^{er} mars 2013, les pressings contigus à des locaux occupés par des tiers ne peuvent ni installer ni remplacer une machine de nettoyage à sec par une machine fonctionnant au perchloroéthylène. Ces pressings doivent donc s'orienter vers l'aquanettoyage ou vers les nouveaux solvants. D'autre part, dès lors que le pressing est contigu à des locaux occupés par des tiers, il ne peut plus utiliser de machine au perchloroéthylène au-delà d'une certaine date déterminée en fonction de l'âge de la machine (voir tableau).

Machine mise sur le marché	Il faut la remplacer au plus tard
avant 31/12/1998	1 ^{er} /09/2014
entre 1 ^{er} /01/1999 et 31/12/2001	1 ^{er} /01/2016
entre 1 ^{er} /01/2002 et 31/12/2004	1 ^{er} /01/2018
entre 1 ^{er} /01/2005 et 31/12/2006	1 ^{er} /01/2019
entre 1 ^{er} /01/2007 et 31/12/2008	1 ^{er} /01/2020
entre 1 ^{er} /01/2009 et 31/12/2010	1 ^{er} /01/2021
entre 1 ^{er} /01/2011 et 28/02/2013	1 ^{er} /01/2022

L'arrêté paru en décembre 2012 renforce par ailleurs la réglementation de l'activité de nettoyage à sec quel que soit le solvant utilisé.

Alors pour quelle technologie opter ?

Les pressings peuvent choisir de remplacer leur machine de nettoyage à sec fonctionnant au perchloroéthylène par une machine de nettoyage à sec utilisant un autre solvant.

À côté du nettoyage à sec, l'aquanettoyage, peu répandu en France jusqu'à ce jour, voit tout à coup sa côte de popularité augmenter.

La CMA 31 est à votre écoute et vous accompagne dans vos démarches.

■ Les aides financières

L'assurance maladie propose des aides financières pour le remplacement d'une machine utilisant du perchloroéthylène par une machine aquanettoyage. L'aide est accordée pour l'achat d'un combiné comprenant :

- Une machine aquanettoyage assurant les fonctions de nettoyage et séchage, complétée par un équipement de transfert du linge humide.
- Un équipement d'aide au repassage (mannequin, topper).

En outre, une personne au moins dans l'entreprise devra réaliser une formation à l'aquanettoyage et à la prévention des risques.

Cette aide concerne les entreprises ayant au moins un salarié et est à demander auprès de la CARSAT.

L'Agence de l'Eau Adour-Garonne propose également une aide pour le remplacement d'une machine au perchloroéthylène, par une machine utilisant un solvant alternatif ou par un aquanettoyage. Cette aide sera forfaitaire.

Comme son nom l'indique, le solvant utilisé dans l'aquanettoyage est l'eau. Le linge est nettoyé grâce à l'ajout de produit contenant des tensio-actifs que l'on peut comparer à nos lessives classiques.

Le principal avantage pour l'exploitant de pressing, est que le nettoyage à l'eau n'est pas soumis à l'arrêté 2345 et à toutes ses contraintes. De plus, les fabricants de machines ont réalisé des prouesses technologiques ces dernières années, produisant des machines qui peuvent traiter 95 % des produits des clients.

CONTACT CMA 31 :

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

CONTACT CFET MIDI-PYRÉNÉES :

Confédération Française d'Entretien des Textiles : Alain Larrat au 06 08 21 60 91

■ Les solvants alternatifs au perchloroéthylène

• **Le KWL** est un hydrocarbure faiblement toxique. Il est cependant classé nocif. C'est un solvant inflammable. Il n'est pas classé CMR au vu des études actuelles.

• **Le siloxane**, ou D5 (décaméthylcyclopentasiloxane) est une silicone fluide utilisée jusqu'ici en cosmétique. Commercialisé en France

sous l'enseigne Sequoia, le D5 n'est pas classé CMR (cancérigène, mutagène ou reprotoxique) au vu des études actuelles. C'est un solvant inflammable.

• **Le Solvon K** est un hydrocarbure à fort pouvoir dégraissant. Il est également plus volatil qu'un hydrocarbure classique, ce qui permet un séchage plus rapide.

Il n'est pas classé CMR au vu des études actuelles. C'est un solvant inflammable.

• **Le Rynex 3^f** est un éther de glycol propylénique à fort pouvoir dégraissant. C'est un solvant inflammable. Il n'est pas classé CMR au vu des études actuelles.



ENTRE NOUS, C'EST PUREMENT PROFESSIONAL.

- DE 2,5 M³ À 17 M³ 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.

Citan : l'utilitaire compact premium par Mercedes-Benz

Offre spéciale jusqu'au 30 Juin 2013



Citan EASYPACK à partir de :

159 € H.T.¹¹
/mois¹²

Tout compris :

- Véhicule
- Extension de garantie
- Financement
- Maintenance

Mercedes-Benz Utilitaires

EASYPACK    

Le tout compris au meilleur prix.



Mercedes-Benz

(1) Exemple : Citan 109CDI 50 PD au prix tarif conseillé de 91/10/12 de 12.900€ HT¹¹ proposé en Crédit Facile sur 87 mois avec un 1er loyer de 3.100€ HT¹¹ suivi de 86 loyers mensuels de 159€ HT¹¹ et une option d'achat de 4.427€ HT¹¹, avec réserve d'un kilométrage total contractuel de 60.000 km. Coût total : 14.119€ HT¹¹ ou 15.169€ HT¹¹. Modèle présenté : Citan 109CDI 50 PD avec garniture métallique et jantes alliage 17 pouces, au prix tarif conseillé de 91/10/12 de 13.744€ HT¹¹ proposé en Crédit Facile sur 47 mois avec un 1er loyer de 3.100€ HT¹¹ suivi de 46 loyers mensuels de 179€ HT¹¹ et une option d'achat de 4.887€ HT¹¹ avec réserve d'un kilométrage total contractuel de 60.000 km. Coût total : 15.301€ HT¹¹ ou 16.341€ HT¹¹. Si vous ne souhaitez pas vous porter acquiesneur de votre véhicule, votre distributeur participant à l'opération vous en assure le retrait au terme du contrat pour le montant de l'option d'achat avec réserve d'un kilométrage total contractuel de 60.000 km. Offre exclusivement réservée aux professionnels pour le véhicule mentionné ci-dessus, commençant entre le 01/02/13 et le 30/06/13 et étant avant le 31/06/13, sous réserve d'acceptation de financer par Mercedes-Benz Financial Services France S.A. RCS Versailles 304 974 249. N° ORIAS 07001177.

(2) TVA en sus, hors assurances facultatives, hors prestations. (3) TVA en sus, hors assurances facultatives, avec prestation optionnelle de garantie ExtendPlus et maintenance SelectPlus pour 60.000 km.



Mercedes-Benz
Véhicules Industriels
TOULOUSE

Mercedes-Benz VI Toulouse

Établissement de Fenouillet

65 Route de Paris - BP 15129 - 31151 FENOUILLET Cedex

Tél. 05 62 75 82 00



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 : cobmoulis@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