

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**



Inondations du 18 juin 2013

La CMA mobilisée pour les artisans sinistrés

P. 4

Bimestriel n°96 • septembre-octobre 2013 • 1 €

**FUTURS CÉDANTS,
VENEZ RENCONTRER
NOS EXPERTS À LA CMA P. 6**

Les formations de la Chambre de Métiers
et de l'Artisanat de la Haute-Garonne

**Se former...
un atout pour l'avenir**
PROGRAMME 2^e SEMESTRE 2013

CMA
Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

**LA FORMATION
FAIT SA RENTRÉE**
P. 33

ANNONCES
TRANSMISSION P. 7


**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**
Haute-Garonne

Prêt Express
SOCAMA sans caution personnelle



Avec le Prêt Express, équipez votre entreprise sans engager votre patrimoine personnel.

Vous souhaitez moderniser votre entreprise, agrandir votre magasin ou acheter un véhicule ?
Financez vos projets avec le Prêt Express SOCAMA sans caution personnelle : un prêt garanti jusqu'à 30 000 €*.
Aucune caution personnelle n'est demandée. Toujours aux côtés des Professionnels, Banque Populaire vous accompagne dans tous vos projets d'investissements courants.

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.



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



La cellule de crise a recensé tous les sinistrés afin de calibrer les aides à apporter pour remettre en état les infrastructures et accompagner les entreprises. P 4

■ ÉVÉNEMENT

4 **INONDATIONS DU 18 JUIN 2013**
la CMA 31 mobilisée pour les artisans sinistrés

■ ACTUALITÉS

6 **LA JOURNÉE DES EXPERTS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE**
futurs cédants, venez rencontrer nos experts à la CMA

7 **AFFAIRES** à céder

8 **LE SALON DES ARTS ET DU FEU 2013**
les faïenciers de Martres Tolosane, invités d'honneur du salon

S STRATÉGIES



Accueillez un étudiant dans votre entreprise ! P16

■ ENTREPRISE

10 **CHEFS D'ENTREPRISE** affichez vos couleurs

12 **TROPHÉES DU COMMERCE**
Daisy Krenzer, récompensée pour son dynamisme commercial

13 **INTERVIEW** Laurent Lepage
membre du club ambassadeurs de l'apprentissage

14 **ARTISANS** formez vos futurs salariés !

16 **CREADIF** : sensibiliser des apprentis à l'esprit d'entreprise

17 **EMPLOI ET QUALIFICATION** l'artisanat à la rescousse

18 **L'ARTISANAT, RÉSERVOIR D'EMPLOIS**
des postes à pourvoir, l'apprentissage pour y accéder

20 **UNIVERSITÉS RÉGIONALES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT**
innover pour relever le défi de la formation

■ 1 JOUR AVEC...

24 **UN FABRICANT DE JOUETS EN BOIS**
les jouets du Père Charbeau

■ CAS D'ENTREPRISE

26 **PLOMBERIE IEGC** investir sur l'humain

■ RÉUSSITE

28 **LES MATÉRIAUX D'ANTAN** l'export, une évidence

D DOSSIER

BIEN ACHETER POUR SOIGNER SA MARGE !

Dans les grandes entreprises, la gestion des achats a donné naissance à une fonction à part entière, celle d'acheteur. Et vous, qu'avez-vous mis en place ? P. 29



P PRATIQUE



C'est dans une ambiance confraternelle que 10 Présidents de CMA se sont réunis à Clermont-Ferrand, le 23 juillet 2013. P 41

■ FORMATION

33 **LA FORMATION** fait sa rentrée !

■ ESM

34 **AP N'GO** Jérémie Darchy : un apprenti boulanger en Italie

36 **ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS ET LE GROUPE SPEEDY**
un partenariat réussi

■ TERRITOIRE

38 **TOULOUSE CENTRE-VILLE** de nouvelles règles de déplacement

39 **CMA 31 ET SICOVAL** un partenariat pour installer les entreprises artisanales et développer l'emploi

40 **LE 10 JUIN 2013** Club Entrepreneurs à Nailloux

41 **LES ARTISANALES DU COMMINGES 2013** 18 ans après leur création : une majorité assumée

■ EXPORT

42 **MATINALE DE L'EXPORT** comment réussir à l'export ? Avec quels outils ? Quels financements ?

R REGARDS

■ ENVIRONNEMENT

44 **ENVOL** engagement Volontaire des entreprises pour l'environnement

46 **AMIANTE** mobilisation générale !

É DITO



Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Sommes-nous sortis de la crise ? »

Rien n'est moins sûr. Néanmoins, quelques frémissements apparaissent avec une consommation qui augmenterait « légèrement ».

Pourtant, les artisans ne semblent pas tous avoir le moral. Je pense en particulier à ceux du bâtiment. Hier, ils étaient nombreux à manifester (dans l'ordre et le respect des biens d'autrui) pour demander un peu d'attention, un peu d'écoute et surtout un peu plus de justice et d'équité.

Dois-je rappeler que les artisans ne vivent que de leur travail... et c'est bien. Cela étant dit, s'ils n'attendent ni aide ni soutien financier, ils aimeraient bien ne pas être pénalisés par des mesures inadaptées qui les appauvrissent et les précarisent.

N'oublions pas que notre secteur est le seul à embaucher des jeunes et des moins jeunes. Il ne faudrait donc pas que demain, il soit définitivement lassé et qu'il laisse la place à un auto-entreprenariat sans avenir...



Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de la Haute-Garonne. Ce numéro comprend un supplément « Guide Santé / Prévoyance / Retraite » jeté sous la couverture.

Le Monde des artisans n°96 – Septembre-octobre 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, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénelon, Guillaume Geneste, Thomas Hubert, Véronique Méot, Delphine Pavan-Sompayrac, François Sabarly – Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse – Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com – Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com – Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr – 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 Granddidier – N° commission paritaire : 0316 T 86957 – ISSN : 1271-3074 – Dépôt légal : septembre 2013 – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Epinal.



PEFC 10-31-1260

Événement

Haute-Garonne

INONDATIONS DU 18 JUIN 2013

La CMA 31 mobilisée pour les artisans sinistrés

Un accompagnement des entreprises sinistrées

Dès le lendemain du sinistre, le Président Besnier a demandé aux services de l'antenne de Saint-Gaudens de se rendre sur le terrain pour faire un premier constat des dégâts causés dans les entreprises artisanales et mettre en œuvre un accompagnement personnalisé auprès des entreprises sinistrées afin de suivre leur situation régulièrement.

La visite du Président Besnier auprès des artisans sinistrés

Le 25 juin, lorsque Saint-Béat fut à nouveau accessible, Louis Besnier est venu rencontrer les artisans regroupés à la mairie de la commune puis a fait une visite de la rue commerçante. Là, le constat est terrible : vitrines totalement éventrées, boue ayant envahi les sols et hauteur d'eau ayant atteint plus de deux mètres, détruisant toute l'activité commerciale et



Saint-Béat frappée par les inondations.

© PHOTOS - DR

artisanale. Pas une seule entreprise, pas un seul commerce n'a pu résister aux flots de la Garonne.

La commission d'attribution du fonds de calamités a accordé une aide à 27 artisans

La commission était composée du Président Louis Besnier, de Pascal

Sala, élu de la CMA sur le secteur du Comminges, de Véronique Zabotto, artisane coiffeuse à Montréjeau ayant œuvré bénévolement pour aider des artisans sinistrés, de Christophe Thouy, secrétaire général de la sous-préfecture de Saint-Gaudens, de Yves Yvinez, secrétaire général de la

La remise des chèques aux artisans s'est faite en mairie de Gourdan Polignan et de Saint-Béat, le jeudi 11 juillet par le Président Besnier aux artisans sinistrés, puis par courrier pour les derniers dossiers traités.



Remise des chèques en présence de M. Serge Launay, maire de Gourdan Polignan.



Remise des chèques en présence de M. Hervé Peréfarres, maire de Saint-Béat.

Les coiffeuses de Saint-Béat ont repris leurs ciseaux !

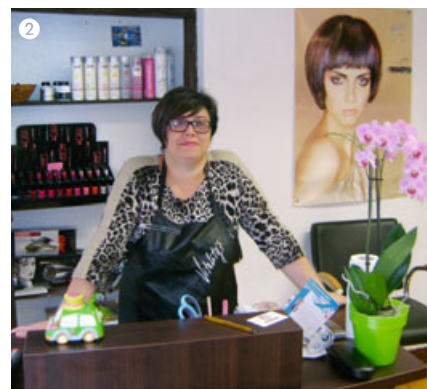
Les artisans et commerçants reprennent progressivement leur activité. L'épicerie a ouvert dans un bâtiment provisoire avant les travaux de remise en état. La pharmacie a repris son activité ainsi que le cabinet médical.

Et les deux salons de coiffure sont à nouveau ouverts, celui de Michèle André et celui de Carole Benbennai, dans des locaux temporaires mais aménagés de façon très agréable. Et au dire de ces coiffeuses, la population après avoir souffert de ces inondations, redécouvre l'importance de l'artisanat et du commerce de proximité.

Ces deux reprises d'activité ont été facilitées par l'aide financière de la Chambre de métiers et de l'artisanat et la mise à disposition de matériel par le



syndicat de la coiffure. Même si tous les problèmes sont loin d'être résolus, ce début de reprise donne à Saint-Béat un espoir de renouveau.



1. Salon Alize de Michèle André avec sa salariée.
2. Salon de Carole Benbennai.

CMA 31 et de Jean-François Agnès, responsable de l'antenne de Saint-Gaudens.

La CMA, acteur de la reconstruction de l'économie locale

La CMA 31 est membre de la cellule de crise de la préfecture pour défendre les besoins des entreprises artisanales. La cellule de crise a recensé tous les sinistres afin de calibrer les aides à apporter pour remettre en état les infrastructures et accompagner les entreprises.

L'antenne de Saint-Gaudens reste totalement à votre service pour vous conseiller et monter les dossiers financiers.

CONTACT CMA 31 :

Antenne de Saint-Gaudens : Didier Ricou ou Jean-François Agnès
au 05 61 89 17 57,
stgaudens@cm-toulouse.fr



Pour les artisans directement sinistrés ou subissant les conséquences économiques des inondations, vos contacts directs :

• RSI

Étalement de cotisations, délais de paiement, intervention du fonds social : Permanence du RSI à Saint-Gaudens tous les mercredis et vendredis de 9h à 12h et de 14h à 16h à la maison des associations rue du Pradet. Brigitte.Castel@midipyrenees.rsi.fr

• DIRECCTE

Chômage partiel pour les salariés : DIRECCTE, M^{me} Campourcy au 05 62 89 82 19, nathalie.campourcy@travail.gouv.fr

• URSSAF

Étalement, délais de paiement des cotisations sociales, tél. : 0821 0821 33, urssaf.fr

• DIRECTION DES SERVICES FISCAUX

Délais de paiement TVA, réduction sur dossier de la Contribution foncière des entreprises, de l'IS ou de l'IR. Service des impôts des entreprises de Saint-Gaudens, place du Pilat de 8h30 à 12h et de 13h30 à 16, tél. : 05 61 94 85 20, sie.saint-gaudens@dgfip.finances.gouv.fr

Aide de la Région Midi-Pyrénées

- Subvention de 40% maximum de l'assiette éligible plafonnée à 20 000€ ht
- Assiette éligible : intervention de prestataires externes pour la remise en état de locaux et machines, nettoyage, remise en route, rafraîchissement de locaux, réparation de machines et outils de travail, réparation de véhicules professionnels.
- La subvention sera réajustée en fonction des indemnités d'assurances perçues.

Aide du Conseil Général de la Haute-Garonne

- Subvention de 25% maximum de l'assiette éligible pour les investissements inférieurs à 20000€ht. L'aide est plafonnée à 7500€ht.
- Subvention de 20% maximum de l'assiette éligible pour les investissements supérieurs à 20000€ht. L'aide est plafonnée à 50000€ht.
- Assiette éligible : tout investissement permettant de redémarrer l'activité.
- La subvention sera réajustée en fonction des indemnités d'assurances perçues. Les dossiers doivent être déposés avant le 31 décembre 2013.

Aide de la DIRECCTE et de la CMA

Pour les artisans employeurs, ayant dû mettre des salariés en chômage partiel suite au sinistre ou aux conséquences économiques, un dispositif de soutien avec bilan de compétence et orientation vers des formations sera mis en place pendant les périodes d'inactivité, ceci avec pour objectif d'améliorer les compétences des salariés bénéficiaires.

La CMA sollicite le Fonds de Calamités et de Catastrophes Naturelles

Le fonds de calamité des catastrophes naturelles est mobilisé et un financement est obtenu auprès de l'APCMA, Assemblée Permanente des CMA pour accorder une aide de première urgence de 1 500 € par entreprise.

Un courrier auprès des artisans des 46 communes reconnues sinistrées par l'arrêté ministériel du 28 juin, des visites d'entreprises et une journée de permanence à la mairie de Saint-Béat (la permanence s'est tenue conjointement avec celle du RSI) permettent d'identifier les artisans sinistrés et de remplir les fiches d'enregistrement des calamités. Trois agents de l'antenne de Saint-Gaudens ont été mobilisés pour cette mission.



LA JOURNÉE DES EXPERTS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

FUTURS CÉDANTS, VENEZ RENCONTRER NOS EXPERTS À LA CMA

La CMA de la Haute-Garonne organise une journée entièrement dédiée à la transmission - reprise d'entreprise le 2 décembre 2013.

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

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

Si vous souhaitez participer à cette journée, contactez le Pôle transmission-reprise de la CMA.

Programme

- **9h Accueil des participants** Petit-déjeuner. Diffusion d'offres de cession et profils de repreneurs.
- **9h 30 Introduction par Louis Besnier** président de la CMA de la Haute-Garonne. Présentation de l'offre de services de la CMA.
- **De 10h à 12h Conférence : « Transmettre son entreprise et optimiser fiscalement son patrimoine »**
Modalités juridiques de la transmission. Intervenant : Avocat/Notaire.
Le coût fiscal de la transmission. Intervenant : expert-comptable.
Optimiser la gestion de son patrimoine : Conseil en gestion patrimoniale.
- **12h à 14h repas sous forme de buffet.**
- **Des rendez-vous avec les experts de 14h à 18h** Chaque participant pourra rencontrer les experts de son choix : avocat, notaire, expert-comptable, conseil en gestion de patrimoine (sur RV) et/ou assister aux ateliers.
- **14h à 15h Atelier : Combien vaut mon entreprise ?** Intervenant : Expert-comptable
- **15h à 16h30 Atelier « Les conditions de départ en retraite »** Intervenant : RSI

CONTACT :

Pôle transmission-reprise au 05 61 10 47 14, nwatek@cm-toulouse.fr



Un exemple réussi de reprise d'entreprise

Yannick Padié boulanger à Toulouse

M. Padié a repris fin 2008, la «Boulangerie du coin» dans le quartier La Vache à Toulouse, dans le cadre d'une reconversion professionnelle. Il était responsable achat et logistique dans l'aéronautique depuis plus de 10 ans. Il s'agissait d'un retour aux sources, puisque son père avait lui-même été artisan boulanger pendant de nombreuses années.

Pour la préparation de son projet, il a été accompagné par la CMA de la Haute-Garonne et a bénéficié de diverses prestations : conseils sur le montage du projet, diagnostic hygiène préalablement à la reprise, obtention d'un prêt d'honneur de 10 000 € et un suivi sur les premiers mois post reprise afin de faire des points régu-



M. Padié, boulanger à Toulouse et M. Besnier, Président de la Chambre de métiers lors de la remise des trophées de la reprise à l'occasion du dernier salon de l'Entreprise Midi-Pyrénées.

liers sur l'évolution de son activité. Au niveau professionnel, Yannick Padié a suivi des formations dans plusieurs boulangeries et son père a mis entre parenthèses sa retraite pour l'accompagner sur les premiers mois de l'activité et compléter sa formation. Depuis la reprise, son

La Boulangerie du coin

- **Nom :** Yannick Padié
- **Activité :** Boulangerie-Pâtisserie
- **Adresse :** 1 rue Marguerite Duras 31200 Toulouse
- **Mail :** 05 62 72 89 60
- **Date de création :** Reprise en décembre 2008
- **Forme juridique :** SARL
- **Nombre de salariés :** 7 salariés

activité progresse chaque année et l'entreprise compte aujourd'hui 5 vendeuses, un pâtissier et un boulanger. Cette reprise réussie a permis à M. Padié d'obtenir un trophée régional, en 2012, récompense décernée chaque année par les Chambres de Métiers et de Commerce. Il a ainsi bénéficié d'un prix de 1 500 €, d'une tablette numérique et d'un film de présentation de son entreprise. Pour 2013, la remise des prix aura lieu le 27 novembre prochain à Diagora Labège dans le cadre du salon de l'Entreprise Midi-Pyrénées.

Affaires à céder

■ Offre n° 45971

PÂTISSERIE

Chef-lieu de canton à 30 km au Sud Est de Toulouse, pâtisserie traditionnelle, excellente notoriété depuis 1969. Emplacement privilégié dans rue commerçante du centre-ville. Exploité par chef d'entreprise + 1 salarié à temps plein. Local de 120 m², labo de 35 m², magasin de 27 m², salle de pause et réserves de 63 m². Équipement conforme et complet. Four et laminoir récents. CA : 188 050 €. Loyer : 700 €/mois HT. Possibilité vente des murs. Prix du fonds : 90 000 €. **Contact : M^{me} Gaigné au 05 61 10 47 92**

■ Offre n° 49892

AFFAIRE SPÉCIALISÉE EN DÉCOUPE, PERÇAGE BÉTON, RENFORCEMENT DE STRUCTURES

Clientèle de donneurs d'ordre groupes et entreprises BTP. Importante notoriété. Très bonne rentabilité. CA : 420 000 €. Prix du fonds : 180 000 €. Accompagnement par cédant. Plusieurs options. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

■ Offre n° 49886

INSTITUT DE BEAUTÉ

A céder cause santé, institut de beauté haut de gamme créé en 2007 dans commune en expansion du nord Toulousain. Local neuf de 48 m² avec 4 cabines. Aménagement et équipement en parfait état (tables électriques, UV, climatisation, onglerie). Situé dans centre commercial (professions médicales) avec plusieurs parkings. CA : 51 000 €. Loyer : 750 €/mois HT. Prix du fonds : 27 000 €. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

■ Offre n° 49861

COIFFURE MIXTE

Salon situé dans chef-lieu canton du Lauragais. Exploité depuis 30 ans par chef d'entreprise et un salarié. Clientèle fidélisée et diversifiée. Local de 50 m² avec équipement complet : 3 bacs, 3 postes de coiffage, 1 casque, 2 cumulus et 5 sièges d'attente. Situé en centre-ville, parking à proximité. Possibilité d'accompagnement du cédant. Potentiel de développement. CA : 73 602 €. Loyer : 500 €/mois TTC. Prix du fonds : 59 000 €. **Contact : M^{me} Gaigné au 05 61 10 47 92**

■ Offre n° 49846

AFFAIRE DE RAMONAGE

À vendre cause retraite. Située au centre de la Haute-Garonne. Bonne notoriété, exploité seul. Important fichier clients de particuliers. Convierait pour nouvelle installation ou complément d'activité existante. Véhicule et matériel complets adaptés. CA : 62 000 €. Prix de vente : 40 000 €. Accompagnement proposé. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

■ Offre n° 49836

COIFFURE MIXTE

Situé Sud Toulouse dans zone de chalandise de 10 000 habitants. Emplacement dans principale rue commerçante. Local de 75 m² fonc-

tionnel et en très bon état. Pièce à l'étage de 12 m², buanderie, petite cour d'agrément. 9 postes de coiffage, 3 postes de lavage. CA : 69 000 €. Loyer : 860 €/mois. Bail neuf. Prix du fonds : 50 000 €.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

■ Offre n° 49837

ENTREPRISE DE NETTOYAGE DE LOCAUX

Située à Toulouse. Clientèle fidèle de syndicats pour l'entretien des parties communes et d'entreprises pour les nettoyages de fin de chantiers et le nettoyage de bureaux. Interventions sur Toulouse et son agglomération. Activité exploitée avec 5 salariés (4 en équivalent temps plein) et le dirigeant. Matériel nécessaire à l'activité. CA : 166 966 €. Prix du fonds : 55 000 €. Accompagnement du repreneur proposé. **Contact : M^{me} Roth au 05 61 10 47 19**

■ Offre n° 49803

MENUISERIE BOIS ÉBÉNISTERIE

À céder menuiserie bois ébénisterie située au Nord Est de la Haute-Garonne. Clientèle de particuliers et d'architectes pour produits sur mesure de fermeture du bâtiment et agencement intérieur et extérieur. Équipement complet. 6 salariés. Locaux de 2 640 m², aires de stationnement. Loyer de 1 800 €/mois. Possibilité logement de fonction. CA : 801 000 €. Prix du fonds : 100 000 €. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

■ Offre n° 49433

BOUTIQUE 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° 49509

ACTIVITÉ DÉMÉNAGEMENT, GARDE-MEUBLES, LOCATION DE BOX

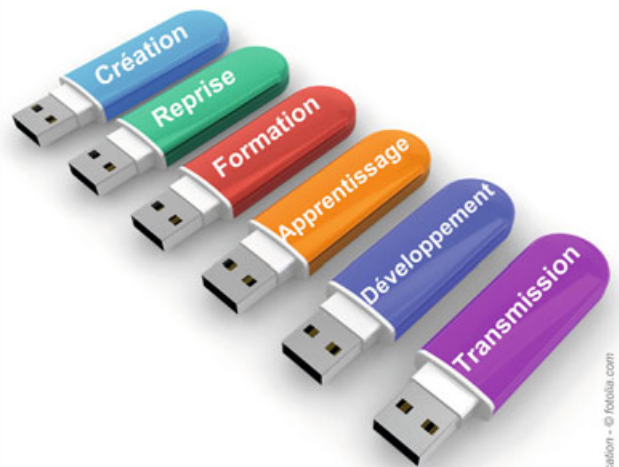
Située agglomération toulousaine, secteur géographique porteur. Clientèle de particuliers et entreprises. Affaires à bonne notoriété, exploitée en SARL. Affilié Groupe national, certifié ISO 9001. 1 commercial, 6 chauffeurs/déménageurs. 5 véhicules, matériel de manutention. Local de 1 100 m² sécurisé 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 fonds : 350 000 €. Vente de l'immobilier d'entreprise possible. Accompagnement cédant proposé. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

La CMA vous accompagne dans vos projets



Chambres de Métiers et de l'Artisanat

Haute-Garonne



Construisez votre avenir avec la CMA 31



www.cm-toulouse.fr

05 61 10 47 47

Dans le cadre de nos accompagnements, nous nous engageons au respect de la confidentialité sur les informations et les documents que vous nous confiez.

A

Actualités

Haute-Garonne

■ Attention : arnaques aux créations de sites Internet

De plus en plus d'artisans nous signalent être démarchés par des sociétés de vente de sites internet aux méthodes douteuses. Nous vous invitons à la plus grande prudence. Lisez attentivement les conditions de vente et laissez-vous le temps de la réflexion avant de signer tout contrat.

PLUS D'INFOS :
contact CMA 31
au 05 61 10 47 47

Le Monde des Artisans à lire et à partager

Notre magazine
vous a plu !

Pensez à en faire
profiter votre
clientèle en
le laissant à
disposition
dans vos
espaces
d'attente.



LE SALON DES ARTS ET DU FEU 2013

LES FAÏENCIERS DE MARTRES TOLOSANE, INVITÉS D'HONNEUR DU SALON

Le Salon des arts et du feu se déroulera les 1^{er}, 2 et 3 novembre

Il accueillera plus de 100 exposants et plus de 10 000 visiteurs sont attendus sur les trois jours de la manifestation.

La CMA, partenaire du Salon depuis ses débuts, assurera deux animations :

■ L'îlot des créateurs de Midi-Pyrénées

Depuis 2012, le Salon accueille l'« îlot des créateurs de Midi-Pyrénées ».

Organisé par les chambres de métiers et de l'artisanat, il s'agit d'un espace permettant d'accueillir des artisans d'art récemment installés et primo exposant du salon.

Après une sélection rigoureuse effectuée par un jury présidé par Carole Delga, députée maire de Martres-Tolosane et par Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, 7 artisans ont été retenus sur des critères de qualité et d'originalité des produits présentés.



Artisans présents sur l'« Îlot des créateurs de Midi-Pyrénées » 2013

- Ariane Blanquet, **Mosaïa**, mosaïste d'art à Toulouse (31)
- Nathalie Sajous, **Nathalie Sajous Mosaïque**, mosaïste d'art à Montmaurin (31)
- Bernard Gurder, **Tourn'atour**, tourneur sur bois à Saint-Lys (31)
- Marie Dominique Bourdon Belin, **MD Bijoux**, créatrice de bijoux à Espeyrac (12)
- Anne Quintin, **Atelier Anne Quintin**, créatrice de bijoux à Saint-Martin du Vers (46)
- Friedbert Wittich, **FW Art**, créateur de mobilier et luminaire à Albi (81)
- Gilly Wittington, potier céramiste à Saint-Léonard (32)

■ Le concours de stand du Salon

Un concours de stand sera organisé par la Chambre de métiers et de l'artisanat en partenariat avec la Banque Populaire, les ciments Lafarge et l'Office du Tourisme de Martres-Tolosane. Il récompensera les efforts réalisés par les artisans sur la présentation des produits exposés et sur la communication de l'entreprise et de ses savoir-faire.

Nouvel élu à la CMA 31

Monsieur Christian Lo Piccolo, artisan boucher à Villemur sur Tarn, a intégré l'équipe des élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, lors de l'assemblée générale le 24 juin dernier en remplacement de M^{me} Beinat qui a quitté le département.





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
6 Avenue du 8 mai 1945 - 31520 RAMONVILLE St-AGNE - 05 62 19 23 19
32 Boulevard de Joffrey - 31600 MURET - 05 34 47 12 78



www.laudis.fr



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

CHANGER_ Innover Autrement. (1) Prix au 01/01/2013 du Nissan JUKE Visia 1.6L 117 ch après déduction de 1 300 € de remise, 700 € d'aide à la reprise et 300 € de prime à la casse pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans d'une puissance 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 JUKE Visia 1.6L 117 ch neuf du 01/01/13 au 28/02/13 chez les Concessionnaires NISSAN participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, Versailles n° B 699 809 174 - Z.A. du Parc de Pissaloup - 8, avenue Jean d'Alembert - 78194 Trappes Cedex.

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

Le groupe Laudis AUTOMOBILES a reçu le trophée NISSAN GLOBAL AWARDS 2012 du meilleur concessionnaire FRANCE qui présente un niveau «best of the best» dans la performance commerciale et la qualité vente et après-vente.

**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.

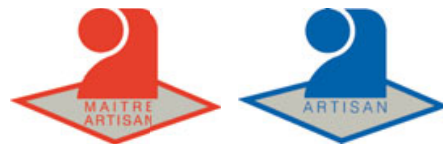


Santé - Prévoyance - Assurance

www.mutuellebleue.fr

CHEFS D'ENTREPRISE

Affichez vos couleurs



Distinguez-vous. Valorisez votre savoir-faire et justifiez auprès de votre clientèle votre qualification.

Qualité d'artisan

Conditions à remplir pour bénéficier de la qualité d'artisan :

- Vous possédez un diplôme dans le métier pratiqué (minimum CAP).
- Ou
- Vous exercez à titre indépendant depuis 6 ans.

CONTACTEZ :

le Répertoire des Métiers au 05 61 10 47 09 qui vous proposera deux modèles d'affichettes autocollantes à apposer sur votre vitrine ou votre véhicule professionnel. Vous pourrez également l'insérer sur vos devis, factures, publicités...

Titre de maître artisan

Rejoignez les **546 maîtres artisans** de la Haute-Garonne et obtenez vous

aussi la plus haute distinction de l'artisanat. **Trois possibilités pour bénéficier du titre :**

- BM + 2 ans de pratique professionnelle (dans ce cas, le titre est octroyé directement par le Président).
- Diplôme équivalent au BM (minimum BP) + 2 ans de pratique professionnelle + module en gestion + module en pédagogie/psychologie (suivis dans le cadre de la formation au BM).
- 10 ans d'ancienneté en tant que chef d'entreprise artisanale et un savoir-faire reconnu au titre de la promotion de l'artisanat OU une participation à des actions de formation.

Dans les 2 derniers cas, seule la Commission Régionale de Qualification

statuera sur l'obtention de ce titre. (Source: Article 3 du décret n° 98-247 du 2 avril 1998)

POUR UN ACCOMPAGNEMENT :

lors de la constitution de votre dossier. Contact CMA : Laurence Rodriguez au 05 61 10 47 24 ou lrodriguez@cm-toulouse.fr

Après l'obtention du titre, vous pourrez vous procurer auprès du Répertoire des Métiers deux modèles d'affichettes dont le logo est protégé au plan national (toute utilisation abusive expose à des sanctions).

Et depuis 2013, vous pouvez également acquérir un pin's relatif à ce titre :



ARTISANS

Vous souhaitez embaucher, pensez aux emplois francs

Emplois
Francs

Permettre à tous les jeunes d'accéder au monde du travail quelques soit leur lieu d'habitation

Une nouvelle aide à l'embauche pour les jeunes issus de zones urbaines sensibles (ZUS).

Une nouvelle mesure en faveur de l'emploi des jeunes est lancée par décret publiée au JO du 26 juin 2013.

Une entreprise du secteur marchand qui embauche en CDI et à temps plein, un salarié de moins de 30 ans, en recherche d'emploi et résidant dans une ZUS, peut bénéficier d'une aide forfaitaire de l'Etat de 5 000 €. Ce dispositif est mis en place pour une durée expérimentale de trois ans. Pour être éligible, l'embauche doit

concerner un jeune qui remplit toutes les conditions suivantes :

- être âgé de moins de 30 ans à la date de l'embauche,
- avoir été en recherche d'emploi pendant au moins 12 mois au cours des 18 derniers mois,
- résider, depuis au moins 6 mois consécutifs, dans l'une des 30 communes concernées (Toulouse, Cugnaux, Amiens, Clichy-sous-Bois, Montfermeil, Fort-de-France, Le Lamentin, Grenoble, Echirrolles, Fontaine, Saint-Martin-d'Hères,

Saint-Martin-le-Vinoux, Lille, Croix, Haubourdin, Hem, Loos, Mons-en-Barœul, Roubaix, Seclin, Tourcoing, Wattrelos, Marseille, La Ciotat, Perpignan, Saint-Quentin, Sarcelles, Garges-lès-Gonesse, Gonesse, Villiers-le-Bel).

Un formulaire de demande est téléchargeable sur le site www.ville-gouv.fr.

POUR PLUS RENSEIGNEMENTS :

Contact CMA 31 : Marie Laure Faugères au 05 61 10 47 20 ou mlfaugeres@cm-toulouse.fr



MAAF PRO S'ENGAGE

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



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

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 20h et le samedi de 8h30 à 17h

Connectez-vous sur

maafpro.fr



PRO

la référence qualité pro

TROPHÉES DU COMMERCE

Daisy Krenzer, récompensée pour son dynamisme commercial

Forte d'une expérience professionnelle significative et titulaire du brevet professionnel, cette jeune entrepreneure a exercé un peu moins d'un an en tant que coiffeuse à domicile avant d'ouvrir son propre salon de coiffure à Toulouse.

Pour mener à bien son projet, elle a choisi la reprise et a racheté au printemps 2012, un salon implanté au cœur du quartier des Sept Deniers.

Des travaux d'aménagement ont permis de rendre le salon plus accueillant grâce à une décoration moderne et chaleureuse et une véritable terrasse extérieure où les clients peuvent profiter aux beaux jours d'un confortable espace détente.

Le cadre étant posé, Daisy Krenzer a déployé toute son énergie pour mettre en place une véritable démarche commerciale et dynamiser son activité.

Elle a su séduire la clientèle en proposant de larges horaires d'ouverture, une nocturne le vendredi et depuis le mois de mai une formule « Happy Mardi » qui offre des tarifs réduits. Au-delà des supports classiques de communication que sont carte de visite et carte de fidélité, elle utilise les réseaux sociaux comme Facebook et a su rendre vivant son site internet qu'elle met à jour régulièrement avec sa rubrique actualités.

Les opérations d'animations dans le salon mais aussi la commercialisation de matériel de coiffage via les comités d'entreprise lui permettent de dynamiser l'activité et de se faire connaître.

C'est donc en toute logique que la jeune chef d'entreprise s'est vue

C'est le Président de la CMA 31, Louis Besnier, qui a remis le Prix du dynamisme commercial à la jeune chef d'entreprise, Daisy Krenzer.



décerner un prix du dynamisme commercial dans le cadre des Trophées du Commerce organisés par la Chambre de commerce et d'industrie et pour lesquels la Chambre de métiers et de l'artisanat est partenaire.

Elle a reçu son prix des mains du Président Besnier au cours d'une soirée festive qui s'est déroulée à La Grainerie de Balma le 24 juin dernier.

Dynamique mais aussi perfectionniste, Daisy recherche l'excellence professionnelle et prépare le brevet

Le twenty Nine

- **Nom :** Daisy Krenzer
- **Activité :** coiffure
- **Adresse :** 29 rue Edmond Guyaux 31200 Toulouse
- **Tél :** 05 61 57 01 36
- **Date de création :** 14/05/2012
- **Forme juridique :** SARL
- **Nombre de salariés :** 1 apprentie
- **Site Internet :** www.letwentynine.fr

de maîtrise pour obtenir plus tard le titre de maître artisan ; elle souhaite aussi participer à la formation des jeunes et a accueilli dans son salon sa première apprentie.

CONTACT CMA :
Pôle transmission-reprise
au 05 61 10 47 14,
nwatek@cm-toulouse.fr

INTERVIEW

Laurent Lepage membre du club ambassadeurs de l'apprentissage

LMA : Pouvez-vous en quelques mots vous présenter ?

Laurent Lepage : À ce jour, je suis chargé d'affaire du pôle couverture des Toitures Midi-Pyrénées et je vais devenir le nouveau gérant de la SCOP dans quelques semaines.

Après mon apprentissage au sein des compagnons du devoir, j'ai effectué le Tour de France afin de parfaire mon expérience de 2000 à 2006.

Plusieurs expériences professionnelles dont la gestion d'un centre de formation pendant 3 ans, m'ont amené à côtoyer des apprentis, pour preuve ma récente fonction de pilote pour les 42^{es} Olympiades des Métiers.

Actuellement dans l'entreprise, il y a 2 contrats d'apprentissage, 4 contrats de professionnalisation (dont un préparant une licence) et nous recevons 2 jeunes en stage chaque année dans le cadre du BTS.

LMA : Vous avez été sollicité pour faire partie du Club « Les Ambassadeurs de l'apprentissage » : qu'est-ce qui vous a incité à adhérer au club ?

L. L. : Quand on est un professionnel, il faut se soucier de l'avenir du métier. Et l'avenir du métier passe par la transmission.

Dans le cadre du Club, on fait de la communication de proximité. C'est presque du bouche-à-oreille et ça ne peut que faire effet boule de neige. J'ai participé à la 1^{re} soirée du Club des Ambassadeurs. Le fait de se réunir en petit groupe autour d'une table sous forme de jeu questions réponses a créé une émulation. Échanger a permis d'avancer et de poser les actions à mener vis-à-vis de nos collègues.

LMA : Que diriez-vous à un chef d'entreprise qui n'a jamais pris d'apprentis pour l'inciter à en former ?

L. L. : Ce qui est important, c'est de repositionner ce qu'est un apprenti. Il va évoluer en fonction des personnes qu'il rencontre et de son environnement. Prendre un jeune, c'est un défi. Au-delà de l'aspect temps et énergie passés, il faut avant tout considérer le potentiel. D'où la nécessité de se faire accompagner dans son recrutement pour bien l'évaluer. La personne qui n'a jamais pris d'apprentis, la question à lui poser est : c'est quoi ta relève ?

LMA : Quelles sont, selon vous, les principales qualités du maître d'apprentissage ?

L. L. : Un bon maître d'apprentissage c'est :

- se souvenir du jeune qu'on était,
- être exigeant,

■ être à l'écoute, disponible,

■ poser les bases, fixer les règles : l'apprentissage c'est comme un sport où nous sommes l'arbitre et l'apprenti évolue sur notre terrain de jeu,

■ faire confiance à l'apprenti : lui dire qu'on a confiance en lui à condition qu'il respecte son environnement.

Projet mené en partenariat avec la Mission Locale Toulouse et financé à parité par l'État et la Région Midi-Pyrénées dans le cadre du contrat d'objectif et de moyens.

CONTACT :

Vous souhaitez en savoir plus sur le Club « Les ambassadeurs de l'Apprentissage », contact CMA : Géraldine Zézot au 05 61 10 71 26 ou cad@cm-toulouse.fr

Toitures Midi-Pyrénées

- Nom : Laurent Lepage
- Activité : Travaux de charpente couverture
- Adresse : 4 impasse Jean Sébastien Bach à Toulouse (31200)
- Tél : 05 34 25 77 12
- Date de création : 1989
- Forme juridique : SCOP
- Nombre de salariés : 25



MINOTERIE MERCIER-CAPLA
Certifiée ISO 22000 (Qualité et Sécurité Alimentation)
- Farines traditionnelles de qualité pour Boulangerie et Pâtisserie
- Farines certifiées FQB pour la Banette
- Une large gamme de farines prêtes à l'emploi pour satisfaire tous les goûts
Rue du Moulin - 09700 Saverdun
tél 05 61 60 30 09 - fax 05 61 60 46 67
e.mail mercier-capla@wanadoo.fr

& DISTRIBUTION BOULANGERIE-PÂTISSERIE
- Distribution de produits traditionnels pour les professionnels de la Boulangerie-Pâtisserie et de la restauration
Rue du Moulin - 09700 Saverdun - tél 05 61 68 42 38 - fax 05 61 57 56 07

Qualité - Proximité - Service
Notre passion votre exigence

ARTISANS

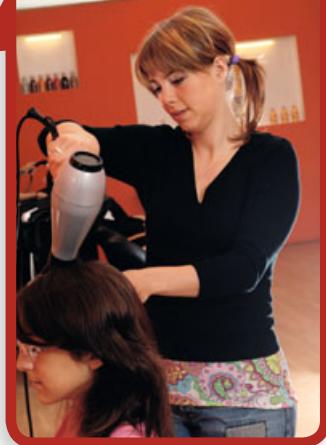
Formez vos futurs salariés !

Former un apprenti est un investissement pour l'avenir de votre entreprise.

Maîtres d'apprentissage : parce que nous sommes à votre écoute, depuis le mois de septembre nous vous proposons un stage personnalisé et adapté à votre profil.

La CMA 31
vous conseille
de suivre
les 2 jours
de stage.

« J'ai embauché une apprentie pour la 1^{re} fois il y a de cela 2 ans. Elle a brillamment obtenu son CAP coiffure cette année. Mais J'ai du mal à mettre de la distance... Je souhaiterais qu'on m'apporte quelques conseils à ce sujet. »



© CMA33-Droit réservé



© Nasser Zebidour-AP/CMA

« C'est la 1^{re} fois que je forme un apprenti. Je souhaite être accompagné dans ma nouvelle fonction et avoir des renseignements plus détaillés notamment sur l'aspect juridique du contrat. »

La CMA 31
vous conseille
de suivre
les 2 jours
de stage.



© CMA33-Droit réservé

« Je forme régulièrement des apprentis depuis 8 ans environ et j'ai peut-être besoin de revoir ma façon de faire pour mieux les former. »

La CMA 31
vous conseille
de suivre en
priorité le 2^e
jour
de stage.

Votre apprenti (e) a commencé les cours et l'alternance entreprise / CFA se met en place. Avez-vous pensé à faire un premier bilan (intégration de l'apprenti, partenariat avec le CFA, progression et évaluation de l'apprenti, etc.) ? Pour cela, la CMA 31 vous accompagne avec le stage :

« **Apprentissage :**
formez vos futurs salariés ! »

Prochaines dates :
29 novembre / 9 décembre 2013

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION :
Géraldine Zénot 05 61 10 71 26
gzezot@cm-toulouse.fr

PROGRAMME DE FORMATION

Jour 1 : ACCUEILLIR L'APPRENTI

- le contrat d'apprentissage : aspects juridiques
- le CFA : un partenaire incontournable
- les missions du Maître d'apprentissage
- le recrutement de son futur apprenti
- l'accueil et l'intégration de l'apprenti

Jour 2 : TRANSMETTRE SON SAVOIR

- la communication (entretien-bilan, entretien de recadrage, etc.)
- l'adolescence : notions de psychologie
- la motivation de l'apprenti
- la formation au poste de travail en suivant une progression pédagogique
- l'évaluation de la progression de l'apprenti

Possibilité de vous former sur les 2 jours proposés
ou sur 1 jour en fonction de votre profil



TOULOUSE 31

BANQUE ET ASSURANCES

Professionnels

Vous méritez plus qu'un simple compte professionnel.

Compte à Composer PRO

Un socle de services essentiels et des modules à sélectionner selon vos besoins.

Offre soumise à conditions, réservée aux professionnels et complémentaire à la souscription d'un compte bancaire professionnel. Le Compte à Composer PRO suppose la souscription préalable ou concomitante au(x) contrat(s) nécessaire(s) à l'exécution des services choisis. Chacun des produits composant cette offre peut être souscrit séparément. Les clients souscrivant à l'offre bénéficient d'une tarification avantageuse sur le socle et les modules, y compris lorsque ceux-ci comprennent des services gratuits, selon les conditions tarifaires en vigueur. Assurances souscrites auprès de la Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole (CAMCA), société d'assurance, 65, rue La Boétie, 75008 Paris, entreprise régie par le Code des Assurances. 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, 04/2013 - A39200 - Édité par. Crédit photo : Getty Images.

www.ca-toulouse31.fr

CREADIF :

Sensibiliser des apprentis à l'esprit d'entreprise

Préparer les jeunes apprentis à devenir de futurs artisans. C'est l'ambition de la Chambre de métiers et de l'artisanat avec le programme CREADIF (Création d'Entreprise Artisanale avec des Dispositifs Innovants de Formation). Plus de 50% des artisans installés sont issus de l'apprentissage. C'est à partir de ce constat et dans l'objectif de bien préparer les jeunes à devenir de futurs chefs d'entreprise que la Chambre de métiers et de l'artisanat s'est engagée.

Le programme CREADIF* a pour objectif de sensibiliser les apprentis à l'esprit d'entreprise en leur faisant découvrir les nouvelles forma-

tions mises en place par la Chambre de métiers et de l'artisanat pour être apte un jour à créer ou reprendre une entreprise artisanale.

Trois étapes sont déclinées lors de ces rencontres avec les apprentis :

- informer sur le parcours de la création d'entreprise,
- apporter le témoignage d'un artisan installé et présenter son secteur d'activité,
- faire découvrir les nouvelles formations permettant d'acquérir toutes les compétences pour devenir un futur chef d'entreprise artisanale.

Au premier semestre 2013, 202 apprentis de l'ESM de Muret, du

CFA du Comminges, des Lycées professionnels H. Boucher et du Bois de Luchon ont bénéficié de cette opération. Cette sensibilisation va continuer sur le second semestre.

Un grand merci aux artisans, Marie Sauts, Jean Louis Suberbielle, Carlos Alves, Julien Berjoan et Emmanuel Vrignaud pour leur témoignage.

*CREADIF est un programme soutenu par l'union européenne FSE

CONTACT CMA :

Nicolas Grenier au 05 61 10 71 39
ngrenier@cm-toulouse.fr



Accueillez un étudiant dans votre entreprise !

Vous souhaitez développer de nouvelles activités, vous éprouvez le besoin de découvrir de nouveaux marchés, d'attirer de nouveaux clients, de mettre en place une nouvelle organisation... Alors saisissez l'opportunité d'accueillir un étudiant au sein de votre entreprise.

Il mettra ses compétences à votre disposition, vous pourrez lui confier les missions que vous ne prenez pas le temps de réaliser et en plus, il vous apportera un regard neuf.

De votre côté, vous permettrez à l'étudiant de découvrir le monde de l'entreprise et l'adéquation de sa formation avec la réalité du travail.

Forte de son partenariat avec les universités toulousaines, la CMA de la Haute-Garonne définit avec vous vos besoins et fait le relais avec les étudiants et leurs équipes pédagogiques.

COMMENT FAIRE ?

- Prendre contact avec la CMA par mail : contact Laetitia schneider.
- Définir ensemble les missions à confier à l'étudiant et cerner également le cadre légal du stage.
- Mise en relation avec l'Université. L'offre de stage est publiée auprès des étudiants.
- Signer une convention de stage.
- Faire a posteriori le point avec mon référent CMA.



VOUS AIMERIEZ ACCUEILLIR UN STAGIAIRE AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE ?
Contact CMA, Laetitia Schneider : lschneider@cm-toulouse.fr

EMPLOI ET QUALIFICATION

L'artisanat à la rescousse

Apprentissage, réservoir d'emplois, création et reprise d'entreprise : les réponses apportées par l'artisanat au chômage et au manque de qualification ne manquent pas.

D'un côté, plus de 3 millions de chômeurs et une génération de jeunes face à un horizon bouché. De l'autre, l'artisanat qui manque de salariés et d'entrepreneurs. Une nouvelle vague d'initiatives en matière de formation et d'orientation cherche à combler ce fossé.

« **N**ous sommes dans une bataille » : lors de la conférence sociale du 20 juin, François Hollande a donné le ton face à la montée inexorable du chômage. La semaine suivante, l'Union européenne promettait 8 milliards d'euros pour la formation et l'emploi des moins de 25 ans. Bonne nouvelle : l'artisanat offre des solutions à cette crise sociale. Certaines ne sont pas nouvelles. C'est le cas de l'apprentissage, qui conduit à un emploi pour 80 % des 200 000 jeunes formés chaque année dans le secteur des métiers. Le président de la République demandait ainsi : « Pourquoi ne pas imaginer que l'entreprise qui contribuerait à la définition de la formation d'un jeune en alternance (...) puisse signer un contrat d'apprentissage avec engagement d'embauche, sous réserve bien sûr de l'obtention du diplôme ? »

Pré-embauche

La réponse avait été fournie quelques semaines plus tôt par Alain Griset, président de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et

Service public de l'orientation

« Mieux parler des métiers de l'artisanat »

« Nous allons être associés au service public de l'orientation organisé par chaque région. Nous espérons que nous allons parvenir à mieux parler des métiers de l'artisanat et de leurs possibilités », se félicite-t-on à l'APCMA. Le gouvernement a inclus les chambres consulaires parmi les organismes contribuant à l'orientation professionnelle dans son deuxième projet de loi sur la décentralisation. Les chambres de métiers et de l'artisanat s'outillent en conséquence : « Nous embauchons une personne qui va rénover le logiciel *Oriente métiers*, qui permet de répondre à la question : "Un métier de l'artisanat est-il pour moi ?", et nous préparons le renouvellement de notre convention avec l'Onisep pour aller beaucoup plus loin dans l'information des jeunes sur les métiers », précise-t-on à l'APCMA.

de l'artisanat (APCMA), à l'occasion des Rencontres sénatoriales de l'apprentissage : « *L'apprentissage, tel que nous le pratiquons dans l'artisanat, s'apparente à une pré-embauche. L'entreprise artisanale forme le jeune apprenti pour assurer la relève et son développement. La quasi-totalité des entreprises formatrices embauchent définitivement l'apprenti, une fois le diplôme obtenu.* » Un moyen parmi d'autres d'accéder aux métiers de l'artisanat, qui continuent à créer de l'emploi et occupent aujourd'hui 3 millions de personnes. Pourtant, 29 % des artisans et des commerçants de proximité rencontrent des difficultés de recrutement, selon la dernière

enquête de l'Union professionnelle artisanale (UPA) – une proportion en forte hausse. Les principales raisons citées sont le manque de qualification des candidats, voire l'absence de réponse aux offres proposées. Un verrou pourrait sauter avec la réforme de l'orientation professionnelle, qui s'ouvre enfin aux métiers (voir encadré). Objectif fixé par les artisans et le gouvernement dans le Pacte pour l'artisanat signé en janvier : « *favoriser le renouvellement des générations, à la fois pour les 30 000 entreprises artisanales qui cherchent un repreneur chaque année et pour les 50 000 postes à pourvoir annuels du secteur* ».

Thomas Hubert

Éclairage

La formation en alternance dans l'artisanat a fait ses preuves comme voie royale vers l'emploi. Pour autant, les places proposées ne sont pas toutes pourvues : des efforts sans relâche restent donc à l'ordre du jour pour faire coïncider offre et demande.



L'ARTISANAT, RÉSERVOIR D'EMPLOIS

Des postes à pourvoir, l'apprentissage pour y accéder

En sondant un panel représentatif de 4 700 entreprises pour l'UPA en juillet, l'institut I+C a révélé l'ampleur du réservoir d'emplois disponible dans l'artisanat : 10 000 en boulangerie, 9 000 dans le bâtiment et 4 000 en boucherie, pour ne citer que les métiers les plus déficitaires. Alors que les pouvoirs publics se sont engagés à former 30 000 chômeurs d'ici la fin de l'année, le syndicat patronal des artisans « encourage vivement le gouvernement à miser sur les secteurs de l'artisanat et du commerce de proximité ».

Sa branche bâtiment, la Capeb, s'attaque de front à ce problème récurrent. En Haute-Normandie, par exemple, elle aide depuis plus de cinq ans les artisans à mettre en place une « démarche compétences ». « L'idée est de réaliser une photographie des compétences pour voir les forces et les faiblesses, puis développer des actions de formation pour augmenter la force de l'entreprise », explique James Colas, chargé de mission à la Capeb Haute-Normandie avant d'ajouter : « Dans l'artisanat, la force de l'entreprise, ce sont ses compétences. »



« Les tâches variées, le contact client... On ne maîtrise pas cela en deux ans. »

un salarié plus ancien, mais ce dernier n'a pas eu la motivation de faire valider les acquis de son expérience. Ils se sont donc séparés et Didier Pétreil préfère travailler aujourd'hui avec des jeunes recrutés dès l'apprentissage. « L'objectif est de continuer à travailler avec eux, tout dépendra de la conjoncture. »

Leur plan de carrière, ils en parlent déjà avec leur patron, qui a une idée claire de ce qu'il veut leur offrir : « Qu'ils puissent s'installer, être autonomes. S'il y a une pénurie de travail, qu'ils puissent rebondir – mais aussi reprendre derrière moi. »

Didier Pétreil, maître d'apprentissage

Deux apprentis pour préparer la relève

Didier Pétreil, 53 ans, peintre en bâtiment dans l'Eure, travaille avec deux apprentis : un jeune homme formé sur place du CAP à la mention complémentaire, et une jeune fille arrivée plus récemment pour préparer son BP. « Le niveau IV, c'est essentiel : que voulez-vous faire avec un CAP en 35 heures ? », s'exclame l'artisan. Avec des travaux très variés auprès d'une clientèle composée à 95 % de particuliers, l'entreprise a besoin de techniciens polyvalents et performants. Didier Pétreil veut « bien répartir les postes de travail pour combler tous les besoins et assurer quelques doublons ». Il a essayé de faire évoluer

Trouver la perle rare

L'accompagnement commence par une visite d'une demi-journée maximum, au cours de laquelle James Colas et ses collègues échangent avec l'artisan sur ses objectifs et ses difficultés. « Nous arrivons avec un logiciel qui contient des référentiels par métier définis par la Capeb au niveau national. Le chef d'entreprise nous dit : "Cela, je le fais, cela, je



« Dans l'artisanat, la force de l'entreprise, ce sont ses compétences. » James Colas, chargé de mission à la Capeb Haute-Normandie.

ne le fais pas." Cela donne un éclairage en termes de compétences. » De brefs entretiens avec les salariés permettent également d'évaluer l'adé-



Marvyn Lafortune, 20 ans

« Si une petite entreprise me propose un emploi stable, je suis prêt à y aller »

Tous les mercredis après-midi, l'information sur l'apprentissage est en libre-service dans l'auditorium ultramoderne de l'Institut des métiers et de l'artisanat de Villiers-le-Bel (Val d'Oise). Dans l'assistance, Marvyn Lafortune, 20 ans, a déjà été apprenti. Mais après un déménagement en cours de 3^e, il a raté son année et s'est retrouvé orienté par défaut vers les espaces verts. Très motivé, il veut reprendre une formation de vendeur au niveau CAP pour aller le plus loin possible – mais surtout, en apprentissage. « Cela représente le travail, la paye et une formation plus complète. Et sur le CV, l'expérience fait la différence », affirme-t-il. S'il est prêt à faire son

« L'apprentissage, c'est le travail, la paye et une formation plus complète. »

apprentissage dans une entreprise artisanale, son rêve est d'entrer dans un grand groupe ou dans le secteur public. « Je suis ambitieux, je veux évoluer. Et je pense à une grande entreprise car je cherche la stabilité », déclare-t-il. Puis, après réflexion : « Si une petite entreprise me propose un emploi stable, je suis prêt à y aller. » Preuve que l'artisanat ne doit pas relâcher ses efforts pour promouvoir ses opportunités de carrière.



« Le gouvernement est revenu sur la suppression de l'indemnité compensatrice de formation des apprentis pour les entreprises de moins de 10 salariés, j'espère qu'il le fera aussi pour les moins de 50. » Bernard Stalter, président de la CMA d'Alsace.

quation entre leur niveau de formation et leur poste, puis de proposer un plan de formation à l'entreprise. La Capeb agit alors comme un guichet unique pour trouver les organismes de formation, les financements et accomplir les formalités. L'action ne s'arrête pas là : « Nous offrons une action individualisée de recrutement : faire la fiche de poste, la diffuser, rechercher des candidats, préparer l'artisan à l'entretien d'embauche, jusqu'à l'intégration du salarié », explique James Colas. Cerise sur le gâteau : grâce aux financements de l'État et de l'Union européenne, tous ces services sont gratuits pour les artisans, adhérents ou non de la Capeb. Pour trouver la perle rare, de nombreux patrons préfèrent recruter des jeunes dès l'apprentissage, à l'image de Didier Pétreil (voir encadré). Une approche qui profite aux apprentis eux-mêmes : une récente étude de l'Insee* sur les jeunes préparant un CAP ou un BEP montre qu'« un apprenti a plus de chances qu'un lycéen professionnel d'obtenir son diplôme de niveau V ». Quant à l'insertion professionnelle des appren-

tis, les chiffres du ministère du Travail montrent que 80 % d'entre eux ont un emploi trois ans après le diplôme (sept points de plus que les anciens élèves des lycées professionnels).

Job dating, Facebook et Artimobiles

Pour continuer à faire progresser le nombre d'apprentis dans l'artisanat (+10 % en 10 ans), les initiatives se multiplient. À Toulouse, candidats, artisans et formateurs se retrouvent ainsi à l'occasion de séances de « job dating » express et la page Facebook colorée qui présente les formations dans les métiers de la région compte plus de 15 000 fans. Dans toute la France, on ne compte plus les camions, bus et autres Artimobiles qui sillonnent les places publiques et les collèges pour attirer les jeunes. C'est notamment le cas en Alsace, où administrations, chambres consulaires et organisations professionnelles voyagent ensemble sur l'Apprentissage tour, tous secteurs d'activité confondus. La visite comporte trois étapes : une rencontre avec les « ambassadeurs des métiers », chefs d'entreprise ou salariés à la carrière exemplaire ; des entretiens avec les entreprises qui recrutent, en présence de conseillers de la CMA ; et un espace numérique pour chercher des places d'apprentissage sur Internet. « Les gens se déplacent plus facilement si on va près de chez eux : les missions locales nous envoient des jeunes qui ne viendraient pas

jusqu'à nos bureaux et l'Éducation nationale prévient les établissements scolaires », constate Bernard Stalter, président de la chambre de métiers et de l'artisanat d'Alsace.

Une mobilisation que les artisans souhaitent poursuivre, à condition que l'État maintienne les aides financières liées à la formation d'un jeune : « Le gouvernement est revenu sur la suppression de l'indemnité compensatrice de formation des apprentis pour les entreprises de moins de 10 salariés, j'espère qu'il le fera aussi pour les moins de 50 », revendique Bernard Stalter.

Thomas Hubert

* E. Alet et L. Bonnal, « L'apprentissage : un impact positif sur la réussite scolaire des niveaux V », *Économie et statistique* n° 454, 2013



Éclairage

L'époque où deux ans d'apprentissage et un CAP suffisaient pour faire carrière dans l'artisanat est révolue. Les formations évoluent vers le niveau supérieur et visent de nouveaux publics.



UNIVERSITÉS RÉGIONALES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Innover pour relever le défi de la formation

« **O**n constate une montée en puissance du bac professionnel en trois ans, un manque de jeunes au niveau V (CAP, BEP) et le besoin de nouvelles compétences dans les entreprises artisanales. Notre objectif est donc d'offrir des parcours individualisés de formation pour des personnes qui ont des parcours différents », explique-t-on à l'APCMA. La réponse, ce sont les Universités régionales des métiers et de l'artisanat (URMA), un nouveau mode d'organisation des filières de formation en plein développement depuis 2009. Jeune diplômé, chômeur ou salarié en reconversion : « *Qui que vous soyez, adulte ou jeune, avec votre formation existante (rectiligne ou pas), on vous accueille et on vous offre une formation qui débouche sur un emploi ou une création ou une reprise d'entreprise* », résume l'APCMA. À ce jour, le label URMA a été attribué à 23 régions de France sur 27. La dernière en date



Une licence pro pour devenir artisan

L'URMA Midi-Pyrénées propose à la rentrée une formation inédite : la licence professionnelle en management et développement durable des petites et moyennes organisations. Ce contrat d'apprentissage de 14 mois combine des cours de gestion adaptés à l'entreprise artisanale à l'université Jean-François Champollion d'Albi et l'acquisition des compétences techniques d'un métier au niveau CAP dans un CFA de l'artisanat. « *Nous ciblons des étudiants bac+2 ou bac+3 sans expérience professionnelle qui ne trouvent pas d'emploi ou cherchent à devenir chefs d'entreprise* », explique Véronique Vallée, responsable de l'URMA.





est celle de Guadeloupe et l'un des exemples les plus aboutis est celui de Midi-Pyrénées.

Monter en niveau de qualification

« Nous avons commencé par travailler avec les organisations professionnelles pour dresser la carte de l'existant : quelles formations sont en sureffectif, quels sont les manques », explique Véronique Vallée, directrice du service formation à la CMA de la région Midi-Pyrénées et responsable de l'URMA. Ce travail d'inventaire a permis d'identifier les lieux propices à la définition de pôles de compétences. « Il s'agit de monter en niveau de qualification sur des métiers phares », précise Véronique Vallée. Chaque pôle combine des formations jusqu'au niveau bac+2 et des actions portant sur la veille technologique, l'animation de réseaux et la qualité. Le département du Gers est ainsi devenu un pôle de compétences spécialisé dans le froid et la climatisation.

Un accord de longue date entre les CMA et le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam) permettait déjà de proposer le titre d'entrepreneur de la petite entreprise (Tepe), une formation concrète destinée aux créateurs et aux repreneurs d'entreprise. Les URMA vont plus loin en nouant des partenariats avec les Instituts universitaires de technologie (IUT) pour proposer des cursus communs. En Midi-Pyrénées, cela inclut des transferts de technologie. « Dans le cadre de projets tutorés, des entreprises qui ont des projets innovants pourront recevoir un petit groupe d'étudiants », déclare Véronique Vallée.

Si les artisans voient d'un très bon œil l'arrivée de nouvelles compétences chez leurs salariés – notamment en gestion et en marketing – le monde universitaire suscite parfois la méfiance. « Nous sensibilisons les artisans au fait qu'ils ont intérêt à faire venir un stagiaire étudiant ou un doctorant, même

L'URMA Midi-Pyrénées propose au public des filières de formation complètes et des pôles de compétences combinant formations supérieures et innovation technologique.

ATELIERS ■ BUREAUX ■ STOCKAGE ■ LOCAUX TECHNIQUES ■ COMMERCES ■ BÂTIMENTS DE CHANTIER ■ HABITAT

- 40 ans de maîtrise du profil plié
- De 50 à 5000 m²
- Coût et réactivité optimum
- Maçonnerie minimum
- Résistance maximum
- Options de finitions illimitées
- Livraison et montage ultra rapides
- Partout en France et à l'étranger



Une marque du groupe
FRANCEMETAL

GALCO®

WWW.GALCO.FR



Renseignements commerciaux
05 59 45 82 82
commercial@galco.fr

□□□ si ce n'est pas évident de leur faire accepter la présence de quelqu'un de plus capé qu'eux – mais cela commence à venir », sourit-on à l'APCMA. Dans le cadre de la décentralisation, il souligne aussi le défi que représente la dépendance de l'offre de formation aux budgets régionaux. « Ce sont les régions qui décident combien de places on peut ouvrir dans un CFA. Nous souhaitons que les moyens accordés aux CFA soient conformes aux objectifs qu'on leur donne », avertit l'APCMA.

L'étranger et les quartiers, nouvelles frontières de l'apprentissage

Nul besoin cependant d'aller jusqu'au niveau supérieur pour profiter des innovations de la formation artisanale. En Alsace, c'est l'Allemagne toute proche qui ouvre de nouvelles portes : l'apprentissage transfrontalier permet de suivre les cours au CFA et de passer son diplôme en France, tout en travaillant dans une entreprise allemande

La réponse, ce sont les URMA, nouveau mode d'organisation des filières de formation en plein développement depuis 2009.

du Bade-Wurtemberg voisin. De plus, le certificat Europa Pass permettra bientôt à un apprenti suivant une formation de niveau IV en France de suivre un enseignement optionnel sur la langue allemande et les affaires transfrontalières, puis d'effectuer un stage dans une entreprise outre-Rhin. « Les entreprises qui veulent travailler ou exporter en Allemagne auront un plus du fait qu'un de leurs jeunes a étudié en Allemagne », explique Jean-Pierre Bechler, boulanger-pâtissier à Colmar et président de la commission formation de la CMA d'Alsace. De son côté, il s'apprête à accueillir des apprentis allemands désireux d'apprendre les techniques professionnelles françaises.

Autre initiative dans le Val-d'Oise, où les centres de formation de la CMA proposent depuis 2010 des

formations en cuisine et en esthétique réservées à des femmes sans qualification des quartiers défavorisés du département (voir encadré). Ce projet implique non seulement les pouvoirs publics (État, Pôle Emploi...), mais aussi des entreprises prestigieuses : le cuisinier étoilé Alain Ducasse et le parfumeur Sisley font ainsi jouer leurs réseaux pour trouver des stages aux personnes formées. Après une sélection basée sur la motivation, elles suivent ainsi une formation en alternance accélérée pour obtenir le CAP en un an. Bilan : « une réussite à deux niveaux. La première promotion a réussi l'examen à 100 %, 80 % avaient un emploi après 6 mois, dont 80 % en CDI », rapporte Jean-Luc Perroteau, directeur des CFA de la CMA 95.

Thomas Hubert



© Thomas Hubert

Lynda Kabchou, pâtissière à Sarcelles, est bien décidée à faire venir le salon de thé oriental haut de gamme en banlieue.

De l'intérim à la pâtisserie maison

À 37 ans, Lynda Kabchou est en passe de réaliser son rêve : révolutionner la pâtisserie orientale au cœur de son quartier, à Sarcelles (Val d'Oise).

En 2010, intérimaire dans la restauration, Lynda Kabchou fait partie des 15 femmes retenues parmi une centaine de candidates par la CMA du Val d'Oise et Alain Ducasse pour obtenir le CAP de cuisine. « C'était le diplôme qui m'intéressait : pour faciliter les choses, pour la paye. Sans diplôme, on reste commis de cuisine », se souvient-elle. Après un an d'alternance entre le CFA et le restaurant du chef étoilé au Plaza Athénée, elle refuse la proposition d'embauche du palace pour monter sa propre entreprise. Son mari, Abdelmalek, la rejoint comme conjoint collaborateur. Leur projet : ouvrir une pâtisserie-salon

de thé haut de gamme. « Je fais de la pâtisserie fine orientale à base de produits de qualité : sucre de canne, œufs de la ferme... Je veux changer la mentalité de "l'oriental", trop gras et trop sucré », affirme Lynda Kabchou. Ses créations, délicatement décorées, mêlent la fleur d'oranger et les fruits secs du sud de la Méditerranée avec les saveurs traditionnelles de la pâtisserie française : vanille, caramel ou praliné. Un régal ! Aujourd'hui, elle a décroché un prêt pour investir et reçoit des commandes plusieurs mois à l'avance. Reste un problème de taille : « Depuis deux ans, je "galère" pour trouver un local aux normes, regrette-t-elle. Je veux rester à Sarcelles, où les clients me connaissent et doivent aller jusqu'à Paris quand ils veulent un bon gâteau. » En attendant, Lynda et Abdelmalek Kabchou ne baissent pas les bras : six jours sur sept, ils fabriquent à domicile le matin et vendent sur un stand dans la galerie commerciale du quartier l'après-midi.

Artisans, industriels et commerçants

Avec le service **mon compte**
sur **www.rsi.fr**, faites gagner
du temps à votre entreprise.

Vos démarches de protection sociale plus simples, plus rapides

COTISATIONS SOCIALES

- Historique des versements
- Suivi en temps réel des échéances
- Téléchargement d'attestations
- Déclaration d'estimation de revenus
- Régularisation anticipée

RETRAITE

- Relevé de carrière en instantané

SANTÉ

- Dossier personnel de prévention et de dépistage

PLUS SOUPLE

Accédez au service depuis votre téléphone mobile ou votre tablette



ET AUSSI

Autorisez votre expert-comptable à gérer vos cotisations en ligne

Quelques minutes
suffisent pour
ouvrir votre
compte !
Rendez-vous sur

www.rsi.fr

1
journée
avec...

... UN FABRICANT DE JOUETS EN BOIS

Les jouets du Père



© Photos Pixel/Inage - Barbara Colas

1

CHOISIR LE BOIS

Tout le bois de Patrice Charbeau est stocké à l'extérieur. Chaque tronc débité est mis dans un séchoir à bois. « Il faut compter une année par centimètre. On utilise de petites rablettes pour permettre au vent de circuler. » Soucieux de son impact écologique, Patrice Charbeau s'intéresse depuis toujours aux « arbres de pays ». Avec plusieurs articles de journaux sur son travail, il est régulièrement contacté par des élagueurs qui lui proposent des arbres. C'est un moyen économique et écologique de se fournir : « Je paye juste le coût du transport et de sciage ».

2

RÉALISER LE GABARIT

À chaque création, il doit imaginer toutes les étapes pour fabriquer le jouet. « On utilise des gabarits en carton ou plexiglas. Ensuite, je réalise un prototype en bois pour voir si le résultat est conforme à ce que j'avais imaginé. Si besoin, je modifie et ensuite je produis. » Ancien entraîneur de rugby, Patrice Charbeau en avait assez de ramener des trophées mal finis. Il a donc commencé à en fabriquer en bois. Les jouets ont suivi. « J'en créais déjà pour mes enfants. Et, plus jeune, j'avais reçu de petits outils et j'en fabriquais aussi. » Aujourd'hui, l'élaboration de trophées représente 20 à 25 % de son activité.

**Le jeu de quilles
camion de pompiers.**



3

PRÉPARER LE BOIS

Avant d'utiliser le bois, Patrice Charbeau doit le travailler. Les copeaux envahissent l'espace. C'est seulement ainsi qu'il obtient des morceaux de bois propres. Il utilise du bois dur ou semi dur car « le bois tendre supporte mal les chocs ». Il se sert de soixante essences différentes. Sa palette se compose ainsi de platane, de chêne, de frêne, d'acacia, d'orme, d'érable... mais également de bois d'ornementation tels que le tulipier de Virginie, le févier d'Amérique, l'arbre de Judée, le buis, tous les fruitiers ou encore les arbustes de haie. « L'idée, c'est de donner une petite fiche avec toutes les essences utilisées dans le jouet, de montrer la diversité des bois. »

Charbeau

UN HOMME À LA BARBE BLANCHE VÊTU DE ROUGE EN TRAIN DE CONFECTIONNER DES JOUETS EN BOIS. ON S'Y CROIRAIT. ET POURTANT NOUS NE SOMMES PAS DANS L'ATELIER DU PÈRE NOËL MAIS BIEN DANS CELUI DE PATRICE CHARBEAU, ARTISAN INSTALLÉ À SAUJON, EN POITOU-CHARENTES.

4

DÉCOUPE, FAÇONNAGE ET PONÇAGE



La scie à chantourner permet à Patrice Charbeau de découper soigneusement les formes qu'il a dessinées grâce à ses gabarits. « Elles doivent être parfaites, sinon ça ne s'emboîtera pas comme il faut. » Il perce, fait des entailles, des mortaises. Chaque jouet a ses particularités. Il utilise également une toupie pour obtenir les formes rondes. Et il ponce de plus en plus fin pour donner à ses jouets la douceur nécessaire.

CONTACT :

Patrice Charbeau
19 rue de Saintonge à Saujon
Tél. : 05 46 02 26 10
www.marchanddereves.fr



5

FINITIONS

La touche finale est la mise en couleur par trempage avec une teinte à l'eau et l'application d'un vernis au pistolet. Entre le 20 juillet et le 20 août, c'est la haute saison : « Il y a en moyenne 3 à 4 personnes par jour qui viennent ». L'artisan réalise 80 % de son chiffre d'affaires à l'atelier et les 20 % restant sur les Salons de métiers d'art. « J'en fais six par an, je les sélectionne bien car ils ne sont pas tous intéressants. » Avec sa barbe blanche, les enfants le prennent souvent pour une sorte de Père Noël. Aussi, il joue le jeu et porte toujours du rouge. « Ils viennent et m'observent attentivement. Je vois bien qu'ils se posent des questions et cela m'amuse. »

Avec la fourmi à bascule, Patrice Charbeau casse les codes du genre !



6

VENTE DANS LE SHOWROOM



Les clients visitent d'abord l'atelier avant de se rendre dans le showroom. Celui-ci est bien rempli et change régulièrement. « Je crée 15 à 20 nouveaux modèles par an, pour contenter ma clientèle qui est fidèle et veut des nouveautés. » Pour Patrice Charbeau, jouets en bois ne riment pas forcément avec traditionnel. Alors il tente de casser les codes du genre. La fourmi à bascule en est un bel exemple. Le panier moyen est à 75 euros, et les prix vont de 15 euros pour une boîte à dents de lait à 500 euros pour la bascule. « Il est difficile de dépasser 50 euros par pièce », concède l'artisan qui fait rêver les enfants... comme leurs parents.

Barbara Colas

Cas d'entreprise

Pour s'assurer de développer son entreprise, Victor Debil-Caux a choisi de miser sur l'humain, une vraie valeur ajoutée selon lui. Dans cette optique, il a embauché des seniors et des apprentis pour que le savoir-faire se transmette et que les uns et les autres se complètent. C'est ce qui lui a permis d'être l'un des lauréats Stars & Métiers 2012.



Créée en 2008, l'entreprise de Victor Debil-Caux (au centre) affiche un effectif de 36 salariés et un chiffre d'affaires proche de 2,97 M€ (CA 2012).

PLOMBERIE IEGC

Investir sur l'humain

L'univers de la plomberie, Victor Debil-Caux l'a découvert en travaillant comme ingénieur dans une grande entreprise de BTP et cela lui a plu. C'est pour cette raison qu'en 2008, il a créé IEGC (pour Innovation En Génie Climatique). « À l'époque, je voulais installer des pompes à chaleur et des chauffe-eau solaires. » C'était sans compter la baisse du crédit d'impôt en 2009, couplée à celle du prix du fuel. « Le marché a été divisé par deux en six mois. » Ce sont des débuts difficiles, mais il n'y a pas de quoi démotiver le jeune créateur. Il se tourne alors vers ses anciens collègues pour proposer ses services sur leurs chantiers.

Aujourd'hui âgé de 31 ans, il est à la tête d'une entreprise qui compte 36 salariés dont 6 apprentis en formation et plusieurs anciens apprentis. Car former ses salariés est une chose qui lui tient à cœur. « C'est un métier dans lequel les hommes font la valeur ajoutée. On manque de plombiers confirmés et de main-d'œuvre qualifiée. » Il a donc choisi d'embaucher des apprentis et de les former en interne. « On y passe beaucoup de temps mais c'est un investissement à long terme, et

le but est évidemment de les embaucher ensuite. » Une démarche qui lui a valu de remporter le prix « Dynamique de gestion des ressources humaines » de Stars & Métiers en 2012.

Éviter les erreurs de casting

Gérer le planning avec des apprentis n'est pas toujours simple : « Ils ne sont pas là toutes les semaines, ce n'est pas évident de les intégrer à des équipes fixes sur les chantiers ». Mais c'est un vrai plus : « Ils sont énergiques et motivent les plus anciens ». Les uns et les autres intègrent l'entreprise s'ils sont en accord avec cette philosophie. Aussi, les plus expérimentés

sont heureux de transmettre leur savoir-faire. Avec 29 apprentis formés depuis la création d'IEGC, le bilan est plutôt positif : « Certains se débrouillent tout seuls rapidement après leur apprentissage, voire même sont aptes à former un jeune ». Aux artisans qui ne veulent plus embaucher d'apprentis, suite à de mauvaises expériences, Victor Debil-Caux

« On passe beaucoup de temps à former nos apprentis, c'est un investissement à long terme. »



ILASU

- **Prendre en compte les remarques de ses clients** pour miser sur les points forts de l'entreprise.
- **Motiver ses salariés**, anciens comme apprentis.
- **Rebondir malgré les difficultés du marché** en allant au-devant des besoins du secteur.
- **S'imposer comme un acteur incontournable** après la fin des chantiers et développer ainsi une nouvelle activité.
- **Créer une marque** pour mieux communiquer auprès de ses clients et booster le bouche-à-oreille.

répond : « Il existe une période d'essai de deux mois. Il faut s'en servir » ! Pour éviter toute erreur de casting, le jeune chef d'entreprise ne laisse rien au hasard. Deux entretiens sont prévus pour les embauches, l'un avec le responsable technique, puis un second auquel il se joint. « Si on voit un jeune arriver tête baissée et que c'est son père qui nous donne le CV et répond aux questions, ce n'est même pas la peine d'essayer. »

Impliquer les salariés

Avec 12 chantiers simultanés en moyenne, le travail ne manque pas. Maintenant que le jeune entrepreneur a pris plus de recul sur son activité, il souhaite resserrer la zone d'intervention. « Nous perdons trop de temps sur la route. Désormais, nous allons travailler au plus près. » Autre nouveauté, un service de dépannage (*lire encadré ci-contre*) pour lequel l'entreprise va déménager dans de nouveaux locaux, afin de pouvoir stocker plus de matériel. Pour motiver ses salariés, Victor Debil-Caux leur verse des primes de fin d'année, ainsi que de fin de chantier « lorsque cela s'est bien passé ». Il les forme également à



© F. Méréchal / Stars&Métiers

60 DEGRES Dépannage
Plomberie
Chauffage

NOUVELLE ACTIVITÉ ET NOUVELLE MARQUE

Déterminé à développer l'entreprise, Victor Debil-Caux (*en photo ci-contre*) a choisi de miser sur une nouvelle activité. « On se lance dans le dépannage afin d'accompagner nos clients sur le plus long terme. »

Il a remarqué que ces derniers appréciaient fortement le service après-vente et donc décidé de miser sur ce point fort. Mais cela ne l'a pas empêché de voir également les points faibles de l'entreprise. « Nos clients doivent savoir dire notre nom, mais IEGC est compliqué à prononcer et à retenir. » Il a donc créé une marque pour cette nouvelle activité au nom très évocateur : 60 degrés. « Mon objectif à terme est d'intervenir chez les gens en moins de 3 heures. » Il a déjà tout prévu : « Pendant le temps où ils ne sont pas en dépannage, les gars feront de la préfabrication en atelier [soudures qui peuvent être faites en atelier] ». À terme, cette activité devrait représenter 50 % du chiffre d'affaires. Cela va également permettre à l'entreprise d'être moins dépendante des grands donneurs d'ordres.

certaines techniques comme « le démontage et le montage d'une chaudière ». Il y a deux ans, il a fait entrer deux salariés dans le capital. « Ils sont plus impli-

qués dans la vie de l'entreprise, participent aux assemblées générales et sont associés aux décisions. »

Barbara Colas

ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

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

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

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

Gestélia
Association d'Expertise Comptable

RETROUVEZ-NOUS SUR **gestelia.fr**
OU AU **0 820 090 191**

 INSCRIT AU TABLEAU DE
L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES



En 2011, Alexandre Rémy (au centre, photo de gauche) reprend les Matériaux d'Antan, une entreprise aixoise spécialisée dans les éléments d'architecture en pierre et ferronnerie. Résultat : un chiffre d'affaires doublé et un export triplé.

LES MATÉRIAUX D'ANTAN

L'export, une évidence

L'entreprise les Matériaux d'Antan conçoit, réalise et commercialise des éléments d'architecture monumentaux pour parcs et demeures (fontaines, portails, toitures...). Depuis l'arrivée à sa tête d'Alexandre Rémy en 2011, elle développe aussi « une nouvelle gamme de lampes d'extérieur, très demandée, et fait du sur-mesure pour les clients qui fuient le standard ». Le jeune dirigeant a su insuffler une nouvelle dynamique à la société, sans en gommer le côté traditionnel. « C'est difficile de conserver une touche artistique et un savoir-faire artisanal avec des contraintes de délais souvent très courtes, admet-il. Il faut beaucoup de rigueur, un suivi quotidien des plannings et une relance perpétuelle des fournisseurs. » En deux ans, Alexandre Rémy a réussi le tour de force de doubler le chiffre d'affaires, embauchant un apprenti et une assistante au passage. Une évolution remarquable, due à un travail assidu – il travaille en moyenne 80 heures/semaine, 6 jours sur 7 – et au lancement de la nouvelle gamme. « Nous avons aussi eu la chance d'être repérés par des architectes prestigieux, qui nous

ont confié des chantiers hors norme. J'ai également initié un réseau de partenaires en France et à l'international. »

Une stratégie « opportuniste »

Pour cet ancien directeur de CCI International Doubs, l'export était une évidence. « Cette année, nous avons déjà triplé notre CA export, en particulier sur les USA. Certainement parce que le nombre de visiteurs étrangers (Américains, Australiens, Russes, Européens) est en hausse sur notre parc. » Alexandre Rémy se sert de son expérience de vie à l'étranger pour se mettre à la place de ces clients et anticiper leurs questions et leurs craintes. Il adapte aussi la qualité de ses produits (pierre de taille capable de résister au climat moscovite, par exemple), les dessins et même les couleurs. « Je n'oublie pas le coup de pouce de certains architectes et décorateurs d'intérieur, en particulier américains, anglais et danois, qui m'ont pris sous leur aile pour réaliser des projets en symbiose pour le compte de leurs clients. » Le dirigeant explique l'attrait de ses produits à l'étranger par l'emplacement de l'entreprise. « La Provence bénéficie d'une

image très positive dans l'imaginaire de nos clients export. Nous surfons sur ce cliché pour la première prise de contact. » Les Matériaux d'Antan marquent l'essai en misant sur la qualité et la tenue des délais. Mais aussi en innovant en permanence, Alexandre Rémy projetant de lancer une nouvelle gamme de lampes basse consommation. « J'envisage de participer à des Salons à l'étranger. En attendant, j'entretiens mes réseaux et je saisis les opportunités quand elles se présentent. » Gros bémol : Alexandre Rémy est le seul à parler plusieurs langues étrangères dans l'entreprise. À ce titre, il gère la totalité des dossiers export, hors logistique des expéditions. Il ambitionne donc d'embaucher un commercial bilingue pour partager les dossiers France et export. « Je reste prudent, tempère-t-il. Je sais que nous restons tributaires du taux de change, de la concurrence de l'Espagne et de l'Italie, de l'image de la France dans le monde... » En attendant, Alexandre Rémy a été couronné Talent de la création d'entreprise, catégorie Artisanat et Commerce, dès 2011, année où il a repris Les Matériaux d'Antan.

Marjolaine Desmartin

D

Dossier



© Picture-Factory - Fotolia.com

Bien acheter pour soigner sa marge !

Dans les grandes entreprises, la gestion des achats a donné naissance à une fonction à part entière, celle d'acheteur. C'est dire son importance ! Dans les entreprises artisanales, les achats sont gérés en interne par l'artisan ou par la coopérative s'il a rejoint cette forme d'organisation. Et vous, qu'avez-vous mis en place ?

Dossier réalisé par Véronique Méot

GESTION

Quatre étapes pour rationaliser vos achats

En tant que chef d'entreprise, l'artisan doit optimiser ses achats, condition *sine qua non* pour augmenter sa rentabilité. Acheter au juste prix et selon ses véritables besoins, voilà un projet qui, dans un contexte économique peu favorable, devient urgent.

A qualité égale, réussir ses achats... c'est gagner de la marge ! En faisant baisser les coûts ou en obtenant un service plus avantageux, vous pouvez rendre vos propres prestations plus compétitives. Les achats représentent donc un axe stratégique dans la gestion de l'entreprise artisanale, axe pourtant trop souvent négligé. Les achats concernent les approvisionnements (matières premières, produits intermédiaires), mais aussi les frais généraux ou achats hors production

(abonnements téléphoniques, assurances, location de matériel...). Leur gestion est chronophage mais essentielle à la rentabilité de l'entreprise. C'est souvent l'artisan lui-même qui s'en occupe ou son conjoint collaborateur. Mais la fonction nécessite une démarche structurée.

1. Définir vos besoins réels

Première étape nécessaire à la mise en place d'une stratégie d'achat, la définition des besoins passe par la rédaction d'un cahier des charges, même succinct. Il existe deux

méthodes : un cahier des charges détaillé qui liste les caractéristiques des produits et services auquel le fournisseur répondra point par point ou un cahier des charges plus fonctionnel qui définit le besoin et auquel le fournisseur répondra par une solution globale. Dans les deux cas, l'exercice permet de faire le point pour éviter les surconsommations (abonnements dont vous n'avez pas besoin, location à l'année de matériel utilisé ponctuellement...) et d'ajuster les achats en fonction des besoins réels et non des offres.

2. Choisir vos produits

Le négoce propose aux artisans des produits que le distributeur a lui-même sélectionnés et négociés avec les fabricants. Or, l'offre ne correspond peut-être pas aux besoins. Pour avoir le choix, il ne faut pas hésiter à faire jouer la concurrence et à s'adresser à plusieurs distributeurs.

Il n'y a pas que le prix et la disponibilité qui dictent le choix d'un produit, mais bien d'autres critères comme la qualité, la facilité de mise en œuvre, etc. Par ailleurs, un peu de sourcing est nécessaire afin de suivre les innovations : se rendre dans les Salons professionnels, consulter les magazines de la presse professionnelle et les sites Internet des industriels sont des actions efficaces.

3. Référencer les fournisseurs pertinents

Vérifier la santé économique des fournisseurs est un prérequis à toute autre démarche. Les sites d'informations économiques et financières (infogreffe.fr, société.com...) permettent de s'assurer en quelques clics de la pérennité d'une entreprise. Une fois



Vers des achats responsables

L'Observatoire des achats responsables (ObsAr), think tank des achats durables, a publié un guide pratique pour permettre aux TPE-PME de « *comprendre les achats responsables* ». Selon l'ObsAr, peut être qualifié d'achat responsable « *tout achat intégrant dans un esprit d'équilibre entre parties prenantes des exigences, spécifications et critères en faveur de la protection et de la mise en valeur de l'environnement, du progrès social et du développement économique* ». La définition du juste besoin et la maîtrise des coûts guident la démarche.

L'ObsAr indique un processus en 5 « R » :

- réduire la consommation (conception, énergie, matière première);
- réduire les déchets (fabrication, consommation, fin de vie);
- recycler au maximum (fabrication, consommation et seconde vie);
- réparer (augmenter la durée de vie);
- réutiliser (recyclage, emballage).

POUR EN SAVOIR PLUS :
www.obsar.asso.fr

DÉLAIS
QUALITÉ
TRACABILITÉ
SERVICES
BESOINS
PRIX



Faites jouer la concurrence en comparant les offres point par point, selon des critères objectifs.

cette précaution prise, vous pouvez lister les différents fournisseurs présents sur le marché selon vos propres critères : proximité géographique, qualité de l'offre, capacité à innover, etc. Dans un second temps, n'hésitez pas à les contacter pour une demande d'information ou à visiter leur site Internet pour mieux comprendre leur offre. Dresser une « short » liste des quatre ou cinq fournisseurs retenus et faites jouer la concurrence en comparant leurs offres point par point, selon des critères objectifs. « L'artisan doit dépasser la dimension affective et choisir ses fournisseurs en fonction des conditions de vente qu'ils proposent et non par sympathie. Avoir confiance ne suffit pas », martèle Éric Bouvard, formateur indépendant, en charge d'animer la formation « Bien acheter, bien vendre : réussir mes négociations commerciales » organisée

par la CMA 10 qui démarre en octobre 2013.

4. Négocier les offres

Les prix pratiqués aux comptoirs des négociés font le grand écart selon les jours de la semaine, les points de vente, etc. Il est impératif de négocier pour ne pas subir ce genre de variations. Mais ce n'est pas tout. La négociation porte sur l'ensemble des critères qui définissent l'achat : la qualité, les délais de livraison, les coûts d'acheminement, les délais de paiement, les quantités unitaires de livraison, la disponibilité des produits, ou tout au moins les engagements du fournisseur en termes de disponibilité ainsi que des critères propres à chaque métier. Il peut s'agir de session de formation technique, d'accompagnement à la mise en œuvre, de contrat de maintenance, de fourniture de documentation ou encore de service on-line, etc.



AVIS D'EXPERT

« Épluchez vos charges fixes ! »

Loïc Delage est responsable développement commercial de Gestélia, association d'expertise comptable.

« Les artisans font face à deux types de charges : les charges structurelles ou fixes et les charges variables liées à leur activité. La maîtrise des secondes leur est familière

car elle dépend de leur connaissance métier et de l'exploitation de leur entreprise. En revanche, la gestion des premières est souvent méconnue des artisans. Ils ignorent qu'ils disposent d'une marge de manœuvre. Or, les charges structurelles sont obligatoires, mais cela ne veut pas dire qu'elles ne sont pas négociables ou à optimiser. Les artisans doivent donc les passer en revue, éplucher les contrats et négocier ! Du cabinet d'expertise comptable à la banque, en passant par la compagnie d'assurances, ils peuvent faire jouer la concurrence. Les grandes entreprises proposent des offres packagées aux TPE, or le contenu du pack ne correspond pas forcément à leurs besoins. Les artisans doivent analyser les offres et s'adresser le cas échéant à des intermédiaires mandataires qui leur vendront les services au détail. Au final, chaque chef d'entreprise devrait s'appliquer à comprendre la facturation de ses fournisseurs pour n'acheter que les prestations qui répondent réellement à ses attentes. En tout état de cause, il est primordial d'identifier son besoin réel auprès de chaque fournisseur pour ensuite trouver le meilleur rapport qualité/prix. Certains chefs d'entreprise artisanale veulent acheter à un certain prix sans réaliser que cela pourrait être préjudiciable à leur entreprise si tous les besoins identifiés ne sont pas pourvus à cause d'un prix bas. »

Certains services, à valeur ajoutée, peuvent faire la différence ! Enfin, pour bien négocier, rien de mieux que de se mettre à la place du vendeur. « Il faut anticiper ses réac-

tions, comprendre comment il traite vos objections, bref rééquilibrer la conduite de l'entretien, pour ne pas laisser le commercial le guider seul », recommande Éric Bouvard.

GROUPEMENTS D'ACHATS

Une réponse efficace à la problématique des achats

Rejoindre une coopérative permet aux artisans de bénéficier d'offres négociées par de véritables acheteurs professionnels et de services à valeur ajoutée, tout en conservant leur indépendance.

« **L**a coopérative c'est l'avenir de l'artisanat, car sans perdre son indépendance, l'artisan bénéficie de conditions avantageuses, déclare Michel Pernin, fraîchement élu président de la FFCGA (Fédération française des coopératives et groupements d'artisans). Le modèle permet en outre de palier les handicaps liés à l'isolement et à la taille de l'entreprise. La coopérative contribue également au développement d'une économie de proximité, moderne et compétitive. » En se regroupant, les artisans disposent en effet d'une force de frappe plus importante pour négocier avec leurs fournisseurs. En externalisant la gestion des achats, l'artisan se déleste d'une fonction chronophage. « On estime qu'un adhérent, libéré des contraintes liées à la gestion des achats, économise en moyenne une demi-journée de travail par semaine », ajoute Michel Pernin.

Parmi les autres avantages, le président de la FFCGA cite la diminution des prix d'achat, la réduction des stocks dans l'entreprise, la simplification administrative et comptable (un seul fournisseur, une seule facture, un seul paiement), l'amélioration des conditions



© Photos DR

« Sans la coopérative, nos adhérents n'auraient accès ni aux mêmes prix d'achat ni aux services proposés par les fournisseurs. » Eddy Chollet, directeur général délégué de la Société coopérative des artisans ruraux (SCAR).

de livraison et de service, un meilleur accès à l'information et à la formation. « Sans la coopérative, nos adhérents n'auraient accès ni aux mêmes prix d'achat ni aux services proposés par les fournisseurs », confirme Eddy Chollet, directeur général délégué de la Société coopérative des artisans ruraux (SCAR).

Panel de services

En contrepartie du coût de l'adhésion – fixée à 4 500 € chez SCAR – et d'une cotisation annuelle qui varie entre 2 et 3 % de son chiffre d'affaires, l'artisan accède donc à un panel de services plus pointus. La coopérative développe aussi ses propres services. « Nous organisons notamment des réunions techniques toutes les six à huit semaines pour les informer des innovations et des promotions afin de les aider à mieux commander », ajoute Eddy Chollet.

Suivant le principe de la mutualisation, les coopératives pratiquent les mêmes prix quel que soit le volume commandé. « Selon les produits, les artisans gagnent entre 15 et 20 % sur leurs achats », indique Rodolphe Durand, responsable du groupement Eurocam (groupement des sociétés coopératives de l'automobile). Cette centrale d'achats qui réunit sept coopératives obtient des conditions tarifaires encore plus intéressantes. Pour autant, toutes les décisions ne sont pas prises au niveau d'Eurocam, les coopératives adhérentes ont leur mot à dire. « Avant de choisir un produit ou un fournisseur, nous procédons à des tests dans l'une des coopératives et si ses adhérents sont satisfaits, alors nous décidons de son référencement au niveau du groupement », ajoute Rodolphe Durand. La gestion du stock est optimisée : les besoins en mètres

carrés sont donc moindres et l'artisan peut libérer de la trésorerie pour financer d'autres investissements. Les conditions de livraison sont optimales. « Nos adhérents, actionnaires – ils s'acquittent de prise de part sociale fixée à 610 € – bénéficient d'une livraison rapide, au fil des commandes » assure Bruno Biard, directeur de Capail (société coopérative des artisans professionnels de l'automobile d'Indre-et-Loire). Mieux, les fournisseurs qui négligent d'entretenir la relation client avec les TPE, changent de stratégie face à un groupement qu'ils souhaitent fidéliser. Les commerciaux sont plus présents aux côtés de la centrale d'achats, ils n'hésitent pas à proposer des aides techniques, des supports marketing, des formations, etc.

Bruno Biard, directeur de Capail, société coopérative des artisans professionnels de l'automobile d'Indre-et-Loire.



CONTACT :
www.ffcga.coop

Petit-déjeuner de la formation

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le web sans jamais oser le demander!

Dans un quotidien où le digital prend chaque jour plus d'importance, comment un artisan, un commerce de proximité, une TPE peut tirer profit du web? Comment ne pas se perdre dans le dédale des nouvelles technologies, des nouveaux médias et des nouveaux usages? Un spécialiste de la stratégie digitale et du webmarketing répondra à toutes vos interrogations et fera tomber vos doutes, vos préjugés...

**Jeudi 28 novembre
à 8h30
à la CMA 31**

INSCRIVEZ-VOUS :

Contact CMA 31 Céline Jung au 05 61 10 47 52 ou cjung@cm-toulouse.fr

La formation fait sa rentrée!

Venez découvrir les nouveautés de la formation dans notre catalogue 2013. Ces stages de courte durée vous permettront d'acquérir les outils pour développer votre entreprise et assurer sa pérennité!

Voici les stages de la rentrée qui vous seront utiles au quotidien :

Auto-entrepreneurs : transformez votre activité en véritable entreprise!

• le 25 novembre

Comprendre la gestion et générer des bénéfices

• les 4 et 5 novembre

Créer son espace Facebook® entreprises

• les 28 et 29 novembre

Gérer ses campagnes publicitaires sur Internet

• les 18,19 novembre et 2 décembre

Faire face à un client difficile

• les 4 et 5 novembre

Valoriser son magasin pour augmenter ses ventes

• le 18 novembre

Organiser son temps de travail pour mieux anticiper

• les 25 et 26 novembre

Votre Chambre de métiers se déplace et organise également des stages près de chez vous, dans les différents territoires de Haute-Garonne :

Gérer les tensions au sein d'une équipe

• les 18 et 25 novembre à Grenade

Transformer son devis en commande

• le 25 octobre à Auterive

Prévenir les risques professionnels grâce au document unique

• le 18 octobre à Labège et le 2 décembre à Saint-Gaudens



En tant qu'artisan et conjoint d'artisan, vous êtes pris en charge par le Conseil de la Formation de votre Chambre de métiers. Restent à votre charge les frais pédagogiques qui sont de 21 €/jour. Le repas de midi est pris en charge. La formation est un droit, venez en profiter!

CONTACT :

Vous pouvez à tout moment contacter notre équipe qui vous accompagnera dans votre projet de formation : • Rose-Marie Ottavi au 05 61 10 47 40 • Marie-Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91 • Formation@cm-toulouse.fr

Consultez nos programmes complets de stages sur notre site Internet :

**www.cm-toulouse.fr /
Formation des artisans**



L'ESM a travaillé en étroite collaboration avec la Chambre Régionale des Métiers dans le cadre de son programme régional de mobilité des apprentis pour mener à bien ces deux projets. Rendez-vous en 2014 pour de nouvelles aventures européennes avec le projet d'accueil de jeunes anglais placés dans des garages ou concessions automobiles de la périphérie muretaïne pour une durée de 15 jours.

AP N'GO

JÉRÉMIE DARCHY : UN APPRENTI BOULANGER EN ITALIE

De l'Italie à la Belgique : 2013, une année riche en mobilité européenne pour les apprentis de l'École Supérieure des Métiers.

Jérémy Darchy était apprenti en CAP Boulangerie chez Matéo Jimenez, La Porteuse de Pain à Castanet Tolosan. Durant 15 jours, début mai, il est parti travailler dans une boulangerie de Reggio Emilia dans la région de Bologne en Italie. Même si cette expérience représentait pour lui un défi important par rapport à la langue, Jérémie est revenu enchanté et compte bien renouveler l'expérience !
« Je suis un observateur, j'aime écouter et apprendre de nouvelles méthodes de travail. J'ai une grande passion pour la boulangerie, cette

Jérémy Darchy est parti en Italie grâce au dispositif Ap n'Go de mobilité des apprentis financé par le programme Léonardo da Vinci de l'Agence Europe-Education-Formation-France ainsi qu'au soutien du Conseil Régional Midi-Pyrénées.



aventure italienne va enrichir ma culture du métier, grâce entre autres à la découverte de nouvelles techniques de fabrications locales. Cette mobilité européenne est un enrichissement précieux pour mon travail. »

Jérémy a obtenu son CAP avec brio en juin dernier, il continue sa formation en mention complémentaire boulangerie spécialisée.

Mobilité européenne

Destination Bruxelles pour 21 apprentis de l'ESM

Pour la 4^e année consécutive un groupe de 21 boulangers, pâtisseries et chocolatiers guidé par leurs enseignants M. Pellis et M. Livigni, s'est rendu à Bruxelles fin juin.

« Les liens qui ont été tissés avec les entreprises Belges permettent à nos jeunes apprentis de vivre une expérience professionnelle unique et très enrichissante. Le choix du jeune par rapport à l'entreprise d'accueil est déterminant



Le projet groupe « Bruxelles » a été financé par le Conseil Régional de Midi-Pyrénées dans le cadre de son Programme Régional d'Aide à la Mobilité en faveur de l'Emploi, de la formation professionnelle et de l'Apprentissage.

pour une plus grande confiance entre les partenaires de l'action.

Nos apprentis ne sont pas des éléments rapportés à l'entreprise, mais bel et bien des atouts importants pour les employeurs qui les accueillent durant cette quinzaine intense en découvertes professionnelles et culturelles. D'ailleurs chaque année un ou deux apprentis décrochent un CDD en Europe ! »

CUVÉE 2013

LES BONS RÉSULTATS AUX EXAMENS SE CONFIRMENT

À l'identique des années précédentes, les résultats aux examens de l'École Supérieure des Métiers sont supérieurs à la moyenne nationale avec un taux de réussite tous diplômés confondus de 84% !

L'excellence de ces résultats nous laisse envisager une année 2013/2014 sous de bons auspices, et permet à l'École Supérieure des Métiers de se projeter sur la continuité des parcours de formation. À noter les projets d'ouverture d'une formation en Brevet Technique Chocolatier Confiseur, ainsi qu'un BAC Professionnel Véhicules Industriels.

Focus résultats

- CAP Maintenance des véhicules automobiles Option B : 100 %
- CAP Peinture en Carrosserie : 100%
- CAP Boulangerie: 91%
- CAP Chocolatier : 91%
- BAC PRO tous métiers confondus : 78%

Le Président de la CMA 31, Louis Besnier, remercie les équipes pédagogiques, les professionnels ainsi que les conseillers d'enseignement technologiques qui grâce à leur forte implication durant cette période d'examen ont participé au bon déroulement de celle-ci.

Un outil de pilotage à la loupe Le prévisionnel d'activité

Un chef ou créateur d'entreprise se base souvent sur son intuition. Néanmoins, il lui faut se rassurer et convaincre ses partenaires et collaborateurs que son intuition est juste. Pour cela, le prévisionnel d'activité est un outil de travail tout à fait adapté.

Le prévisionnel d'activité va tout d'abord déterminer les besoins nécessaires à un projet. Tout projet a un coût. En « bon père de famille », le chef d'entreprise se doit de chiffrer ce coût et d'anticiper les problématiques (notamment la trésorerie) avant de valider que son apport sera suffisant pour se lancer. Ensuite, il doit prévoir son niveau de chiffre d'affaires (CA). Attention : le montant annoncé doit être en corrélation avec le réseau et le marché, au risque de se discréditer face à ses partenaires. Il est préférable pour cela de s'appuyer sur une étude de marché. La réalisation de ce CA va induire les charges fixes et variables. C'est le moment de vérité : le niveau de CA estimé couvre-t-il l'ensemble des charges ? On parle ici de rentabilité. Une fois encore attention : des professionnels qui connaissent votre secteur d'activité vont étudier ces éléments avant de formuler un avis. Sous-estimer ses charges, c'est perdre en crédibilité face à de futurs partenaires !

Enfin, le nerf de la guerre : la trésorerie ! Bien évaluer la montée en puissance de son activité, bien anticiper sur les délais de règlement des clients sont des prérequis pour définir le niveau de trésorerie nécessaire, assurer la pérennité de son projet et la tranquillité de son sommeil.

Le prévisionnel est bien plus qu'une étape vers l'obtention d'un prêt bancaire. Il doit permettre d'analyser la faisabilité et la rentabilité du projet, d'attirer le créateur ou chef d'entreprise sur les points forts et les points faibles de son activité. Il est un ensemble d'objectifs, un outil de pilotage de la performance de son projet durant ses premières années. Il est donc important de bien se faire accompagner dans son élaboration. En tant que partenaire, l'expert-comptable étudiera avec le chef d'entreprise les hypothèses retenues et le conseillera pour valider ou infirmer son intuition.

Article réalisé en partenariat avec Gestélia.



entreprise.kia.fr

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

KIA RIO

Inclus : Peinture métallisée • Entretien • Assistance • Véhicule relais • Perte financière

A partir de - Location Longue Durée sur 48 mois
221 € TTC / mois ⁽²⁾
Avec 1^{er} loyer majoré à 1 670 €



- 7 ans de garantie sur toute la gamme*
- 7 ans de mises à jour de la cartographie**
- Une gamme complète au design unique
- Un réseau de 210 concessionnaires Kia***
- Une gamme éco-citoyenne⁽¹⁾ pour des TVS réduites
- Des solutions de financement adaptées avec les offres LLD Kia Lease
Budget maîtrisé - Fiscalité et coûts de financement réduits - Services et entretien compris.

KIA MOTORS FRANCE - 3839115295 RCS Nanterre



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



KIA | **Entreprise**

Chez Kia Entreprise, on s'engage à vous satisfaire. C'est parce que les relations commerciales reposent sur la confiance que Kia Entreprise fait tout, absolument tout, pour gagner la vôtre. Retrouvez votre concessionnaire le plus proche sur entreprise.kia.fr

Le Pouvoir de Surprendre



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

**KIA AUTO REAL 31
ROUTE DE BAZIEGE - LA LAURAGAISE
31670 LABEGE - Tél. : 05 61 00 95 95**

**279 AVENUE DES ÉTATS UNIS
31200 TOULOUSE - 05.34.40.97.97**

Consommations mixtes et émissions de CO₂ de la Kia Rio : de 3,2 L à 6,4 L/100 km – de 85 à 150 g/km.

* Garantie 7 ans ou 150 000 km (1^{er} des deux termes échu) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DOM - TOM) et dans tous les Etats membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande et à Gibraltar. Hors véhicules utilitaires et véhicules à usage commercial. ** Offre valable à compter du 1^{er} mars 2013 chez les distributeurs participants pour l'achat d'un véhicule Kia neuf équipé d'un terminal LG Navigation monté en usine par Kia. L'offre comprend la mise à jour annuelle de la cartographie du terminal, dans la limite de 6 mises à jour, par un réparateur agréé Kia et sous réserve de disponibilité de la dite mise à jour. Voir conditions sur kia.com. *** Voir listes sur kia.com. (1) Véhicules présentant des taux de consommation de carburant et d'émissions de CO₂ permettant d'éviter la Taxe sur les Véhicules de Société. (2) Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/12/2013, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Cofiparc. Exemple de prix, au 08/03/2013, pour la location en longue durée d'une Kia Rio 5 portes Style 1,1 Diesel CRDi 75 ch ISG BVM6 - CO₂ 94 g/km - 4 cv, pour une durée de 48 mois et 80 000 kilomètres avec un premier loyer majoré de 1 670 € TTC. Le loyer intègre la peinture métallisée, la prestation entretien, une assistance 24h/24 7j/7, une garantie perte financière et un véhicule relais. Sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuels non contractuels. Cofiparc - SAS au capital de 6 000 000 € - 389 390 626 RCS Paris, Siège Social : 1, Bld Haussmann 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. **Modèle présenté** : Kia Rio 5 portes Premium 1,4 L essence 109 ch BVA6 (130 g/km) à 269 € TTC/mois avec le premier loyer majoré à 1 670 € sur 48 mois/80 000 km. Inclus : Peinture métallisée, entretien, perte financière, assistance, véhicule relais. Voir conditions sur kia.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS ET LE GROUPE SPEEDY UN PARTENARIAT RÉUSSI

7 jeunes recrutés sous contrat de professionnalisation en formation du CQP Opérateur Service Rapide.

La journée de recrutement du 19 septembre a permis la rencontre des jeunes et des responsables du groupe Speedy France représentés par M. Gilles Nicolle, responsable des ressources humaines et M. Fabrice Ruelland, responsable formation et coordinateur du CQP. Les jeunes candidats ont assisté à une présentation du groupe Speedy et de la formation proposée. L'alternance, l'activité professionnelle, les possibilités de contrats à durée indéterminée à l'issue de la formation et les évolutions au sein du groupe ont particulièrement séduit les jeunes candidats.

Les recruteurs ont apprécié la qualité des candidats et tous les postes ont été pourvus. Ainsi 7 jeunes pourront signer leur contrat pour les sept établissements de Toulouse, Blagnac, Pamiers et Auch.

Les entreprises intéressées...

par le recrutement d'un salarié en alternance sur la formation du CQP Opérateur Service Rapide, peuvent contacter Muriel Granone, conseillère formation à la CMA : 05 61 10 47 95 ou mgranone@cm-toulouse.fr



Les entretiens ont permis aux recruteurs de se rendre compte de la motivation des candidats.



Le Certificat de Qualification Professionnel Opérateur Service Rapide

Ce CQP prépare à un métier qui correspond à une qualification reconnue par les professionnels et par la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile.

L'objectif de cette formation est de doter les salariés en alternance d'une qualification adaptée aux caractéristiques et évolutions des entreprises et des emplois dans le domaine du service rapide.

Le salarié perçoit une rémunération minimale spécifique prenant en compte son âge ainsi que son niveau de formation (de 55% à 80% du SMIC). La formation est financée par l'ANFA (Association Nationale pour la Formation Automobile) pour les entreprises adhérentes.

16 CANDIDATS ONT ÉTÉ REPÉRÉS POUR PARTICIPER À CETTE JOURNÉE SUITE À LEUR INSCRIPTION SUR LA BOURSE D'APPRENTISSAGE DE LA CMA 31

LMA : Comment avez-vous eu connaissance de l'offre de Speedy ?

Patrick : C'est la Mission Locale qui m'avait conseillé de m'inscrire à la Chambre de métiers qui m'a ensuite contacté pour me proposer de participer à cette journée de recrutement.

Abderrahim : Je suis venu directement à la CMA apporter mon CV au responsable de la formation. Je connaissais déjà le CQP. Ensuite, M^{me} Granone m'a rappelé pour me proposer cette journée de recrutement.

Cédric : J'ai vu l'offre à Pôle Emploi, envoyé ma candidature et j'ai été ensuite contacté.

Alexis : C'est un professeur qui m'en a parlé.

L'ESM présente au Salon Auto Moto 2013

Le Salon de l'Auto et de la Moto de Toulouse, unique salon régional après le Mondial de Paris, se déroulera du 16 au 24 novembre 2013, au Parc des expositions.

Cette 25^e édition sera placée sous le signe du rêve avec une large place attribuée aux voitures haut de gamme et de courses.

C'est dans ce contexte que l'ESM sera présente aux côtés des autres établissements de la Région pour mettre en exergue le savoir-faire des apprentis. Plusieurs stands seront présentés au public : de la

" Pour ces apprentis, c'est une occasion unique d'échanger avec des collégiens, de montrer leur savoir-faire, de faire partager un métier, une passion : la mécanique. Le salon « Auto Moto » de Toulouse est un espace pendant lequel les plus impliqués deviennent acteurs de leurs métiers. C'est également une période privilégiée pour découvrir les nouveaux modèles des constructeurs voir les tendances à venir..."
Dominique Labetoulle, responsable d'unité pédagogique à l'ESM.

carrosserie automobile au véhicule industriel en passant par la moto. Tout cela rythmé de démonstrations dynamiques des métiers de l'automobile orchestrées par les apprentis de l'ESM.

Tous les jours de 10 heures à 19 heures,

et deux nocturnes, le mardi 19 et le vendredi 22 novembre jusqu'à 22 heures.

TOULOUSE ÉVÉNEMENTS :

Tél. : 05 62 25 45 45

CNPA : 05 61 21 00 82

À la vitesse où va l'économie,
montez tout de suite dans le bon véhicule.



DÉCOUVREZ NOS OFFRES ENTREPRISES

GAMME
HYUNDAI

i40
113g CO₂/km 4,3L/100km

NOUVEAU

ix35
135g CO₂/km 5,2L/100km

i30
97g CO₂/km 3,7L/100km



CONCESSION LABEGE
3690 AVENUE DE LA LAURAGAISE
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

hyundai.entreprises@hyundai.fr

Consommations mixtes de la gamme Hyundai i40 (l/100km) : de 4,3 à 6,4 et émissions de CO₂ (g/km) : de 113 à 159. Consommations mixtes de la gamme Hyundai ix35 (l/100km) : de 5,2 à 6,9 et émissions de CO₂ (g/km) : de 135 à 182. Consommations mixtes de la gamme Hyundai i30 (l/100km) : de 3,7 à 6,0 et émissions de CO₂ (g/km) : de 97 à 149.

Modèles présentés: Hyundai i40 Sport Wagon 1.7 CRDi 136 PACK Premium Limited. Nouveau Hyundai ix35 1.7 CRDi 115 Blue Drive PACK Premium Limited. Hyundai i30 5 portes 1.6 CRDi 128 PACK Premium.

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**

TOULOUSE CENTRE VILLE

DE NOUVELLES RÈGLES DE DÉPLACEMENT

Le centre-ville de Toulouse a commencé depuis quelques années une véritable mutation avec de nouveaux aménagements pour faire la part belle à la promenade dans son centre ancien, donner la priorité aux modes doux de déplacement et permettre un partage des espaces publics entre les différents usagers.

Depuis le 15 juillet dernier, c'est chose faite et désormais de nouvelles bornes d'accès réservent l'accès des voitures aux riverains.

Démarches et informations

Un Point Infos Toulouse Centre est mis en place par la Ville de

Toulouse pour répondre à toutes les questions relatives aux accès et délivrer les autorisations.

Il se situe au 17 rue Lafayette et est ouvert du lundi au samedi de 9 h à 19 h.

Pour prendre rendez-vous, téléphoner au 31 01.

Les moyens d'accès à utiliser

• LE BADGE

Délivré aux habitants et professionnels riverains qui possèdent un véhicule et peuvent justifier d'un stationnement au sein de la zone. Selon la localisation de ce stationnement, le badge permet le passage d'une ou plusieurs bornes.

• L'INTERPHONE

Accessible à tous, l'interphone est relié au poste de contrôle de sécurité de la Police Municipale qui, 24h/24, peut déclencher à distance l'abaissement de la borne de contrôle. Il permet l'accès aux visiteurs en mesure de préciser une destination au sein de la zone réservée (nom et adresse d'un riverain identifié).

• LE MACARON " RIVERAIN "

Par le biais de l'interphone, il permet l'accès ponctuel aux riverains - habitants et professionnels - possédant un véhicule motorisé. Présenté en association avec le disque européen, le macaron autorise les arrêts de courte durée pour les dépôts ou livraisons (20 minutes maximum).



Histoires d'entrepreneurs

En étant plus proche, on est plus efficace.

Pour bien vous conseiller, c'est mieux d'être à vos côtés. Nos conseillers et nos experts se rapprochent de vous et sont tous présents dans votre région. Leur métier : vous accompagner dans les moments clés de votre activité et identifier des pistes d'économies d'énergie concrètes et utiles à votre compétitivité.

EDF Entreprises s'engage pour votre compétitivité

Plus d'histoires d'entrepreneurs sur edfentreprises.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Une 1^{re} édition réussie pour la Grande braderie de Toulouse

Les 5 et 6 septembre, une grande braderie a été organisée dans l'hyper centre de Toulouse à l'initiative de la mairie, de la CCIT et de la CMA.

500 commerçants et artisans de vitrine ont répondu à l'appel et ont investi trottoirs et devants de boutique.

Même si la pluie a essayé de jouer les troubles fêtes la journée du samedi, le public a été au rendez-vous et a largement apprécié la possibilité de flâner dans des rues sans voiture tout en réalisant de bonnes affaires.

L'objectif de cette manifestation est de proposer à la clientèle une animation originale pour renforcer l'attractivité d'un centre-ville souvent concurrencé par les centres commerciaux de la périphérie.

Le succès de cette première édition devrait contribuer à faire de la grande braderie un rendez-vous incontournable de la rentrée.

CONTACT CMA 31 :

Sylviane Granier au
05 61 10 47 59
ou sgranier@cm-toulouse.fr



CMA 31 et SICOVAL

Un partenariat pour installer les entreprises artisanales et développer l'emploi

Le 2 juillet dernier, le Vice Président du SICOVAL, Alain Serieys en charge du développement économique, accueillait le Président Louis Besnier.

Ils ont dressé le bilan de leur partenariat, engagé il y a maintenant 7 ans.

Tous deux ont rappelé l'importance de l'artisanat sur le territoire des 36 communes du sud est toulousain :

- 1 100 établissements, en augmentation de 7 % sur les 2 dernières années, occupants 3 500 actifs (dirigeants, conjoints et salariés),

- 145 installations en 2012 (nombre stable),

- 100 contrats d'apprentissage en cours.

En termes de bilan opérationnel, les équipes ont accompagné en 2012, 90 entreprises artisanales dont une trentaine sur le volet projet de création ou reprise. Les autres problématiques abordées ont été le développement, le financement et la transmission.

Concernant les actions collectives :

- 3 formations à finalité commerciale et technique ont été organisées localement à destination des artisans dont une en collaboration avec la CAPEB.

- 5 ateliers ou réunions d'information se sont tenus sur le thème du développement durable en lien direct avec le CERES (Cf encadré).

Enfin, les projets et perspectives d'actions ont été abordés :

- le rapprochement entre les TPE artisanales de production et de services et les donneurs d'ordre industriels ou tertiaires nombreux sur Labège Innopole,
- l'évolution du club CERES à partir d'une enquête réalisée,
- une action sur la lutte contre les pollutions diffuses des TPE,

Thierry Amalfitano « Lauragais Paysage »

Une jeune entreprise déjà très impliquée dans la vie du territoire



Fort de son BT Horticulture - Espaces verts, d'une expérience de quelques années comme responsable d'un rayon jardinerie dans la grande distribution, Thierry Amalfitano décide, après un parcours professionnel tout autre, de revenir à son 1^{er} métier.

Il crée en janvier 2013 sa petite entreprise de création, aménagement et entretien d'espaces verts installée à Baziège « Lauragais Paysage ».

Paysagiste avant tout, il conçoit, réalise plantations et pelouse, mais aussi aménagement, clôture, rocaille, maçonnerie paysagère, arrosage automatique ainsi que végétalisation de toits et murs. Il assure également l'entretien et est agréé « Services à la Personne », un plus pour les particuliers.

Sa clientèle se répartit donc entre particuliers, entreprises et copropriétés via les syndicats (5 contrats annuels signés au démarrage) sur l'agglomération toulousaine et le sud est toulousain en particulier. Un 1^{er} chantier a même été réalisé avec le Sicoval.

Soucieux de se faire connaître sur sa zone de chalandise naturelle du sud est toulousain et personnellement acquis aux principes de développement durable, il adhère dès ses premiers mois d'activité au CERES. Un plan d'actions démarre dans son entreprise en avril/mai 2013 autour des questions de gestion des déchets, l'utilisation de produits de traitement « verts », accompagné par une collaboratrice du pôle QHSE de la CMA 31.

Motivé par le potentiel des entreprises de Labège Innopole / Ramonville et au regard des services qu'il peut proposer dans le domaine des aménagements extérieurs, il a participé aux Rencontres de « l'achat public responsable » organisées le 19 septembre dernier à Labège.

Il accueille régulièrement des stagiaires du Lycée Horticole et prévoit à moyen terme d'intégrer un apprenti. Très jeune entreprise artisanale, Lauragais Paysage, à travers son gérant Thierry Amalfitano, illustre tout à fait l'esprit et l'action du CERES et la dynamique de création d'entreprise à l'œuvre sur le territoire du SICOVAL.

Lauragais Paysage

- Nom : Thierry Amalfitano
- Activité : Paysagiste
- Adresse : 3 impasse Galérius à Baziège
- Tél : 05 34 66 11 54 - 06 11 70 04 56
- Date de création : Janvier 2013
- Forme juridique : Eurl
- Site internet : lauragais-paysage.wix.com/31450

- la promotion et la commercialisation de la Zone Artisanale des Monges à Deyme (offre étudiée et adaptée à l'artisanat),
- la poursuite du travail engagé : formation, accompagnement création, développement, transmission, suivi des plans

d'action développement durable des entreprises membres du Ceres...

CONTACT CMA :

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

LE CLUB DES ENTREPRENEURS RESPONSABLES DU SICOVAL

Créé en mars 2010 par la Communauté d'Agglomération et la CMA de Haute-Garonne, ce club fédère les TPE du Sicoval souhaitant mettre en place et développer des pratiques de développement durable.

Cette initiative originale a pour objectif de valoriser les bonnes pratiques, de développer et renforcer les liens commerciaux entre les membres du réseau et les autres entreprises du Sicoval. À ce jour, le club regroupe une trentaine d'entreprises qui se sont engagées en signant la charte CERES. Ce club est ouvert à toutes les structures économiques installées sur le territoire de la col-

lectivité locale. Par le biais de plan d'action individuel, d'ateliers thématiques, de formations, les membres innovent et dynamisent leurs activités. Dernièrement, le CERES a participé au Salon J'isol'Où les 11 et 12 octobre à Diagora Labège.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

www.sicoval.fr/entreprendre/artisanat/annuaire_ceres.htm
Contact SICOVAL : Maï Lay Alet au 05 62 24 02 05,
contact.eco@sicoval.fr



LE 10 JUIN 2013

CLUB ENTREPRENEURS À NAILLOUX

En partenariat avec la communauté de communes Coloursud, la Chambre de métiers et de l'artisanat a organisé le 10 juin 2013 une réunion du Club Entrepreneurs à Nailloux. Plus d'une trentaine de chefs d'entreprise se sont réunis autour de la thématique « Mieux communiquer pour mieux vendre » animée par Anne-Sophie Lefebvre, consultante-formatrice en communication. L'intervenante a apporté des conseils sur l'art de vendre pour les dirigeants en abordant les supports de communication à connaître et choisir en fonction de la cible à atteindre ; la construction d'un argumentaire et comment mesurer les retombées commerciales.



Club Entrepreneurs « Mieux communiquer pour mieux vendre » du 10/06/2013 à Nailloux.

CONTACT CLUB ENTREPRENEURS :

Jean-Claude Ginières au 05 61 10 47 17 ou jcginières@cm-toulouse.fr

CONTACT CMA (TERRITOIRE LAURAGAIS) :

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

Prix Santé Pro

Harmonie Mutuelle et la CMA au service de la santé dans les entreprises artisanales

Créé par Harmonie Mutuelle, organisme conventionné du régime social des indépendants et mutuelle santé complémentaire, le prix Santé Pro est dédié à des entreprises inscrites au RM et qui ont mené des actions pour la santé des salariés, des clients ou sur l'environnement. La CMA s'est associée à cette démarche qui met en valeur l'engagement des artisans que ce soit sur la santé au travail des salariés ou sur la sécurité pour les consommateurs. Une ambition que développe la CMA au travers des actions qu'elle mène sur le terrain pour accompagner les artisans sur des thèmes comme l'accessibilité par les personnes handicapées, le développement durable ou la qualité alimentaire. Pour cette première édition, le territoire choisi pour mettre en valeur les entreprises artisanales a été le Comminges. Le jury composé d'élus et de techniciens de la CMA 31 et d'Harmonie Mutuelle, sous la présidence de M. Bitan, membre élu d'Harmonie Mutuelle et M. Besnier,



La remise des prix a eu lieu le jeudi 27 juin à la halle aux grains de Saint-Gaudens à l'occasion de l'inauguration des Artisanales du Comminges.

président de la CMA, a sélectionné trois lauréats.

■ 1^{er} prix : EURL Sambeat, gérant : M. Bertrand Duchazaud à Miramont de Comminges. Activité: menuiserie bois.

■ 2^e prix : Salon de Coiffure Infinifit's, gérant : M^{me} Corinne Reisch à Cierp-Gaud. Activité : coiffure mixte.

■ 3^e prix : SARL Morales, gérant : M. David Morales à Encausse les Thermes. Activité : plâtrerie.

CONTACT CMA :

Antenne de Saint-Gaudens
Tél. : 05 61 89 17 57
ou stgaudens@cm-toulouse.fr

Les Artisanales du Comminges 2013

18 ans après leur création : une majorité assumée



Luchon : Inauguration par le président Louis Besnier et par Louis Ferré, maire de Luchon.



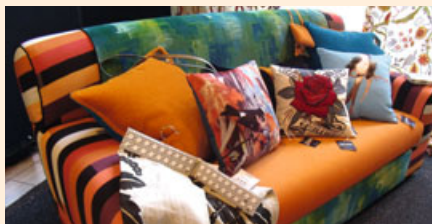
St-Gaudens : Inauguration par André Maury, 1^{er} vice président de la CMA et par Pierre-Jean Abadie, adjoint au maire en charge du commerce et de l'artisanat.



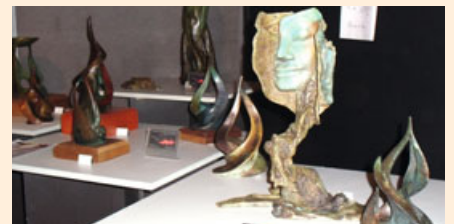
Aspet : Inauguration par le président Louis Besnier et par Jean-Pierre Brana, président de la CC des Trois Vallées en présence de Carole Delga, députée du Comminges.



La table des artisans faïenciers de Martres Tolosane.



La décoration d'un canapé par Roger Delai tapissier sur meuble à Saint-Gaudens.



Les sculptures en bronze de Marc Lebreton d'Orgibet en Ariège.

L'édition 2013, malgré un contexte difficile avec les inondations survenues sur le sud du département, aura été d'excellente qualité grâce à une présence importante d'artisans de la Haute-Garonne et de tout Midi-Pyrénées ainsi que des ventes toujours en progression.

■ au mois de juillet, l'exposition de Saint-Gaudens a vu la fréquentation s'élever à 2 800 visiteurs ; 44 artisans y ont participé, un record sur Saint-Gaudens.

■ au mois d'août, l'exposition d'Aspet a vu une fréquentation à hauteur de

550 visiteurs ; 26 artisans y ont participé. Par rapport à la disponibilité de la salle d'exposition, pour la première fois, une sélection a dû être effectuée au vu du nombre élevé de candidats exposants.

■ au mois de septembre, l'exposition de Luchon a vu la fréquentation s'élever à 4 000 visiteurs ; 45 artisans y ont participé, ici aussi un record depuis 1996, année de création de l'exposition à Luchon.

Ces artisanales du Comminges se réalisent grâce à la mobilisation de tous les partenaires réunis autour de la CMA :

• Tout d'abord, les trois collectivités qui

mettent à disposition un local : la ville de Saint-Gaudens, la communauté de communes des Trois Vallées d'Aspet et la ville de Luchon.

• Également, nos partenaires institutionnels, le Conseil Régional, le Conseil Général, la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat.

• Enfin nos partenaires économiques : la MAAF et Harmonie Mutuelle.

CONTACT CMA :
Antenne de Saint-Gaudens
Tél. : 05 61 89 17 57
ou stgaudens@cm-toulouse.com

RENCONTRE DES CMA DE MONTAGNE

C'est dans une ambiance confraternelle que 10 Présidents de CMA se sont réunis à Clermont-Ferrand, le 23 juillet 2013.

À l'initiative des CMA des Pyrénées et du Massif central, cette rencontre a permis d'échanger sur les spécificités de l'Artisanat de Montagne ainsi que les bonnes pratiques au niveau des massifs de montagne de Corse, du Jura, du Massif central et des Pyrénées.

D'autres sujets ont aussi été abordés tels que la prise en compte de l'Artisanat dans les politiques de massif, la préparation des programmes 2014-2020 ou bien encore la mention réservée « pro-



10 présidents de CMA en réunion de travail sur l'Artisanat de Montagne à Clermont-Ferrand.

duits de montagne ». Cette réunion de travail doit aboutir à l'élaboration d'un argumentaire commun à destination des élus locaux et régionaux ainsi que des parlementaires afin que l'Artisanat soit bien pris en compte dans la définition des politiques de montagne.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :
• Guillaume Cassé, CMA du Massif central au 04 27 04 51 30
• Graziela Filoni, CMA des Pyrénées g.filoni@artisanatpyrenees.eu ou 05 61 65 29 52

MATINALE DE L'EXPORT

COMMENT RÉUSSIR À L'EXPORT ? AVEC QUELS OUTILS ? QUELS FINANCEMENTS ?

La CMA de la Haute-Garonne a organisé le 27 juin dernier un petit-déjeuner consacré à l'export et plus particulièrement aux outils de prospection et aides financières disponibles pour les entreprises artisanales qui souhaitent se tourner vers des marchés étrangers.

Les acteurs de l'export en Midi-Pyrénées - Conseil Régional, Ubifrance, Coface, bpifrance et Chambre de métiers - étaient présents afin de présenter aux entreprises les différents dispositifs existants.

L'entreprise Corelec spécialisée dans la fabrication de systèmes électroniques pour le traitement de l'eau, a fait part aux entreprises présentes de son retour d'expérience quant à l'utilisation de ses différentes mesures d'aides et d'accompagnement à l'export.

Les chefs d'entreprise ont ensuite pu échanger avec les intervenants présents.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

Contact CMA 31 : Fabienne Vignes au 05 61 10 47 61 ou fvignes@cm-toulouse.fr

Témoignage

L'entreprise Corelec a bénéficié d'une aide Primex pour une participation sur le pavillon France d'Ubifrance au Salon de la Piscine à Bologne, Italie

« L'objet de la participation à ce salon était l'identification de partenaires potentiels pour démarrer une distribution de la gamme d'appareils Aqualyse en Italie. La participation à ce salon nous a permis de mieux comprendre les particularités du marché italien, d'obtenir des éléments de marché (acteurs, volume, prix, distribution) et de vérifier la pertinence de notre offre. À cette occasion, Corelec a identifié un partenaire, qui distribue à présent la marque Aqualyse en version italienne. C'est donc une action très concluante avec des résultats tangibles à court et long termes et qui valide la pertinence des démarches internationales de Corelec... »

Suite à cette action, Corelec a sollicité une assurance prospection A3P auprès de la Coface afin de poursuivre son développement à l'international.

CORELEC

- **Nom :** Loïc Le Ravallec
- **Activité :** Fabrication de systèmes électroniques de traitement de l'eau des piscines privées
- **Adresse :** 331 chemin des Agriès 31860 Labarthe-sur-Lèze
- **Tél. :** 05 61 40 48 22
- **Mail :** loic.leravallec@corelec.eu
- **Site :** www.corelec.eu
- **Date de création :** 2009
- **Effectif :** 8




Les professionnels de l'export ont présenté les outils de prospection et les aides financières disponibles aux artisans venus assister à la conférence.

Principaux outils de prospection et aides financières présentés pour mener à bien vos projets export

- le site **Export Midi-Pyrénées**, site du Conseil Régional Midi-Pyrénées dédié à l'export. Cette plateforme numérique donne notamment accès à 186 fiches pays, plus de 10 000 pages d'information, quelque 30 000 études de marché, 40 000 salons et manifestations internationales, des listes par produit des pays en tête des importations... www.export.midi-pyrenees.fr
- les **missions de prospection à l'étranger et les rencontres d'acheteurs** organisées par Ubifrance www.ubifrance.fr
- le **PRIMEX** : dispositif proposé par les CMA afin d'accompagner, conseiller et former les entreprises à l'export ainsi que leur offrir une aide financière pour exposer sur un salon international ou

prospector un pays étranger www.crm-midi-pyrenees.fr

- l'**A3P assurance prospection** de la Coface visant à prendre en charge les premières démarches de prospection. Principales dépenses prises en charge : frais de déplacements, de séjours, de participation à une manifestation, de publicité, de création ou de traduction de site internet, d'adaptation des produits aux normes, de salaires... www.coface.fr
- le **prêt de développement export** bpifrance : prêt à partir de 30 000 € visant à financer des investissements de développement de l'activité à l'exportation ou d'implantation à l'étranger www.bpifrance.fr



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



ENVOL

ENGAGEMENT VOLONTAIRE DES ENTREPRISES POUR L'ENVIRONNEMENT

Avec la marque EnVol, valorisez votre engagement environnemental grâce à des démarches simplifiées et un investissement réduit.

De plus en plus de donneurs d'ordre exigent de leurs fournisseurs d'apporter des preuves de leur prise en compte de l'environnement. C'est le cas particulièrement dans les marchés publics.

EnVol valorise la mise en place d'une gestion de l'environnement dans l'entreprise. EnVol permet une reconnaissance nationale de votre démarche environnementale auprès de vos clients.

Basée sur une norme publiée par AFNOR (Association française de normalisation), la marque EnVol est simple et concrète. Vous êtes guidé par un conseiller spécialisé de la Chambre de métiers et de l'artisanat.



L'aide à la mise en place de la démarche est prise en charge par l'Ademe et votre Chambre de métiers et de l'artisanat.

La marque EnVol est délivrée par AFNOR Certification. Le coût de l'attribution et du maintien de la marque EnVol est de maximum 350 € HT par an. La marque EnVol est attribuée pour une durée de 5 ans.

À qui s'adresse la marque EnVol ?

- aux entreprises de moins de 50 salariés,
- inscrites à une Chambre de commerce et d'industrie ou une Chambre de métiers et de l'artisanat.

Comment faire concrètement ?

Contactez directement le conseiller environnement de votre Chambre de métiers et de l'artisanat.

CONTACT CMA :

Fabrice Boury-Esnault

Tél. : 05 61 10 47 93

fbouryesnault@cm-toulouse.fr

LUTTE CONTRE LES POLLUTIONS DIFFUSES

MAINTIEN DES MESURES D'AIDES AUX ENTREPRISES ARTISANALES

Dans le cadre de son 10^e programme (2013-2017) de lutte contre les pollutions diffuses, l'Agence de l'Eau Adour Garonne a choisi de maintenir ses aides pour les TPE. Ces aides portent sur l'élimination des déchets toxiques et sur l'acquisition de système de prétraitement des rejets d'eaux usées ou acquisition de procédés de fabrication limitant les pollutions.

Si l'entreprise fait appel à un prestataire déchets conventionné par l'Agence de l'eau pour éliminer ses déchets toxiques (boues de perchloroéthylène, solvants usagés...), elle peut obtenir une aide de 35 % € HT. Cette aide est directement déduite sur la facture émise par le prestataire. (Appliquée sur les 10 premières tonnes/annuelles).

Les métiers de bouche (traiteurs charcutiers, restaurants), de l'automobile et



des arts graphiques (imprimeurs, photographes), peuvent bénéficier d'une aide pouvant aller jusqu'à 60 % € HT du montant d'acquisition d'un bac à graisses, d'un séparateur d'hydrocarbures, d'un CTP sans chimie (procédé utilisant une technologie numérique)...

Les pressings peuvent prétendre à un

forfait de 9 000 € pour le remplacement d'une machine de nettoyage à sec fonctionnant au perchloroéthylène par une machine fonctionnant avec un autre solvant ou une machine à l'eau (aquanettoyage).

Ces aides sont soumises à certaines conditions d'éligibilité (commune d'implantation de l'entreprise, type de matériels...) et aucun matériel ne doit être acheté avant notification de l'aide par l'Agence de l'eau. La Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne, partenaire de ce programme, accompagne les chefs d'entreprise en réalisant des diagnostics environnement et en constituant les dossiers de demande d'aides à l'investissement auprès de l'Agence de l'Eau.

POUR PLUS D'INFORMATIONS ET CONNAÎTRE TOUTES LES CONDITIONS :

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

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...**



PRESENT SUR

BATIMAT 04-08 NOV 2013

Innovations pour le bâtiment et l'architecture
Paris Nord Villepinte
Innovations for building and architecture

CONTACTEZ-NOUS POUR CONNAÎTRE VOTRE DISTRIBUTEUR

www.equipvan.fr



Une entreprise en pleine forme

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne plus de 1000 entreprises de tous secteurs, des TPE aux grands groupes, sans oublier les collectivités territoriales.

Comme elles, bénéficiez de l'expertise Myriade et profitez de formules de protection santé parfaitement adaptées à vos spécificités, pour renforcer le bien-être et la motivation de vos salariés.



Au cœur de la vie.

Contactez-nous au **05 56 17 10 74**
ou par mail à **entreprises@myriade.fr**

AMIANTE

MOBILISATION GÉNÉRALE !

La CARSAT⁽¹⁾ Midi-Pyrénées a sensibilisé les entreprises sur le risque Amiante, qui concerne toutes les professions et reste la première cause de cancer professionnel en France.

Fin 2011, la publication de la campagne META⁽²⁾ a révélé des niveaux d'exposition aux poussières d'amiante d'une ampleur inattendue. La réglementation a donc été adaptée courant 2012, modifiant profondément le cadre réglementaire des innombrables interventions en présence d'amiante.

La CARSAT Midi-Pyrénées a œuvré depuis 2010 pour inciter et accompagner les entreprises qui se spécialisent dans le désamiantage, activité prometteuse mais très exigeante.

Dans ce but, un groupe amiante a été constitué dans le cadre du Plan Régional Santé Travail 2010-2014 afin de coordonner et d'harmoniser les actions de prévention des institutions en charge de



la santé au travail.

Les organisations professionnelles et partenaires sociaux sont également associés au sein d'un groupe de travail paritaire et interprofessionnel réuni en 2013 qui a contribué principalement à :

- Élaborer un document pratique « Nos attentes sur vos plans de retrait » destiné aux entreprises et aux donneurs d'ordre pour harmoniser les méthodes de travail.
- Créer une Aide Financière Simplifiée « Prévention Amiante » qui soutient l'in-

vestissement jusqu'à 10 000 euros pour des matériels de protection et de décontamination des salariés.

■ Mettre en œuvre un dispositif pilote « CANA 12 », développé par et pour les canaliseurs de l'Aveyron. Ce dispositif, basé sur le postulat que « faire intervenir des gens compétents est un début de prévention », permet de maîtriser les risques en lien avec leur activité, en faisant intervenir des désamianteurs spécialisés sur les canalisations en fibrociment.

⁽¹⁾ Caisse Assurance Retraite et Santé au Travail

⁽²⁾ Nouvelle méthode de mesure des fibres d'amiantes

POUR EN SAVOIR PLUS :
Département Prévention des Risques Professionnels
Mail : btp.prev@carsat-mp.fr
ou tél : 05 67 73 46 21

HONDA
Entreprises
Une différence de marque

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 31/10/13, 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

FIAT DUCATO PACK CD CLIM

UNE OFFRE QUI NE MANQUE PAS D'AIR

À PARTIR DE

14 990 € HT (1)



FIAT DUCATO PACK CD CLIM.

- Climatisation
- Autoradio CD MP3
- 4 motorisations Diesel Multijet de 115 à 180 ch : **le meilleur ratio performance/consommation.**
 - Seulement 6,8 l/100 km⁽²⁾ : **la plus faible consommation de sa catégorie**
 - **48 000 km sans entretien⁽³⁾**
- Start&Stop^{TM(4)}, motricité renforcée «Traction +»⁽⁴⁾, Blue&Me^{TM(4)}, boîte de vitesses robotisée Comfort-Matic⁽⁴⁾...

115 CH DIESEL : 6,8 L/100 km⁽²⁾

LA PREUVE PAR LES FAITS.



(1) Tarif au 01/01/2013 de Ducato Fourgon Tôlé 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 Pack CD Clim : 24 250 € HT - 9 260 € HT (dont 8 260 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 14 990 € HT. Version présentée Ducato Fourgon Tôlé 3.0 MH2 2.0 Multijet 115 Pack CD Clim : 26 150 € HT avec projecteurs antibrouillard (150 € HT). (2) Consommation mixte selon Dir. 99/100/CE de Ducato 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 Pack. (3) Intervalle entre chaque intervention d'entretien programmée ou 24 mois au 1^{er} des 2 termes échu, il convient toutefois de contrôler les niveaux avec appoint éventuel des liquides ainsi que la pression des pneus. (4) En option selon les versions. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/06/2013 chez les Distributeurs participants.

Someda

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

Auto Nord

127 Av des États-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.

Pour entretenir votre nouveau Sprinter,
Faites confiance à Mercedes-Benz VI Toulouse



Ne passez pas à côté des Instants Pro

Du 1^{er} Octobre au 31 Décembre 2013

Chez Mercedes-Benz VI Toulouse - 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 : cabmoulis@mbhexpert.com

CFR Audit Conseil

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

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole