

LE MONDE  
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

# Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**



**Mercredi 4 juin 2014**

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

## Le JOB DATING de l'apprentissage

**CHEFS D'ENTREPRISE,  
venez recruter votre futur apprenti**

[cad@cm-toulouse.fr](mailto:cad@cm-toulouse.fr)

Métro B : Compans Caffarelli  
18 bis boulevard Lascrosses  
à Toulouse

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



Bimestriel n°99 • mars-avril 2014 • 1 €



**UN PROJET  
DE LOI EN FAVEUR  
DE L'ARTISANAT P. 4**



**L'ANTENNE DE  
SAINT-GAUDENS  
DE LA CMA 31 P. 44**

TRANSMISSION  
REPRISE P.16



Service communication CMA 31 | Mars 2014 | Crédits photos : CMA 31 / Fotolia.com

# PROFESSIONNELS, SOYEZ LÀ OÙ VOS CLIENTS VOUS CHERCHENT !



DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS POUR CRÉER  
VOTRE VITRINE OU VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE.

BANQUE POPULAIRE  
OCCITANE  
BANQUE & ASSURANCE  
[www.banquepopulaire.fr](http://www.banquepopulaire.fr)

LA BANQUE  
QUI DONNE ENVIE D'AGIR



## P ANORAMA



Un projet de loi en faveur des PME est en préparation. Il s'inscrit dans le prolongement du pacte récemment proposé par M<sup>me</sup> Sylvia Pinel, ministre de l'artisanat. P 4

### ■ ÉVÈNEMENT

4 **PME** un projet loi en faveur de l'artisanat

### ■ ACTUALITÉS

6 **DE NOUVEAUX AVANTAGES**

avec votre nouvelle carte ARTISANALES 2014

7 **15<sup>e</sup> ÉDITION** marché de Noël de Toulouse

8 **NOUVEAU : GALERIE DES ARTISANS D'ART** faites connaître et reconnaître votre savoir-faire

## S STRATÉGIES



Job Dating réussi pour M. Lupion Perez et son apprenti P 10

### ■ ENTREPRISE

10 **2<sup>e</sup> ÉDITION** Job Dating de l'apprentissage le 4 juin 2014

12 **CLUB ENTREPRENEURS MESSAGE D'ALERTE** à l'attention des entreprises

14 **IMPRESSION 3D** Inn'Ovation de FusiA

15 **DÉMARQUEZ-VOUS** avec Ludilabel

### ■ STYLE DE VIE

14 **CES ARTISANS** solidaires

### ■ TRANSMISSION REPRISE

16 **AFFAIRES** à céder

### ■ ÉCLAIRAGE

17 **STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT** misez sur l'apprentissage

20 **LES JEUNES ET L'ENTREPRISE** la génération Y, un atout pour l'artisanat

22 **RECRUTER** le bon apprenti

### ■ CAS D'ENTREPRISE

24 **RIGAUD & FILLES** la boucherie du futur

### ■ RÉUSSITE

26 **LA STRATÉGIE « MABI »** l'innovation, ADN de l'entreprise

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 contient un encart Espace Utilitaire 31.

## D DOSSIER

### FAIRE RIMER ACCESSIBILITÉ AVEC OPPORTUNITÉS

La prise en compte de la loi qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. P. 29

## P RATIQUE

Incitez votre apprenti à poursuivre dans sa filière de formation, c'est développer les compétences de votre entreprise. P 36



### ■ FORMATION

34 **SE FORMER...** c'est acquérir de nouvelles compétences mais c'est aussi rencontrer d'autres artisans qui se posent les mêmes questions !

35 **DES COLLABORATEURS QUALIFIÉS,** c'est une entreprise gagnante

36 **APPRENTISSAGE** misez sur la longueur...

### ■ ESM

37 **SALON SMAHRT** cours de boulangerie et pâtisserie SMAHRT concours de boulangerie « le Blé en Herbe »

38 **À L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS** le printemps de l'apprentissage

**LA MOBILITÉ EUROPÉENNE** l'occasion de découvrir d'autres facettes du métier

39 **2<sup>e</sup> ÉDITION DES 11 & 20 FÉVRIER 2014** « les Matinales des Principaux de collège »

### ■ TERRITOIRE

40 **COLOMIERS OUVRE** un Office du Commerce, de l'Artisanat et des Services

41 **LES AIDES À L'EMBAUCHE** vous pouvez bénéficier d'aides de l'État pour l'embauche de vos salariés

## R REGARDS

### ■ ENVIRONNEMENT

42 **SAINT-GAUDENS** avancement des travaux de la nouvelle antenne de la CMA 31

44 **PETIT-DÉJEUNER/DÉBAT** transition énergétique et écologique : outils et solutions pour les professionnels

45 **RGE** un passeport pour la rénovation énergétique

46 **ENTRETIEN DU TEXTILE** vers la mutation technologique du secteur



## É DITO

Louis Besnier  
Président de la CMA  
de Haute-Garonne

## « La CMA 31 : avec vous et pour vous ! »

Comme vous le verrez dans ce nouveau numéro du « Monde des Artisans », notre actualité a été très riche avec un projet de loi consacré aux petites et moyennes entreprises, un pacte de responsabilité proposé aux partenaires sociaux et pour nous, une activité « quotidienne », qui je l'espère répond à vos attentes et à vos demandes.

Nous avons présenté fin janvier notre bilan d'activité à nos principaux partenaires publics et privés (vous pouvez le consulter ou le télécharger sur notre site [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)). Je crois, qu'il donne une image fidèle de l'implication et de la qualité du travail, qui est produit à la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne.

Aurions-nous pu faire mieux... ? Sûrement !... Car, comme vous, au sein de vos entreprises, nous sommes condamnés à l'excellence. Nous devons, notamment, nous demander, en permanence, si nos clients (vous !) sont satisfaits !

Alors, n'hésitez pas à nous faire part de vos idées, vos critiques, vos suggestions. Bref, aidez-nous à encore mieux exister auprès de vous.

[contact@cm-toulouse.fr](mailto:contact@cm-toulouse.fr)

Consultez le bilan d'activité en ligne : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)



Le Monde des artisans n°99 - Mars-avril 2014 - Édition de la Haute-Garonne - Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvenc - Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne - Editeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : [lemondedesartisans@groupe-atc.com](mailto:lemondedesartisans@groupe-atc.com) - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, Delphine Payan-Sompayrac, François Sabarly - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : [p.saint-etienne@groupe-atc.com](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:f.bederstorfer@groupe-atc.com) - Photographies : Laurent Theeten, responsable image, © photos pages locales : cma 31 sauf mention contraire - 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 - Editeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 14, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : mars 2014 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.



# Événement

## Haute-Garonne

Un projet de loi en faveur des PME est en préparation. Il s'inscrit dans le prolongement du pacte récemment proposé par Madame Sylvia Pinel, ministre de l'artisanat.

PME

# Un projet de loi en faveur de l'artisanat

**C**e texte vient d'être porté à l'attention des députés qui l'ont adopté le 13 février dernier. Comme il se doit, il va être maintenant soumis à l'examen des sénateurs, comme le veut la procédure parlementaire. Mais avant qu'il ne devienne définitif, c'est-à-dire avoir été voté « dans les mêmes termes » par les deux assemblées, il fera vraisemblablement l'objet d'amendements divers. Il serait donc aujourd'hui bien imprudent de se prononcer définitivement sur son contenu.

### **Certaines dispositions inspirées des demandes des présidents**

Néanmoins, il mérite toute notre attention, car il contient certaines dispositions qui ont été largement inspirées des demandes formulées par les présidents des chambres de

métiers et de l'artisanat représentées par leur président national, Monsieur Alain Griset, président de l'assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat et bien sûr par l'ensemble des présidents des organisations professionnelles.

### **Une loi qui apportera précisions et simplifications dans l'exercice des activités**

C'est ainsi que la loi présentée par Sylvia Pinel, ministre de l'artisanat, présente l'avantage (même si elle ne touche pas au domaine si sensible des charges pour les entreprises) d'apporter des précisions et des simplifications dans l'exercice des activités.

■ La qualification professionnelle, mieux définie, permettra d'encadrer la « qualité d'artisan » réservée aux seuls détenteurs d'une qualification professionnelle pour le métier qu'ils exercent. Une garantie pour le consommateur !

■ L'entreprise pourra rester entreprise artisanale au-delà du fameux plafond à dix salariés, notamment en cas de reprise et rester immatriculée au registre des métiers. L'entreprise, conservant la réputation attachée aux savoir-faire artisanaux, se développera ou sera transmise plus facilement.

■ Des règles de l'urbanisme commercial des centres-villes sont modifiées dans l'objectif de maintenir les commerces de proximité : droit de préemption des communes facilité, limitation de la hausse des loyers, simplification de la reprise du fonds de commerce par un professionnel.

Enfin, les députés ont souhaité s'engager dans le sens d'une simplification des différents régimes applicables aux travailleurs indépendants.

### **Le statut de l'auto-entrepreneur reste considéré comme injuste**

Malheureusement, le texte reste très imparfait sur un certain nombre de points. Nous observons par exemple, que le statut de l'auto-entrepreneur n'est pas ou très peu remis en cause (...). Or, je rappelle que dans un contexte économique très difficile pour les entreprises artisanales, qui subissent à la fois le recul de la consommation, la hausse de la fiscalité, une hausse sans précédent des cotisations sociales, ce statut reste considéré comme quelque chose de fondamentalement anormal et injuste.

C'est pourquoi, il reste une de mes principales revendications avec la baisse du coût du travail. Il y a quelques mois, j'avais écrit à l'en-



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

semble de nos députés et sénateurs pour dénoncer les méfaits d'un statut qui pénalise lourdement et durablement l'ensemble des entreprises artisanales, surtout dans une période de crise comme celle que nous connaissons actuellement.

Je leur rappelais notamment que « la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur a généré beaucoup de confusion entre « créer son activité » autrement dit, son emploi et « créer une véritable entreprise ». Il est illusoire de croire que tous les auto-entrepreneurs qui s'inscrivent d'un clic sur Internet créent de véritables entreprises artisanales pérennes et destinées à se développer et à embaucher... Que les auto-entrepreneurs continuent de bénéficier d'un traitement fiscal et social nettement plus avantageux que celui réservé aux entreprises de droit commun. Les entreprises artisanales de droit commun continuent donc de subir une double peine : la baisse d'activité imposée par la crise économique ; des pertes de marchés infligées par le régime dérogatoire des auto-entre-



© WavebreakMediaMicro - Fotolia.com

preneurs ». J'ajoutais enfin qu'il n'y aurait « pas de concurrence loyale tant qu'il n'y aurait pas d'égalité de traitement ».

#### Restons mobilisés

Tout cela pour dire, que nous devons impérativement rester mobilisés en permanence pour assurer une présence forte et régulière auprès de nos parlementaires de façon qu'ils

soient extrêmement attentifs à nos demandes.

Comme ils le savent, nos revendications n'ont rien de « corporatiste ». Comme eux, mais d'une autre manière, nous essayons de nous battre pour l'intérêt général et l'intérêt général, c'est la préservation de nos équilibres socio-économiques dans les territoires ruraux et urbains.

Louis Besnier

# NOUVEAU TOYOTA PROACE

## L'utilitaire qui a tout compris



TOYOTA

TOUJOURS  
MIEUX  
TOUJOURS  
PLUS LOIN

À PARTIR DE  
**189 €** <sup>(1)</sup>  
HORS TAXE/MOIS  
Sans condition en LOA de 60 mois

INCLUANT : MAINTENANCE <sup>(2)</sup>



Consommations mixtes (L/100 km) et émissions de CO<sub>2</sub> (normes CE) : de 6,4 à 7,1 et de 168 à 186 g/km. Données homologuées. Offre réservée aux professionnels et valable sur le tarif en vigueur au jour de la souscription au contrat du 1er janvier au 30 juin 2014 comprenant : (1) Location avec option d'achat composée d'un premier loyer majoré de 4 600 € HT et de 59 loyers de 143 € HT. Option d'achat finale de 3 800 € HT. Coût total en cas d'acquisition au terme du contrat de 16 837 € HT hors prestations. (2) Contrat de Maintenance jusqu'à 60 mois ou 75 000 km, au premier des deux termes atteint pour 46 € HT de plus par mois dans le réseau auprès d'Opteven France, SA au capital de 5 335 715 €, RCS de Lyon 379 954886 - siège social : 35-37 rue Louis Guérin 69100 Villeurbanne. Opteven Assurances est une société d'assurances soumise au code des Assurances et à l'Autorité de Contrôle Prudenciel et de Résolution (ACPR), site 61 rue Taitbout 75436 Paris Cedex 09. Les assurances sont facultatives. Offre réservée aux professionnels, valable chez votre distributeur Toyota participant à l'opération et sous réserve d'acceptation par TOYOTA France FINANCEMENT - 36 bd de la République 92423 Vaucresson, RCS 412 653 180 - n° ORIAS 07 005 419 consultable sur [www.orias.fr](http://www.orias.fr). \* Garantie 3 ans ou 100 000 km. La première des deux limites atteinte.

TOYOTA VAUQUELIN : 123 RUE NICOLAS L. VAUQUELIN 31100 TOULOUSE – 05 61 61 83 11  
TOYOTA LABÈGE : 159 RTE DE LABÈGE 31400 TOULOUSE – 05 62 71 64 11  
TOYOTA MURET : 9 IMP. JACQUES MONOD 31600 MURET – 05 61 51 72 59

# A

# Actualités Haute-Garonne

## ■ Rappel

### ■ Voiture avec chauffeur

L'activité de location de voitures avec chauffeur (VTC) est une activité artisanale classée sous le code 49.32Z-B de la NAFA si l'entreprise emploie moins de dix salariés au moment de sa création. Dans ce cas, les personnes qui exercent cette activité doivent être immatriculées au **répertoire des métiers** après avoir suivi le stage de préparation à l'installation.

**INFORMATIONS :**  
Tél. : 05 61 10 47 47

## DE NOUVEAUX AVANTAGES AVEC VOTRE NOUVELLE CARTE

Votre carte d'artisan vous permet de vous identifier comme chef d'entreprise artisanale auprès de vos clients et de vos fournisseurs. Désormais, elle vous permet également de bénéficier d'avantages personnels pour vous, votre conjoint collaborateur et votre famille.

Ces offres préférentielles sont utilisables dans le domaine du sport, des loisirs, du bien-être et de la culture. Elles sont proposées gracieusement par la société Obiz dans le cadre de ses échanges avec le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat.

L'accès à ces avantages se fera par le biais d'un site internet et d'applications mobiles téléchargeables. Le site va fonctionner comme un véritable club d'avantages entre chefs d'entreprise artisanale. En complément, vous pourrez négocier avec la société Obiz si vous souhaitez étendre le catalogue disponible et faire bénéficier vos relations de ces avantages.

Si vous n'avez pas été destinataire de votre nouvelle carte, nous vous invitons à prendre contact auprès du répertoire des métiers :

[scamus@cm-toulouse.fr](mailto:scamus@cm-toulouse.fr)  
ou [gesson@cm-toulouse.fr](mailto:gesson@cm-toulouse.fr)

Car peut-être avez-vous oublié de signaler votre nouvelle adresse.

Nous vous rappelons que vous êtes tenu de déclarer obligatoirement dans le mois à la Chambre de métiers toute modification concernant votre entreprise.

Des informations à jour vous permettront de rester en contact avec votre Chambre de métiers et de l'artisanat pour recevoir : le courrier d'information pour la campagne d'apprentissage, le catalogue annuel de formation, le magazine Le Monde des Artisans... et toute information susceptible de vous intéresser.

**VOUS DISEZ D'UNE ADRESSE MAIL :**  
n'hésitez pas à la communiquer au service du répertoire des métiers :  
Sandrine Camus : [scamus@cm-toulouse.fr](mailto:scamus@cm-toulouse.fr) ou  
Gwendoline Besson : [gesson@cm-toulouse.fr](mailto:gesson@cm-toulouse.fr)



## Artisanales 2014

La CMA de la Haute-Garonne organise les **Artisanales du Comminges - Édition 2014** avec le soutien du Conseil Régional de Midi-Pyrénées, du Conseil Général de Haute-Garonne, de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Midi-Pyrénées et les communes de Saint-Gaudens, Aspet et Luchon. Ces trois expositions-ventes d'artisanat d'art se dérouleront à :

- **Saint-Gaudens** à la Halle aux Grains, du 25 juin au 17 juillet.
- **Aspet**, à l'office du tourisme, Maison des Trois Vallées, du 30 juillet au 20 août.
- **Luchon** à la Maison du Curiste, du 3 au 25 septembre.

Le succès des Artisanales du Comminges ne cesse de croître chaque année. En 2013, elles ont accueilli plus de 7 000 visiteurs et ont permis aux exposants de réaliser de nombreuses ventes et d'obtenir de précieux contacts.

La demande de plus en plus importante des entreprises nous a conduits à mettre en place une commission de sélection qui a retenu les candidatures 2014.

**INFORMATION COMPLÉMENTAIRE :**  
n'hésitez pas à contacter  
Didier Ricou ou Nathalie Feuillerat  
au 05 61 89 17 57 ou par mail  
[dricou@cm-toulouse.fr](mailto:dricou@cm-toulouse.fr) ou  
[nfeuillerat@cm-toulouse.fr](mailto:nfeuillerat@cm-toulouse.fr).





15<sup>E</sup> ÉDITION

# MARCHÉ DE NOËL DE TOULOUSE

La 15<sup>e</sup> édition du marché de Noël se déroulera place du Capitole, du vendredi 28 novembre au vendredi 26 décembre 2014.

**V**ous exercez un métier de bouche, un métier dans l'artisanat d'art, vous fabriquez des jouets, des jeux, vous confectionnez des vêtements, des accessoires, des produits de décoration... N'hésitez pas à mettre en avant votre savoir-faire et votre originalité auprès d'un public désireux de dénicher des cadeaux et objets artisanaux dans une ambiance festive.

Si vous souhaitez participer à ce grand rendez-vous qui a attiré l'an dernier près de 2,5 millions de visiteurs, vous pouvez dès à présent déposer votre candidature et retourner votre dossier avant le **19 mai** pour qu'il puisse être examiné par la commission chargée de la sélection des candidatures.

La commission se réunira au mois de juin et fera part de sa décision par courrier aux candidats.



Les chalets de Noël de la place du Capitole à Toulouse attirent chaque année toujours plus de monde.

## POUR CANDIDATER :

vous pouvez télécharger le dossier de candidature sur le site de la mairie et le retourner accompagné des pièces justificatives demandées à la : Direction des Droits de Place et de Voirie, 1 rue Delpech, 7<sup>e</sup> étage, 31000 Toulouse. Pour toute information complémentaire : [villagedenoel@mairie-toulouse.fr](mailto:villagedenoel@mairie-toulouse.fr)

## Rencontre amicale des anciens élus de la CMA le 14 octobre 2014

La 9<sup>e</sup> Rencontre de l'association de l'Amicale de la CMA de la Haute-Garonne aura lieu mardi 14 octobre 2014 à 12h30. Les anciens élus accompagnés de leurs conjoints sont cordialement invités à ce repas organisé par la CMA.

*Le président, Jean Delmas*

## CONTACT CMA :

Pour vous inscrire au repas n'hésitez pas à contacter Colette Mazure au 05 61 10 47 36 ou par mail [cmazure@cm-toulouse.fr](mailto:cmazure@cm-toulouse.fr)

## ASSURANCES ARTISANS BTP

### Protégez votre vie professionnelle



Vos responsabilités civile et décennale



Votre local et vos véhicules professionnels



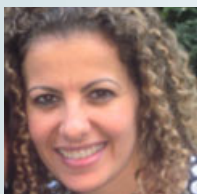
Votre habitation et vos véhicules personnels



Votre protection et celle de vos salariés en cas d'accident



Votre entreprise en cas de licenciement



Pour tout renseignement, contactez :

Marnia BENSADALLAH

Tél. : 01 58 01 54 88

Fax : 01 56 77 52 59

E-mail : [marnia\\_bensadallah@smabtp.fr](mailto:marnia_bensadallah@smabtp.fr)



Retrouvez-nous sur [www.smabtp.fr](http://www.smabtp.fr)



# A ctualités

## Haute-Garonne

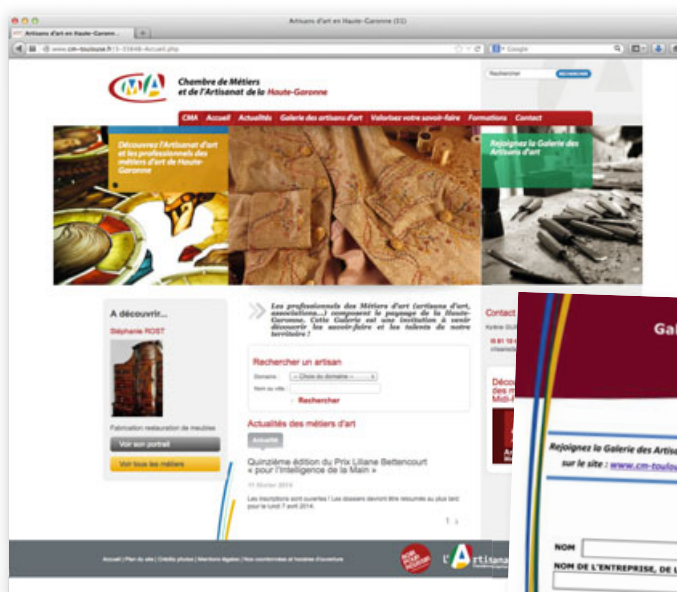
NOUVEAU : GALERIE DES ARTISANS D'ART

## FAITES CONNAÎTRE ET RECONNAÎTRE VOTRE SAVOIR-FAIRE

Parmi les entreprises artisanales, les métiers d'art occupent une place particulière. Grâce à des activités à forte valeur ajoutée, appuyées sur un savoir-faire souvent ancien et toujours pointu, elles constituent une vitrine pour l'artisanat tout entier, participent au développement local et contribuent à valoriser l'image de la France.

Les métiers d'art ont des spécificités. La qualification de la main-d'œuvre, le caractère innovant des créations, la reconnaissance auprès du grand public ont conduit la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne à mettre en place des pages internet dédiées aux artisans d'art du département adossées à notre site institutionnel [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

Proposant des rubriques générales d'actualités destinées aux artisans d'art et au grand public, ces nouvelles pages ont pour objectif d'assurer la promotion des métiers d'art à travers une vitrine virtuelle offerte aux artisans, tout en favorisant le lien entre les sites des artisans et notre site internet. Ces pages sont également destinées à refléter l'excellence des savoir-faire du département et à informer le grand public et les professionnels sur les conditions d'accès aux métiers d'art et formation continue, les salons et expositions.



**Galerie des artisans d'art Haute-Garonne**  
Dossier de candidature

Rejoignez la Galerie des Artisans d'art sur le site : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

NOM : \_\_\_\_\_ PRÉNOM : \_\_\_\_\_  
NOM DE L'ENTREPRISE, DE L'ASSOCIATION : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_  
Tél. fixe : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_ Mobile : \_\_\_\_\_  
Courriel : \_\_\_\_\_  
Site Internet : \_\_\_\_\_  
N° SIRET : \_\_\_\_\_ Code APE : \_\_\_\_\_  
Inscription au Répertoire des métiers depuis le : \_\_\_\_\_

Ind. Individuelle  Auto-entrepreneur  
 Société  Association

**40 professionnels**  
**sont d'ores et**  
**déjà présents, venez**  
**les rejoindre !**

### VOUS SOUHAITEZ REJOINDRE...

la Galerie des artisans d'art et/ou faire la demande du titre d'artisan en métier d'art. Contact : Karène Guiraud 05 61 10 47 18, [artisansdart@cm-toulouse.fr](mailto:artisansdart@cm-toulouse.fr)



## La mention spécifique « artisan d'art » : demandez-la !

Vous souhaitez valoriser votre savoir-faire d'artisan d'art et/ou votre métier rare, demandez la mention spécifique « Artisan d'art ».

• **Quelles sont les conditions d'obtention ?** Vous devez exercer une activité répertoriée dans la nomenclature des métiers d'art (Arrêté ministériel du 12/12/2003) et possédez un diplôme et/ou 6 ans d'immatriculation au Répertoire des Métiers dans le métier d'artisanat considéré. Cette identification officielle de

votre entreprise au Répertoire des Métiers vous donne accès à une reconnaissance professionnelle et à des opérations de promotion exclusivement dédiées aux artisans d'art.

• **La démarche à effectuer est simple !** Un formulaire de demande de mention spécifique est à renseigner et à nous retourner. Le document est téléchargeable dans la rubrique Métiers d'art, onglet « Valorisez votre savoir-faire ». Ou le demander par mail : [artisansdart@cm-toulouse.fr](mailto:artisansdart@cm-toulouse.fr)



## Gamme utilitaires

À partir de

**9 490 € HT\***

Sous condition de reprise

**VÉHICULES  
EN  
STOCK**



1 tonne de charge utile  
La plus élevée  
de sa catégorie\*\*

Version traction ou propulsion  
Simple cabine ou  
Cabine approfondie 7 places

2 hauteurs de toit  
2 longueurs  
2 niveaux de charge utile

**OPEL COMBO, VIVARO ET MOVANO FOURGONS**

**SUR-MESURE DE SÉRIE.**



[opel.fr](http://opel.fr)

**Opel Entreprises**  
100 % sur mesure

Wir leben Autos.

**Wir leben Autos : Nous vivons l'Automobile.** \*Prix conseillé de l'Opel Combo Cargo L1H1 1.3 CDTI 90 ch Pack Eco après déduction d'une remise de 4650 € HT et de la prime Opel de 1 000 € sous condition de reprise d'un véhicule utilitaire d'un poids total autorisé en charge (PTAC) maximum de 3,5 tonnes déduites. Offre réservée aux professionnels, valable pour toute commande et livraison en France métropolitaine d'un Opel Combo Cargo L1H1 1.3 CDTI 90 Pack Eco neuf avant le 30/06/2014 dans le réseau Opel participant. Tarif au 02/01/2014. Modèles présentés : Combo Cargo L1H1 Pack Eco 1.3 CDTI 90 ch, Vivaro Fourgon L1H1 2700 90 ch et Movano L2H2 Traction 3,3T 100 ch. Conso mixte de la gamme Opel Utilitaires Fourgons (l/100km) : 4.8/9.5 et CO<sub>2</sub> (g/km) : 126/248. \*\*Capacité de charge maximale de l'Opel Combo Cargo.

**2 ADRESSES POUR VOUS SERVIR :**

**Nord Motors 167 av des États Unis  
31 000 Toulouse**

**Votre Contact Marie Blanquet 06 25 16 03 03**

**Labege Motors 80 chemin de Lalande  
31 670 Labege**

**Votre Contact Nicolas Cayre 06 25 16 03 00**

2<sup>E</sup> ÉDITION

## Job Dating de l'apprentissage le 4 juin 2014

Suite au succès rencontré lors de la 1<sup>re</sup> édition du job dating de l'apprentissage en mai 2013, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne renouvelle l'opération le 4 juin 2014.

**Vous souhaitez recruter un apprenti, venez participer à la journée du Job Dating de l'apprentissage et rencontrer ainsi des jeunes en recherche de maîtres d'apprentissage.**

### N'HÉSITEZ PLUS :

Venez rencontrer vos futurs apprentis au cours de cette journée. Inscrivez-vous auprès de Géraldine Zégot au 05 61 10 71 26 ou [cad@cm-toulouse.fr](mailto:cad@cm-toulouse.fr)



**Mercredi 4 juin 2014**  
Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Haute-Garonne

## Le JOB DATING de l'apprentissage

**CHEFS D'ENTREPRISE, venez recruter votre futur apprenti**  
[cad@cm-toulouse.fr](mailto:cad@cm-toulouse.fr)

Métro B : Compans Caffarelli  
18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse

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



## INTERVIEW

### Job Dating réussi pour M. Lupion Perez et son apprenti

En participant à la 1<sup>re</sup> édition du Job Dating de l'apprentissage, organisé par la CMA 31 l'année dernière, M. Lupion Perez a embauché rapidement un apprenti qui correspondait à ses critères de recherche.

#### DOMINGO PEINTURE

- **Chef d'entreprise :** Lupion Perez Domingo
- **Activité :** Travaux de peinture
- **Adresse :** 24 rue des Mimosas 31850 Beaupuy
- **Tél. :** 06 77 50 64 14
- **Forme juridique :** SARL
- **Année de création :** 2009
- **Nombre de salariés :** 2 dont 1 apprenti



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

**Lupion Perez Domingo :** L'entreprise Domingo peinture est immatriculée depuis le 5 juin 2009. Fort d'une solide expérience, l'équipe Domingo peinture propose un savoir-faire dans des domaines variés : peinture, revêtements sols et murs, parquet, décoration, ravalements de façades et rénovation immobilière. Notre équipe se compose d'un gérant, d'un ouvrier qualifié et d'un apprenti.

#### LMA : Pourquoi avez-vous eu recours à l'apprentissage ?

**L. P. D. :** C'est la première fois que nous recrutons un apprenti. Âgé de 19 ans, il prépare un CAP peintre applicateur de revêtements. Notre volonté était de transmettre notre savoir-faire mais aussi de former un futur ouvrier qui pourra évaluer et réaliser les travaux demandés dans les règles de l'art.

#### LMA : Comment avez-vous recruté votre apprenti ?

**L. P. D. :** J'ai participé au 1<sup>er</sup> Job Dating de l'apprentissage, le 29 mai de l'année

dernière. J'ai pu, en l'espace de 2 heures, rencontrer 7 futurs apprentis de profils différents, faire ainsi une sélection de candidatures en temps réel puis, très rapidement prendre la décision de recruter l'apprenti qui nous correspondait.

#### LMA : Comment aviez-vous eu connaissance de ce job dating ?

**L. P. D. :** Nous avons eu connaissance du job dating par la Chambre de métiers suite à notre demande de recherche d'apprenti.

#### LMA : Comment s'est déroulé ce Job Dating 2013 ?

**L. P. D. :** Nous avons été très bien accueillis par toute l'équipe de la chambre de métiers. Les jeunes ont été préparés en amont aux entretiens de recrutement et ainsi nous n'avons pas perdu de temps. Je conseille vivement ce job dating aux chefs d'entreprise. Il permet de s'entretenir avec une multitude de profils de vive voix et donne une autre approche par rapport à un recrutement "classique".





## MAAF PRO S'ENGAGE

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



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

### POUR EN SAVOIR PLUS

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

**N° Vert 30 15**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h

Connectez-vous sur

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



**PRO**

la référence qualité pro



## ARTISANS, ANTICIPEZ VOS DIFFICULTÉS

Connectez-vous  
sur [www.tpe-pme-prevenir-31.com](http://www.tpe-pme-prevenir-31.com)



Ce site a été conçu pour vous aider dans l'examen de votre situation financière dans le respect de la confidentialité.

Il vous apportera une connaissance claire des acteurs de la prévention et des dispositifs de soutien existants. Vous pourrez prendre contact directement avec le bon interlocuteur : [www.tpe-pme-prevenir-31.com](http://www.tpe-pme-prevenir-31.com)

**CONTACT CMA 31 :**  
Service développement  
économique Jean-Claude  
Ginières au 05 61 10 47 17  
ou [jcginières@cm-toulouse.fr](mailto:jcginières@cm-toulouse.fr)

## F LASH D'INFORMATION POUR LES ARTISANS SINISTRÉS DU 18 JUIN 2013

L'Assemblée Départementale a voté une prolongation de 6 mois de la date limite de dépôt des dossiers de demande d'aide pour les entreprises sinistrées par les inondations du 18 juin dernier. Ainsi, les entreprises et artisans sinistrés ont jusqu'au **30 juin 2014** pour déposer leur demande ou leur lettre d'intention. Toutefois, la date limite de réalisation des dépenses est maintenue au 31 décembre 2014.

**Rappel du dispositif :** aider à la reconstruction de l'outil de travail grâce à une subvention attribuée par le Conseil général de la Haute-Garonne.

**TOUTE INFORMATION :**  
contactez Cathy Redonnet,  
Conseil général de la Haute-  
Garonne au 05 62 00 25 72  
Jean-François Agnès,  
CMA 31 au 05 61 89 17 57

## Club Entrepreneurs

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

**V**ous souhaitez :

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

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



entre participants et animateur. Ainsi, nous aurons le plaisir de vous accueillir prochainement à partir de 18h30.

■ le 19 mai à Revel, sur la thématique :  
« La prévention des impayés ».

### POUR VOUS INSCRIRE :

rendez-vous sur le site de la Chambre de métiers [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr), rubrique Club Entrepreneurs.

### CONTACT CMA :

Jean-Claude Ginières au 05 61 10 47 17 ou [jcginières@cm-toulouse.fr](mailto:jcginières@cm-toulouse.fr)

## Message d'alerte à l'attention des entreprises

Depuis plusieurs années, des sociétés aux méthodes douteuses, situées en France ou à l'étranger proposent aux professionnels l'insertion de leurs coordonnées dans des annuaires ou des protections de marques.



**L**eur présentation ambiguë laisse parfois supposer qu'il s'agit d'une simple vérification de données préinscrites concernant l'entreprise. Pour ajouter à la confusion, ces sociétés prennent des noms ou des logos inspirés d'organismes officiels. En signant ce type de demandes, le professionnel se retrouve engagé pour un abonnement de plusieurs années sans s'en rendre compte.

### Moyens d'action en cas d'abus

■ Si le siège social du professionnel auteur de l'offre se trouve en France,

l'entreprise abusée est invitée à déposer plainte auprès de la direction départementale de la protection des populations (DDPP) ou direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP) du département où est implanté le siège social de l'entreprise en cause.

■ Les moyens sont extrêmement limités si les auteurs des faits se situent à l'étranger. Il est conseillé au plaignant de déposer plainte pour escroquerie auprès des services de police ou de gendarmerie du siège de son activité professionnelle.



## La question de bon sens ?

« A mon âge, je songe à mon départ à la retraite. Comment conserver mon niveau de revenus actuel lorsque je partirai ? »

Denise, 56 ans, Fleuriste

Grâce au Relevé de Situation Individuelle (RSI) et à l'Estimation Indicative Globale (EIG) vous pouvez estimer avec précision ce que vous percevrez des régimes de retraite... et l'écart avec vos revenus actuels.

Dans votre cas, vous êtes à moins de 10 ans de votre départ en retraite. Avec la disparition probable de certaines charges (acquisition de votre logement, scolarité des enfants,...), ajoutée aux économies de toute une vie, voire à la valeur de revente votre entreprise, vous disposez sûrement de vrais moyens pour finaliser efficacement la préparation de votre retraite.

Demandez un entretien retraite à votre conseiller, afin de déterminer avec lui les solutions adaptées à votre situation. Vous pourrez ainsi choisir entre des solutions individuelles (Immobilier locatif, PERP, Loi Madelin,...), ou des solutions collectives dans le cadre de votre entreprise (PEE, PERCO, Article 83,...). Ces différents dispositifs vous permettront de constituer dans un cadre fiscal avantageux un capital et/ou une rente disponibles lors de votre départ en retraite.

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

[www.ca-toulouse31.fr](http://www.ca-toulouse31.fr)



IMPRESSION 3D

## Inn'Ovation de FusiA

Lauréat dans la catégorie « Innovation & Stratégie » de la 33<sup>e</sup> édition du concours des Inn'Ovations organisé par Midi-Pyrénées Innovation.

Interview de M. et M<sup>me</sup> Chanal, président et directrice générale de FusiA.

### LMA : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

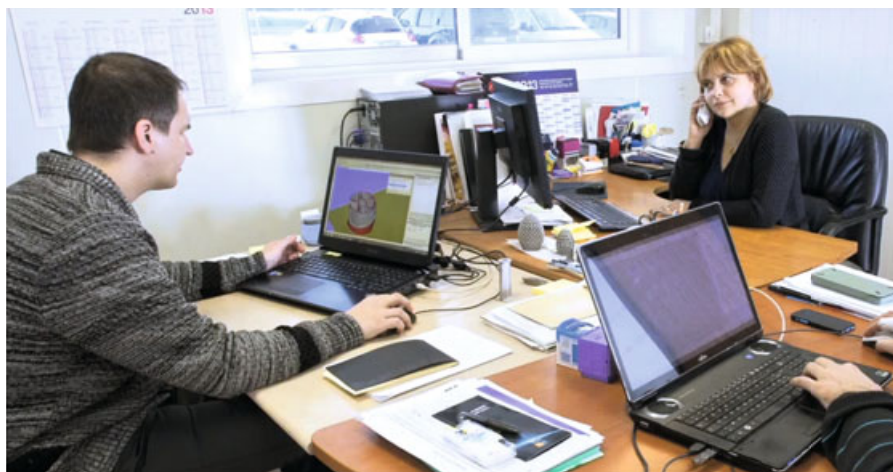
Notre société FusiA, implantée au Forum d'Entreprises à Revel, réalise de l'impression 3D à partir du métal, nous travaillons notamment l'aluminium, l'acier, le titane... La fusion laser consiste à créer des pièces à partir de la poudre de ces métaux : le laser fusionne les particules de poudre selon l'image en 3D définie et la pièce se crée par couches successives. Nos clients sont principalement des entreprises industrielles des secteurs de l'aéronautique, du spatial et de la défense.

### LMA : Vous avez reçu le prix « Innovation et stratégie » lors du dernier concours Midinnov, pouvez-vous nous expliquer le caractère innovant de votre entreprise ?

Après le rachat de la société Estève spécialisée dans l'usinage de pièces de mécanique de précision, nous nous sommes intéressés à la technique de l'impression 3D pour faire évoluer nos pratiques : est alors née la société FusiA. Nous accompagnons nos clients dans chaque étape de la conception des pièces : bureau d'études, impression 3D, reprise d'usinage, parachèvement et contrôle. Cette méthode permet à nos clients de concevoir des pièces qui ne pourraient être fabriquées avec les méthodes traditionnelles d'usinage. Cette technologie permet aussi un gain de temps sur le processus de fabrication.

### Quels sont les moyens que vous avez mobilisés pour mener à bien votre projet ?

Il a fallu mobiliser des partenaires financiers pour investir dans notre



M et M<sup>me</sup> Chanal, dirigeants de l'entreprise innovante FusiA.

première machine et nous avons dû nous former aux techniques d'impression 3D. Nous avons également candidaté à l'appel à projet régional Aérostat 2011.

Aujourd'hui FusiA emploie 3 salariés, tous de formation ingénieur.

### Quels sont vos projets ?

Le développement de notre société va passer par l'acquisition de nouvelles machines afin notamment de réaliser de la production en série. Nous commençons aussi à élargir notre clientèle : à la fois en prospectant à l'étranger et en s'adressant à des entreprises issues de secteurs d'activité différents.

**FusiA**  
**Dirigeants :** Cyrille et Christine Chanal  
**Activité :** impression 3D métal  
**Adresse :** 2 rue Clémence Isaure 31250 Revel  
**Tél. :** 05 62 80 21 10  
**Mail :** contact@fusia.fr  
**Date de création :** 2011  
**Forme juridique :** SAS  
**Nombre de salariés :** 3  
**Site Internet :** www.fusia.fr



Pièces réalisées avec l'impression 3D.





## Démarquez-vous avec Ludilabel

En 2013, Sandrine Jullien-Rouquié a contacté la CMA31 dans le cadre d'un projet de développement passant par l'embauche de salariés pour son entreprise de fabrication d'étiquettes de vêtements personnalisées.

### LMA : Pourquoi avoir choisi cette activité ?

**SJR :** En France, 800 000 bébés naissent chaque année. Ils seront rapidement amenés à fréquenter les collectivités (crèche, école maternelle, primaire, centres de loisirs). L'idée est donc de proposer un produit innovant, de qualité et surtout rapide à poser. Notre entreprise commercialise donc, exclusivement par e-commerce et sous la marque Ludilabel, des étiquettes personnalisées pour identifier tous les vêtements et objets des enfants et adultes évoluant en collectivité.

### LMA : Expliquez-nous le caractère innovant de votre entreprise.

**SJR :** Le marché de l'étiquetage personnalisé des vêtements est un marché qui a peu évolué. En 2014, la majorité des mamans continuent de coudre des étiquettes personnalisées sur le col des vêtements. Certaines optent pour le stylo indélébile dont l'écriture s'efface après quelques lavages en machine. La cible principale étant les enfants en bas âge, il fallait également que cet adhésif respecte certaines normes européennes en matière de produits toxiques (EN 71 et label OEKO-TEX®). De longues recherches dans l'univers de l'adhésif, de la signalétique et de l'étiquetage industriel ont été nécessaires pour trouver une matière imprimable mais surtout résistante



aux nombreux passages en machine à laver et sèche-linge. D'autre part, l'entreprise vient d'investir dans la conception d'un logiciel de liaison entre le site Internet et les outils de production qui permet de supprimer toute intervention entre la demande client et l'impression numérique.

### LMA : Vous avez connu une croissance très rapide, comment avez-vous surmonté les difficultés ?

**SJR :** Depuis deux ans, nous triplons notre chiffre d'affaires à chaque exercice, notre difficulté a donc été d'accompagner cette croissance par le développement simultané de notre capacité de production. Il nous a fallu réinvestir dans une chaîne de production complète et changer de locaux pour accueillir ces nouveaux équipements. Au total, c'est une enveloppe d'environ 100 k€ qu'il a été nécessaire de mobiliser pour faire face à cette croissance d'activité.

### LMA : Quel bilan tirez-vous aujourd'hui et quels sont vos projets d'avenir ?

**SJR :** Aujourd'hui Ludilabel est la deuxième entreprise française sur ce créneau d'activité, le bilan est donc

**SJR Labels**  
**Chef d'entreprise :** Sandrine Jullien-Rouquié  
**Activité :** Fabrication et commercialisation d'étiquettes personnalisées  
**Adresse :** 26 rue de la Colombette  
31000 Toulouse  
**Tél :** +33 (0)5 34 66 11 23  
**Mail :** sandrine.jr@ludilabel.com  
**Date de création :** 01/07/2011  
**Forme juridique :** SARL  
**Nombre de salariés :** 4  
**Site internet :** www.ludilabel.com

positif. Mais nous ne comptons pas nous arrêter en si bon chemin. D'ici la fin de l'année, nous souhaitons recruter un graphiste, un Community Manager (Le community manager a pour mission de créer et d'animer des communautés sur les médias sociaux) et nous programmons également un développement à l'international en proposant une version espagnole puis anglaise du site internet.

**CONTACT CMA :**  
Christophe Berth  
au 05 61 10 47 21  
ou cberth@cm-toulouse.fr



# Transmission reprise Haute-Garonne

## AFFAIRES À CÉDER

### ■ OFFRE N°49986 ENTREPRISE DE PEINTURE, REVÊTEMENT SOLS ET MURS, CARRELAGE, ÉLECTRICITÉ, FAUX PLAFONDS, PLAQUES DE PLÂTRE

Située dans l'agglomération toulousaine (nord). Entreprise implantée depuis plus de 40 ans, privilégiant la qualité des travaux. Clientèle fidèle de professionnels (compagnies d'assurances, groupes hôteliers, marchés d'état) et de particuliers. Important carnet de commandes signées pour des travaux sur 2014 et les 3 années suivantes (au total plus de 2 millions d'euros). Matériels et véhicules nécessaires à l'activité. 8 salariés (7 ouvriers et 1 secrétaire). Local récent et fonctionnel de 680 m<sup>2</sup> avec bureaux, salle de repos et dépôt. CA : 827 375 €. Loyer : 3 500 €/mois HT. Prix du fonds : 500 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

### ■ OFFRE N°50234 BOUCHERIE CHARCUTERIE VENTE DE PLATS CUISINÉS

Située commune de la première couronne de l'ouest toulousain. Emplacement commercial de premier choix en centre-ville, proche des administrations, commerces et services de proximité. Local de 101 m<sup>2</sup> : 60 m<sup>2</sup> de surface de vente + laboratoire, sas de propreté, sanitaires avec douche et bureau. Local fonctionnel avec double accès (clientèle et personnel), sécurisé. Aménagement et

décoration du magasin pensés par un architecte. Clientèle fidèle constituée principalement de particuliers issus de la commune et des environs disposant d'un pouvoir d'achat intéressant. Bon niveau d'équipement, matériel en très bon état d'entretien. CA : 520 122 €. Loyer : 2 000 €/mois. Prix du fonds : 300 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud au 05 61 10 47 18**

### ■ OFFRE N°50177 COIFFURE MIXTE

À céder cause retraite. Implanté depuis de nombreuses années à Toulouse, quartier Busca. Clientèle fidélisée. Local de 25 m<sup>2</sup> climatisé, refait en 2010 avec agencement et matériel neufs. Équipé de 2 bacs et 2 postes de coiffage. Exploité avec une apprentie. Très bonne rentabilité. CA : 69 413 € HT. Loyer : 315 €/mois. Prix du fonds : 45 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

### ■ OFFRE N°49886 INSTITUT DE BEAUTÉ

À céder cause santé. Institut de beauté haut de gamme créé en 2007 dans commune en expansion du nord toulousain. Local neuf de 48 m<sup>2</sup> avec 4 cabines. Aménagement et équipement en parfait état (tables électriques, UV, climatisation, ongles). Situé dans centre commercial (professions médicales) avec plusieurs parkings. CA : 51 000 €. Loyer : 700 €/mois HT. Prix du fonds : 27 700 €. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

### ■ OFFRE N°49892 Affaire spécialisée en découpe, perçage béton, renforcement structures

Clientèle de donneurs d'ordre groupes et entreprises BTP. Importante notoriété. Très bonne rentabilité. CA : 400 000 €. Prix du fonds : 180 000 €. Accompagnement par cédant. Plusieurs options. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

### ■ OFFRE N°50139 COIFFURE MIXTE

Salon situé agglomération toulousaine sud-est. Exploité en SAS. Clientèle diversifiée. Très bon emplacement avec possibilité stationnement. Local de 70 m<sup>2</sup> lumineux, en très bon état, bien agencé. 10 postes de coiffage, 4 postes de lavage. 1 salariée. CA : 98 000 €. Loyer : 1 200 €/mois HT (+ 5 % de charges locatives). Bail commercial renouvelé en 2010. Prix du fonds : 85 000 €. Stock en sus. Possibilité d'accompagnement par le cédant. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

### ■ OFFRE N°50226 MAGASIN DE FLEURS

Cause double activité, magasin de fleurs à céder dans commune de plus de 4 000 habitants sur le nord de la Haute-Garonne. Local de 50 m<sup>2</sup> comprenant une surface de vente et une réserve. Situé sur place du village avec possibilités de stationnement. Fonds existant depuis 1990. CA 2012 : 84 000 €.

Loyer : 591 €/mois TTC. Prix du fonds : 60 000 €. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

### ■ OFFRE N°50165 BOUCHERIE CHARCUTERIE TRADITIONNELLE

Située à Toulouse, implantée depuis de nombreuses années sur une avenue commerçante bien desservie par les transports en commun (tramway et bus) et bénéficiant d'une clientèle fidélisée de quartier. Exploitée par le chef d'entreprise et son conjoint avec 1 salarié. Chiffre d'affaires en progression régulière. Local rénové en 2011 en parfait état, disposant d'une surface de 60 m<sup>2</sup> dont un magasin de 30 m<sup>2</sup>. Climatisation réversible et accessibilité des personnes à mobilité réduite. Aménagements qualitatifs, équipements récents et complets. CA : 373 378 €. Loyer : 751,76 €/mois. Prix du fonds : 200 000 € à débattre. **Contact : M<sup>me</sup> Granier au 05 61 10 47 59**

### ■ OFFRE N°50041 COIFFURE MIXTE

Salon situé à Colomiers. Très bon emplacement commercial. Possibilités de stationnement sans difficulté. Local en très bon état de 55 m<sup>2</sup>. 2 bacs, 5 postes de coiffage. Climatisation réversible. Clientèle fidélisée. Exploité avec une salariée et une apprentie. Activité en progression sensible sur 2013. CA : 92 642 €. Loyer : 850 €/mois HT + charges. Prix du fonds : 70 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

### ■ OFFRE N°50127 BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Située commune au nord toulousain, sur axe très passager. Créée en 1997. Possibilité de stationnement. Exploitée par couple avec 2 salariés (1 boulanger-pâtissier et une vendeuse). Local d'une superficie totale d'environ 160 m<sup>2</sup> avec magasin de 30 m<sup>2</sup> et laboratoire de 130 m<sup>2</sup> entièrement équipé. CA entièrement réalisé en magasin. CA : 328 000 €. Loyer : 1 164 €/mois. Prix du fonds : 320 000 €. **Contact : M. Daimé au 05 61 10 47 11**

### ■ OFFRE N°50179 INSTITUT DE BEAUTÉ

URGENT. À céder pour raisons familiales. Situé à Colomiers dans hyper centre. Très bon emplacement commercial avec parking gratuit en face. Exploité depuis 9 ans, actuellement franchisé mais avec possibilité de quitter le réseau si souhaité. Local climatisé en bon état de 100 m<sup>2</sup> comprenant un vaste accueil et un espace manucure, 6 cabines et salle de repos pour les salariés. Institut équipé d'un appareil UV et de 2 tables pour les ongles. Clientèle fidélisée par abonnement. Fichier clients informatisé. Exploité avec 2 salariés en CDI (1,7 équivalent temps plein) et un contrat en alternance. CA : 135 801 €. Loyer : 900 €/mois HC. Prix du fonds : 100 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**





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





© goodluz / Fotolia

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

# Misez sur l'apprentissage

Alors que la rentrée de l'apprentissage est prévue pour septembre, c'est le moment de réfléchir au recrutement d'un futur apprenti si vous voulez avoir le temps de préciser vos objectifs et de trouver la perle rare. Si la formation d'un jeune nécessite un engagement et un investissement important, elle représente aussi une opportunité intéressante pour le chef d'entreprise. Que ce soit pour assurer la transmission du savoir-faire, former de futurs salariés qu'on peine à recruter, ou encore apporter du sang neuf à l'entreprise... Les raisons de recruter un apprenti sont nombreuses. Alors, lancez-vous !

**L**a première fonction de l'apprentissage est d'assurer la transmission du savoir-faire. « C'est indispensable pour l'avenir des métiers de l'artisanat », affirme Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) des Bouches-du-Rhône. Ce que confirme Éric Versluys, artisan pâtissier à Granvilliers, qui a déjà formé 17 apprentis : « Si on ne forme pas de jeunes à notre métier, il risque

*de disparaître. Nous n'avons pas le droit de ne pas donner notre savoir alors que d'autres nous l'ont transmis ».* Pour Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA du Val-de-Marne) depuis 11 ans, « l'apprentissage est une tradition pour les artisans. Ils se disent : j'ai été apprenti, donc je retransmets ». C'est effectivement l'état d'esprit d'Odette Costa da Roche, à la tête de Valentino coiffure à Noyon : « Je prends des apprentis car j'ai à cœur



**Laurent Giordanengo,** responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

© Maurice Cohen



□□□ de les former. Il faut leur donner une chance d'apprendre un métier qu'on aime ». Selon elle, la position de maître d'apprentissage est valorisante, « quand on s'investit et que l'apprenti réussit ». C'est ce qu'a observé Marine Delorme. « L'obtention du diplôme pour l'apprenti, c'est une fierté pour l'artisan », souligne-t-elle. Julien Vilmont, boucher charcutier, est lui aussi investi dans la formation de ses apprentis : « Huit sont déjà passés par chez nous et j'ai formé l'un d'eux pour le concours Un des Meilleurs Apprentis de France, c'était très stimulant ».

## Former de futurs collaborateurs compétents

Les apprentis sont également de futurs salariés potentiels, formés à vos méthodes de travail. Miser sur l'apprentissage peut donc s'avérer stratégique en matière de politique de recrutement. « L'apprentissage est une bonne solution pour faire face aux difficultés de recrutement, assure Marine Delorme. De nombreux artisans me sollicitent pour trouver des profils de jeunes en BP [brevet professionnel], plus autonomes et compétents. Mais, pour cela,

## Assurer la transmission de son entreprise

**Sylvain Fournier, artisan boucher**

Sylvain Fournier est un ancien apprenti devenu repreneur et maître d'apprentissage. « Je suis entré à 15 ans à la boucherie Saint Lazare. En sept ans d'apprentissage, j'ai obtenu un CAP et un BEP Boucherie, un CAP et un BEP Charcuterie, une mention complémentaire et un Bac professionnel. Ensuite, j'ai été embauché en tant qu'ouvrier. Puis j'ai racheté l'entreprise il ya neuf ans. Je ne voulais pas rester ouvrier, je voulais m'installer. Quand mon patron a vendu, il m'en a parlé, tout simplement. Aujourd'hui, j'emploie en permanence un apprenti, parfois deux. Je suis convaincu qu'il faut former nos jeunes car ce sont eux qui reprendront nos entreprises. »

il faut déjà former des CAP ! », prévient-elle. « C'est important pour moi de transmettre mon savoir et surtout ma manière de travailler », explique Julie Bassou, artisan fleuriste à Miramas. « L'apprentissage est un moyen de former les ouvriers qualifiés que l'on ne parvient pas à trouver », renchérit Laurent Giordanengo de la CMA 13. Car l'artisanat manque de main-d'œuvre qualifiée, comme l'a notamment confirmé l'étude I+C pour l'UPA (Union professionnelle artisanale) publiée en juillet dernier\*. 29 % des employeurs du secteur ne parviennent pas à recruter et l'étude précise que « de nombreuses branches professionnelles sont en sous-effectifs comme le montrent les emplois immédiatement disponibles et qui ne sont pas pourvus :

9 000 dans le bâtiment, 10 000 en boulangerie, 4 000 en boucherie, 50 000 en hôtellerie-restauration... »

## Apporter du dynamisme à son entreprise

L'apprentissage, c'est aussi du sang neuf pour votre entreprise : « J'ai la chance d'avoir toujours de bons jeunes, c'est la gaieté, de la fraîcheur », se réjouit Éric Versluys. « Ce sont nos enfants du métier. Ce que vous leur donnez, ils vous le rendent ! Il y a une bonne ambiance, le travail est fait. En plus, ils s'intéressent à la vie de l'entreprise et s'inquiètent de l'activité. » Selon Marine Delorme, « certains artisans apprécient l'impact sur l'image de l'entreprise, notamment l'accueil

## FORMER LES CARROSSIERS/PEINTRES AUTOMOBILE DE DEMAIN

**Le groupe Caraxial mise clairement sur l'apprentissage : 70 % des apprentis formés sont embauchés par la suite. De la valorisation des salariés à la formation de collaborateurs compétents, en passant par l'enrichissement intergénérationnel, l'entreprise artisanale en a intégré tous les atouts. Un investissement payant selon Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants.**

Spécialisé dans la réparation automobile, le groupe Caraxial compte six sites dans la Marne, chacun d'eux accueillant un apprenti, voire parfois même un pré-apprenti. « Nous voulons former des jeunes à notre méthodologie de travail afin qu'ils deviennent les carrossiers et peintres automobiles de demain », explique Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants de Caraxial. Pour cela, il implique ses « salariés expérimentés » afin de les valoriser. Mais son objectif principal est de « former une main-d'œuvre difficile à

trouver ». L'entreprise a ainsi embauché 70 % des apprentis qu'elle a recrutés. Pour s'assurer de la bonne intégration du jeune, le trio maître d'apprentissage/professeur de CFA/entourage familial lui semble indispensable : « L'apprenti a besoin de valeurs et de repères, chacun doit donc jouer son rôle pour qu'il bénéficie d'un encadrement sérieux ». À 38 ans, Fabrice Gervasoni a bien conscience de la nécessité d'équilibrer la pyramide des âges : « Mes deux associés sont d'une autre génération, ils travaillent dans l'entreprise



fondée par mon père depuis plus de 20 ans. Nos échanges sont très riches ». Alors que le métier de carrossier a beaucoup

évolué, avec l'introduction d'outils informatisés complexes, « il y a une complémentarité avec les anciennes générations, car les jeunes sont plus à l'aise avec l'informatique. Ceux qui souhaitent s'impliquer peuvent donc apporter leur pierre à l'édifice ». S'il reste convaincu des bienfaits de l'apprentissage, il comprend que certaines entreprises manquent de temps pour s'y consacrer : « La pression économique est très forte, le métier souffre et cela a un impact certain sur l'investissement possible auprès des jeunes ».



© contrastwerkstatt / Fotolia

plus dynamique ». L'apport positif de l'apprentissage dépend aussi de l'investissement et de l'état d'esprit de l'artisan : « Des liens se tissent et on parle de tout et de rien. Je leur fais confiance petit à petit, je les fais travailler à mes côtés », explique la fleuriste Julie Bassou. Odette Costa

da Roche ajoute qu'elle refuse de « faire comme certains collègues qui ne valorisent pas les apprentis et s'en occupent peu ». Éric Versluys confirme que « l'apprentissage, c'est beaucoup de patience et de pédagogie. On a besoin des apprentis et réciproquement ». Pour

aider les artisans à gérer leur rôle auprès de leur apprenti, les CMA proposent des formations de maître d'apprentissage. « En deux jours, nous abordons les questions essentielles concernant la relation entre le maître d'apprentissage et l'apprenti et nous restons présents pour les accompagner en cas de difficulté », rassure Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

Barbara Colas

\* Enquête réalisée à la demande de l'UPA par l'Institut I+C dans la première quinzaine du mois de juillet 2013 auprès d'un échantillon représentatif de 4 700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

## CONTACT :

Vous hésitez, vous n'avez pas les idées claires sur l'apprentissage, ses aspects juridiques, humains, vous avez des doutes sur vos capacités à encadrer un jeune ? Prenez contact avec votre CMA où des conseillers sauront vous informer et vous aiguiller, dans l'intérêt de votre entreprise. [www.artisanat.fr](http://www.artisanat.fr) / Tél. 0825 36 36 36



## HALTE AUX IDÉES REÇUES !

De nombreuses idées reçues ont encore cours sur l'apprentissage et la relation entre apprentis et maîtres d'apprentissage. Focus sur les plus courantes avec Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés.

« Un apprenti n'est jamais dans l'entreprise ! » → **C'EST FAUX !**

« Lorsque les artisans nous avancent ce genre d'argument, je me dois de les rassurer. Pour ce qui concerne le calendrier, en général, ils sont un tiers du temps en étude et le reste en entreprise. »

« On ne peut rien leur faire faire... » → **C'EST FAUX !**

« Tout est possible si l'apprenti est encadré par une équipe. Et s'il a besoin d'un temps adaptation en première année de CAP, un jeune en Brevet Professionnel est pratiquement autonome. »

« Je n'ai pas les moyens de prendre un salarié, je vais recruter un apprenti. » → **ATTENTION !**

« C'est un mauvais raisonnement. En effet, l'apprenti, surtout en début de formation, n'est pas un salarié « moins cher ». C'est une personne qu'il faut former et accompagner. Si effectivement il travaille dans l'entreprise et est

rémunéré, il n'équivaut pas à un salarié. L'artisan qui voit les choses de cette manière risque d'être vraiment déçu. »

« Je ne saurai pas quelles tâches lui confier. » → **VOTRE CMA PEUT VOUS AIDER**

« Nous organisons des formations pour les maîtres d'apprentissage. Nous leur délivrons également un livret qui détaille la formation de l'apprenti et fait le lien entre l'entreprise et le CFA. Quels que soient leurs questionnements, les artisans ne sont pas seuls, nous les accompagnons. »

« Si je me rends compte qu'un apprenti ne fait pas l'affaire, je suis obligé de le garder. » → **C'EST FAUX !**

« Il existe une période d'essai de deux mois pendant laquelle chacune des parties peut rompre le contrat d'apprentissage. Il faut l'utiliser si l'on sent que l'on a fait un mauvais choix. En général, la prise de conscience est rapide, on peut évaluer la motivation et la personnalité du jeune dès les premières semaines. »

Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés.



© CMA94

On les dit instables, superficiels, impatients... Mais les jeunes de la génération Y seraient avant tout autonomes, responsables et flexibles. Leur connaissance des nouvelles technologies, leur curiosité, leur attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation, sont autant d'atouts dont l'artisanat peut profiter ! Anne de Blignières-Légeraud, présidente de l'Institut supérieur des métiers, nous détaille leurs caractéristiques.



## LES JEUNES ET L'ENTREPRISE

# La génération Y, un atout pour l'artisanat

### LMA : Quelle vision ont les artisans des jeunes de la génération Y ?

A. de B-L : Les chefs d'entreprise artisanale sont bien conscients de la mission essentielle qu'ils assument dans la formation et l'initiation professionnelle de leurs apprentis et jeunes recrutés. Mais beaucoup d'entre eux insistent sur les difficultés liées au « choix par défaut » des jeunes, qui est fait sans prise de conscience de la culture et des prédispositions requises par le métier. Les artisans évoquent aussi et surtout leurs fréquentes lacunes en matière d'acquis fondamentaux... Ce qui entraîne la nécessité d'un investissement plus fort et plus long dans l'accompagnement.

Si nous ne disposons d'aucune étude qualitative nationale sur la question, nous savons en revanche, par un sondage réalisé auprès de 2 900 actifs de 16-25 ans en recherche d'emploi, que la petite taille de l'entreprise ne

constitue plus un obstacle à leurs yeux pour réussir leur entrée dans la vie professionnelle. Au contraire : 77 % des jeunes considèrent que les TPE et les PME, dont les entreprises artisanales font partie, « respectent les valeurs humaines » et « garantissent une bonne ambiance de travail » (contre 45 % pour les grandes entreprises) ; 79 % d'entre eux estiment aussi que les TPE « favorisent l'esprit d'initiative » et la « liberté d'expression » (contre 47 % pour les grandes entreprises).

### Quelles sont les idées reçues qui sont fausses à leur propos ?

A. de B.-L. : On dit ces jeunes instables, parce qu'ils aiment le mouvement ; superficiels, parce qu'ils se méfient des discours ; impatients, parce qu'ils ont intégré l'imprévisibilité du monde ; infidèles, parce qu'ils font confiance à leur capacité de rebondir pour s'enrichir ailleurs d'une nouvelle expérience et d'un



Anne de Blignières-Légeraud est docteur d'État en sciences de l'éducation, maître de conférences à l'Université Paris-Dauphine.

nouvel atout... Leur culture du « zapping », du nomadisme et de l'indépendance traduit à sa façon les vertus d'un modèle que l'entreprise elle-même ne cesse de promouvoir sous les concepts d'autonomie, de responsabilité et de flexibilité. Il y a en réalité, pour toutes les branches d'activité, beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération.

### Quelles sont leurs caractéristiques ?

A. de B-L : Les aspirations de la génération Y diffèrent de celles de leurs aînés en ceci, surtout, qu'elles relèvent d'une culture essentiellement





**Selon Anne de Blignières-Légeraud,**  
*« il y a en réalité beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération ».*

© goodluz / Fotolia

pragmatique qui s'est forgée dans la crise, le déclin des repères et des idéaux : réussir sa vie est plus important pour eux que réussir dans la vie ; et faire sa place dans le monde, plus motivant que de vouloir le changer. L'attention s'est décentrée du projet collectif pour se porter vers les opportunités immédiates et changeantes de l'environnement...

Ces jeunes ont intégré la nouvelle donne de la précarité de l'emploi ; ils ne croient guère aux vertus de l'avancement à l'ancienneté, mais ils admirent volontiers les performances des autres et demandent en retour que l'on reconnaisse les leurs, qu'on le leur dise, et qu'on les récompense : le seul feed-back qui leur convienne est à haut débit, au quotidien, et le seul vrai contrat de travail, celui d'une relation « donnant-donnant ».

Pas question d'attendre « l'entretien annuel d'évaluation », tel que le pratiquent les grandes entreprises, pour faire le point avec leur hiérarchie. Les promotions méritées et promises doivent intervenir rapidement, comme les actions de mise en situation nouvelle et de formation dont ils estiment avoir besoin. Priorité au développement des ressources personnelles, quitte à faire voyager cet objectif sur le marché de l'emploi.

## LE TANDEM APPRENTI/ARTISAN

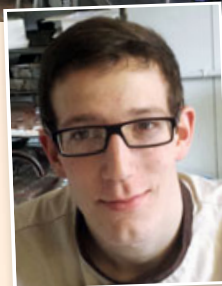
### Apprendre, échanger, s'enrichir



© Photos DR

**Éric Versluys, artisan pâtissier :**

*« Il faut vivre avec son temps. Moi, je n'ai jamais eu aucun dimanche, mais mes apprentis en ont un sur deux. Nous ne devons pas les dégoûter du métier. Et il ne s'agit pas seulement de travail : on les voit grandir, passer du garçon au jeune homme... Parfois, on parle donc de tout autre chose. D'ailleurs, j'ai instauré un rituel : tous les matins, on démarre la journée par le café. On prend un quart d'heure pendant lequel on discute de tout... sauf du travail. »*



**Benoît Leulier, son apprenti en BTM :**

*« Mon patron est d'une autre génération, mais il fait la part des choses. Il y a un respect de la hiérarchie, une rigueur qui permet d'apprendre mais aussi une bonne ambiance et du dialogue. Il travaille avec moi mais on parle aussi de tout et de rien. L'esprit d'équipe est important. Parfois, quand on est fatigué, on rigole un peu. Il faut aimer aller au travail. »*

### Que peuvent-ils apporter au chef d'entreprise artisanale ?

**A. de B-L :** Les dirigeants d'entreprise artisanale découvrent très vite ce qu'ils peuvent apprendre eux-mêmes de la nouvelle génération : sa connaissance des nouvelles technologies de la communication, sa curiosité permanente d'aller voir ce qui se fait ailleurs, son attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation... Beaucoup d'entre eux mesurent aussi quotidiennement l'efficacité qu'ils en retirent lorsqu'il s'agit de contourner sur leur ordinateur un blocage informatique, de s'approprier un nouvel outil numérique ou de partir dans la seconde qui suit à la pêche aux informations. Ils comprennent bien que cette génération, qui ne perd pas une occasion de tchatcher, surfer, bloguer et entretenir ses réseaux, ne saurait se sentir à l'aise ni s'investir à fond dans une entreprise qui ne communique pas de façon ouverte et fluide avec eux...

### Comment les aider à s'intégrer à l'entreprise ?

**A. de B-L :** En leur donnant des objectifs précis, directement et explicitement liés aux projets d'innovation,

de fidélisation et de développement de l'entreprise, avec des feed-back permanents. *« Plus question d'obéir sans comprendre, et moins encore de s'ennuyer en travaillant. »* C'est la devise des jeunes. En y regardant de plus près, elle pourrait être revendiquée aujourd'hui par toutes les générations. Face aux incertitudes et aux menaces de l'environnement, le plaisir n'est-il pas devenu essentiel, pour chacun d'entre nous, à la gestion de son énergie ? Dans un contexte d'accélération des changements – qui mobilise l'adaptabilité, l'agilité cognitive et l'inventivité de tous les collaborateurs – la coopération entre générations et le brassage des différences culturelles constituent donc un atout de poids pour toutes les entreprises qui sauront l'intégrer dans leur management. Mais ce qui reste souvent complexe à promouvoir dans les grandes organisations, va plus aisément de soi pour l'entreprise artisanale, où dirigeants et salariés de tous âges collaborent chaque jour ensemble dans la pratique d'un métier.

**Propos recueillis par Barbara Colas**

**CONTACT :**  
[www.ism.infometiers.org](http://www.ism.infometiers.org)

## Éclairage

Les CMA sont aux côtés des artisans pour les aider à réussir une étape indispensable : le recrutement de l'apprenti. De la sélection des candidats, à l'entretien d'embauche, en passant par l'accueil de l'apprenti et la gestion des difficultés éventuelles, les CMA proposent un accompagnement sur mesure.



© auremar / Fotolia

### ACCOMPAGNEMENT

## Recruter le bon apprenti

« **N**ous rencontrons d'abord les jeunes au cours d'entretiens. Ensuite, nous leur fournissons une liste d'employeurs potentiels, et ce sont les artisans qui font leur choix », explique Marine Delorme, du CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA 94). « Nous pouvons être présents de l'émergence du besoin pour l'entreprise jusqu'à la signature du contrat et la fin de la période d'essai », détaille Laurent Giordanengo de la CMA 13. « Il est important de suivre un circuit de validation du projet pour rassurer à la fois le jeune et l'employeur », ajoute-t-il. Pour le recrutement, Marine Delorme considère que plusieurs critères sont importants : « Il est mieux que le jeune ait une certaine connaissance du monde du travail en général, qu'il ait déjà effectué un stage d'une semaine par

exemple ». Moment déterminant, l'entretien avec le futur apprenti est parfois un exercice délicat pour le chef d'entreprise. « La CMA peut accompagner l'artisan lors de l'entretien de recrutement en lui mettant à disposition une boîte à outils avec une grille de questions à poser et une grille d'évaluation. La plupart du temps, les artisans posent très peu de questions au candidat à l'apprentissage. Nous les aidons à étoffer leur entretien que l'on peut même co-animer », complète Laurent Giordanengo. En cas de difficulté, la CMA peut servir de médiateur entre les deux parties pour éviter une rupture de contrat. « En général, la première semaine est déterminante. Ensuite, on incite les maîtres d'apprentissage à communiquer un maximum avec l'apprenti et faire un entretien de fin de période d'essai », ajoute-t-il.

**POUR ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS LE RECRUTEMENT DE VOTRE FUTUR APPRENTI :**  
Contactez votre CMA : Tél. 0825 36 36 36 (N° d'appel commun) / [www.artisanat.fr](http://www.artisanat.fr)

### Les centres d'aide à la décision

Point d'accueil, d'information, d'orientation et d'aide au recrutement des jeunes, les centres d'aide à la décision (CAD) favorisent la mise en lien des entreprises et des apprentis. Vous envisagez de recruter un apprenti ? N'hésitez pas à les contacter. Gérés par les chambres de métiers et de l'artisanat, ils s'adressent à la fois aux jeunes et aux artisans.

### UN OUTIL À LA LOUPE

#### La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) vous permet d'évaluer vos besoins actuels et futurs pour assurer le développement de votre entreprise. Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13, précise son utilisation concernant l'apprentissage.

« La GPEC permet au chef d'entreprise de prendre du recul afin d'analyser les compétences existantes dans son entreprise et leur répartition. Cet outil comprend l'analyse de la pyramide des âges de l'entreprise qui peut révéler la nécessité de recruter des jeunes par le biais de l'apprentissage pour rééquilibrer cette pyramide. La GPEC peut également révéler la nécessité de monter en compétences pour certains salariés. On réalise un diagnostic global qui permet de faire un état des lieux des savoir-faire maîtrisés ou à acquérir dans l'entreprise. Pour cela, nous utilisons une base de données avec des référentiels "métiers" créés par les CMA et les artisans. Nous l'adaptions au cas étudié et créons le référentiel des compétences de l'entreprise. »



PRÉSENTENT

# SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT 14 AU 21 MARS 2014



Tous les événements sur :  
[www.semaine-nationale-artisanat.fr](http://www.semaine-nationale-artisanat.fr)

NOUS AVONS TOUS  
UNE BONNE RAISON DE  
CHOISIR L'ARTISANAT



PARTENAIRES OFFICIELS



PARTENAIRE ASSOCIE

PARTENAIRES RELAIS



PARTENAIRE MEDIA





## Cas d'entreprise

Laurent Rigaud a géré jusqu'à quatre boucheries simultanément et met tout en œuvre pour faire de son entreprise la boucherie du futur. Ce passionné, maître artisan boucher dans le Nord, s'entoure notamment de nombreux jeunes qu'il forme par l'apprentissage, et travaille avec deux de ses filles. Un environnement qui le pousse à réinventer son métier en se projetant loin dans l'avenir.



© François Marechal / Stars & Mètres

### RIGAUD & FILLES

# La boucherie du futur

**P**lus jeune, Laurent Rigaud hésitait entre boucher et fermier. S'il a choisi la première option, il a souhaité dès ses débuts associer sa passion pour les animaux à son travail. En 1998, alors qu'il gère déjà deux boucheries dans le Nord, il achète une ferme et se lance dans l'élevage. « *J'aime l'agriculture. J'ai donc élevé des bovins et des porcs en Label Rouge pour fournir mon magasin* », confie le maître artisan boucher. Par la suite, il deviendra aussi chevilleur – celui qui mène les bêtes à l'abattoir et les découpe – afin de « *maîtriser la filière complète* ». Toujours soucieux de sauvegarder son métier sur le territoire, il rachète deux autres boucheries alentour pour éviter des fermetures. Si l'élevage lui plaît, la crise de la vache folle va l'inciter à arrêter cette activité. « *J'ai mis mes animaux chez des éleveurs.* » Pendant ce temps, Laurent Rigaud s'efforce de recruter de bons collaborateurs avec une méthode simple et efficace : la formation. « *En tout, nous avons formé par moins de 119 apprentis. C'était le meilleur moyen de trouver une main-d'œuvre qualifiée inexistante sur le marché de travail.* » Après avoir revendu deux affaires et fermé une boutique mal située, il se lance dans une autre aventure, familiale celle-ci.

#### La relève en douceur

« *Mes deux filles aînées m'ont annoncé qu'elles souhaitaient travailler avec moi* », raconte-t-il. Dans cette perspective, il



© B. Colas/Pixel Images

**En haut :** Laurent Rigaud, entouré de ses filles, la relève de son entreprise. **Ci-dessus :** l'artisan et l'un de ses apprentis, Sylvain, 4<sup>e</sup> régional au concours L'un des Meilleurs Apprentis de France.

cherche une affaire à fort potentiel de développement, et c'est à Wanbrechies qu'il la trouve. Lorsqu'il rachète cette entreprise en difficulté en 2009, elle ne compte que deux salariés. Il forme de nouveaux apprentis, et les embauche, pour arriver à 16 salariés aujourd'hui. La relève se forme en douceur, totalement engagée dans l'entreprise. La fille aînée, Élodie, est diplômée d'un CAP Boucherie et d'un BP réalisé en alternance dans la boutique. Actuellement en TEPE (Titre professionnel d'entrepreneur de la petite entreprise), elle est en charge du magasin et de la gestion des équipes. Quant à Héléne, sa cadette, elle est titulaire d'un CAP Vente et d'un CAP Charcuterie, et

continue avec un BP Charcuterie. Le but pour Laurent Rigaud : la polyvalence. « *C'est notre point fort* ».

#### « Il faut écouter les jeunes »

Avoir deux filles autour de 20 ans à ses côtés n'est pas pour rien dans le fait que Laurent Rigaud s'entoure de jeunes : « *J'ai l'intention de créer une équipe solide autour d'elles* », confie-t-il. Une équipe qui s'entraide : « *On ne peut pas dire aux jeunes : le métier c'est 80 heures par semaine, pas de vacances. On ne peut pas appliquer les règles d'il y a 30 ou 40 ans aux nouvelles générations, sinon l'artisanat est mort. On doit lever la tête du guidon. Il faut déléguer,*

## « DONNER ENVIE AUX JEUNES »

Laurent Rigaud aime transmettre son savoir et croit en la nécessité de former des apprentis : « il faut donner envie aux jeunes et notamment aux jeunes filles d'exercer notre métier. Quand on leur donne leur chance, on a toujours un retour sur investissement. Je leur ouvre l'entreprise, les reçois et les écoute. C'est le minimum. Il y en a toujours un qui sort du lot, en général on ne se trompe pas. On est avec eux tous les jours, on se rend vite compte s'ils s'intègrent rapidement et comprennent l'esprit d'équipe ».

Sur les 119 apprentis qu'il a formés, certains sont devenus des salariés et d'autres des repreneurs ! « J'ai transmis deux magasins à deux anciens apprentis. » Les liens restent étroits entre eux : « c'est moi qui fais encore les achats et ils savent que je suis là en cas de difficulté ».

faire confiance. Ils feront aussi bien que nous », argumente Laurent Rigaud. Qui poursuit : « il faut écouter les jeunes, les comprendre, ne pas les dénigrer ». Une philosophie qu'il applique d'ailleurs au-delà de son entreprise, impliqué dans l'avenir et l'emploi des jeunes au niveau régional. « Je fais des interventions auprès des jeunes sur mon métier. Tout ce qu'on leur fait voir d'habitude sur l'emploi est négatif. Là, je leur explique qu'ils peuvent évoluer, investir, monter en compétence et créer leur entreprise. » Pour lui, les conditions sont simples : 4 ans de formation, un investissement personnel et une régularité dans le travail. « Je suis passionné par mon métier. On m'a donné ma chance quand j'ai démarré, c'est normal que je fasse de même. Et lorsqu'un jeune que j'ai formé est meilleur que moi, je suis content, cela me permet de me concentrer sur autre chose. »



La boucherie Rigaud & filles donne un visage très actuel à la profession.

### De nouveaux codes

Conscient de l'évolution des attentes de sa clientèle, à l'écoute des nouvelles tendances, Laurent Rigaud a refait son magasin l'an dernier. Un projet plus que réfléchi. « J'ai demandé à mes clients : qu'est ce qu'il vous manque ? ». Résultat, il a pris un architecte d'intérieur et choisi de s'approprier les codes d'autres univers ; du noir, du vert, ce ne sont pas les couleurs que l'on imagine dans une boucherie. Naturellement, l'accessibilité a été largement prise en compte lors de la rénovation. « Avant les travaux, on avait fait faire un tremplin par un menuisier pour une cliente en fauteuil ; nous avons simplement intégré cette donnée à notre projet. » Cette cliente l'a même aidé à prévoir les aménagements nécessaires. « L'artisan doit s'ouvrir et pas juste travailler pour lui-même. Il faut continuer à se former, aller voir ses collègues, voyager... Il y a des nouvelles façons de faire, de vendre, on doit les prendre en compte. »

### Se projeter dans l'avenir

C'est aussi ce qui le pousse à embaucher des jeunes : « Entre anciens, on rabâche. Je demande à mes chefs une nouveauté tous

les mois. Maintenant cela vient tout seul, ils me font par exemple de belles affiches, une newsletter. Notre carte de fidélité est désormais électronique... » Pour son prochain projet, Laurent Rigaud souhaite travailler sur les délais de conservation des plats du jour proposés au rayon traiteur. « Nos clients ne viennent plus tous les jours mais deux fois par semaine. Il faut s'adapter à leurs nouveaux besoins et habitudes. » Le même credo, toujours... « On doit se projeter dans l'avenir et réfléchir. Il y aura moins de boucheries, c'est certain, mais elles emploieront plus de salariés. » Et le consommateur, lui aussi, aura évolué.

Lauréat national du prix Stars & Métiers 2013 dans la catégorie Stratégie globale d'innovation\*, l'entreprise Rigaud & filles veut devenir la boucherie du futur. Après la boutique, Laurent Rigaud a choisi de refaire l'atelier pour se doter d'un équipement qui sera toujours valable dans une vingtaine d'années. « Nous allons essayer d'intégrer toutes les nouvelles normes de l'industrie, qui nous seront imposées plus tard. J'ai demandé au pôle d'innovation s'il pouvait intervenir sur ce projet. » Il a aussi sollicité son équipe pour établir le cahier des charges de cet espace. « Nous allons utiliser des moyens modernes, comme les tablettes tactiles, et essayer d'imaginer ce que sera la boucherie dans 20 ans. » Totalement tournée vers l'avenir, la sienne réalise un chiffre d'affaires de 1,5 M€ en 2013, en hausse de 38 % par rapport à 2012. Preuve que l'innovation paie.

Barbara Colas

\* Dossier présenté par la CMA de région Nord-Pas-de-Calais et la Banque Populaire du Nord.



### IL A SU

- **Diversifier son offre**, en proposant des produits d'entrée de gamme et des produits de luxe.
- **Mettre en avant le circuit court et la qualité** en sélectionnant avec soin ses éleveurs.
- **Impliquer ses clients** dans la rénovation de sa boutique.
- **S'adapter aux besoins de sa clientèle** en proposant quelques produits complémentaires d'appoint.
- **S'enrichir du point de vue et des compétences de ses jeunes salariés** pour s'adapter aux évolutions du marché.
- **Former des apprentis** pour embaucher des salariés compétents sur mesure.

### CONTACT :

Boucherie Rigaud & filles  
Tél. 03 20 78 81 19  
www.boucherie-rigaud.fr



Devenu chef d'entreprise à 23 ans, Olivier Bidaux a fait de Mabi, entreprise familiale spécialisée dans la conception d'outillage de très haute technicité et de précision artisanale pour le bâtiment, un modèle en termes de dynamisme, d'innovation et de communication.

## LA STRATÉGIE « MABI »

# L'innovation, ADN de l'entreprise

Il faut se rendre à Botans, dans le Territoire de Belfort, pour découvrir Mabi, entreprise artisanale de fabrication de matériel de pointe et d'outillage professionnel pour le BTP (isolation, protection des charpentes et maçonneries). À sa tête, Olivier Bidaux, jeune entrepreneur lauréat national du prix Stars & Métiers 2012, catégorie « Stratégie globale d'innovation ». Histoire d'une voie tracée ? Au commencement peut-être. Lorsqu'il reprend l'affaire familiale en 2001, au sortir de son cursus d'ingénieur en mécanique, le Franc-comtois sait, en substance, où il met les pieds. « *J'étais assez destiné à reprendre l'entreprise paternelle, explique-t-il simplement. Même si je n'étais pas très âgé, mes études avaient été orientées dans ce sens.* » Mais il faut

prendre à brûle-pourpoint la relève d'un père tombé malade, et le jeune homme, qui n'a alors que 23 ans, se consacre au plus urgent : apprendre à piloter une équipe et devenir un dirigeant.

### Le grand défi

Les premières années, il lui faut d'abord s'investir dans la gestion, avec force et huile de coude. Puis relancer l'activité, travailler sur l'aspect commercial... Vient enfin le temps du grand défi d'Olivier Bidaux : redéployer la gamme produit de Mabi en misant tout sur l'innovation. « *Pour moi, l'innovation est comme l'ADN de mon entreprise* », assure-t-il, convaincu. La TPE, qui emploie aujourd'hui 15 personnes, s'est donc struc-

turée en conséquence : on y trouve désormais un service commercial, un service recherche & développement et un service marketing.

Douze brevets ont été déposés par Mabi depuis 1969 et la mise au point du premier système d'injection par pression avec cheville anti-retour. Avant de développer de nouveaux concepts, Olivier Bidaux a souhaité maximiser l'innovation des trois gammes initiées par son père : le traitement des murs par injection, l'isolation par soufflage et la rénovation démolition.

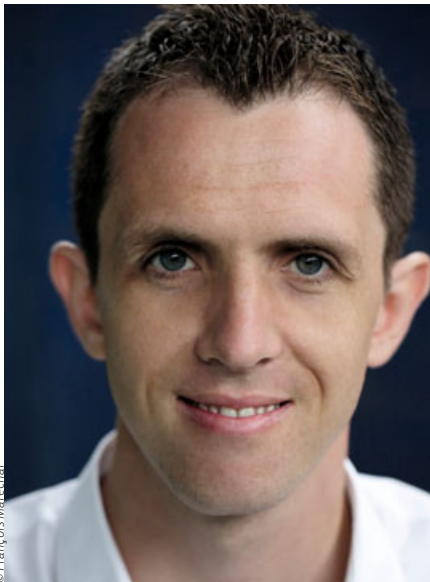
Aujourd'hui, Mabi réalise plus de 2 M€ de chiffre d'affaires annuel, dont 45 % à l'export et la moitié vers l'Allemagne.



### ILASU

- **Protéger les innovations** de son entreprise (douze brevets et deux marques déposées).
- **Miser sur une stratégie de différenciation** grâce à sa démarche TDA : « *Toujours différent des autres* ».
- **Renforcer la présence de Mabi en Europe**, en approfondissant ses liens avec l'Allemagne.
- **Dynamiser sa communication** en jouant d'une image décalée et en prêtant attention à l'impact d'Internet et des réseaux sociaux.
- **Valoriser sa TPE** en remportant les prix Lumières de l'Innovation 2011 (Capeb) et Stars & Métiers 2012 (CMA / Banques Populaires).





© François Maréchal

C'est d'ailleurs de l'autre côté du Rhin que le Franc-comtois a conclu son cycle d'études, axées, selon ses propres dires, « sur les points stratégiques dont avait besoin l'entreprise : l'innovation et l'export. » Un intérêt supplémentaire pour se plonger dans la langue de Goethe ! « La tendance à l'export vers l'Allemagne était déjà ancrée dans l'entreprise. Mon père avait fait des salons internationaux, et petit à petit il y avait développé un chiffre d'affaires. Je souhaitais pousser plus loin dans ce sens. »

### Recherche et travail de pointe

En 2008, pour remettre l'innovation au cœur du projet d'entreprise, Mabi se rapproche également du monde de la recherche. « Je savais qu'une entreprise privée pouvait confier des projets aux grandes écoles ou aux universités, précise Olivier Bidaux. Nous avons donc initié une collaboration avec l'Université Technique de Belfort Montbéliard (UTBM). Puis, poursuivant sur notre lancée, nous avons intégré une doctorante en thèse et un bureau d'études au sein de l'entreprise. » Il en a notamment résulté, en 2010, le dépôt d'un nouveau brevet sur le burineur « Scrap'Air » (dont le niveau de vibrations contraint permet d'éviter les troubles musculo-squelettiques), et l'obtention, l'année suivante, du prix Lumières de l'Innovation de la Capeb. Le sacre d'Olivier Bidaux pour sa réussite en matière d'innovation technologique, managériale,

#### Ci-contre, page de gauche :

**Olivier Bidaux recevant son prix « produits et services pour les entreprises » pour son burineur pneumatique Scrap'Air lors du premier concours Lumières de l'Innovation, en 2011.**

## Pour Olivier Bidaux, « le marché du bâtiment vert s'avère porteur, et très riche en innovations ».

commerciale et stratégique avec le prix Stars & Métiers 2012\*, a achevé de mettre en lumière Mabi sur le marché.

### Positionnement de leader

« Ces prix renforcent notre positionnement de leader. Ils nous donnent de la reconnaissance, et nous permettent de dire : ' en travaillant avec nous, vous travaillez avec les produits les plus innovants ' », détaille le chef d'entreprise. Et de souligner une autre force de Mabi : « Nous sommes une entreprise artisanale et nos clients sont des artisans : nous baignons donc dans leurs besoins. En les écoutant, nous parvenons à coller au plus près de leurs attentes. Pour innover, il faut avant tout être attentif. Toutes les décisions sont prises pour répondre à notre cœur de métier. »

La « Blow-Box » 2<sup>e</sup> génération, souffleuse cardeuse pour application d'isolants écologiques, devrait par exemple permettre à l'entreprise de se développer sur un nouveau secteur d'activité : la performance énergétique des bâtiments. « Le marché du bâtiment vert, et

notamment de l'isolation, inscrit dans une démarche d'économies d'énergie, s'avère porteur, et très riche en innovations. Les matériaux eux-mêmes évoluent énormément. En développant nos machines et en faisant évoluer nos produits vers plus de sécurité, d'ergonomie, de performance, de fonctionnalité, nous nous inscrivons résolument dans ce mouvement. »

Mélanie Kochert

\* Dossier présenté par la CMA du Territoire de Belfort et la Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté.

### CONTACT :

Mabi SARL - ZAC des Saules  
BP 27 - 90400 Botans  
Tél. 03 84 56 17 44  
bidaux@mabi.fr / www.mabi.fr

David Radeff, champion du monde de kick-boxing en 2010, en couverture d'un dépliant commercial.



## MARKETING ET SPONSORING

### Une communication « straight-punch »

Depuis deux ans, Mabi frappe fort, en liant sa communication à un champion de kick-boxing. Drôle d'idée ? Locale et fructueuse, surtout.

À ses heures libres, Olivier Bidaux fréquente un club de boxe sur le territoire de Belfort, dont le professeur David Radeff, alias « The Red Griffin », a été sacré champion du monde de kick-boxing en 2010. « J'ai trouvé que ses valeurs – rigueur, persévérance, courage – étaient en adéquation avec celles de notre entreprise, et son image de rapidité, de puissance et de robustesse, en un sens cohérente avec nos produits, décrypte Olivier Bidaux. C'est sur cette base que l'idée du partenariat s'est mise en place. « Nous le sponsorisons et, en échange, il nous prête son image et nous permet d'accentuer notre visibilité sur Internet et les réseaux sociaux. » Le champion belfortain pose ainsi en couverture des catalogues de la nouvelle gamme de produits Mabi tel un James Bond à la dernière pointe, et participe avec ses sweats « Team Radeff » à différentes actions promotionnelles pour l'entreprise. « Il était important de créer une rupture, de se démarquer des autres, estime Olivier Bidaux, et cette stratégie marketing et communication, gérée par une personne à temps plein, renforce notre démarche. Notamment sur le web, qui prend aussi de l'ampleur dans le milieu du bâtiment. » L'an dernier, lors du Salon Batimat, Mabi a encore décoché quelques uppercuts visuels avec l'image de son boxeur. « De grands panneaux punchy, forcément, ça interpelle. »

L'ambition ? « Nous inscrire dans une vraie démarche d'innovation tout au long de la chaîne de l'entreprise. Au final, voyez tout ce que nous parvenons à faire avec nos petits moyens de TPE... » Tout, comme les grands.



# **Vous qui aimez les performances, savez-vous que le papier a cinq vies ?**

La force de tous les papiers, c'est de pouvoir être recyclés  
au moins cinq fois en papier. Cela dépend de chacun de nous.  
[www.recyclons-les-papiers.fr](http://www.recyclons-les-papiers.fr)

**Tous les papiers ont droit à plusieurs vies.  
Trions mieux, pour recycler plus !**

Votre publication s'engage pour  
le recyclage des papiers avec Ecofolio.



# D

# Dossier

**COMMERCE  
OUVERT  
À TOUS**

## Faire rimer accessibilité avec opportunités

**L**a prise en compte de la loi du 11 février 2005, qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. Au-delà de l'aspect technique, c'est aussi l'occasion de mettre en place de bonnes pratiques d'accueil améliorant la qualité de service et favorisant le mieux vivre ensemble. □□□

Dossier réalisé par Christelle Fénéon



## ACCESSIBILITÉ

# L'artisanat pour tous

L'accessibilité pour tous est un véritable enjeu de société.

Si la réglementation, légitime, peut sembler contraignante, c'est aussi une opportunité à transformer sans attendre en valeur ajoutée. Engagement citoyen et intérêt économique ne sont pas toujours contradictoires !

L' échéance du 1<sup>er</sup> janvier 2015 approche à grand pas. C'est la date butoir fixée par la loi du 11 février 2005, qui exprime le principe « d'accès à tout pour tous » et impose que l'offre de services des entreprises artisanales répondant à la définition d'établissement recevant du public (ERP), soit totalement accessible. Or, beaucoup d'ERP artisanales demeurent inaccessibles. Réaliser les travaux ou attendre encore ? La question est légitime, surtout en période de crise et *a fortiori* depuis que l'on évoque la mise en place des agendas d'accessibilité programmée (Ad'Ap). « Les Ad'Ap ont été lancés par le gouvernement

*compte tenu de la non-réalisation des objectifs, mais ils n'introduisent en aucun cas une nuance d'exigence »,* prévient Michelle Denis-Gay, directrice du Cnism (Centre national d'innovation santé autonomie et métiers). Concrètement, ces Ad'Ap impliquent la planification des mises aux normes sur plusieurs années selon une fourchette qui pourrait aller de trois à quatre ans. Objectif : imposer à tous les ERP d'avoir réfléchi et programmé leurs travaux d'accessibilité au 1<sup>er</sup> janvier 2015, à défaut de les avoir réalisés. Ils devront être remis aux Commissions consultatives départementales de sécurité et accessibilité (CCDSA) au plus

tard... le 31 décembre 2014. Retour à la date butoir ! L'attentisme n'est donc pas de rigueur. « *Ce n'est qu'une mise aux normes de plus, un chapitre supplémentaire dans la vie de l'entreprise,* encourage Olivier Poulhès, chargé de développement économique à la chambre de métiers et de l'artisanat du Cantal, qui accompagne les artisans dans le cadre de la mise en accessibilité. *Il est aussi plus facile de mobiliser des aides lorsqu'une nouvelle obligation apparaît. Si l'on tarde trop, elles se tarissent.* » À plus ou moins brève échéance, la loi s'imposera. Alors autant se saisir rapidement du sujet et convertir l'obligation en

opportunité. « *Pourquoi pas à la faveur d'un rafraîchissement de la boutique qui serait devenu inévitable d'ici un ou deux ans ?* », propose Olivier Poulhès.

### Une clientèle nouvelle

Se mettre aux normes d'accessibilité, c'est déjà se mettre en capacité d'accueillir une clientèle nouvelle. En 2010, il y avait en France plus de 7 millions de personnes concernées par toutes les formes de handicap. Parmi ces personnes atteintes de déficience visuelle, auditive, motrice et/ou mentale, un grand nombre aspire à consommer normalement, à pouvoir se rendre librement dans un salon de coiffure ou d'esthétique, une boulangerie, un pressing... Cette clientèle, sensible aux efforts des entreprises de proximité, ne manquera pas de faire la promotion d'une nouvelle adresse lui réservant le meilleur accueil. Car rendre son entreprise accessible permet d'être reconnu et référencé comme tel, par exemple

### « J'ouvre les portes à tout le monde »

**Yohann Guibert, gérant du salon En aparté by Yohann (Aurillac)**

Jeune artisan coiffeur, Yohann Guibert s'est installé il y a deux ans dans un appartement qu'il a transformé en salon... au 1<sup>er</sup> étage d'un immeuble ! Préférant prendre les devants, c'est dès la phase d'installation qu'il a choisi de prendre en compte les nouvelles normes d'accessibilité. « *Je voulais partir sur de bonnes bases. J'ai par ailleurs un ami en fauteuil, j'étais peut-être plus sensibilisé.* » Lors de l'achat, l'immeuble (avec ascenseur) était déjà accessible. Mais pas l'appartement. Il a donc fallu modifier la porte d'entrée,

installer une plate-forme élévatrice (pour permettre le franchissement de 4 marches à l'entrée du salon), et étudier le sens de circulation. Un poste de coiffage, la banque et les toilettes ont été spécifiquement adaptés. « *C'est très valorisant d'être 100 % accessible bien qu'au 1<sup>er</sup> étage,* confie Yohann Guibert. Si une part infime de sa clientèle est touchée par le handicap, il a néanmoins un client en fauteuil, lourdement handicapé. Un cas qui justifierait presque à lui seul les efforts consentis. « *Il a entendu parler de moi par bouche-à-oreille. Désormais, ce n'est plus quelqu'un qui vient à lui : il va chez le coiffeur, comme tout le monde. C'est un vrai plaisir pour lui. Rien ne lui ferait manquer nos rendez-vous, pas même le mauvais temps.* »

Ouvrir sa porte à tout le monde, et ne laisser personne de côté, voilà bien l'enjeu !



© Géraldine Paulus





La réflexion menée autour de la mise en accessibilité est souvent source de confort accru pour toute la clientèle, ainsi que pour les artisans eux-mêmes et leurs salariés (ci-contre, Combourieu Primeurs, à Aurillac).

### « Une réussite totale ! »

Jean-Pierre Combourieu, gérant de Combourieu Primeurs (Aurillac)

Propriétaire d'un commerce artisanal de primeurs, volailles et plats cuisinés à emporter, Jean-Pierre Combourieu a fait réaliser ses travaux d'accessibilité en septembre 2013, un an après avoir enclenché la réflexion. « Cela se prépare longtemps à l'avance ! », souligne le commerçant, qui a été conseillé par sa CMA et s'est adjoint les services d'un architecte pour mener à bien son projet. Un projet parti d'un problème principal – une marche de 8 cm à l'entrée du magasin – pour aboutir à un réaménagement global du point de vente. « Nous avons remplacé la vitrine, qui n'avait pourtant que dix ans, déplacé l'entrée du magasin, installé des portes automatiques, changé la caisse, modifié des étalages et repensé les déplacements à l'intérieur. J'en ai aussi profité pour changer le store, sécuriser le magasin... », ajoute l'artisan, qui ne regrette pas l'investissement consenti (environ 16 000 €). « C'est une réussite totale ! Avec ou sans handicap, tous nos clients sont très satisfaits. Le magasin est plus agréable, mieux agencé, il y a plus de place. Les portes automatiques facilitent la vie de tous : les mamans avec poussette, les gens qui portent des paquets. Et pour nous, le confort de travail est bien meilleur. Nous pouvons sortir les étalages sans effort, c'est plus simple pour les livraisons... Je conseille à tous ceux qui peuvent assumer financièrement ces travaux de les entreprendre. Outre le coup de jeune immédiat, cela a apporté une réelle plus-value à mon magasin. » Un argument qui compte, à quelques années de la retraite !

La loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées fixe le principe d'une accessibilité généralisée à tous les bâtiments et intègre tous les handicaps (déficience mentale, auditive, visuelle et motrice).

sur la plateforme collaborative jaccede.com. « C'est une démarche valorisante, qui offre une visibilité nouvelle », ajoute Michelle Denis-Gay.

### Un avantage concurrentiel

L'accessibilité donne aussi un avantage concurrentiel car elle profite à tous : « On se sent forcément mieux accueilli dans un commerce qui a mené cette réflexion », poursuit Michelle Denis-Gay. Si l'on prend en compte la mobilité réduite au sens large, un tiers de la population serait concerné. Pouvoir accéder à un commerce sans franchir de marche, ou tourner facilement dans une boutique, est en effet appréciable pour une personne avec une poussette, une femme enceinte, un senior avec une canne, une personne plâtrée ou lourdement chargée. De même qu'un affichage contrasté et lisible sera plus

agréable pour tout le monde. En clair, la mise en accessibilité améliore le service rendu à tous ses clients ; elle dynamise l'espace de vente et le rend plus accueillant. « Beaucoup d'artisans ont du mal à réfléchir au bien-fondé commercial de la démarche, constate Olivier Poulhès. Parce que le handicap est souvent invisible, qu'ils sont anxieux et ne voient que la contrainte... »

### « Les artisans sont les garants du lien social. »

Peut-être aussi parce qu'ils ont encore une image trop restrictive du handicap et de l'accessibilité et qu'ils ne font pas systématiquement le lien avec la problématique du vieillissement. Or, en 2040, les plus de 65 ans représenteront plus du quart de la population (16,7 % en 2010). Il s'agit d'un défi social et économique dont les artisans doivent se saisir sans tarder

pour maintenir et développer leur chiffre d'affaires. « L'accessibilité est intégrée dans toutes les politiques de maintien des personnes âgées dans leur habitat. Mais l'autonomie passe aussi par l'accessibilité de l'environnement du logement, par la préservation de la liberté de choix de consommation et d'accès aux services, insiste Michelle Denis-Gay. Les artisans sont des acteurs de proximité majeurs ; ils ont un rôle fondamental à jouer dans cette autonomie complète de choix en rendant possible l'accès à leur commerce et en réfléchissant à de nouveaux moyens de proposer leurs services à domicile en cas d'autonomie affaiblie. Ils sont les garants du lien social. »

### CONTACTS :

N° d'appel commun des CMA : 0825 36 36 36  
www.cnisam.fr  
www.developpement-durable.gouv.fr



POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT

## Des marchés d'avenir

**Acteurs essentiels de la continuité de la chaîne de déplacement en tant que propriétaires de boutiques de proximité, les artisans le sont aussi en tant que professionnels en charge des travaux d'accessibilité. Une aubaine pour ceux qui auront pris soin d'en mesurer les enjeux et d'adapter leurs prestations en conséquence.**

**S**i deux marchés sont à distinguer en matière d'accessibilité, leur analyse conduit à la même conclusion : les artisans du bâtiment ne doivent pas rater le coche. Le premier volet est celui de la mise aux normes des établissements recevant du public. Une manne estimée en 2010 à 35 milliards d'€. En 2012, une étude est venue préciser les budgets moyens des préconisations de mise en accessibilité des ERP communaux : 73 000 € HT par bâtiment

pour les communes de plus de 3 000 habitants, 10 775 € HT pour les plus petites\*. Ces derniers chantiers, plus modestes, représentent une part importante du marché de l'accessibilité des ERP, et donc une formidable aubaine pour les artisans. Une opportunité qui, vu le retard pris au plan national dans la mise en conformité, a encore de belles années devant elle.

### Adaptation préventive

Parallèlement, un autre volet émerge : celui de l'adaptation

du logement en vue du maintien à domicile. « *Pour les personnes âgées, un marché a déjà démarré : celui de l'adaptation de l'urgence après une chute, une hospitalisation...*, souligne Michelle Denis-Gay, directrice du Cnisam. *Aujourd'hui, les pouvoirs publics veulent encourager l'adaptation préventive. C'est-à-dire inciter les personnes âgées à anticiper ces travaux pour rendre leur logement plus sûr, plus adapté.* » À l'horizon 2025, ce nouveau marché pourrait concerner 2 mil-



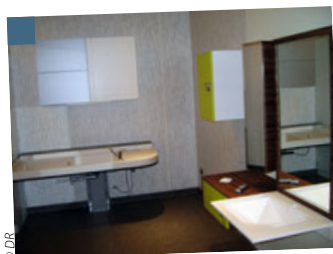
**Michelle Denis-Gay,**  
directrice du Cnisam.

lions de logements, pour un coût global évalué à 24 milliards d'€\*\*. Afin de les aider à se positionner sur ce segment d'avenir, le Cnisam forme de nombreux artisans depuis 2006. « *Une loi-cadre est à venir sur l'adaptation de la société au vieillissement, l'artisan a tout intérêt à se former à ces questions afin de jouer pleinement son rôle de conseil et de prescripteur* », conseille Michelle Denis-Gay. C'est dans ce sens que le Cnisam a également conçu l'outil de diagnostic « Prévention des risques et des chutes dans l'habitat », qui permet de préconiser des travaux d'adaptation en fonction des habitudes de vie de l'occupant. C'est aussi pourquoi il incite les artisans à se regrouper afin d'apporter une réponse globale. « *Ce marché est difficilement accessible seul car il est multi-activités. De plus, le client final n'est pas toujours l'utilisateur. Dans tous les cas, un interlocuteur unique et une coordination étroite seront privilégiés.* »

Sources : \* Société Accèsmétrie.  
\*\*Anah, 2010. \*\*\* Anah, Adaptation des logements à la perte d'autonomie, 19 mars 2013.

### CONTACTS :

[www.handibat.info](http://www.handibat.info)  
[www.travaux-accessibilite.lebatiment.fr](http://www.travaux-accessibilite.lebatiment.fr)



### « Une approche globale, une réponse de professionnels »

**David Roche, gérant de l'entreprise David Roche SARL (Haute-Vienne)**

Installé depuis 9 ans à Aix-sur-Vienne, David Roche est à l'origine d'un groupement d'artisans intervenant de manière coordonnée sur des chantiers d'accessibilité et d'adaptation de logements. Si le groupement est pour le moment informel, les artisans ont déjà édité une plaquette et aménagé un showroom collectif, appartement témoin où clients et prescripteurs peuvent

apprécier « *les produits en place* » (mobilier adapté, domotique, sols souples...). Tous les corps de métiers susceptibles d'intervenir sont représentés : carreleur, peintre, plaquiste, plombier, maçon, menuisier... « *Nous avons tous été formés au Cnisam, ainsi que nos salariés* », précise David Roche. « *Notre démarche nous permet de rendre notre offre plus visible, d'apporter une vision globale du chantier, combinée à une réponse de professionnels compétents chacun dans leur domaine.* » Concrètement, l'artisan se déplace d'abord seul, souvent accompagné d'un prescripteur (ergothérapeute, assistante sociale). « *Cela permet d'avoir une approche à la fois technique et médicale pour optimiser les aménagements nécessaires au maintien à domicile, le plus longtemps possible et dans les meilleures conditions possible.* »

Le volet adaptation de logements représente 25 à 30 % de son activité plomberie-chauffage, en constante progression. Mais au-delà de l'opportunité commerciale, David Roche insiste sur l'enjeu de société. Un enjeu en termes de mieux-être collectif : « *on ne peut pas se satisfaire que des personnes en soient de nouveau rendues à faire leur toilette au gant, assises devant un lavabo* ». Un enjeu financier aussi : « *il n'y a pas assez de places en maisons de retraite, et cela coûte cher. Or, les frais moyens de mise en accessibilité d'un logement équivalent à 3 à 6 mois de séjour en maison de retraite.* » Le mieux n'est pas toujours le plus onéreux !





EXPERTS & CONSEILS

# Expertise Comptable Audit - Conseil

12 agences en région Midi-Pyrénées QUALITÉ - PROXIMITÉ - SERVICE - INNOVATION

Ensemble,  
tracons la voie  
de votre succès.

Fiscal  
Social  
Juridique  
Comptabilité  
Organisation  
Gestion  
Système d'informations  
Ressources humaines  
Assistance aux contrôles  
Audit légal et contractuel

**Vous pouvez compter sur nous.**



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

SE FORMER...

## C'EST ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES MAIS C'EST AUSSI RENCONTRER D'AUTRES ARTISANS QUI SE POSENT LES MÊMES QUESTIONS !

Valérie Larrieu travaille dans l'entreprise de son mari. Elle l'aide au quotidien dans les tâches administratives et comptables. Elle témoigne sur les avantages qu'elle a acquis en suivant des formations...

**LMA : Quels types de stages organisés par la Chambre de métiers et de l'artisanat avez-vous suivis jusqu'à aujourd'hui ?**



Valérie Larrieu : j'ai suivi des stages en comptabilité : « Maîtriser un logiciel comptable de A à Z », « EBP devis/factures » et en nouvelles technologies : « Créer son site internet personnalisé » (formation de 6 jours). Nous avons pu ainsi réaliser notre site internet. Actuellement je suis la formation « Manager de l'entreprise artisanale », une formation de 15 jours qui aborde tous les aspects stratégiques de l'entreprise : gestion, commercial et gestion des ressources humaines. Plus tard, j'ai prévu de participer aux stages « Photoshop », « Exploiter son Iphone », « Développer ses relations client grâce à l'Emailing », « Créer son espace Facebook Entreprise » et enfin « Référencement du site internet » en juillet prochain !

**LMA : D'un point de vue pratique, est-ce que vous avez pu mettre en pratique dans votre entreprise ce que vous avez acquis lors de vos stages ?**

Valérie Larrieu : Oui, dans la mesure où je suis une autodidacte, j'ai appris « sur le tas ». J'ai acquis les notions essentielles de comptabilité qui m'ont aussi permis d'être mieux organisée dans mon quotidien, j'ai compris mes erreurs aussi.

Le stage « manager de l'entreprise artisanale » me permet de me poser les bonnes questions et savoir rapidement si on est dans la bonne direction !

Enfin, la formation « créer son site internet » est vraiment adaptée à tous, quel que soit son niveau ! Actuellement, je travaille le référencement de notre site

et nous espérons avoir des retombées au niveau commercial rapidement !

**LMA : Pensez-vous que les formations sont utiles et adaptées pour les artisans d'aujourd'hui ?**

Valérie Larrieu : Les formations sont excellentes ! Dommage qu'elles ne soient pas suffisamment connues ! Un exemple : l'entreprise de mon mari fait partie d'une franchise : certains franchisés ont payé 3 000 € un site internet qui n'est pas performant ! Notre site internet, fait en formation avec la Chambre de métiers, nous a coûté 270 € ! Avec cette somme modique, nous avons un site opérationnel et performant, un vrai outil de communication !

**LMA : quel message souhaitez-vous délivrer aux chefs d'entreprise ou à leurs conjoints ?**

Valérie Larrieu : Que la formation est nécessaire pour toute entreprise. La semaine dernière, nous avons travaillé

**SARL Thierry Larrieu**

- Chef d'entreprise : Thierry Larrieu
- Activité : pose et réparation de volets roulants
- Date de création : 9/01/2012
- Forme juridique : SARL
- Adresse : 18 rue de la Quillane 31490 Leguevin
- Tél. : 07 78 54 52 93
- Site internet : [www.thierrylarrieu-voletsroulants.com](http://www.thierrylarrieu-voletsroulants.com)
- Mail : [Thierry.larrieu@reparstores.com](mailto:Thierry.larrieu@reparstores.com)

sur notre coût de revient, j'en ai parlé le soir même avec mon mari ! C'est fondamental de se poser ces questions, cela conditionne toute notre stratégie !

C'est vrai qu'être en formation signifie prendre du temps, du temps où l'on est absent de l'entreprise, mais les répercussions à moyen terme et le bénéfice pour l'entreprise sont énormes ! En plus, voir des univers différents, c'est très enrichissant. On découvre d'autres secteurs, d'autres métiers, d'autres façons de travailler. C'est important d'un point de vue relationnel, de sortir de son quotidien et de rencontrer d'autres artisans qui se posent les mêmes questions.

Retrouvez tous nos stages  
sur le site  
[www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)  
Formations des artisans



**CONTACT :**

• Espace Formation de la CMA 31  
3, rue de Toul  
31000 Toulouse  
Tél. : 05 61 10 47 91 ou  
05 61 10 47 40  
[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)  
• siège de la CMA31  
18 bis, bd Lascrosses  
31000 Toulouse  
05 61 10 47 28 ou 05 61 10 71 28

## Des collaborateurs qualifiés, c'est une entreprise gagnante

L'assistant de dirigeant d'entreprise artisanale (ADEA) pour seconder efficacement le chef d'entreprise dans les domaines de la gestion, du commercial,

de la communication et du secrétariat. ■ Formation à destination des salariés, conjoints de chefs d'entreprise et dirigeants de TPE.

■ À raison d'un jour par semaine (hors vacances scolaires) dès le 3 octobre 2014.  
■ Possibilité de prise en charge par les OPCA et le Conseil de la Formation.

### 4 modules indépendants les uns des autres

#### Communication et relations humaines. 70h

**Objectif :** communiquer efficacement dans votre vie professionnelle :

- les fondements de la communication,
- les situations relationnelles.

#### Gestion de l'entreprise artisanale. 203h

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

- l'entreprise artisanale et son environnement économique,
- la culture juridique,
- la comptabilité,
- la gestion financière,
- la gestion du personnel.

#### Secrétariat Bureautique. 112h

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

- l'outil informatique,
- la bureautique,
- les outils de paiement, d'encaissement et de télécommunication,
- l'organisation administrative.

#### Stratégies et techniques commerciales. 98h

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

- le diagnostic et la stratégie commerciale,
- l'action commerciale,
- les techniques de vente,
- la réalisation d'un mémoire sur un projet concret de l'entreprise.

## Interview de...



**Liliane Metzger** consultante et formatrice Marketing-Commercialisation-Communication ADEA à la CMA31.

**LMA :** Quel est l'intérêt pour un salarié ou un conjoint de suivre la formation de l'ADEA ?

**Liliane Metzger :** Consultante et formatrice ADEA depuis plus de vingt ans dans plusieurs Chambres de métiers et de l'artisanat en France, l'ADEA est, selon moi, une formation unique, qui permet à des conjoints collaborateurs et/ou des salariés d'entreprise artisanale d'assister et d'accompagner l'artisan dans son quotidien professionnel. Pourquoi une formation unique ? C'est une formation homologuée proposant un programme en adéquation avec l'évolution du marché mais aussi, une formation interactive permettant à chaque stagiaire d'être acteur et non spectateur de l'enseignement apporté par des professionnels de terrain.

**LMA :** Si vous aviez un message à faire passer aux chefs d'entreprise artisanale au sujet de l'ADEA, quel serait-il ?

**Liliane Metzger :** Quel plaisir de collaborer avec des « apprenants » constamment réactifs en vue de faire progresser l'entreprise de leur conjoint ou employeur, le tout en témoignant d'un réel respect vis-à-vis de leur dirigeant. Belle osmose, belle réussite dont chaque entreprise peut bénéficier en effectuant cette formation ADEA car aujourd'hui, la pérennité d'une entreprise artisanale s'appuie nécessairement sur des compétences complémentaires à celles de l'artisan : celles du conjoint collaborateur ou adjoint salarié ! En un mot, une personne qualifiée « ADEA » représente une forte valeur ajoutée pour une entreprise artisanale.



**Valérie Gualina** Salariée dans l'entreprise de plâtrerie SARL CMP à Toulouse, suit actuellement la formation ADEA à la CMA31.

**LMA :** Pourquoi avez-vous souhaité vous inscrire à l'ADEA ?

**Valérie Gualina :** J'occupe depuis juin 2012 le poste d'assistante dans l'entreprise de plâtrerie de mon mari. Ces nouvelles prises de fonction m'ont poussée à me former, puisque ma formation initiale était fleuriste. L'ADEA m'a semblé être la formation idéale pour me perfectionner en bureautique, gestion et acquérir de nouvelles compétences commerciales et en communication.

**LMA :** À mi-parcours de votre formation, qu'avez-vous déjà pu mettre en pratique dans l'entreprise ?

**Valérie Gualina :** J'ai déjà validé le module gestion en juin 2013. Il m'a permis de m'organiser plus efficacement, surtout quand on doit faire face à des décalages de trésorerie comme ce qui arrive souvent dans le secteur du bâtiment. Aujourd'hui, le module communication me sert à mieux appréhender et gérer les relations au quotidien avec les salariés et les partenaires de l'entreprise. Le module commercialisation finira de compléter ma formation, je n'en doute pas. Je conseille vivement de suivre la formation ADEA à la CMA31, d'ailleurs, une amie vient de s'inscrire pour la rentrée d'octobre 2014 !

« Pour faire progresser votre entreprise, je conseille vivement de suivre la formation ADEA ! »

**CMP M. Carlos VIEIRA**  
• Activité : Travaux de plâtrerie d'intérieur  
• Adresse : 6 chemin du clair bois - 31500 Toulouse  
• Tél. : 06 15 92 20 47  
• Date de création : 11/02/2010  
• Forme juridique : Sarl unipersonnelle  
• Effectifs : 2 salariés

L'ADEA, la formation dont j'ai besoin !  
Je souhaite :

• M'inscrire à la formation : scanner le Flash Code



• Être contacté(e) par un conseiller formation :  
Tél. : 05 61 10 47 28,  
- Frédérique Ciecka : fciecka@cm-toulouse.fr,  
- Marine Fanjeaux : mfanjeaux@cm-toulouse.fr



## ■ UN RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER !

Mercredi 14 mai 2014  
de 9h30 à 16h00

**Le carrefour de l'apprentissage et de l'alternance** se tiendra à la Halle aux Grains à Saint-Gaudens. Cette année, il se veut un lieu de rencontre avec les apprentis qui animeront des ateliers : chocolaterie, coiffure, travaux paysagers... Les entreprises souhaitant recruter en contrats d'apprentissage ou de professionnalisation seront les bienvenues sur l'espace de la CMA.

### VOTRE CONTACT CMA :

Laurette Nouilhan  
conseillère à l'antenne  
de Saint-Gaudens  
au 05 61 89 99 89  
lnouilhan@cm-toulouse.fr



## APPRENTISSAGE

# MISEZ SUR LA LONGUEUR...

Incitez votre apprenti à poursuivre dans sa filière de formation, c'est développer les compétences de votre entreprise.

**P**lace aux parcours de formation qui permettent à des jeunes issus d'horizons de plus en plus divers (collégiens, lycéens bacheliers mais aussi universitaires diplômés) d'accéder à des cursus qualifiants par la mise en œuvre de passerelles et de filières complètes de formation.

Aussi n'est-il pas rare de voir de plus en plus d'apprentis suivre 3 ou 4 années d'études par l'apprentissage et d'acquérir en parallèle autant d'années d'expérience professionnelle et d'amener ainsi une plus value non négligeable à l'entreprise qui les emploie.

### Qu'apportent alors ces parcours ?

#### ■ Pour l'entreprise

- Tout au long du parcours, c'est la certitude d'avoir un salarié formé à vos méthodes de travail, qui progresse sur l'acquisition de compétences, qui amène un regard neuf dans la structure, de par les échanges et les enseignements en centre de formation, qui

## Vous souhaitez vous aussi former vos futurs salariés ?

La CMA 31 est là pour vous accompagner dans votre démarche.

Des interrogations sur le dispositif ? **Nos conseillers viennent** chez vous et répondent à toutes vos questions :

- définition du futur poste de travail de l'apprenti,
- concordance de vos besoins avec le diplôme visé,
- aide au recrutement par la présélection de candidats,
- appui à l'intégration dans votre entreprise,
- suivi durant toute la durée du contrat.

devient à part entière un membre de l'équipe.

- C'est aussi un moyen sûr de transmettre les savoirs nécessaires à la pérennité du métier et de constituer le vivier de futurs repreneurs potentiels dont tout chef d'entreprise aura un jour besoin.

#### ■ Pour les jeunes

- Des études rémunérées en contrepartie des tâches effectuées au sein de l'entreprise.
- Des diplômes professionnels, avec l'assurance d'accéder à des niveaux de qualification

de plus en plus élevés : niveau V (CAP, mention complémentaire) niveau IV (brevet professionnel, Brevet technique des métiers, bac professionnel) niveau III à I (brevet de technicien supérieur et ingénieur).

- Des emplois assurés : grâce à leur expérience professionnelle acquise durant leur apprentissage, parce qu'ils amènent aussi fraîcheur et nouveauté dans les entreprises, les apprentis en fin de cursus ont depuis de nombreuses années une insertion de + 70% en emploi direct.

### CONTACT ET INSCRIPTION CMA :

Géraldine Zézot au 05 61 10 71 26 ou  
Christine de Woillemont au 05 61 10 47 64  
cad@cm-toulouse.fr ou formation@cm-toulouse.fr

## Vous souhaitez embaucher un apprenti pour la 1<sup>re</sup> fois ?

Vous avez encore des interrogations, vous voulez être sûr de votre démarche. La CMA 31 est là pour vous accompagner !

Une solution sur mesure pour optimiser votre recrutement :

- une 1<sup>re</sup> visite en entreprise pour définir vos besoins,
- des candidatures pré sélectionnées,
- un stage « Accompagnez la réussite de vos apprentis »,
- un guide du maître d'apprentissage : outil complet et indispensable,
- une assistance aux formalités pour l'élaboration du contrat d'apprentissage.

**Objectif :** favoriser le bon déroulement du premier contrat d'apprentissage.

**Bénéficiaires :** chefs d'entreprise artisanale et salariés tuteurs.

## Pour que le contrat d'apprentissage soit une réussite partagée, faites bénéficier le futur maître d'apprentissage d'une formation de tuteur :

- maître d'apprentissage : un rôle qui ne s'improvise pas !
- acquérir les outils méthodologiques et pédagogiques pour accueillir, former, suivre et accompagner la réussite de votre apprenti(e).
- un collaborateur formé à vos méthodes de travail, c'est un investissement durable pour votre entreprise !

Salon Smahrt

## Cours de boulangerie et pâtisserie

CONTACT ESM :

Tél. : 05 62 11 60 60

esm@cm-toulouse.fr

À l'occasion du SMAHRT 2014, qui s'est déroulé à Toulouse du 9 au 12 février dernier, la participation de l'École Supérieure des Métiers de Muret fut remarquée par son concept original d'atelier pédagogique transplanté sur l'espace concours du salon.

En effet, sous la houlette de M. Livigni, professeur en boulangerie et de M. Sanchez professeur en pâtisserie, les apprentis en deuxième année brevet professionnel boulanger ont réalisé « les produits tendance de consommation » tels que les pains aromatiques et nutritionnels. Quant aux

apprentis pâtissiers de BTM 1<sup>re</sup> année, le travail de pièces en sucre sur le thème des réceptions familiales fut réalisé avec une exigence professionnelle extrême. Les objectifs pédagogiques du référentiel des diplômes furent validés ainsi que le portefeuille des compétences pour chaque apprenant.



1. Un cours « en live » devant un public venu nombreux découvrir et encourager ces jeunes talentueux et passionnés par leur métier pendant leur séquence d'apprentissage. 2. Les apprentis pâtissiers de BTM 1<sup>re</sup> année avec les pièces en sucre réalisées sur le salon. 3. Les apprentis en 2<sup>e</sup> année brevet professionnel boulanger ont réalisé des pains aromatiques et nutritionnels.

SMAHRT

## CONCOURS DE BOULANGERIE « LE BLÉ EN HERBE »

C'est à l'occasion du 3<sup>e</sup> salon SMAHRT, qu'a eu lieu le premier concours de boulangerie intitulé « le Blé en Herbe ».

Ce concours organisé par M. Mériot, président de l'Union Départementale des Boulangers de la Haute-Garonne, s'est disputé par équipe de deux. La condition pour participer était d'avoir moins de 23 ans. Ce sont donc huit équipes du Grand Sud : Perpignan, Cahors, Montauban, Font-Romeu, Tarbes, Gourdan-Polignan, Toulouse et Muret qui se sont affrontées sur deux jours de rencontre autour d'un

sujet donné il y a deux mois pour une meilleure qualité de préparation. Pain de Tradition, pain de campagne, pain régional, pain de nutrition, croissants et brioches ont été jugés par trois professionnels de la fabrication et trois professionnelles de la vente. Le thème « les pigeonniers du Grand Sud » permettait de réaliser une pièce artistique pour mettre en valeur l'ensemble de la production.



Florian Labita et Damien Valentie entourent leur enseignant Gérard Livigni.

Cette 1<sup>re</sup> édition a vu la victoire de l'équipe de l'École Supérieure des Métiers de Muret, Damien Valentie, apprenti chez M. Neveu à Lannemezan et Florian Labita, apprenti chez M. Le Galo à Toulouse. Un grand bravo aux vainqueurs et à leur coach Gérard Livigni, enseignant à L'ESM.



À L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS

## LE PRINTEMPS DE L'APPRENTISSAGE

Une bien belle journée à l'École Supérieure des Métiers. Apprentis, personnel, professionnels, partenaires, tous ont répondu présents lors de la traditionnelle journée Portes Ouvertes du 19 mars dernier.



Visite du laboratoire de boulangerie



Démonstration des apprentis carrossiers.



Mobilisation des apprentis en prothèse dentaire.

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que les 580 visiteurs (jeunes collégiens et lycéens ou adultes en reconversion professionnelle) se sont pressés dans les laboratoires de pâtisserie, boulangerie, boucherie et charcuterie et ateliers du pôle automobile (mécanique et carrosserie) et du pôle paramédical (optique lunetterie, prothèse dentaire) de l'établissement afin de découvrir toute la richesse des métiers de l'artisanat et les filières de formation présentes à l'ESM. En effet, c'est durant toute la journée et sans interruption que le public a pu ainsi profiter de visites guidées et personnal-

sées, de mini-conférence sur les métiers, d'exposition de projets pédagogiques en carrosserie, et bien sûr de délicieuses dégustations dans les laboratoires alimentaires...

Le but de cette journée était d'une part d'aider ces jeunes à construire leur projet professionnel pour la prochaine rentrée, mais aussi de se renseigner sur les démarches à effectuer pour signer un contrat d'apprentissage, cela grâce à la présence du Centre d'Aide à la Décision de la CMA.

Et de l'avis de tous et toutes, les conditions étaient réunies pour répondre aux attentes

des visiteurs. Ce fut donc une journée riche en découvertes pour ces jeunes issus de 3<sup>e</sup> encore hésitants sur leurs orientations, mais également pour le public de l'après-midi en attente de renseignements bien précis sur leur future formation, ces derniers représentant une grande majorité du public.

La journée s'est close par un cocktail parfaitement préparé par les apprentis des sections pâtisserie et boulangerie.

### CONTACT ESM :

Anne Dislaire au 05 62 11 60 60,  
esm@cm-toulouse.fr

### La mobilité européenne

## L'occasion de découvrir d'autres facettes du métier

Depuis 2009, l'École Supérieure des Métiers s'inscrit dans une démarche européenne par une volonté affirmée de développer la mobilité de ses apprentis dans les villes européennes. Ces projets sont développés en partenariat avec la Chambre Régionale des Métiers et le Conseil Régional Midi Pyrénées.

### Focus mobilité

- 2009 : 3 mobilités individuelles - Espagne, Belgique.
- 2010 : 1 mobilité groupe (18 apprentis) et 2 accompagnateurs - Belgique ①.
- 2011 : 1 mobilité groupe (18 apprentis) ② et 2 accompagnateurs - Belgique, 1 mobilité maître apprentissage, 1 mobilité individuelle - Angleterre.
- 2012 : 1 mobilité groupe (21 apprentis) et

- 2 accompagnateurs - Belgique, 1 mobilité maître apprentissage, 2 mobilités individuelles ③ - Finlande.
- 2013 : 1 mobilité groupe (21 apprentis) et 2 accompagnateurs - Belgique ④, 1 mobilité individuelle - Italie.
- 2014 : 1 mobilité groupe (22 apprentis) et 2 accompagnateurs - Belgique, 1 mobilité individuelle - Finlande.

À ce jour ce sont plus de 110 personnes qui ont pu bénéficier de ces bourses européennes.

Les projets groupe « Bruxelles » sont financés 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. Les projets individuels sont financés grâce au dispositif Ap n'Go de mobilité des apprentis (programme ERASMUS + de l'Agence Europe-Éducation-Formation-France ainsi qu'au soutien du Conseil Régional Midi Pyrénées.



2<sup>e</sup> édition des 11 & 20 février 2014

## « Les Matinales des Principaux de collège »

Le but de ces matinales était de sensibiliser les collèges et leurs principaux acteurs sur les filières de formation, mais également de les informer sur l'accompagnement de la Chambre de Métiers pour les jeunes en recherche d'entreprise via le Centre d'Aide à la Décision.

Une quinzaine de collèges ainsi que deux Centres d'Information et d'Orientation étaient présents. Soit 24 principaux, professeurs principaux, ou conseillers d'orientation, tous très attentifs à la présentation de l'établissement faite par M<sup>me</sup> Fant-Roux, directrice de l'École Supérieure des Métiers. Beaucoup de questions sont venues étayer cette présentation permettant ainsi au public de mieux connaître l'offre de formation de l'ESM.

Les visiteurs ont ensuite fait le tour des divers pôles de formation découvrant ainsi les apprentis à leur poste de travail. Cette visite très dynamique a permis d'échanger avec les enseignants du domaine professionnel mais aussi avec les apprentis très heureux de montrer



Présentation du laboratoire de boulangerie.

leur savoir-faire à leur ancien collègue. La visite s'est terminée dans les laboratoires alimentaires, l'occasion de déguster quelques succulentes préparations de boulangerie.

Cette deuxième édition a rencontré beaucoup de succès, l'occasion de mieux se connaître et s'apprécier !



M<sup>me</sup> Fant-Roux et M. Labetoulle présentent le pôle carrosserie.

### BÉNÉFICIEZ D'OFFRES PRO-LIFIQUES NISSAN UTILITAIRES.



Innovation that excites

#### NISSAN NV200

4 PORTES dCi 90 ch Visia

- Jusqu'à 1 740 kg de charge utile

À PARTIR DE

**149 € HT/MOIS<sup>(1)</sup>**

En Crédit-Bail Maintenance avec un 1<sup>er</sup> loyer majoré de 3 385,16 € HT<sup>(1)</sup>

#### NISSAN PRIMASTAR

L1H1 2T7 dCi 90 ch Visia

- Jusqu'à 1 282 kg de charge utile

À PARTIR DE

**209 € HT/MOIS<sup>(2)</sup>**

En Crédit-Bail Maintenance avec un 1<sup>er</sup> loyer majoré de 4 467,36 € HT<sup>(2)</sup>

#### NISSAN NV400

L1H1 2t8 2.3 dCi 100 ch Visia

- Jusqu'à 1 620 kg de charge utile

À PARTIR DE

**219 € HT/MOIS<sup>(3)</sup>**

En Crédit-Bail Maintenance avec un 1<sup>er</sup> loyer majoré de 4 755,13 € HT<sup>(3)</sup>

**GARANTIE ET  
ENTRETIEN  
5 ANS**

**100 000 KM INCLUS<sup>(4)</sup>**

## Laudis AUTOMOBILES

187 Avenue des Etats-Unis – 31200 TOULOUSE – 05 34 42 26 26  
6 Avenue du 8 mai 1945 – 31520 RAMONVILLE St-AGNE – 05 62 19 23 19  
32 Boulevard de Joffrey – 31600 MURET – 05 34 47 12 78

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

Innové autrement. (1) Exemple crédit-bail maintenance 60 mois, pour NV200 Fg 4 portes 1.5 dCi 90ch Visia neuf, à 11 160 € HT soit une remise de 4 340 € HT sur tarif du 01/01/2014 de 15 500 € HT, avec premier loyer de 3 385,16 € HT, 59 loyers de 148,66 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3 135,96 € HT. Coût total en cas d'acquisition 15 303,86 € HT. **Modèle présenté** : NV200 Fg 4 portes 1.5 dCi 90 ch Acenta avec peinture métallisée neuf à **160,10 € HT** par mois avec un premier loyer de **3 324,24 € HT**. (2) Exemple crédit bail maintenance 60 mois, pour Primastar Fourgon L1H1 2T7 2.0 dCi 90 ch Visia neuf, à 14 759,10 € HT soit une remise de 6 630,90 € HT, sur tarif du 01/01/2014 de 21 390 € HT, avec premier loyer de 4 467,36 € HT, 59 loyers de 208,85 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 2 966,58 € HT. Coût total en cas d'acquisition 19 756,09 € HT. **Modèle présenté** : Primastar Fg L1H1 2T7 2.0 dCi 90 ch Visia avec peinture métallisée neuf à **212,17 € HT** par mois avec un premier loyer de **4 556,37 € HT**. (3) Exemple crédit bail maintenance 60 mois, pour NV400 Fourgon L1H1 2t8 2.3 dCi 100 ch Visia neuf, à 15 725,10 € HT soit une remise de 7 064,90 € HT, par rapport au tarif du 01/01/2014 de 22 790 € HT, avec premier loyer de 4 755,13 € HT, 59 loyers de 219,97 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3 066,39 € HT. Coût total en cas d'acquisition 20 740,75 € HT. **Modèle présenté** : NV400 Fg L1H1 3t3 2.3 dCi 100 ch Acenta avec peinture métallisée et pack Confort neuf à **250,01 € HT** par mois avec un premier loyer de **5 581,06 € HT**. **Incluant la garantie de votre véhicule (prolongation de 2 ans de la garantie constructeur ainsi que l'entretien hors pneumatique) pour 60 mois limitée à 100.000 km.** \*\* Ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour un montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires aux conditions générales Argus. (4) Assistance au véhicule et aux personnes impliquées. Sous réserve d'acceptation du dossier par Diac, S.A. société financière et intermédiaire en assurances, RCS Bobigny 702 002 221, N° ORIAS : 07 004 965 [www.orias.fr](http://www.orias.fr). Assistance souscrite par Diac auprès d'AXA Assistance France Assurances, Société d'Assurance régie par le Code des Assurances, S.A. au capital de 7 275 660 €, R.C.S. Nanterre 451 392 724, 6, rue André Gide 93221 Châtillon Cedex dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudential - 61, rue Talbaut 75009 Paris. Offres non cumulables **réservées aux artisans, commerçants, sociétés** (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valables du 01/01/2014 au 31/03/2014 dans les points de vente NISSAN participants, intermédiaires non exclusifs, NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles N° B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - 78961 Voisins-la-Brettonneux.

## COLOMIERS OUVRE UN OFFICE DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT ET DES SERVICES

Créé sous forme d'association, l'OCAS Colomiers s'est donné pour objectifs de fédérer les professionnels et faciliter les échanges entre eux, tout en accompagnant le développement et la pérennisation du tissu économique local.



LMA a rencontré dans les locaux de l'Office, son président, M. Jean-Claude Onno et son directeur, M. Bernard Durand.

### LMA : Pouvez-vous nous préciser comment est structuré l'OCAS et son mode de fonctionnement ?

M. Onno : C'est une association composée d'un conseil d'administration qui regroupe la Mairie de Colomiers, Toulouse Métropole, la Chambre de métiers, la Chambre de commerce, le Pôle Emploi, le club d'entreprises et les associations de commerçants. L'OCAS est dirigé par M. Durand qui a pris ses fonctions en début d'année.

### LMA : Quelles vont être les actions prioritaires à mener pour 2014 ?

M. Durand : J'ai commencé à rencontrer sur le terrain un maximum de professionnels pour les connaître, bien identifier leurs problématiques et les informer de la création de l'Office. Je les ai invités à participer à une réunion de présentation organisée le 10 février au cours de laquelle nous avons présenté la structure, ses missions et les actions prioritaires à mener.

En 2014, nous allons concentrer nos efforts sur la création d'un portail internet spécifique aux professionnels colomiers : il permettra d'héberger des sites d'enseignes, de créer des liens vers des



Bernard Durand.



Jean-Claude Onno.

sites commerciaux, le tout regroupé sous une bannière fédératrice. D'autres actions sont prévues comme notamment le recensement des locaux vacants et leur mise en adéquation avec des porteurs de projet.

M. Onno : Je tiens à insister sur le fait que la mobilisation des professionnels est primordiale pour le succès de ces projets et le rôle des associations et des groupements professionnels sera déterminant.

D'autre part, un diagnostic du tissu économique local a été réalisé en préalable de la création de l'Office et nous a permis

de bien identifier les forces et faiblesses de l'appareil commercial de Colomiers : cela nous permettra de bien orienter les actions d'animation à développer pour mieux communiquer et promouvoir l'offre commerciale.

### LMA : Existe-t-il d'autres offices du commerce et de l'artisanat déjà en place ?

M. Onno : Peu de villes encore disposent de ce type de structure, la démarche est assez novatrice et je pense qu'à l'avenir d'autres offices devraient voir le jour.

#### L'OCAS A OUVERT DES BUREAUX :

au 5 allée du Roussillon à Colomiers, M. Durand y tient une permanence tous les lundis. Pour le joindre : Tél. fixe : 05 81 97 28 20 / portable : 06 10 65 23 59  
Messagerie : colomiers-commerces@sfr.fr

#### CONTACT CMA :

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





Les aides à l'embauche

## Vous pouvez bénéficier d'aides de l'État pour l'embauche de vos salariés



### Ils ont signé un contrat aidé

Jean-Philippe Wanquetin et sa conjointe ont uni toutes leurs compétences professionnelles au service d'une société : A2B l'esprit d'ouvertures. Spécialiste dans le secteur de la menuiserie extérieure, A2B est positionnée sur les marchés publics, les professionnels et sur le particulier.

A2B poursuit sa croissance et en quatre ans la société a doublé son chiffre d'affaires. Outre la bonne santé financière de cette entreprise, la préoccupation du gérant est de soigner sa politique de recrutement. Un responsable technique est venu compléter l'équipe portant l'effectif à 7 personnes.

« *Embaucher un nouveau salarié demande une mûre réflexion pour un chef d'entreprise surtout pour des raisons financières...* » précise Jean-Philippe Wanquetin

L'angoisse du recruteur, c'est bien sûr de commettre une « erreur de casting », d'embaucher une personne qui ne possède pas les compétences, qui ne s'adapte pas aux exigences de la petite entreprise. Le niveau de risque est d'autant plus élevé qu'il s'agit d'un poste stratégique dans l'entreprise.

**A2B**

- **Chef d'entreprise :** Jean Philippe Wanquetin
- **Activité :** menuiserie extérieure
- **Adresse :** Castanet Tolosan
- **Site :** [www.a2b-menuiserie.fr](http://www.a2b-menuiserie.fr)
- **Date de création :** avril 2004
- **Forme juridique :** sarl
- 7 salariés

### De l'efficacité avant tout pour cette TPE

Mais le processus de recrutement est bien rodé dans cette TPE. Le gérant détermine avec précision le contenu de la fiche de poste détaillée permettant de bien définir le besoin en amont et ainsi de qualifier les offres d'emploi. La sélection est effectuée de concert avec l'ensemble des salariés de la société.

### La démarche a été très sécurisante

À la suite d'un prédiagnostic Ressources Humaines par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et le soutien de pôle emploi, la société s'est orientée vers le CUI-CIE. L'employeur a ainsi pu bénéficier d'un taux de prise en charge de 30% sur la base du SMIC horaire brut sur 12 mois. Un parcours qualifiant a été mis en place afin de garantir une intégration réussie.

### LE POINT SUR DEUX DISPOSITIFS

#### • Contrat de génération

Les entreprises peuvent bénéficier, dans certaines conditions, d'une aide au titre du dispositif du « Contrat de génération\* » destiné à favoriser l'embauche des jeunes de moins de 26 ans (30 ans pour les personnes en situation de handicap) en conservant dans l'emploi des seniors d'au moins 57 ans (55 ans pour les travailleurs reconnus handicapés). Le contrat de génération prévoit une aide financière annuelle de **4 000 € pour chaque binôme jeune/senior**, dans les entreprises de moins de 300 salariés, pendant une durée maximale de 3 ans. L'aide doit être demandée par l'entreprise auprès du pôle emploi.

\*Mis en place par la loi n° 2013-185 du 1<sup>er</sup> mars 2013 et le décret n° 2013-222 du 15 mars 2013 pris pour son application.



#### • CUI - CIE contrat unique d'insertion marchand - contrat initiative emploi

Le contrat unique d'insertion prévoit, dans certaines conditions, une aide financière. Son montant et sa durée sont fixés localement par le Préfet de votre région et sont régulièrement réajustés. Cette aide, versée par l'Agence de Services et de Paiements (ASP), se calcule en fonction d'un pourcentage du SMIC par heure travaillée, dans la limite de la durée légale hebdomadaire de travail. Elle ne peut excéder 47% du SMIC brut pour les embauches en CUI-CIE.

#### PRÉCISIONS SUR CES DISPOSITIFS :

[www.contrat-generation.gouv.fr](http://www.contrat-generation.gouv.fr)  
[www.emploi.gouv.fr/dispositif/cui-cie](http://www.emploi.gouv.fr/dispositif/cui-cie)

#### CONTACT CMA :

Marie-Laure Faugères au 05 61 10 47 20, [mlfaugeres@cm-toulouse.fr](mailto:mlfaugeres@cm-toulouse.fr)



SAINT-GAUDENS

## AVANCEMENT DES TRAVAUX DE LA NOUVELLE ANTENNE DE LA CMA 31

Depuis le mois de novembre dernier, la construction de l'antenne de Saint-Gaudens de la Chambre de métiers et de l'artisanat est devenue une réalité. La partie gros œuvre vient d'être achevée. Le second œuvre, les travaux d'isolation, les travaux de géothermie et de finition vont se réaliser durant le second trimestre pour une livraison en début d'automne.

**Une nouvelle antenne, au service des 2 400 entreprises artisanales du sud du département**

■ Un accueil convivial et de qualité pour les artisans, les créateurs d'entreprise et tous les visiteurs.

Facilité d'accès et de stationnement, proximité des services implantés dans la ville, locaux aménagés pour les personnes handicapées ou à mobilité réduite.

■ Une offre de services développée et adaptée aux nouveaux besoins des entreprises.

Salle de réunion mutualisable pouvant être mise à disposition, salle de formation permettant la réalisation de stages utilisant les outils informatiques, accueil de structures partenaires au service des artisans.

**Une nouvelle antenne, vitrine du développement durable et du savoir-faire des artisans**

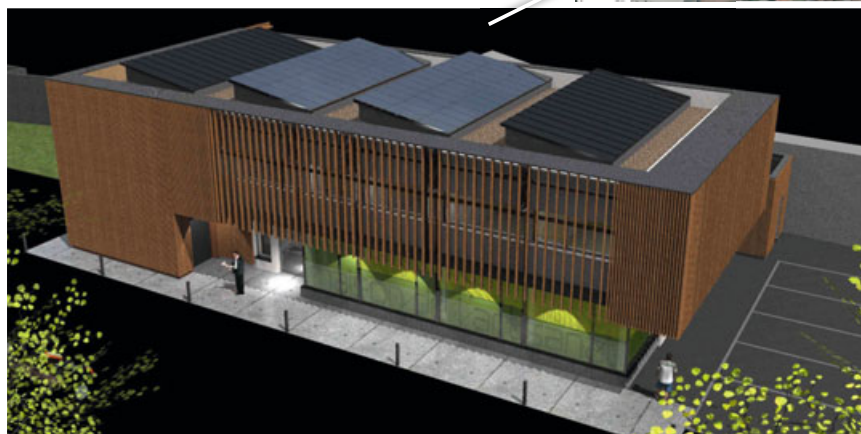
■ Un bâtiment conçu en haute qualité environnementale, labellisé « Bâtiment économe » par l'Ademe et la région.

Construction économe en énergie à très faible impact sur la production de CO<sub>2</sub>, chauffage avec géothermie. Bâtiment producteur d'énergie, qualité du bâti pour le confort des utilisateurs, exemplarité d'un chantier propre.

■ Un bâtiment réalisé par des professionnels locaux avec la mise en œuvre de matériaux Pyrénéens.

Architecte de Saint-Gaudens retenu après concours, entreprises très majoritairement du sud du département après sélection sur appel d'offres, utilisation de matériaux pyrénéens dans une logique de circuit court et dans une

**Construction de l'antenne de Saint-Gaudens selon une démarche haute qualité environnementale**



Partenaires de l'opération :



Démarrage des travaux :  
**octobre 2013**

Réception des travaux :  
**septembre 2014**



volonté de promouvoir l'économie de proximité.

■ Une nouvelle antenne, exemplaire dans l'économie de la construction.

Reportage presse, réalisation de documents d'information sur le projet et sur sa construction, promotion en partenariat avec le Cercad, accueil de classes d'apprentis dans le domaine de la construction.

**Pour suivre l'état d'avancement et la spécificité de la construction HQE, une lettre d'information va être éditée.**

**VOUS SOUHAITEZ LA RECEVOIR, CONTACTEZ-NOUS :**  
[communication@cm-toulouse.fr](mailto:communication@cm-toulouse.fr)

## Visite du chantier par les apprentis et les étudiants en formation dans les métiers du bâtiment

### L'objectif des visites est pédagogique :

- faire découvrir la construction d'un bâtiment très économique en énergie, utilisant des techniques innovantes et des matériaux locaux pour réduire la consommation de CO<sub>2</sub>
- permettre de visualiser un chantier propre et une organisation exemplaire des équipes de construction.

### Les établissements et les classes concernées

#### • Le lycée Paul Matou de Gourdan-Polignan

Une classe de BTS en économie de la construction a travaillé sur l'ensemble du projet de sa conception à sa mise en œuvre, sur plans et dossiers. Ils visiteront la réalisation de l'équipement géothermique au mois de mai.

#### • Le CFA du Comminges

Deux classes de 2<sup>e</sup> année de CAP Maçon ont rendu visite au chantier les jeudi 6 février et mercredi 19 février.

Une classe de 1<sup>re</sup> année de CAP Maçon a visité le chantier le mercredi 12 février.

Une classe de 2<sup>e</sup> année de CAP installation sanitaire visitera le chantier lors de la réalisation de l'équipement géothermique.

### Le déroulement de la visite

Le président Besnier en qualité de maître d'ouvrage a présenté les enjeux du projet pour l'antenne de la CMA à Saint-Gaudens.

L'architecte, Manuel Ferré et les chefs d'entreprise font découvrir aux jeunes l'organisation des équipes et des techniques utilisées.

Le chef de chantier fait la visite sur site et répond aux questions soulevées par les jeunes et les enseignants qui les accompagnent.



Visite pédagogique pour les classes d'apprentis.

### CONTACT CMA :

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

## Appel à projets régionaux « Bâtiments économes »

### 8 lauréats désignés par la Région et l'Ademe

La Région Midi-Pyrénées et l'Ademe ont désigné les lauréats 2013 de l'appel à projets régionaux « Bâtiments économes de qualité environnementale en Midi-Pyrénées ».

En Midi-Pyrénées, le secteur du bâtiment est responsable de 31 % des émissions directes de CO<sub>2</sub> et de 45 % de la consommation énergétique finale. C'est pourquoi l'Ademe et la Région organisent depuis 2007 un appel à projets afin de soutenir la réalisation d'opérations exemplaires de construction et de rénovation de bâtiments publics et tertiaires, mais aussi de logements sociaux ou d'habitat groupé.

#### Les 8 lauréats de l'édition 2013 de l'appel à projets sont :

- La Chambre des métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, pour la construction de son antenne à St-Gaudens.
- La Communauté de communes du Volvestre (31), pour la construction d'une crèche intercommunale à Marquèfave.

- Nouveau Logis Méridional (31), pour la construction de 23 logements sociaux.

- Promologis (31), pour la construction de 30 logements locatifs sociaux sur la ZAC de la Cartoucherie à Toulouse.

- Le CNES (31), pour la construction d'un bâtiment de laboratoires et de bureaux.

- Le Conseil général du Lot (46), pour la construction d'un groupe scolaire.

- La Communauté de communes Tarn et Dadou (81), pour la construction d'une salle multisport à Lisle-sur-Tarn.

- La commune de Montech (82), pour la réhabilitation d'une ancienne papeterie en médiathèque - ludothèque.

La Région et l'Ademe ont attribué aux lauréats une enveloppe globale respective de 954 000€ et 756 000€.



PETIT-DÉJEUNER/DÉBAT

## TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET ÉCOLOGIQUE : OUTILS ET SOLUTIONS POUR LES PROFESSIONNELS

C'est le thème du petit-déjeuner débat qui s'est déroulé le 25 février dernier à l'Hôtel de Région de Toulouse.

La Transition énergétique et écologique est une priorité affichée au niveau national pour l'année 2014. Depuis le lancement en mars 2013 du Plan de Rénovation Énergétique dans l'Habitat (PREH), et après un premier volet orienté vers la sensibilisation et l'accompagnement pratique et financier des particuliers, le PREH développe un second axe centré sur la montée en compétences des professionnels du bâtiment pour assurer un grand nombre de rénovations de qualité. Le second petit-déjeuner sur ce thème co-organisé par la CMA31 et l'ARPE Midi-Pyrénées (Agence Régionale du Développement Durable) a été l'occasion d'accueillir plus de 140 personnes et d'aborder :

- Les aides financières que l'Ademe distribue aux professionnels pour favoriser cette transition énergétique et écologique.
- La mention « RGE ».
- Le dispositif éco chèque du Conseil régional Midi-Pyrénées.
- L'opération régionale « devenez l'artisan de vos économies d'énergies » des CMA de Midi-Pyrénées.

### Rénovation énergétique de l'habitat, un marché à développer

Une quarantaine de chefs d'entreprise du bâtiment sont venus s'informer sur la rénovation énergétique de l'habitat à Grenade et Cepet. Organisés par la Chambre de métiers et de l'artisanat et le Pays Tolosan, ces petits-déjeuners avaient pour objectif de sensibiliser les professionnels à ce marché en plein développement.

M<sup>me</sup> Montcouquiol, Chargée de mission de l'Ademe, a évoqué les enjeux régionaux qui visent la réalisation de 23 000 rénovations énergétiques par an contre 8 à 10 000 aujourd'hui. Un point a été fait également sur les différents signes de qualité (qualibat, qualifelec, eco artisan...) qui mènent à la mention RGE (Reconnu Garant Environnement), mention indispensable pour que les clients accèdent à certaines aides ou crédits d'impôt.

M. Duvignacq de la Région Midi-Pyrénées a pour sa part expliqué le mécanisme des Eco Chèques mis en place par la Région afin d'aider les particuliers à financer leurs travaux. À ce jour, c'est un budget de 8 M€ que la Région a investi pour 87 M€ de travaux réalisés par les professionnels. Un constat toutefois sur cette aide financière, 21 % ont été consommés sur la Haute-Garonne alors que notre département concentre plus de 40 % de la population de la région. Il y a donc des progrès à faire !

Le dernier point abordé par M<sup>me</sup> Balous du CTFPA a été les Formations aux Économies d'Énergie (FEEBAT) qui permettent aux artisans d'identifier les éléments clé d'une offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments et de mesurer les performances énergétiques des bâtiments. Ces formations sont proposées par le CTFPA sur Grenade dans le prolongement de ces réunions d'information.

#### POUR TOUTE INFORMATION :

Contact CMA 31 : Guy Daimé au 05 61 10 47 11, [gdaime@cm-toulouse.fr](mailto:gdaime@cm-toulouse.fr)

#### EN SAVOIR PLUS :

<http://petitsdejeuners.arpe-mip.com>

#### CONTACT CMA :

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

**Éco-Chèque Logement Midi-Pyrénées** est une aide de la région. Elle permet aux propriétaires occupants (sous conditions de ressources ou aux bailleurs conventionnant avec l'Anah) de réaliser des travaux d'économie d'énergie dans leurs logements. Tous les travaux sont visés, à condition qu'ils contribuent à la réduction de 25 % des consommations énergétiques du logement. Le montant de cette aide est de 1 500 € d'aide pour les propriétaires occupants sous conditions de ressources et de 1 000 € d'aide pour les bailleurs conventionnant avec l'Anah. Le particulier en fait la demande auprès de la région Midi-Pyrénées. Si la demande est complète et éligible, il reçoit à son domicile l'Éco-chèque Logement. Le particulier a un délai d'un an pour faire réaliser et payer les travaux du professionnel directement avec l'Éco-chèque, qui est déduit du montant TTC de la facture.

#### PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

[www.midipyrenees.fr/ecocheque](http://www.midipyrenees.fr/ecocheque)

#### « Devenez l'artisan de vos économies d'énergie »

est un programme mené par les CMA de la région. Il est soutenu par l'Ademe, la Région Midi-Pyrénées et l'Union Européenne. Il consiste à conseiller les entreprises artisanales dans la maîtrise de leur consommation d'énergie. Ses objectifs sont d'informer les entreprises et de les aider à réduire de 10 % leur consommation. Les entreprises peuvent bénéficier de diagnostic énergie gratuit (étude de facture et élaboration de plan d'action).

#### PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

[www.energie-artisanat.com](http://www.energie-artisanat.com)

### ■ Rénovation à très faible consommation d'énergie

Le 20 mai 2014, à Toulouse, l'Institut négaWatt organise une formation sur le thème de la rénovation à très faible consommation d'énergie. Animée par Olivier Sidler du bureau d'étude Enertech, la formation abordera les enjeux de la rénovation du bâti existant en prenant en compte l'ensemble des usages énergétiques. La formation a pour objectif de connaître les techniques spécifiques à la rénovation énergétique, de maîtriser les stratégies de rénovation et d'éviter les pièges.

Cette formation est organisée en partenariat avec la Région et l'Ademe Midi-Pyrénées, la Communauté Urbaine de Toulouse Métropole et avec le soutien du Cercad, de l'ARPE, de l'UNSA 31, de la CMA de la Haute-Garonne, de l'URCAUE et de Solagro.

#### INFOS PRATIQUES :

- Date : 20 mai de 9 h à 18 h
- Lieu : Amphithéâtre du Belvédère, 11, blrd des Récollets 31400 Toulouse.
- Tél. : 05 61 53 34 23
- Coût : 300 € net déjeuner et livret de formation compris.

#### INSCRIPTION :

via le site Internet : [www.institut-negawatt.com](http://www.institut-negawatt.com)



RGE

## UN PASSEPORT POUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

La mention RGE a été créée par le gouvernement en 2011 suite au Grenelle de l'environnement.

### Éco-conditionnalité des aides

À partir de juillet 2014, l'éco prêt à taux zéro ne sera accordé que si les travaux ont été réalisés par une entreprise possédant la mention RGE. À partir de janvier 2015, cette obligation s'étendra aussi au crédit d'impôt développement durable.

### La mention RGE concerne des entreprises spécialisées dans :

- l'installation d'équipements utilisant les énergies renouvelables (bois énergie, solaire thermique et photovoltaïque, pompes à chaleur),
- les travaux d'efficacité énergétique dans le neuf ou en rénovation (isolation, fermetures, chauffage, ventilation...), réalisés

de façon isolée ou dans le cadre de bouquets de travaux.

### Les signes de qualité RGE sont les suivants :

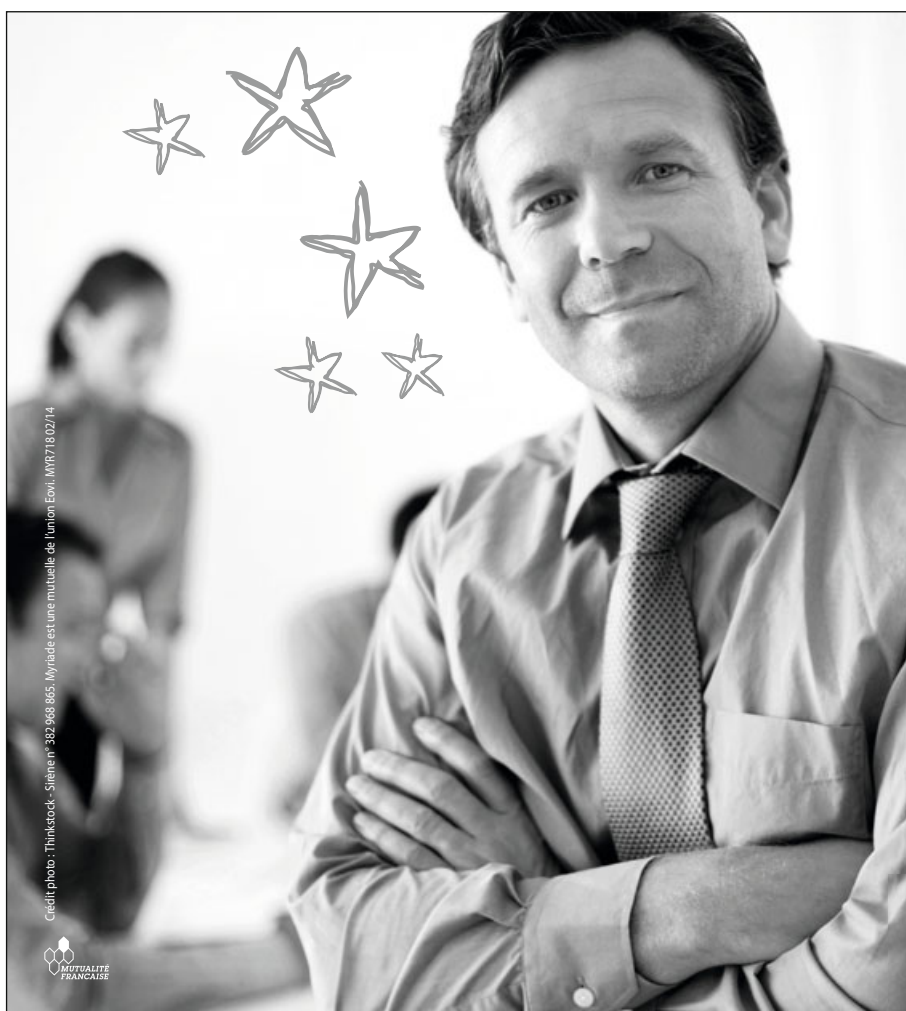
- Éco artisan.
- Pro de la performance énergétique.
- Qualibat efficacité énergétique, ENR.
- Qualifelec énergies nouvelles, économies d'énergies.
- Qualit'ENR.
- Certibat rénovation énergétique.
- NF Environnement et NF HQE.

### CONTACT CMA :

Fabrice Boury-Esnault  
Tél. : 05 61 10 47 93, fboury-esnault@cm-toulouse.fr



En savoir plus :  
[www.ademe.fr/rge](http://www.ademe.fr/rge)



*Myriade,  
au cœur de  
votre entreprise.*

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](mailto:entreprises@myriade.fr)

## ENTRETIEN DU TEXTILE

# VERS LA MUTATION TECHNOLOGIQUE DU SECTEUR

Depuis le 1<sup>er</sup> mars 2013, les pressings contigus à des locaux occupés par des tiers ne peuvent ni installer ni remplacer une machine de nettoyage à sec par une machine fonctionnant au perchloroéthylène. D'autre part, ils ne pourront plus utiliser de machine au perchloroéthylène au-delà d'une certaine date déterminée en fonction de l'âge de la machine. Les pressings doivent donc s'orienter vers une autre technologie : l'aquanettoyage ou les nouveaux solvants.



© Fotolia.com

### Quelle technologie de substitution adopter ?

Le CTTN\* avec le soutien de l'Ademe\*\* et en collaboration avec la FFPB\*\*\* a réalisé une étude comparative de différentes technologies alternatives.

Un tableau comparatif et des fiches techniques viennent d'être publiés dans le but d'aider les chefs d'entreprise à s'orienter. Les fiches techniques et le tableau comparatif sont consultables :

- [www.cttn-iren.fr](http://www.cttn-iren.fr)
- <http://cellule-animation.ffpb.fr/etudes-du-cttn-iren>
- [www.ffpb.fr](http://www.ffpb.fr)

### Quelles aides financières possibles ?

Dans le cadre du changement d'une machine de nettoyage à sec fonctionnant au perchloroéthylène, l'entreprise peut avoir droit à des aides financières en fonction de la technologie choisie. Les aides peuvent être attribuées par l'Agence de l'Eau Adour Garonne, la Carsat Midi-Pyrénées, le RSI et l'Ademe. Dans tous les cas, avant tout achat de matériels, renseignez-vous auprès de la Chambre de métiers pour connaître toutes les conditions et la procédure à suivre.

\*CTTN: Centre Technique de la Teinture et du Nettoyage

\*\*Ademe: Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie

\*\*\*FFPB : Fédération Française des Pressings et Blanchisseries

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

Organisme financeur	Entreprise concernée	Équipements aidés	Montant de l'aide	conditions	contacter
Agence de l'Eau Adour Garonne	Pressing installé depuis plus de 2 ans	Kit aqua : machine + séchoir Ou machine à sec autre solvant	9 000 €	Retirer machine perchloroéthylène Autorisation de rejet de la commune	CMA31 : 05 61 10 47 45
CARSAT « aquabonus »	Pressing avec au moins 1 salarié et document unique à jour	Combiné : Machine Séchoir Chariot +/- mannequin	12 500 € Max 40 % du devis et 70 % aides publiques cumulées	Retirer machine perchloéthylène Formation à l'aquanettoyage Réservation de l'aide avant le 30/06/2014	CARSAT : 05 67 73 46 32  Dossier téléchargeable : <a href="http://cellule-animation.ffpb.fr">cellule-animation.ffpb.fr</a>
RSI « aquapro »	Entreprise sans salarié	Combiné : Machine Séchoir Chariot mannequin	12 500 € Max 40 % du devis et 70 % aides publiques cumulées	Uniquement pour pressings ayant des machines à changer avant 1/09/2014 Retirer machine perchloéthylène Formation à l'aquanettoyage Réservation de l'aide avant le 30/06/2014	RSI Midi - Pyrénées  <a href="http://www.rsi.fr/prevention-pro/pressing.html">www.rsi.fr/prevention-pro/pressing.html</a>
ADEME	pressing	Kit aqua : machine + séchoir Ou Machine à sec autre solvant	1 500 €	Ne pas avoir dépassé la date de limite de Remplacement de la Machine de NAS (nettoyage à sec)	CMA31 : 05 61 10 47 45  Dossier téléchargeable : <a href="http://cellule-animation.ffpb.fr">cellule-animation.ffpb.fr</a>





ON RÊVERAIT QUE TOUT SOIT AUSSI SURÉQUIPÉ QU'UN FIAT DUCATO

À PARTIR DE  
**14 990 €** HT(1)  
 sous condition de reprise



- ✓ Climatisation
- ✓ Régulateur de vitesse
- ✓ Téléphonie mains-libres Bluetooth®

- ✓ Radars de recul
- ✓ Radio CD MP3 avec port USB
- ✓ Commandes au volant

- ✓ Prédiposition GPS TomTom®
- ✓ 8 m<sup>3</sup> de volume utile
- ✓ 1 155 kg de charge utile

**FIAT DUCATO PACK PROFESSIONAL**



**PROFESSIONAL**

LA PREUVE PAR LES FAITS.

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

Fiat Professional avec



(1) Tarif au 01/01/2014 de Ducato Fourgon Tôle 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 Pack Professional : 25 425 € HT – 10 435 € HT (dont 8 935 € HT de remise constructeur et 1 500 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 14 990 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/05/2014 dans la limite des stocks disponibles chez les Distributeurs participants.

**Someda**

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

**Auto Nord**

127 Av des Etats-Unis  
 31200 Toulouse - 05.34.40.07.07.

**Sud Garonne Automobiles**

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





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

**Muriel Correia**

*Expert Comptable - Commissaire aux comptes*

**Sandra Bentayou**

*Expert Comptable*

**Cécile Fernbach**

*Expert Comptable*

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

### **MBE Tarn & Garonne**

36 bis, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex  
Tél. : 05 63 04 13 56 - Fax : 05 63 04 34 84 - e-mail : mbetg@mbhexpert.com

### **MBE Toulouse**

4, Impasse Henri Pitot-La Plaine - 31500 TOULOUSE  
Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbetoulouse@mbhexpert.com

### **Cabinet MOULIS**

42, Av. Victor Hugo - B.P. 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**



« Je prends le temps de faire  
des bouquets comme personne ;  
ce n'est pas pour les livrer  
comme tout le monde. »



### Mercedes-Benz CITAN

Adaptative ESP de Série  
Tenue de route Irréprochable  
Design unique et personnalisable à vos couleurs  
Disponible en versions Fourgon, Mixto et Combi



Mercedes-Benz



**Nous partageons la même exigence.**

**Mercedes-Benz VI Toulouse**

65 Route de Paris - 31150 FENOUILLET

Tél. 05 62 75 82 00