

# Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**

## ARTISANALES DU COMMINGES 2014

### Saint-Gaudens

Halle aux grains

■ du 25 juin au 17 juillet

### Aspet

Maison des Trois Vallées

■ du 30 juillet au 20 août

### Luchon

Maison du Curiste

■ du 3 au 25 septembre

ENTRÉE GRATUITE

**Exposition  
vente  
artisanat d'art**

*un savoir-faire remarquable*

ANNONCES  
TRANSMISSION P. 16



Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat  
Haute-Garonne

**VOLS ET AGRESSIONS  
UN GUIDE À VOTRE  
DISPOSITION P. 15**



**APPRENTISSAGE,  
RECRUTEZ DÈS  
MAINTENANT ! P. 36**



## 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

## P ANORAMA



Intervention de M. Coppel lors de l'Assemblée générale de la CMA 31. P 4

### ■ ÉVÉNEMENT

4 **ATTENDONS-NOUS** à des jours difficiles

### ■ ACTUALITÉS

- 6 **ARTISANS** le meilleur moyen de résoudre vos difficultés financières, c'est de les anticiper
- 7 **IL EST TEMPS POUR LES TPE/PME** de choisir un assureur !
- 8 **ARTISANALES DU COMMINGES** exposition vente d'artisanat d'art, c'est parti pour l'édition 2014
- 9 **UNE FAÇADE SUR LA VIE** des artisans mobilisés et solidaires

## S STRATÉGIES



Entreprise du Patrimoine Vivant

Entreprise du Patrimoine Vivant : une référence, un gage de qualité. P 11

### ■ ARTISANAT D'ART

- 10 **31 OCTOBRE, 1<sup>ER</sup> ET 2 NOVEMBRE** participez au salon des Arts et du Feu de Martres Tolosane
- 11 **LE LUDION**, entreprise labellisée depuis 2006

### ■ ENTREPRISE

- 12 **AGIR** le meilleur moyen de garder son activité ou un salarié
- 13 **SÉCURITÉ AU TRAVAIL** : suivez le guide
- 14 **ACCESSIBILITÉ** des commerces
- 15 **ARTISANS - COMMERÇANTS** un guide pour protéger vos biens

### ■ TRANSMISSION-REPRISE

- 16 **MIEUX CÉDER VOTRE ENTREPRISE** grâce au nouveau portail TRANSENTREPRISE

### ■ ÉCLAIRAGE

- 17 **ÉVOLUTION DES MODES DE CONSOMMATION** : le boom du « made in local »
- 21 **EXTENSION DES IGP AUX PRODUITS MANUFACTURÉS** : protéger et promouvoir le savoir-faire local
- 23 **VERS L'INDICATION GÉOGRAPHIQUE** : l'exemple de l'AOC

### ■ 1 JOUR AVEC...

- 24 **UN FABRICANT DE LIMONADE** : Elixia, des bulles 100 % artisanales

### ■ CAS D'ENTREPRISE

- 26 **BOISSIÈRE ET FILS** : l'humain au cœur de l'entreprise

### ■ RÉUSSITE

- 28 **JEAN-MARIE CONTRERAS** : coiffeur à l'avant-garde

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

## D DOSSIER

### UNE LOI POUR LES ARTISANS

Le projet de la loi Artisanat, commerce et très petites entreprises qui vient d'être voté répond à certaines attentes des artisans, notamment sur la reconnaissance de leur statut, les liens avec les CMA, les règles d'urbanisme commercial, mais aussi l'unification des statuts de l'entreprise individuelle. Les réactions du terrain. P. 29

## P PRATIQUE



En sous-préfecture, le président Louis Besnier en compagnie de Jean-Louis Puysegur, de Carole Delga et de Bernard Bahut soutien 14 artisans sinistrés des suites des inondations. P 43

### ■ APPRENTISSAGE

- 34 **JOB DATING DE L'APPRENTISSAGE** 350 jeunes au rendez-vous

### ■ FORMATION

- 35 **EXCLUSIVITÉ** les nouveautés de la rentrée

### ■ APPRENTISSAGE

- 36 **ENSEMBLE MOBILISONS-NOUS POUR L'APPRENTISSAGE** recrutez dès maintenant

### ■ ESM

- 37 **DESSIN ASSISTÉ PAR ORDINATEUR** la salle informatique du pôle automobile fait peau neuve
- 38 **LES APPRENTIS DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS** sur les plus hautes marches du podium

### ■ CFA

- 39 **LE CFA RÉGIONAL DU BTP P.P. RIQUET** le CFA de la Profession

### ■ TERRITOIRE

- 40 **LA CMA DANS LES TERRITOIRES** la proximité : notre priorité
- 42 **CLUB ENTREPRENEURS** dans le Lauragais et à Saint-Gaudens
- 43 **CONSTRUCTION DE LA NOUVELLE ANTENNE DE LA CMA À SAINT-GAUDENS** communiquer sur un projet exemplaire

## R REGARDS

### ■ ENVIRONNEMENT

- 44 **ENTRETIEN AVEC VALÉRIE RANDÉ**, directrice générale adjointe de Midi-Pyrénées Innovation
- 45 **SEENRGY** la régénération des batteries au service de l'environnement
- 46 **MAÎTRISEZ-VOUS, VOTRE CONSOMMATION D'ÉNERGIE ?** faites le test !



## É DITO

Louis Besnier  
Président de la CMA  
de Haute-Garonne

## « Apprentissage... des inquiétudes à l'horizon... »

Certes les dernières mesures gouvernementales (diminution des aides financières) ne vont pas dans le bon sens. Néanmoins, ce « mauvais coup » ne saurait expliquer cette frilosité de nos chefs d'entreprise vers l'apprentissage.

La crise est également passée par là, freinant les projets de recrutement des artisans. Ce n'est pas non plus une raison suffisante pour justifier la situation présente, situation qui si elle se confirmait aurait à terme des effets dramatiques pour notre secteur.

Que se passera-t-il quand notre économie repartira... (car elle repartira). Où irons-nous chercher les compétences, dont nous aurons besoin ? Comment pourrions-nous répondre à la demande de nos clients ?

Si la force de l'artisanat réside dans sa capacité à s'adapter et à innover, il n'aurait cependant jamais pu assurer sa pérennité et son développement sans la volonté de ces hommes et de ces femmes à transmettre leur savoir... et cela, il ne faut surtout pas que nous l'oublions.

Le Monde des artisans n°101 - Juillet-août 2014 - Édition de la Haute-Garonne - Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvinec - Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Christelle Fénelon, Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, Audrey Arnon, Émilie Di Vincenzo, Delphine Payan-Sompayrac - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr - Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com - Photographies : Laurent Theeten, responsable image, © Photos pages départementales : cma31, Fotolia - 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, J. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : juin 2014 - Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Épinal.



10-31-1260

# Événement

## Haute-Garonne

Si l'artisanat est particulièrement satisfait de la nomination de Carole Delga en qualité de Secrétaire d'État au Commerce et à l'Artisanat, le secteur est néanmoins interrogatif en ce qui concerne son avenir.

# Attendons-nous à des jours

### Une nouvelle loi...

Une loi concernant les petites entreprises a été adoptée le 5 juin dernier. Parmi les points importants : la dynamisation des commerces de proximité en rénovant le régime des baux commerciaux, le renforcement des commerces dans les territoires, la promotion de la qualité et des savoir-faire des artisans, en clarifiant le statut des artisans et, la simplification et l'harmonisation des régimes de l'entreprise individuelle, en créant un régime unique de la micro-entreprise et en facilitant l'accès à l'EIRL. Si ce texte constitue une avancée par rapport à un certain nombre de nos demandes, il reste encore très imparfait. Ce qui est regrettable, c'est qu'à un moment où nous aurions besoin de signaux forts, c'est le contraire qui se passe.

Nous observons, par exemple, que l'État, qui ne cesse de vanter les mérites de l'apprentissage, vient de diminuer les aides dont bénéficiaient les entreprises, de façon drastique. Était-ce une priorité à un moment où les entreprises, pour des raisons économiques essentiellement (baisse des chiffres d'affaires et des marges), hésitent à recruter des jeunes !



En dépit des difficultés, nous essayons d'avancer en renforçant notre action là où elle nous semble le plus nécessaire au plus près des réalités et des besoins. Nos statistiques montrent, en effet, que le taux de pérennité des entreprises suivies par nos services est nettement supérieur à celui observé parmi celles qui n'ont bénéficié d'aucun accompagnement.

Nous sommes également en pointe sur l'ensemble des grandes problématiques : l'accessibilité des handicapés, la qualité des produits et des services, la protection de l'environnement, l'hygiène alimentaire et, bien sûr, la sécurité.

### Ce n'est plus notre mode d'organisation qui est visé mais bien notre existence

Mais qu'en sera-t-il demain ? Depuis plus de deux ans, nous vivons une drôle de situation avec une réforme du réseau consulaire qui peine à se mettre en place. Le problème, c'est qu'à ce jour, ce n'est plus notre mode d'organisation qui est visé mais bien notre existence. L'inspection générale des finances vient de produire un projet de rapport inquiétant puisqu'il propose, ni plus ni moins, de procéder à des coupes sombres dans nos budgets.

Si, à une époque, les chambres de métiers (pas toutes certes) ont réussi à équilibrer leur budget par des excédents, cela n'a pu être réalisé qu'au prix d'une saine gestion. C'est justement cette gestion maîtrisée qui nous a permis de pro-

**C'est notre devoir et notre responsabilité de nous interroger sur ce que l'avenir nous réserve**

**Intervention de M. Coppel lors de l'Assemblée générale de la CMA 31.**



**Louis Besnier**, président de la CMA 31, **Catherine Antic**, directrice de groupe du réseau BPO et **Philippe Coppel**, vice président de la Socama Pyrénées Garonne, ont signé le 23 juin 2014, une convention pour renouveler leur partenariat en faveur de l'artisanat.

# difficiles



*l'instauration du régime de l'auto-entrepreneur et aux prélèvements par l'État a conduit à ce que notre réseau soit à peine à l'équilibre. Cette situation a d'ailleurs été reconnue par le rapport de l'inspection générale des finances et de l'inspection générale des affaires sociales. C'est la raison pour laquelle vouloir accentuer la baisse de nos ressources fiscales conduit notre réseau à sa disparition. Ces propositions sont inacceptables et nous l'avons fait savoir à votre collègue de l'industrie qui assure notre tutelle... »*

céder à l'entretien et à la modernisation de notre outil de travail : la construction d'un nouvel atelier carrosserie et la modernisation du pôle automobile, l'agrandissement de la Chambre de métiers de la Haute-Garonne, le pôle paramédical, la construction de la nouvelle antenne de Saint-Gaudens et enfin, les derniers investissements ESM. À cela, viennent s'ajouter les dépenses annuelles d'entretien des locaux et d'achat de matériel (environ 30 000 euros).

Voilà donc à quoi ont servi votre argent et celui des artisans. Comme je l'ai dit, là encore, à de nombreuses reprises, si nous pouvons comprendre le souci légitime de l'État de maîtriser les dépenses publiques, nous saisissons moins, en revanche, cette volonté de reprendre au réseau un certain

nombre de moyens. N'oublions pas que ce sont les artisans qui acquittent la taxe pour frais de chambre et non la collectivité dans son ensemble par le biais de l'impôt.

## **C'est notre devoir et notre responsabilité de nous interroger sur ce que l'avenir nous réserve**

Cela étant dit, si ces mesures sont reprises, nous pouvons nous attendre à des jours difficiles. Lors de l'Assemblée générale des chambres de métiers qui s'est déroulée il y a quelques jours à Paris, le président Alain Griset a déclaré : « ...*En ce qui concerne le financement de nos activités, la situation est critique. En effet, la raréfaction de nos ressources avec le double phénomène de la baisse des créations due à la crise et à*

Nous devons donc prendre connaissance du nouveau paysage qui se profile. C'est notre devoir et notre responsabilité de nous interroger sur ce que l'avenir nous réserve.

L'avenir, c'est aussi une grande réforme territoriale, qui semble se profiler à l'horizon. Si celle-ci est menée jusqu'à son terme, elle modifiera complètement le paysage qui se profile. Ainsi et comme vous l'aurez compris, nous avançons un peu (le mot est faible) vers l'inconnu... et malgré tout, en dépit des difficultés, les artisans continueront à faire exister cette économie de proximité sans laquelle nos concitoyens ne pourraient pas vivre.

Mais attention à ne pas trop les décourager en tenant, d'un côté, des discours aimables et flatteurs et en prenant, de l'autre côté, des mesures dont l'intérêt nous échappe.

**Louis Besnier**

# A ctualités

## Haute-Garonne

ARTISANS

## LE MEILLEUR MOYEN DE RÉSOUDRE VOS DIFFICULTÉS FINANCIÈRES, C'EST DE LES ANTICIPER

La croissance stagne et les indicateurs économiques sont moroses. Les entreprises artisanales sont confrontées à des difficultés financières. Avant qu'il ne soit trop tard, sachez anticiper, réagir et rompre votre isolement. Conseils et mode d'emploi.

La perte d'un client représentant une part importante du chiffre d'affaires, le départ d'un collaborateur clé de l'entreprise, un litige sur un chantier ou tout simplement des difficultés liées à un contexte économique morose sont généralement à l'origine de problèmes financiers pour l'exploitant. Or dans ce contexte, les chefs d'entreprise éprouvent souvent une réticence à évoquer les difficultés qu'ils rencontrent dans la gestion de leurs entreprises et cette réticence peut s'avérer être dommageable et parfois même fatale.

### Le réflexe CMA

Pour que l'artisan ne reste pas seul face à ses difficultés, la Chambre de métiers et

de l'artisanat de la Haute-Garonne a mis en place un accompagnement approprié et gratuit des chefs d'entreprise, dans le respect total de la confidentialité.

Un conseiller chargé de développement économique de la CMA 31 est à votre disposition pour vous recevoir, vous écouter et vous accompagner dans un seul but : que votre entreprise passe le cap difficile auquel elle est confrontée.

Il pourra notamment mener avec vous, une analyse critique et argumentée de votre situation financière, formuler des préconisations de redressement, définir un plan de financement de la dette ou initier une médiation auprès des partenaires de l'entreprise.

La Chambre de métiers est également

présente au côté du chef d'entreprise pour lui expliquer le rôle et le fonctionnement des juridictions, l'inciter à se former et acquérir une méthode pour qu'une fois les difficultés de son entreprise détectées, il puisse agir sur les causes.

Si une difficulté de trésorerie se profile, n'attendez pas, contactez au plus vite la Chambre de métiers, des solutions peuvent être mises en œuvre et seront d'autant plus efficaces qu'elles seront prises le plus en amont possible.

### CONTACTS CMA 31 :

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

### ■ VOTRE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN LIGNE !



Vous avez l'habitude de prendre des jeunes en contrat d'apprentissage ? Désormais, la Chambre de métiers et de l'artisanat 31 vous accompagne

à distance dans vos formalités liées au contrat d'apprentissage via sa **nouvelle plateforme en ligne** de création de contrats.

### RENDEZ-VOUS SUR :

[www.cm-toulouse.fr/rubrique « apprentissage »](http://www.cm-toulouse.fr/rubrique%20«%20apprentissage%20») pour créer votre contrat d'apprentissage en ligne

### CONTACT CMA 31 :

Romain Julien au 05 61 10 47 69 ou  
[rjulien@cm-toulouse.fr](mailto:rjulien@cm-toulouse.fr)

### Un dispositif local à la loupe

### Le site Internet

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

Créé à l'initiative du Préfet de Haute-Garonne, ce site vous permettra de rechercher une solution adaptée à votre situation, de consulter en ligne toutes les solutions d'accompagnement s'offrant à vous. Il comporte des fiches pratiques et des exemples concrets des bonnes questions à se poser lorsque l'on est confronté à des difficultés.

Chacun des organismes qui ont contribué à la réalisation du site a désigné un interlocuteur pour être à votre écoute. Tous ces organismes travaillent en réseau, en confidentialité et confiance. N'hésitez pas à faire appel à l'un d'entre eux, il saura vous accompagner dans la recherche de solutions pour votre situation.



# Mutuelle d'entreprise obligatoire Il est temps pour les TPE/PME de choisir un assureur !

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, devront avoir mis en place une mutuelle destinée à leurs salariés. Plus l'échéance approche, plus il devient urgent pour les dirigeants de TPE/PME de s'intéresser à la question de leur complémentaire santé.

## Choisir un assureur pour sa mutuelle d'entreprise obligatoire

Un grand nombre d'artisans n'ont toujours pas choisi, pour leurs salariés, leur complémentaire santé d'entreprise. Or, bien qu'il reste plusieurs mois avant l'échéance, se mettre dès maintenant en conformité avec la loi peut être un bon calcul puisque cela laisse le temps aux dirigeants de trouver un organisme d'assurance qui comprend leurs besoins... et avec lequel il est possible de négocier un tarif intéressant.

## Se mettre en conformité : 2 étapes essentielles

**1** Vérifier vos obligations conventionnelles car si votre entreprise dépend d'une branche professionnelle (par convention collective ou accord de branche), vous devez vous soumettre à un certain nombre de modalités :

soit de garantir ou organisme assureur imposé. Pour les connaître, consultez votre convention collective, [legifrance.gouv.fr](http://legifrance.gouv.fr) ou adressez-vous à l'inspection du travail.

**2** Choisissez le mode de mise en place et les caractéristiques du contrat. Plusieurs possibilités de mise en place sont envisageables :

- l'accord collectif résultant d'une négociation avec vos salariés,
- votre décision unilatérale d'employeur.

Quelle que soit la solution que vous choisissez, vous devrez impérativement préciser les éléments suivants :

- qui sont les bénéficiaires et les conditions de prise en charge des ayants droit,
- les types et les niveaux de garantie,
- les conditions tarifaires,
- les conditions générales (ouverture de droit, résiliation, etc).

Une fois votre cahier des charges bien défini, vous devez vous adresser à une mutuelle, un institut de prévoyance ou à une société d'assurance.

**CONTACT CMA 31 :**  
Guillaume Chanaud  
au 05 61 10 47 15 ou  
[gchanaud@cm-toulouse.fr](mailto:gchanaud@cm-toulouse.fr)

ASSOCIATION DE CONJOINTS DE TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS DE FRANCE EN HAUTE-GARONNE, DANS L'ARTISANAT, LE COMMERCE ET LES SERVICES

## ACTIF 31

**V**ous collaborez à l'activité de l'entreprise de votre conjoint ou envisagez de le faire. Informez-vous et rejoignez ACTIF 31.

Nous vous accompagnons dans votre fonction :

- Connaissance et défense de vos droits.
- Partage d'expérience et informations.

**CONTACT ACTIF 31 :**  
Tél. : 06 86 47 70 78 ou [actif31ml@gmail.com](mailto:actif31ml@gmail.com)



## Reconnaissance



**A**nne-Marie Collin a reçu en mars dernier, l'Ordre national du Mérite, pour son action infatigable depuis 1982 au sein de l'Association des Conjointes de Travailleurs Indépendants de France (ACTIF). Ancienne conjointe-collaboratrice, elle a toujours été très active dans l'association pour la reconnaissance du statut de conjoint d'entrepreneur ou d'artisan, statut professionnel indispensable pour obtenir une retraite et une protection sociale, juridique, mais aussi patrimoniale en cas de divorce.



## Les téléprocédures des professionnels

Une solution simple, économique et sécurisée qui vous permet de :

- consulter votre compte fiscal,
- télédéclarer et télépayer vos principaux impôts,
- demander le remboursement d'un crédit de TVA,
- télétransmettre votre déclaration de résultats,
- télécharger des attestations fiscales.

Toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ainsi que les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 80 000 € doivent d'ores et

déjà utiliser les téléprocédures pour transmettre leurs déclarations et s'acquitter de la plupart de leurs impôts professionnels. Cette obligation sera généralisée en mai 2015.

Afin de simplifier leurs démarches, les entreprises relevant de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux, imposables selon le régime du réel simplifié, pourront dès cette année, saisir en ligne leur déclaration de résultat.

**EN SAVOIR PLUS SUR :**  
[www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr) / rubrique Professionnels



# A

# ctualités

## Haute-Garonne

■ **1<sup>re</sup> Foire d'Automne en Save et Garonne: Inscrivez-vous!**



Dans le cadre de l'opération de modernisation du commerce et de l'artisanat sur la communauté de communes Save et Garonne, l'association des professionnels a décidé d'organiser une grande foire d'automne les 10, 11 et 12 octobre 2014. Le site de l'hippodrome de Grenade accueillera deux villages d'exposants dont un consacré aux activités du bâtiment, un village gourmand et des animations en lien avec le cheval pour les grands et petits. Cette manifestation s'inscrit également dans le projet de la collectivité locale qui souhaite développer la filière équine. Des concerts clôtureront les soirées du vendredi et du samedi.

### INFOS :

Si vous souhaitez exposer à cette première foire d'automne, n'hésitez pas à contacter le service Économie OMPCA au 05 61 82 85 55 ou [www.atoutssaveetgaronne.fr](http://www.atoutssaveetgaronne.fr)

### CONTACT CMA 31 :

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

ARTISANALES DU COMMINGES

## EXPOSITION VENTE D'ARTISANAT D'ART, C'EST PARTI POUR L'ÉDITION 2014

49 artisans ont été retenus par le Comité de sélection présidé par Madame Lopez, membre élue de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

**V**ous pouvez venir les rencontrer sur les trois sites des Artisanales du Comminges.

- Saint-Gaudens - Halle aux grains, du 25 juin au 17 juillet
- Aspet - Office du tourisme, du 30 juillet au 20 août
- Luchon - Maison du curiste, du 3 au 25 septembre

Exposition vente d'artisanat d'art, les Artisanales du Comminges avaient reçu, en 2013, plus de 7 000 visiteurs qui étaient venus découvrir ces professionnels et leurs productions.

Vous y serez accueillis dans une ambiance chaleureuse par nos hôtes qui sauront vous apporter tous les conseils et toutes les informations que vous attendez.



### CONTACT CMA :

Antenne de Saint-Gaudens :  
Didier Ricou au 05 61 89 17 57 ou [dricou@cm-toulouse.fr](mailto:dricou@cm-toulouse.fr)

Retrouvez les artisans exposants sur le site de la CMA :

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



Quelques produits des artisans exposants.



UNE FAÇADE SUR LA VIE

# DES ARTISANS MOBILISÉS ET SOLIDAIRES

Les chefs d'entreprise du groupement Vertikal, fondateurs de l'association « Une façade sur la vie » en 2013, ont assisté au concert de gospel donné par la chanteuse Jeane Manson à la cathédrale Saint-Étienne de Toulouse le 27 mars dernier, en présence de M. Besnier, président de la CMA de la Haute-Garonne.



© Manuel Hélyth

La mobilisation des artisans du réseau Vertikal, la générosité de la chanteuse Jeane Manson et les spectateurs ont permis de remettre un chèque de 11 700 € à l'association « + de soleil pour nos aînés ».



« Une façade sur la vie », qui œuvre en faveur des personnes âgées, a été créée en 2013 à l'occasion des 10 ans de la marque de revêtement de façades Vertikal. Pour célébrer ce premier anniversaire de l'association, Jeane Manson, qui s'est investie en tant que marraine, a reversé une partie de la recette du concert. Christian Badia, fondateur de la marque Vertikal et vice-président d'« Une façade sur la vie », a réuni plus de 700 personnes à la cathédrale Saint-Étienne de Toulouse, notamment grâce à ses principaux partenaires : Espace Façades, Reça Peintures, Assurance Axa Bonnel, Groupe Toulouse Immobilier, Opti'c Cotis, Façade du Roy et « + de soleil pour nos aînés ». Cette der-

nière association, qui dépend des hôpitaux de Toulouse, était à la fois partenaire et bénéficiaire de la soirée. En effet, la mobilisation des artisans du réseau Vertikal, la générosité de la chanteuse Jeane Manson et les spectateurs ont permis à Bernard Sabathier, président d'« Une façade sur la vie », de remettre un chèque de 11 700 € à « + de soleil pour nos aînés ». Dans la conjoncture économique que connaît le bâtiment, cet élan de solidarité mené par ces artisans et leur fabricant est suffisamment honorable pour être souligné.

**CONTACT UNE FAÇADE SUR LA VIE :**  
[www.unefacadesurlavie.org](http://www.unefacadesurlavie.org)  
[association@unefacadesurlavie.org](mailto:association@unefacadesurlavie.org)

## MARQUE DÉPOSÉE



Placo® et Placoplatre® sont des marques déposées dont la société Placoplatre est titulaire respectivement depuis 1946 et 1978 et pas des noms communs. Les entreprises qui s'immatriculent en utilisant ces noms dans leur dénomination sociale encourent des poursuites judiciaires engagées par les propriétaires de ces marques. Nous attirons donc votre attention sur le choix des termes qui composent le nom commercial de votre entreprise.

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

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 31 :**  
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)



### Sureté des Commerces et des Entreprises

L'Office du Commerce, de l'Artisanat et des Services de Colomiers (OCAS) organise une réunion d'information sur la sureté des commerces et des entreprises, le 15 septembre prochain de 16h   18h   Colomiers.

**POUR Y PARTICIPER :**  
inscrivez-vous avant le 3 août 2014 par mail   : [colomiers-commerces@sfr.fr](mailto:colomiers-commerces@sfr.fr) ou par téléphone au : 05 81 97 28 20 / 06 10 65 23 59



## TROPHÉES DE LA CONSTRUCTION Julie Bonnafous y présente 2 vitraux



Julie Bonnafous, artisan verrier, est installée à Martres-Tolosane. Elle participe jusqu'au 30 juin prochain aux Trophées de la construction, dans la catégorie

« Solutions techniques et métiers d'art », organisés par Batiactu, réseau de professionnels de la construction, du BTP et de l'immobilier. Elle présente deux vitraux créés et réalisés pour l'ancien hôpital religieux du XVIII<sup>e</sup> siècle Notre-Dame de Lorette à Alan. Les dimensions de ces vitraux sont 1 326 m sur 0,744 m pour l'un et 1 342 m sur 0,802 m pour l'autre. Le propriétaire des lieux a souhaité une création contemporaine de vitraux colorés et de formes abstraites. Julie s'est inspirée des formes et des couleurs des vitraux existants du bâtiment, préalablement restaurés, pour les articuler avec ses créations et donner une unité au lieu. Elle a utilisé une technique de réalisation traditionnelle tout en apportant une modernité et une touche personnelle. La particularité de son œuvre repose sur les vergettes de formes (tiges métalliques servant à renforcer le maintien des panneaux) qui suivent le tracé du plomb. Cette façon de faire permet de ne pas voir les tiges par transparence à la lumière. Julie réalise des vitraux sur mesures selon les demandes de ses clients, essentiellement des particuliers ou des collectivités territoriales propriétaires d'édifices religieux. Ses chantiers en cours sont la création de six vitraux cisterciens pour l'Abbaye de Bonnefont dans le Comminges et la restauration de vitraux pour les églises de Saint-Quirc (Ariège), du Fréchet (Haute-Garonne) et de Labastide-Beauvoir (Haute-Garonne).



Julie Bonnafous présente 2 vitraux pour l'ancien hôpital

religieux du XVIII<sup>e</sup> siècle Notre-Dame de Lorette à Alan.

### Atelier Julie Bonnafous

- **Chef d'entreprise :** Julie Bonnafous
- **Activité :** artisan verrier, création et restauration
- **Adresse :** 28 bd du nord 31220 Martres-Tolosane
- **Tél. :** 05 61 98 34 55
- **Mail :** atelier.juliebonnafous@jimdo.fr
- **Date de création :** décembre 2011
- **Forme juridique :** E.I.
- **Site internet :** atelierjuliebonnafous.com

31 OCTOBRE, 1<sup>ER</sup> ET 2 NOVEMBRE

## Participez au salon des Arts et du Feu de Martres Tolosane

**V**ous êtes artisan d'art dans les métiers utilisant la terre, le verre ou les métaux comme matière première (potier, céramistes, faïenciers, ferronnier d'art, sculpteur sur métaux, fabricant de bijoux...), participez à la 14<sup>e</sup> édition du salon des Arts et du Feu.

■ Soit en vous inscrivant directement auprès des organisateurs : [info@midexpo.fr](mailto:info@midexpo.fr) ou [pierre@slevents.fr](mailto:pierre@slevents.fr)

■ Soit, si vous êtes installé depuis moins de 6 ans et que vous n'avez jamais participé au salon, en vous inscrivant auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat, Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou [kguiraud@cm-toulouse.fr](mailto:kguiraud@cm-toulouse.fr). Dans ce cas, si votre candidature est retenue par le comité de sélection, vous bénéficierez d'un stand gratuit au sein d'un espace collectif, l'Îlot des créateurs de Midi-Pyrénées et d'une communication offerte par la CMA. Lors de sa dernière édition, le salon avait accueilli 12 000 visiteurs qui ont découvert la richesse des produits



Visuel créé par Bernard Cadène, l'invité d'honneur du salon 2014.

présentés et le savoir-faire des artisans, mais ont aussi fait d'importants achats auprès de nombreux artisans. Alors rendez-vous d'automne à Martres-Tolosane !



## Les artisans d'art ont ouvert les portes de leurs ateliers

**Évelyne Casale a reçu Louis Besnier dans son atelier à l'occasion des JEMA 2014**

Dans le cadre des Journées européennes des métiers d'art en avril dernier, Louis Besnier, président de la CMA 31 est allé à la rencontre des artisans d'art.

À cette occasion, il a visité l'atelier d'Évelyne Casale, artisan céramiste et a pu découvrir le travail de la « terre » et les secrets de fabrication de la faïence, du grès, de l'émail, et surtout raku.

Évelyne Casale ouvre les portes de son atelier sur rendez-vous, pour présenter les différents stages qu'elle propose.

### Eve Créations

- **Chef d'entreprise :** Evelyne Casale
- **Activité :** Céramiste
- **Date de création :** 2007
- **Adresse :** La Garenne 31380 Saint Jean L'herm
- **Tél. :** 06 88 44 23 66
- **Mail :** artisan.potier@gmail.com
- **Site internet :** www.artisan-potier-web.fr

## Le Ludion, entreprise labellisée depuis 2006

Créée en 1976, l'entreprise le Ludion restaure des orgues de barbarie, des orgues de salon, des limonaires et toutes sortes d'instruments de musique mécanique. C'est à partir du milieu des années 80 et face à une demande de plus en plus importante que l'atelier fabrique ses propres instruments et crée des cartons permettant de jouer un large éventail de musiques (classique, jazz, variété française...).



Photos : Bénédicte Deramaux Le Ludion 03

Philippe Crasse crée des cartons permettant de jouer un large éventail de musique.



Le Ludion fabrique de véritables orgues à flûtes.

L'entreprise fait parfois appel à des artisans d'art locaux pour les travaux d'ébénisterie, de sculpture bois et la décoration. Eve et Philippe détiennent un savoir-faire, reposant sur la maîtrise de techniques traditionnelles et de haute technicité, nécessaire au travail de la tuyauterie, du bois, de l'étain et du laiton.

En créant une carte à puce qui vient remplacer le carton perforé et faciliter l'utilisation des instruments et la mémorisation des programmations musicales, Philippe Crasse nous prouve qu'il n'y a pas d'incompatibilité entre tradition et nouvelles technologies. La réputation de leurs instruments a largement dépassé les frontières euro-

**Le Ludion**

- **Gérants :** Philippe Crasse - Eve Chaillat
- **Activité :** Facture d'Orgues
- **Adresse :** 302 avenue de Fronton 31200 Toulouse
- **Tél. :** 05 61 57 37 22 / 06 07 62 43 94
- **Mail :** orguedebarbarie@leludion.com
- **Date de création :** 1976
- **Forme juridique :** Société
- **Site internet :** www.leludion.com

péennes. De la Norvège au Maroc en passant par Moscou et Pékin, Eve et Philippe ont le sentiment d'avoir représenté la ville de Toulouse dans le monde entier.

Selon Eve Chaillat, « Une chose est sûre, le Label Entreprise du Patrimoine Vivant est valorisant auprès de la clientèle et prend tout son sens sur les grands salons tels que le Salon du Patrimoine ».

### ENTREPRISE DU PATRIMOINE VIVANT

#### Une référence, un gage de qualité

Le label d'Etat EPV distingue des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Ces entreprises se caractérisent par une histoire et un patrimoine parfois ancien, des capacités d'innovation et des savoir-faire rares qui ont contribué à asseoir leur notoriété dans le tissu entrepreneurial français. Pour bénéficier de cette distinction, les entreprises doivent répondre aux critères d'exigibilité suivants :

- La détention d'un patrimoine économique spécifique issu de l'expérience manufacturière.
- La mise en œuvre d'un savoir-faire reposant sur la maîtrise de techniques traditionnelles ou de haute technicité.
- L'attachement à un territoire.

Le label EPV est une référence et un gage de qualité pour les consommateurs, clients et prescripteurs, qui souhaitent l'intervention d'un professionnel reconnu pour son respect du métier et son aptitude à l'exception.

Outre la reconnaissance de leurs savoir-faire à l'échelle

nationale et internationale, les Entreprises du Patrimoine Vivant bénéficient de multiples avantages.

#### Des incitations fiscales

- Majoration du crédit d'impôt apprentissage porté à 2 200€ par apprenti.
- Un crédit d'impôt création de 15% concernant les dépenses de création de nouveaux produits.

#### Un appui au développement économique

• Présence collective sur des salons emblématiques, soutien à l'exportation en liaison avec Ubifrance, appuis individualisés en lien avec les organismes consulaires et professionnels : des actions collectives ou individuelles sont mises en place pour soutenir les entreprises labellisées dans leur développement. La candidature des entreprises au label Entreprise du Patrimoine Vivant **peut se faire à tout moment de l'année**. Téléchargement du dossier de candidature et modalités : [www.patrimoine-vivant.com](http://www.patrimoine-vivant.com)

#### CONTACT CMA 31 :

Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou [kguiraud@cm-toulouse.fr](mailto:kguiraud@cm-toulouse.fr)



AGIR

## Santé : comment préserver l'emploi de ses salariés au sein de l'entreprise

Au cours de sa vie professionnelle, en raison d'un problème de santé lié à un accident, à une maladie, à une aggravation d'un handicap ou à une évolution de l'environnement de travail, tout salarié ou travailleur indépendant peut se retrouver en situation de risque d'inaptitude à son poste de travail.

**E**n réponse à ces situations l'AGEFIPH (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées) propose gratuitement un service d'appui pour le maintien dans l'emploi, l'intervention d'experts et des aides financières visant à faciliter la poursuite de l'activité et à compenser le handicap.

Présent dans chaque département, le SAMETH (Service d'Aide au Maintien dans l'Emploi des Travailleurs Handicapés) apporte l'information et propose un accompagnement pour aider à la recherche d'une solution et à sa mise en œuvre (un aménagement du poste de travail par exemple).

### Trois bons conseils

**1** N'avoir aucun a priori et ne faire l'impasse sur aucune des pistes visant à préserver l'emploi/l'activité. Les moyens techniques et financiers existent pour des solutions concrètes.

**2** Rester en alerte face à un collaborateur en arrêt maladie de longue durée ou fréquemment arrêté, ou en tant qu'artisan face à ses propres difficultés de santé.

**3** Contacter le SAMETH le plus tôt possible pour garantir le succès de la démarche.

### R ENCONTRE

Céline Despasailles est coiffeuse depuis 5 ans au sein du salon de M<sup>me</sup> Hélène Razouk, MZ Fusion à Blagnac. Reconnue pour son professionnalisme, la salariée rencontrait alors des problèmes de santé perturbant son emploi. Le médecin du travail a préconisé des adaptations de son poste de travail ainsi que l'intervention du SAMETH 31 pour aider l'employeur à organiser l'aménagement du poste. Ce travail commun a débouché sur des solutions concrètes : adaptation des hauteurs de travail via la modification des bacs de lavage et un changement des fauteuils. Le renouvellement du matériel prévu en 2014 a été anticipé et adapté pour permettre à l'employée de conserver son emploi et à l'employeur de conserver l'expérience et les compétences de celle-ci. Enfin, les horaires ont également été aménagés pour ne pas s'étendre au-delà de la durée de 7h/jour imposée par la situation de santé, sans perturber l'organisation du salon vis-à-vis de la clientèle.

Le SAMETH a aidé l'employeur à constituer un dossier de demande financière auprès de l'AGEFIPH qui a pris en compte les aménagements au titre de la compensation du handicap. Depuis, la salariée et l'employeur se déclarent très satisfaits de l'accompagnement et des aides dont ils ont bénéficié, et des solutions concrètes qui ont été mises en place. Leur message est le suivant : face à des difficultés de santé, il faut réagir pour tenter de trouver des solutions, et ne pas hésiter pour cela à faire appel à des experts tels que le SAMETH31, prestataire de l'AGEFIPH.

### CONTACT :

Salon de coiffure MZ Fusion - Laurence Razouk 05 61 15 70 71  
45 rue Pasteur 31700 Blagnac

Les travailleurs indépendants l'ignorent trop souvent, mais peuvent bénéficier de ce service spécialisé et ainsi, d'un interlocuteur privilégié et

neutre agissant dans le respect de la confidentialité en lien avec les autres professionnels (médecins, organismes de l'assurance maladie...).

### CONTACTS :

Le SAMETH de la Haute-Garonne est à votre disposition au 05 61 15 99 49 ou [info@sameth31.fr](mailto:info@sameth31.fr) (coordinatrice : M<sup>me</sup> Girbal)

AGEFIPH Midi-Pyrénées  
au 0800 11 10 09  
17 Bd de la gare BP 9595827  
31505 Toulouse Cedex 5

## Sécurité au travail : suivez le guide

Diplus est un outil Internet gratuit permettant de faire le point sur la sécurité au travail et d'obtenir un plan d'actions en quelques minutes. Il est le résultat d'un partenariat entre la CARSAT, la DIRECCTE et la Chambre de métiers. Il est fait pour les petites entreprises. Son objectif est de permettre au chef d'entreprise de passer rapidement à l'action, de manière autonome.

Pour être utilisé il nécessite uniquement une connexion et un navigateur Internet.

### Comment fonctionne Diplus ?



Une fois sur la page d'accueil, il suffit de cliquer sur « commencer le questionnaire » pour démarrer l'utilisation de l'outil.

Le chef d'entreprise répond aux questions en cliquant sur les boutons. Il y a en tout 17 questions rangées en 5 thèmes : la sécurité en général, la formation sécurité des salariés, les mesures d'urgence, le matériel utilisé, les relais.

Diplus propose des aides aux questions explicitant les termes techniques. Un curseur et un menu très clair permettent de savoir où l'on se situe à tout moment.

### Quels sont les résultats pour l'entreprise ?

Une fois le questionnaire complété, Diplus calcule le score de l'entreprise et le compare avec le score des autres utilisateurs de Diplus. Le score est aussi affiché en forme de radar afin de constater les forces et faiblesses de l'entreprise en fonction des thèmes.

Diplus va encore plus loin en proposant automatiquement un plan d'action, élaboré en fonction des réponses au questionnaire. Les actions sont classées par ordre de priorité. Elles mettent en avant les bénéfices pour l'entreprise.



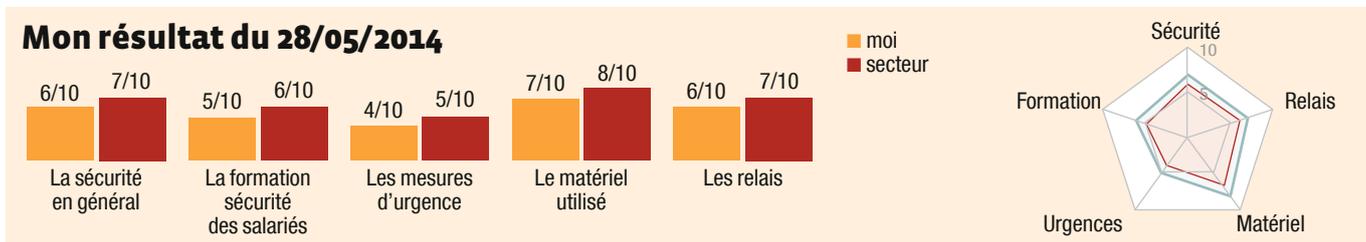
L'utilisateur choisit les actions qu'il souhaite mener et peut détailler l'action et le délai de mise en œuvre.

Diplus permet d'accéder à une information plus précise par thème à l'aide de fiches. En s'inscrivant, l'utilisateur peut accéder à d'autres fonctionnalités comme sauvegarder ses résultats pour y revenir plus tard.

En résumé, Diplus est un outil simple et intelligent qui permet à tout chef d'entreprise de doper son entreprise en évitant les risques.

**SITE :**  
[www.diplus.fr](http://www.diplus.fr)

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



## Accessibilité des commerces

La loi du 11 février 2005 prévoit « l'accès à tout pour tous ». Elle avait fixé une échéance au 1<sup>er</sup> janvier 2015 pour la mise en accessibilité des établissements recevant du public. Aujourd'hui, alors que l'échéance approche, beaucoup d'établissements ne sont pas accessibles.

**L**e gouvernement a récemment annoncé la possibilité de mettre en place un Agenda d'accessibilité programmé (Ad'Ap) permettant de réaliser des travaux après 2015. Les Ad'Ap constituent un calendrier de travaux de mise en accessibilité faisant suite à un état des lieux de l'établissement. Ces Ad'Ap devront être envoyés au préfet avant le 31 décembre 2014. Donc, un exploitant d'établissement qui n'a réalisé aucune démarche et dont l'établissement n'est pas accessible au 1<sup>er</sup> janvier 2015 pourra être sanctionné. Autre problème, les textes réglementaires fixant les modalités des Ad'Ap ne devraient paraître que cet été. Ce qui laissera peu de temps aux exploitants d'établissements pour réaliser leur Ad'Ap. Les artisans commerçants ont donc tout intérêt à ne pas attendre. La première démarche est de connaître sa situation vis-à-vis de la réglementation sur l'accessibilité. Pour cela, ils peuvent partici-



per à une des réunions d'information organisées par la Chambre de métiers et de l'artisanat, consulter le guide de l'accessibilité édité par la CMA, la CCIT et la Mairie de Toulouse, et demander un diagnostic accessibilité de son établissement.

Une fois cet état des lieux réalisé, l'exploitant peut consulter des entreprises qualifiées pour chiffrer les travaux à réaliser. Il existe deux qualifications mises en place par les organisations professionnelles du bâtiment :

■ « Handibat »  
<http://www.handibat.info/>

■ les « Pros de l'accessibilité »  
<http://www.travaux-accessibilite.lebatiment.fr/>

Enfin, l'exploitant devra réaliser un dossier Ad'Ap afin de faire valider son projet de calendrier de travaux par le préfet après passage en sous-commission départementale d'accessibilité. Lorsque la mise en accessibilité est impossible pour des raisons techniques, économiques ou à cause de la présence d'un site classé au titre de la protection du patrimoine, une demande de dérogation est possible. Cette demande de dérogation doit aussi être validée par le préfet après avis de la sous-commission.

Bien sûr ces dispositions s'appliquent aux établissements existants avant le 1<sup>er</sup> janvier 2007. Pour les autres, la réglementation s'applique dans son ensemble, sans dérogation possible.

**CONTACT CMA 31:**  
Fabrice Boury-Esnault  
[fbouryesnault@cm-toulouse.fr](mailto:fbouryesnault@cm-toulouse.fr)

### ARTISANS : VOUS RECHERCHEZ UN TERRAIN, VOUS SOUHAITEZ AGRANDIR VOS LOCAUX

#### Consultez l'atlas des zones d'activités en Haute-Garonne

Depuis plusieurs années maintenant la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne (CMA 31), la Chambre de commerce et d'industrie de Toulouse (CCIT), le Conseil général, la Direction départementale des territoires (DDT) et l'Agence d'urbanisme de l'agglomération toulousaine (AUAT) collaborent à la réalisation d'un Atlas répertoriant et présentant les parcs et zones d'activité sur notre département.

Il vient de faire l'objet d'une actualisation récente et intègre pour la 1<sup>re</sup> fois un tableau de bord qui synthétise l'ensemble de l'offre foncière des collectivités locales ouvert à la commercialisation.

En consultant cet atlas, tout artisan à la recherche d'un terrain à usage professionnel pourra faire une recherche cartographique, éventuellement par type de zones

(industrielle ou artisanale), connaître les disponibilités et les principales caractéristiques de la zone ainsi que le contact du commercialisateur.

Fin 2013, environ 230 zones d'activité représentant 4 300 ha sont à vocation artisanale ou mixte, certaines entièrement occupées, d'autres toujours en cours de commercialisation.

N'hésitez pas à consulter le site de la CMA 31 [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr) rubrique « Observatoire de l'Artisanat » ou consultez directement le site de l'Auat : <http://map.auat-toulouse.org/AtlasZa/>

**CONTACT CMA 31:**  
Stéphanie Gagné au 05 61 10 47 92 ou  
[sgagne@cm-toulouse.fr](mailto:sgagne@cm-toulouse.fr)



ARTISANS - COMMERÇANTS

## Contre les vols et les agressions : un guide à votre disposition

À l'initiative de la Préfecture de la Haute-Garonne, une campagne de sensibilisation contre les vols et agressions est lancée à destination des artisans et commerçants.

**P**our l'artisan, comme pour le commerçant, la protection des biens et la sécurité de chacun sont des préoccupations quotidiennes. Qu'il soit situé en centre-ville ou en zone artisanale, il n'est pas à l'abri d'un vol ou d'une agression.

Des précautions simples peuvent suffire à éviter bien des désagréments. Ce guide est une référence pour puiser les conseils concrets en matière de prévention, de gestion des conflits et de démarches diverses.

Quelques exemples de questions auxquelles l'ouvrage apporte des

réponses : ■ Comment mettre en place des moyens de protection adaptés ? ■ Quels systèmes d'alarme installer ? ■ Comment aménager ses locaux pour limiter les risques ? ■ Quel comportement adopter face à une situation de conflit ? ■ Comment donner le signalement d'un agresseur ? ■ Comment porter plainte ? Ce guide, rédigé par les Référents Sûreté de la Police Nationale et de la Gendarmerie Nationale, invite les professionnels du commerce et de l'artisanat à renforcer au quotidien la vigilance et le dialogue avec les forces de l'ordre.

**POUR PLUS D'INFORMATIONS :**  
téléchargez le guide sur  
[www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

**PLUS D'INFOS SUR :**  
[www.referentsurete.com](http://www.referentsurete.com)

**CONTACTS :**

- **Référent Sûreté Gendarmerie Nationale :** Major Guimbaud au 05 62 25 44 08 ou [referent-surete-ggd31@gendarmerie.interieur.gouv.fr](mailto:referent-surete-ggd31@gendarmerie.interieur.gouv.fr)
- **Référents Sûreté Police Nationale :** Direction Départementale de la Sécurité Publique de la Haute-Garonne, État-Major - Section Prévention Situationnelle au 05 67 20 69 20/22/24 ou [ddsp31-referent-surete@interieur.gouv.fr](mailto:ddsp31-referent-surete@interieur.gouv.fr)

« Je ne dépense jamais sans compter mais je dépense pour ce qui compte. »



En ce moment, profitez de notre **OFFRE LIMITÉE** sur le CITAN



Mercedes-Benz



Mercedes-Benz  
Véhicules Industriels  
**TOULOUSE**

FENOUILLET - TOULOUSE SUD - SAINT-GAUDENS - ALBI

**Gamme Mercedes-Benz Utilitaires, l'équation gagnante**  
**Mercedes-Benz VI Toulouse**

65 Route de Paris - 31150 FENOUILLET

Tél. 05 62 75 82 00

## Mieux céder votre entreprise grâce au nouveau portail TRANSENTREPRISE

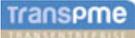


Vous souhaitez CÉDER votre entreprise et être mis en relation avec des repreneurs potentiels ? La CMA de la Haute-Garonne vous propose la bourse d'opportunités d'affaires TRANSENTREPRISE.

Géré par les CMA et les Chambres de commerce et d'industrie en partenariat avec les professionnels de la transmission (notaires, avocats, experts-comptables, agents immobiliers,...) le portail national TRANSENTREPRISE vous permettra de trouver le successeur ou le repreneur qui saura garantir un avenir pérenne à votre entreprise.

Pour faciliter la diffusion de vos offres de vente, **transentreprise** vous propose deux sites sectoriels : [www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)

 • Site dédié aux TPE : artisanat de proximité, commerce...

 • Site dédié aux PME, artisanat de production, BTP, services aux entreprises.

Cette bourse d'opportunités vous permettra de donner une visibilité maximale à votre offre.

Les offres diffusées par la Chambre de métiers sont validées par un pré-diagnostic, elles peuvent être illustrées

par des photos ou des vidéos et sont mises à jour quotidiennement.

Le moteur de recherche présent sur les sites propose de nombreux critères de sélection (zone géographique, prix de vente, activité, mot-clé, référence, CA, effectif...).

Également sur le site :

■ Des témoignages de repreneurs ayant mené à bien leur projet.

■ Un agenda et des actualités juridiques, fiscales et sociales.

■ Les guides pratiques de la Transmission et de la Reprise en téléchargement.

■ 12 vidéos présentant « Les conseils de Charlotte pour reprendre une entreprise ».

■ 12 vidéos en langue anglaise « Taking over a business in France : Andrew's top 12 tips ».

Coût de diffusion de votre annonce : 150 € pour une année.

**CONTACT CMA 31 :**  
Nathalie Watek au  
05 61 10 47 14  
ou [nwatek@cm-toulouse.fr](mailto:nwatek@cm-toulouse.fr)

### AFFAIRES À CÉDER

■ OFFRE N° 50064  
**BOUCHERIE CHARCUTERIE TRAITEUR**  
Située commune de plus de 11 000 habitants de la première couronne du nord-est toulousain. Emplacement commercial de premier ordre en plein centre-ville, en bordure de l'artère principale et proche des autres commerces et services de proximité. Local de 100 m<sup>2</sup> réparti en magasin de 50 m<sup>2</sup> et laboratoire en sous-sol d'une surface équivalente. Aménagements et équipements complets et en bon état. 2 véhicules utilitaires réfrigérés pour les livraisons. Clientèle fidèle constituée de particuliers pour le magasin et clientèle mixte (professionnels et particuliers) pour la partie traiteur (plats cuisinés à emporter et service traiteur en extérieur). Exploitée par le dirigeant assisté de son épouse et d'un ouvrier boucher, l'entreprise bénéficie d'une excellente notoriété avec un chiffre d'affaires en progression constante et dispose d'un site Internet pour la promotion de son activité traiteur. CA : 540 000 €. Loyer : 900 €/mois charges comprises. Prix du fonds : 220 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Granier au 05 61 10 47 59**

■ OFFRE N° 50308  
**ENTREPRISE DE VENTE ET RÉPARATION DE VÉHICULES POIDS LOURDS D'OCCASION**  
À céder cause retraite. Part de vente VO représentant 90 % du CA. Clientèle fidèle de professionnels - rayonnement national. Fonds sur un axe incontournable en zone industrielle de la banlieue toulousaine, géré par le dirigeant et un technicien. Belle surface d'exploitation : terrain de 2 500 m<sup>2</sup> + surface bâtiment de 475 m<sup>2</sup> avec un potentiel d'extension : divers réception, bureaux. Très bonne notoriété pour ce fonds implanté depuis plus de 20 ans sur la zone. Loyer à définir en fonction de la superficie louée. CA : 1 019 300 €. Prix du fonds : 200 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères au 05 61 10 47 20**

■ OFFRE N° 50373  
**ADHÉSIFS DE PROTECTIONS, DÉCORATIONS, PUBLICITAIRES**  
Cause retraite, entreprise toulousaine spécialisée dans la pose de solutions adhésives. Clientèle fidèle essentiellement constituée de professionnels : PME, TPE et d'établissements publics. Rayonnement régional et quelques marchés au niveau national. Bonne notoriété de ce fonds, qui est tenu par un gérant sans salarié. Niveau d'activité en progression avec du potentiel de développement. Accompagnement possible et conseillé par le cédant, de 6 mois à un an, afin d'acquiescer les techniques de pose. CA : 77 499 €. Prix du fonds : 50 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères au 05 61 10 47 20**

■ OFFRE N° 50306  
**GARAGE MÉCANIQUE CARROSSERIE RÉPARATEUR AGRÉÉ CITROËN**  
À céder cause retraite. Établissement exploité depuis de nombreuses années sur une commune en développement de l'ouest de l'agglomération toulousaine.

Garage aux normes Citroën, travaux de rénovation en 2012. Agréments d'assurances. Effectif composé de 3 salariés (1 carrossier, 1 mécanicien et 1 secrétaire comptable), d'un apprenti et du chef d'entreprise. Équipement complet : 4 ponts, cabine et laboratoire de peinture, une douzaine de véhicules de prêts. Local de 800 m<sup>2</sup> comprenant ateliers, bureaux et magasin, parking goudronné sur l'avant du bâtiment de 600 m<sup>2</sup>, hangar et terrain à l'arrière sur 1 100 m<sup>2</sup> environ. CA : 665 455 €. Loyer : 2 500 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 168 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

■ OFFRE N° 50371  
**ACTIVITÉ D'ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE ET COURANTS FAIBLES**  
À vendre agglomération toulousaine. Exploitée en SARL. Clientèle de particuliers et de professionnels. Bonne notoriété. Beaux bureaux et petit dépôt séparés. CA : 125 000 €. Prix du fonds : 35 000 €. Accompagnement par le cédant. **Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22**

■ OFFRE N° 50304  
**INSTITUT DE BEAUTÉ**  
Situé dans une commune dynamique de la première couronne toulousaine. Très bon emplacement commercial en bordure d'une rue commerçante et passante. Local agréable et lumineux de 52 m<sup>2</sup> et disposant de 3 cabines parfaitement équipées (épilations, soins et UV). Bail récent avec loyer mensuel de 750 € non soumis à TVA. Institut implanté depuis de nombreuses années avec clientèle fidèle. Part importante de vente de produits dans le chiffre d'affaires (43%). Institut ouvert actuellement du lundi au vendredi, possibilité de développer l'activité en réorganisant les plages d'ouvertures et en ouvrant le samedi. CA : 37 955 € (exercice correspondant à 10 mois d'activité). Loyer : 750 €/mois. Prix du fonds : 30 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Granier au 05 61 10 47 59**

■ OFFRE N° 313A0073  
**BOUCHERIE CHARCUTERIE**  
Située dans centre commercial ouvert au sud-est de l'agglomération toulousaine. TB emplacement commercial sur route départementale avec fort flux de véhicules. Stationnement devant la boutique. Local en TB état disposant d'une surface de 78 m<sup>2</sup> comprenant boutique, laboratoire avec chambre froide, une partie cuisine et plonge. Bon niveau d'équipement : cellule de refroidissement, vitrines réfrigérées de 9 m linéaires, machine sous vide, balances électroniques... Le local est climatisé, accessible aux personnes à mobilité réduite et sécurisé par des rideaux métalliques. Niveau d'activité stable avec une clientèle fidèle. Affaire exploitée par le dirigeant avec recours ponctuel à l'intérim. CA : 233 768 €. Loyer : 1 100 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 85 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth au 05 61 10 47 19**

Les poteries de Pierre Siegfried Burger sont estampillées "Poteries d'Alsace", notamment pour se distinguer des productions provenant de l'étranger.

ÉVOLUTION DES MODES  
DE CONSOMMATION

## Le boom du « made in local »

Alors que les consommateurs y sont de plus en plus sensibles, c'est le moment où jamais pour les entreprises artisanales de miser sur la dimension locale des produits. Le réseau des chambres de métiers a déjà mis en place plusieurs opérations dans cette optique. En parallèle, un décret est attendu pour l'élargissement de l'IGP (Indication géographique protégée) aux produits manufacturés. Tout va donc dans le sens d'une meilleure reconnaissance de l'ancrage local des artisans, reste à parvenir à l'utiliser comme argument de vente et communiquer de manière adéquate.

*Barbara Colas*

« Il y a un vrai intérêt, une vraie écoute pour tout ce qui est lié au local. 65 % des Français disent que la dimension "fabrication locale" est intégrée dans leur choix pour un produit. Si c'est notamment lié à la période de crise que nous connaissons, cette tendance va perdurer », explique Franck Lehuédé, chef de projets senior du département Consommation du Credoc (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie). « Ces nouvelles préoccupations sont liées à une dimension protectionniste, l'idée que "nos emplettes sont nos emplois", que consommer localement permet de maintenir une activité économique dans la région... Mais pas seulement. Les consommateurs sont rassurés par l'ancrage local, il est synonyme de meilleure qualité et traçabilité dans leurs esprits. » Pour Franck Lehuédé, on serait à un tournant. « Les consommateurs ne veulent plus consommer pour consommer, ils sont en quête de sens. Pendant longtemps, la société occidentale nous avait habitués à une façon d'envisager le monde. Aujourd'hui, avec la moindre importance de ces idéologies sur nos modes de vie, les gens remettent en cause la conception qu'on leur donne, ils construisent eux-mêmes. » Cependant, il tempère : « le taux de transformation de ces idées en comportement est assez faible pour différentes raisons. Tout d'abord, il faut trouver des produits locaux, ensuite, s'assurer que c'est vraiment du local. Enfin, le différentiel de prix ne doit pas être trop important ». Résultat, seulement 16 % de la population sensible à la proximité a concrètement traduit ses convictions dans ses actes d'achat. « Ce sont plutôt des personnes de plus de 50 ans, bien intégrés dans le tissu

Plus de 500 affiches grand format ont été collées pour la campagne de communication « Consommez local, consommez artisanal » menée par les chambres départementales de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont développé, sous l'égide de la CRMA Paca.



Franck Lehuédé, chef de projets senior du département Consommation du Credoc (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie).

local. » Si la dimension « proximité » n'est pas toujours déterminante, c'est sans aucun doute un argument supplémentaire pour les entreprises artisanales. Frédérique Dubots, à la tête d'une entreprise de production de biscuits artisanaux dans l'Eure-et-Loir, l'a bien ressenti et compris. « J'ai remarqué l'évolution de l'intérêt de la clientèle pour les produits locaux, décrypte-t-elle. Les maga-

sins viennent de plus en plus me chercher, j'ai plus de points de vente que l'année dernière. Pour mettre en avant l'ancrage local de ma production, je liste mes producteurs euréliens sur l'étiquette de mes produits. C'est essentiel pour me différencier des gros producteurs qui revendiquent une fabrication soi-disant "artisanale". »

## Communiquer

Les artisans doivent donc utiliser leur ancrage local comme argument marketing. Pour instaurer la confiance vis-à-vis du consommateur, trois dimensions sont à mettre en avant. « Tout d'abord, il faut montrer que l'on maîtrise le savoir-faire du produit, éventuellement les spécificités locales de celui-ci, et prouver que l'on en est capable avec un diplôme spécifique ou une tradition familiale... Ensuite, l'ensemble de la chaîne de production doit être

## Rassurés par le local

**46%** des Français sont rassurés par le fait que le produit soit vendu directement par le producteur, l'existence d'un signe officiel de qualité (Label Rouge, AOP, IGP, STG), l'origine du produit et la fabrication « locale » du produit.

Enquête Ipsos pour Bienvenue à la ferme, les Français et le consommer local, février 2014



## Initiative en Ariège : des ateliers cuisine pour promouvoir les produits locaux

Dans le cadre du réseau national des Cités du goût et des saveurs, la CMA de l'Ariège a mis en place des ateliers de cuisine pour la promotion des produits locaux de qualité. « Une à deux fois par mois, un atelier est organisé à destination des professionnels et l'on demande au chef de mettre l'accent sur ce qu'il utilise en local », détaille Jeanne-Marie Jugie, conseillère en développement économique à la CMA 09. Antoine Fontes, artisan charcutier, a ainsi vu ses produits mis en valeur lors d'un atelier. Toute sa charcuterie est fabriquée à partir du porc lourd du pays issu de meilleurs animaux sélectionnés et élevés par les producteurs du département de l'Ariège. L'entreprise, qui existe depuis 1922, vient par ailleurs d'obtenir le label EPV (Entreprise du patrimoine vivant). « Je suis ravi que mon produit ait été choisi par un chef. Nos clients savent que le local, c'est notre credo. Mais ils viennent aussi pour la qualité et le savoir-faire », se félicite l'artisan.



### « Acheter local, un acte citoyen permettant de préserver l'économie locale », Marge Vandendries, CRMA Paca

local. Enfin, l'artisan doit prendre en compte le consommateur, on ne fait pas du local pour faire du local. Cela peut être pour redécouvrir des saveurs oubliées, utiliser une technique ancienne particulièrement adaptée... », précise Franck Lehuédé. « La notion d'information et de communication est centrale », assure-t-il. Afin d'aider les artisans sur l'épineuse question de la communication, les chambres départementales de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur ont développé, sous l'égide de la CRMA Paca, la campagne de communication « Consommez local, consommez artisanal ». « Si les grands groupes disposent d'importants moyens pour vanter leurs produits et leurs services, il n'en va pas de même pour l'artisanat. C'est pourquoi nous avons cherché à pallier ce manque en incitant les consommateurs à se tourner vers les artisans, explique

Marge Vandendries, directrice de la communication de la CRMA Paca. L'objectif de cette campagne est clair : que les consommateurs favorisent les commerces locaux plutôt que les grandes enseignes. Le but est aussi de montrer qu'acheter local est un acte citoyen permettant de préserver l'économie locale. » Démarrée en 2013 pour les fêtes de fin d'année avec plus de 500 affiches grand format, 150 annonces dans la presse régionale, ainsi que 300 spots radios, la campagne se poursuivra en 2014 et 2015.

#### Structurer les circuits courts

Du côté de l'Eure-et-Loir, on cherche à créer des ponts entre agriculteurs, commerçants et artisans. Depuis deux ans, l'opération « Du Terroir dans l'assiette ! » rassemble une trentaine d'exposants avec l'association « Terre d'Eure-et-Loir ». « Ce label a été créé par la

#### LA DIT

#### Benoît Hamon, ministre délégué à l'économie sociale et solidaire, devant le Sénat

« Je pense, d'abord, à la création des indications géographiques pour les produits manufacturés. Avec Sylvia Pinel, nous avons voulu que les spécificités locales d'un produit soient enfin reconnues, grâce, notamment, à la dénomination de l'indication géographique, qui l'associera au territoire dans lequel il est fabriqué : couteaux de Laguiole, porcelaine de Limoges, tissus du Pays basque, faïence de Quimper... Lorsque nous avons lancé cette idée, nous avons reçu plus de quatre-vingts demandes d'obtention d'une indication géographique. Cette mesure correspond donc bien à un vœu des producteurs locaux, qui souhaitent voir l'origine et la qualité de leurs produits clairement identifiées. Elle contribuera à justifier des prix parfois un peu plus élevés et à renseigner plus clairement le consommateur, qui fera son choix à l'aide d'une information loyale. Vous l'aurez compris, mesdames, messieurs les sénateurs, je me réjouis de voir étendue aux produits manufacturés l'indication géographique initialement réservée au domaine de l'alimentaire et des produits agricoles ». Lire aussi pages 21 à 23.

□□□ chambre d'Agriculture et regroupe aujourd'hui des agriculteurs et des artisans », précise Nolwenn Le Mentec, chargée de développement de la CMA d'Eure-et-Loir. « Si depuis quelques années, émerge chez les consommateurs la devise " manger sain et manger local ", la filière courte est la source d'un intérêt croissant notamment chez les artisans. Pour répondre à leurs attentes et favoriser la mise en place de circuits de proximité, il est nécessaire que les commerçants, les artisans, les professionnels de l'alimentaire, les collectivités et les producteurs d'Eure-et-Loir se connaissent. D'où l'intérêt de " Du terroir dans l'assiette " qui permet à la filière courte de se structurer. » L'idée ? Permettre à la fois aux professionnels de découvrir la richesse des produits locaux, de nouer de nouveaux contacts commerciaux et



## Un appel à projets en Rhône-Alpes « Trouver des nouveaux modes de consommation et de distribution »

La CRMA Rhône-Alpes a lancé, en partenariat avec d'autres réseaux, un appel à projets sur les circuits de proximité. « L'idée était de faire émerger des projets sur le territoire, explique Yaël Boquet, conseiller en développement d'entreprise à la CRMA Rhône-Alpes. « Les artisans sont un maillon essentiel de l'économie de proximité. Nous voulions donner un coup de pouce aux projets plus avancés afin qu'ils se concrétisent. Nous accompagnons ceux qui sont à l'origine de l'idée, qu'il s'agisse d'une fédération de communes ou une organisation professionnelle, puis vient la phase de coaching des entreprises elles-mêmes pour que le projet vive ». Quatre projets ont été sélectionnés et ils ont tous un point commun : « On essaie de réfléchir à des nouveaux modes de consommation et de distribution. Car si les artisans ont des arguments à faire valoir, encore faut-il que leurs produits soient facilement accessibles aux consommateurs. » Ainsi, l'un des projets mise sur l'installation de « drive » ruraux ; un autre, sur le développement d'une plate-forme d'e-commerce.

**Yaël Boquet, conseiller en développement d'entreprise à la CRMA Rhône-Alpes croit à la nécessité de réinventer les modes de consommation et de distribution.**

 Frédéric Dubots, sur son stand « Du Terroir dans l'assiette ». Une opération qui veut accompagner la structuration de la filière courte.

de développer leurs approvisionnements de proximité. Frédérique Dubots a participé aux deux éditions déjà organisées. « Grâce au Salon, je me fais de nouveaux contacts : trois l'an dernier et cinq l'année d'avant. Cela se concrétise toujours, parfois par ricochet. En tout cas, c'est loin d'être négligeable ! »



## Faire découvrir aux professionnels la richesse des produits locaux.



### TROIS QUESTIONS À...

#### Aurélie Merle

Docteur en sciences de gestion de l'Université Aix-Marseille III (IAE Aix-en-Provence) et professeur de marketing à Grenoble École de Management.

#### • Pourquoi les artisans ont intérêt à communiquer sur leur ancrage local ?

De manière générale, une entreprise artisanale cherche des arguments pour se différencier des autres. L'ancrage local peut constituer un élément de différenciation en termes d'impact direct et indirect sur l'économie locale, d'aspect environnemental, mais également sur la question de la qualité. C'est une tendance qui va perdurer, on remarque de plus en plus de réflexion au niveau des collectivités locales et des attentes

fortes des consommateurs même s'il reste une différence entre le déclaratif et le comportemental.

#### • Quel est le point faible des entreprises artisanales sur cet aspect marketing ?

Parfois, elles ne se rendent pas compte de la plus-value de l'argument local, et ont des difficultés à le valoriser clairement aux yeux des consommateurs. Il faut leur faire réaliser que c'est un axe de différenciation pertinent. Mais pour que ce soit une vraie force, il faut communiquer très clairement au niveau individuel, ou au niveau collectif, sur les bénéfices que peut procurer cet achat local, qu'ils soient directs pour le consommateur ou indirects pour l'économie locale ou l'environnement.

#### • Comment aider les artisans à s'approprier cette nouvelle tendance ?

Il faut les accompagner dans la compréhension de leurs spécificités et les aider à les valoriser aux yeux de la clientèle.

## Éclairage

Certains artisans se sont déjà organisés pour défendre leur savoir-faire et mettre en avant leur ancrage local. Les marques ainsi créées sont surtout utilisées pour l'export. Pour les artisans, une récente loi pourrait faire évoluer certaines situations : l'extension des IGP aux produits manufacturés.



© Codentel

**Le dentellier Codentel est adhérent à la Fédération française des dentelles et broderies, et utilise ainsi la marque Dentelle de Calais\*, une référence pour l'export.**

### EXTENSION DES IGP AUX PRODUITS MANUFACTURÉS

## Protéger et promouvoir le savoir-faire local

**D**ésormais l'IGP pour les produits manufacturés va s'appeler IG pour « indication géographique ». « C'est un signe qui peut être utilisé sur des produits qui ont une origine géographique précise et qui possèdent des qualités, une notoriété ou des caractéristiques liées à ce lieu d'origine », indique-t-on à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle), qui va être en charge de l'homologation des demandes d'IG. « Une indication géographique n'est pas une marque mais, pour les consommateurs, c'est une garantie sur la qualité et l'authenticité d'un produit. Pour les artisans, c'est un moyen de valoriser leurs produits et leurs savoir-faire, ainsi qu'un outil efficace contre la concurrence déloyale et d'éventuelles contrefaçons. Enfin, l'IG représente pour les collectivités locales, un moyen de protéger leur patrimoine et de mettre en valeur des savoir-faire territoriaux », précise encore l'INPI. Alors que la loi a été publiée au *Journal officiel* le 18 mars 2014, le décret d'application, quant à lui, devrait être publié durant l'été. Afin d'être dans les premiers à déposer une demande d'homologation, l'INPI conseille « de se constituer dès à présent en groupement, de



**Pierre Siegfried Burger est à la tête de la poterie du même nom qui existe depuis 1842 et a obtenu le label EPV.**

*choisir un nom d'indication géographique et de commencer à définir en commun les critères à respecter pour les produits bénéficiant de l'IG. Cela permettra de préparer la rédaction du cahier des charges et d'anticiper sur la mise en œuvre du dispositif. »*

#### Se différencier

Chez les potiers d'Alsace, on n'a pas attendu l'IG pour trouver des solutions pour défendre le savoir-faire local. « En 2008, nous avons créé l'Association Poteries d'Alsace avec un cahier des charges et un règlement intérieur très précis », relate Pierre Siegfried Burger, sixième génération à la tête des Poteries Siegfried à



**Le véritable savon de Marseille fabriqué à la savonnerie Le Sérail à Marseille est cuit dans un chaudron à l'ancienne.**

**L'UPSM (Union des professionnels du Savon de Marseille) utilise ce logo pour identifier ses produits.**



Soufflenheim. « *Qu'elles soient de Betschdorf ou Soufflenheim, toutes nos pièces sont estampillées. Nous voulons protéger notre savoir-faire, mais pas seulement. On sent que les gens veulent du local, c'est donc un bon argument marketing. Le problème, c'est qu'il y a énormément de produits chinois. Le touriste voit une cigogne dessus et pense que c'est fabriqué en Alsace. La marque créée*

□□□ nous permet donc de nous distinguer », poursuit l'artisan. Représentant 7 potiers et 200 emplois, l'association envisage de faire une demande d'IG. « Nous devons rassurer le consommateur, d'ailleurs certains sont clairement demandeurs, comme nos clients russes. »

Pour le savon de Marseille, autre produit artisanal emblématique, les préoccupations sont les mêmes. « L'IG donnerait un plus au savon de Marseille, nous pourrions nous différencier avec force des savons qui ne sont qu'assemblés chez nous », expose Daniel Boetto, gérant de la savonnerie Le Sérail. De son côté, il a également observé une augmentation de la demande depuis quelques années et créé l'Union des professionnels du savon de Marseille (UPSM) avec trois autres artisans. Il regrette de ne pas avoir protégé plus tôt le savoir-faire : « C'est quand il y avait encore une centaine de savonniers à Marseille qu'on aurait dû s'en préoccuper ».

## Clarifier l'univers des labels

La célèbre dentelle de Calais a, elle aussi, ses défenseurs. Dentelle de Calais® est une marque déposée et protégée qui existe depuis 1958, propriété de la FFDB (Fédération française des dentelles et brode-



## Laguiole, à couteaux tirés

Le coup est rude pour Laguiole : le 4 avril, la cour d'appel de Paris a condamné ce village de 1 300 habitants à payer 100 000 € à l'homme d'affaires qui lui aurait « spolié » son nom. L'histoire remonte à 1993 : cette année-là, Gilbert Szajner, un habitant du Val-de-Marne, dépose la marque

Laguiole pour désigner à la fois la coutellerie et tout un panel de produits dérivés, qu'il importe le plus souvent d'Asie et commercialise contre licence à des entreprises françaises ou étrangères. Si, en 1997, la justice donne raison au village en condamnant Gilbert Szajner pour contrefaçon, cette décision est infirmée par la cour d'appel en 1999. Une victoire pour l'homme d'affaires, qui interdit même à Laguiole d'utiliser son nouveau logo déposé pour enregistrement auprès de l'INPI début 2009. Mené par son maire, Vincent Alazard, le village tente alors une action plus large, pour « spoliation », « pratique commerciale trompeuse » et « atteinte à sa renommée ». Le couperet tombe le 4 avril : Laguiole est débouté. Mais ne compte pas en rester là. Appel au Président de la République, appel à la solidarité (financière également) de l'Association des Maires de France et, peut-être, pourvoi en cassation. En 2013, ce dossier interpelle le gouvernement qui engage une modification législative, ouvrant les IGP (indications géographiques protégées) aux produits manufacturés dans le cadre de la loi sur la consommation (loi Hamon du 17 mars 2014). Mais les décrets d'application ne sont pas encore publiés. En attendant, Laguiole, révolté, « se sent nié dans son existence ».

ries). « Elle concerne la dentelle produite par les maîtres dentelliers de Calais et de Caudry, selon un procédé unique de nouage entre la chaîne et la trame, datant du début du XIX<sup>e</sup> siècle. Lors de sa création, le but était d'éviter toute confusion avec la dentelle tricotée par un procédé de maille, et de moindre qualité, qui venait de faire récemment son apparition », explique Lydia Grandjean, déléguée générale de la FFDB. Avec une implantation géographique précise et un cahier des charges déjà existant, Dentelle de

Calais® semble être dans la position idéale pour une demande d'homologation IGP. « Nous attendons le décret d'application et cela pourrait être intéressant pour nous. L'IG donnerait plus de force à la marque. Le consommateur est rassuré par le règlement national, les contrôles, comme avec l'AOC pour les produits agricoles », ajoute Lydia Grandjean. Depuis l'été 2013, la marque est en pleine rénovation. « Nous travaillons sur un repositionnement stratégique afin qu'elle puisse être mieux perçue, valorisée, qu'elle soit plus distinctive. » Il faut dire que la tendance forte pour le « made in local » a été notée chez leurs clients. « Les fabricants de lingerie demandent plus d'étiquettes « Dentelle de Calais® », ils souhaitent le mettre en avant car cela valorise leurs produits. » Du côté des adhérents, Franck Duhamel, dirigeant associé de Codentel, est tout à fait satisfait de la marque, qui lui sert beaucoup, notamment à l'international. Mais il tempère : « le problème aujourd'hui, c'est que le « made in France », ne veut pas forcément dire grand-chose, les appellations, labels... sont trop nombreux. La multiplication des affichages trouble les consommateurs. Il faut clarifier l'univers des labels pour qu'ils s'y retrouvent. L'IG est souhaitable si les autres « labels » disparaissent. »



**DENTELLE DE CALAIS®**

La marque Dentelle de Calais® est bien connue à l'étranger. ....





## VERS L'INDICATION GÉOGRAPHIQUE

# L'exemple de l'AOC

Sur d'autres secteurs, les professionnels ont expérimenté les appellations pour garantir l'origine des produits et préserver leur terroir avec un résultat probant. Exemple avec l'AOC (Appellation d'origine contrôlée) gérée par l'INAO (Institut national de l'origine et de la qualité). L'AOC existe depuis 1935 et a permis à certains producteurs français de préserver leur savoir-faire, le valoriser et le faire rayonner à l'export notamment. L'IG pourrait suivre le même chemin. Explications avec Jean-Luc Dairien, directeur de l'INAO qui gère notamment les AOC et les IGP alimentaires.

### Le Monde des Artisans : Pourquoi a été créée l'AOC ?

Jean-Luc Dairien : L'AOC, Appellation d'origine contrôlée, est née de la démarche collective de producteurs, qui souhaitent l'identification de leur production pour se distinguer des autres lors d'une période de crise. C'est le secteur viticole qui a inventé le concept et l'a fait vivre. C'est un outil qui leur a permis de régler des difficultés conjoncturelles tout en construisant les bases d'une notoriété durable. L'intérêt est que quand un produit est défini par son origine, il est non délocalisable. Cela répond également à une demande du consommateur qui souhaite connaître la provenance des produits tout en répondant à des préoccupations d'aménagement du territoire.

### Quel a été l'impact sur le secteur viticole ?

L'AOC a aidé le secteur à résister à la concurrence internationale, a parti-



### Les sigles qualité

Les sigles d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) concernaient plus de **1 000** produits fin 2012 :

- **329** AOC/AOP vins, cidres et eaux-de-vie, dont **308** AOC/AOP viticoles,
- **74** IGP viticoles,
- **50** AOC laitières,
- **45** AOC agroalimentaires,
- **113** IGP agroalimentaires,
- **429** Labels rouges.

Source : INAO, Les produits sous signes officiels de qualité et d'origine - Chiffres-clés 2012, octobre 2013.

cipé à la notoriété des vins de France. 90 % de l'export se fait avec ce signe, c'est donc le rayonnement de la viticulture française qui a été favorisé. Elle a également aidé à la protection des terroirs et au maintien des activités agricoles.

### Quel est le rôle de l'INAO ?

Le cadre réglementé a été instauré depuis 1935, le rôle de l'INAO est d'abord de gérer l'agrément des pro-

cédures. Cela oblige à un consensus entre l'État et les acteurs économiques, porteurs du projet. Nous vérifions si les règles administratives sont respectées, un avis est transmis au ministère de l'Agriculture qui signe un arrêté. Est prévu un cahier des charges à respecter avec un dispositif de contrôle par un organisme indépendant. Tout est transparent puisque le cahier des charges est publié au *Journal officiel*.

## LES IGP ALIMENTAIRES

### La gâche vendéenne protégée

En Vendée, les professionnels sont de fervents défenseurs de leur savoir-faire. Ainsi après avoir obtenu l'IGP pour la brioche vendéenne, c'est la gâche vendéenne qui est désormais protégée depuis novembre 2013. À l'origine de la demande, Vendée Qualité, un organisme de défense de gestion (ODG) des produits vendéens sous signes officiels de qualité, qui rassemble plusieurs groupements de professionnels : « La première chose que nous voulions éviter avec la gâche, c'est que le savoir-faire puisse s'en aller ailleurs, en dehors de la région, voire à l'étranger », explique Jean-Marc Loizeau, directeur de Vendée Qualité. Pour Aurélien Allaizeau, boulanger à Olonne-sur-Mer, cet IGP est important : « Il permet, en théorie, d'éviter

que la gâche vendéenne soit fabriquée partout et dans n'importe quelles conditions. Les clients demandent ce qu'est l'IGP, qui est encore très peu connue. Pour l'instant, cela ne détermine pas leur choix. Pourtant depuis l'obtention, j'ai multiplié mes ventes par 10, essentiellement grâce à la couverture médiatique. En passant sur les principales chaînes de télévision et dans la presse écrite, j'ai fait la promotion de la gâche vendéenne et de notre savoir-faire. Résultat, il y a eu des clients qui ont fait jusqu'à 1h30 de voiture pour goûter nos produits ! ».



**1**  
journée  
avec...

# ... UN FABRICANT DE LIMONADE

## Elixia, des bulles



**2**

TRAVAILLER À L'ANCIENNE



**1**

FINITIONS À LA MAIN

5 000 bouteilles sortent chaque jour des ateliers d'Elixia, dans lesquels travaillent quatre salariés. « *Nous produisons 800 000 bouteilles par an* », détaille Hugo Sublet, le gérant. Pour les grands modèles de 75 cl, le bouchage est réalisé à la main. L'entreprise commercialise également ses produits en bouteilles de 33 cl. Tous sont réalisés à partir de la même recette de base : « *une eau de grande qualité issue du massif jurassien, du sucre de canne (sirop d'agave pour la gamme bio), des extraits naturels de fruits et de plantes, des colorations naturelles, et du gaz carbonique* ». Chaque cuvée bénéficie d'un contrôle qualité : « *Pas un lot ne part tant que je ne l'ai pas goûté* », confie le chef d'entreprise.

Créée en 1856 par Faustin Girardet, la fabrique de limonade est l'une des plus anciennes de France. Hugo Sublet, qui a relancé l'activité de l'entreprise en 2000, a souhaité préserver l'héritage de son beau-père. Ainsi le matériel d'époque a été en partie conservé, notamment les machines datant de 1950 provenant des établissements Ronchard. « *Nous ne pouvons pas obtenir la même chose avec des machines modernes. Alors qu'on n'en trouve plus de ce type, nous disposons de quatre autres modèles similaires pour les réparer en cas de besoin.* »

**3**

GESTION ADMINISTRATIVE

Comme la plupart des artisans, Hugo Sublet doit consacrer une grande partie de son temps aux tâches administratives et à la vente des produits. Il travaille avec une commerciale. En France, les limonades Elixia sont distribuées dans les épiceries fines, les restaurants gastronomiques, magasins d'alimentation premium, et les concept store. « *Nous recherchons des lieux en adéquation avec l'image haut de gamme de la marque.* »

PRÉSENTES DANS LES ÉPICERIES FINES ET LES RESTAURANTS GASTRONOMIQUES, AINSI QUE DANS DE NOMBREUX PAYS À L'ÉTRANGER, LES LIMONADES D'ELIXIA ONT SU GARDER LEUR CARACTÈRE ARTISANAL.

# 100% artisanales

4

FAIRE PARLER  
DE LA MARQUE



Côté communication, Elixia possède une arme redoutable : sa petite camionnette « vintage ». Hugo Sublet l'emmène donc sur les Salons auxquels il participe pour faire parler de la marque et attirer l'œil. « *Nous sommes présents au Salon professionnel SIAL Paris (Salon international de l'alimentaire) mais également à Maison & Objet. Le bouche-à-oreille fonctionne bien. À l'étranger, je me rends également sur des Salons Export comme à Singapour, New York, Dubaï et Montévidéo (Uruguay). Actuellement, c'est notre priorité de développer nos exportations, surtout vers l'Asie.* » Une méthode qui semble bien fonctionner puisque l'entreprise a vu son chiffre d'affaires augmenter de 45% en 2013.



5

LANCER DE NOUVELLES GAMMES

Pour s'imposer sur un marché dominé par des grands groupes, l'entreprise artisanale doit innover sans cesse. Après avoir lancé les limonades aromatisées en 2004 (fraises des bois, myrtille, cerise...), elle sort Fairmin, une boisson populaire d'autrefois, en 2006, une gamme mélangée avec du vin, des blancs et des rouges « limés », qui marchent très bien en Asie. C'est ainsi que commence l'aventure de l'export pour l'entreprise qui réalise aujourd'hui 60% de son chiffre d'affaires hors de France. Elle vend ses produits en Europe, en Russie, au Moyen-Orient, dans plusieurs pays d'Asie, en Nouvelle-Zélande et au Canada. « *L'Europe du Nord est la zone la plus friande de nos limonades* », confie Hugo Sublet. En parallèle, elle continue à innover avec une gamme bio en 2008, un produit avec des paillettes d'or 24 carats comestibles qui « *fait un tabac en Chine* » et une limonade au chocolat en 2012.

6

VENTE DIRECTE



Tous les vendredis, les produits sont en vente directe à côté des ateliers. Un comptoir ancien, des bouteilles à foison, le décor est planté et le charme opère. Si le chiffre d'affaires de cette activité est surtout symbolique, il est important pour Hugo Sublet de conserver ce rituel. « *Nous sommes une entreprise artisanale et je veux marquer cette identité.* »

Barbara Colas

## CONTACT

Elixia, 139, rue sœur Hélène  
39300 Champagnole  
Tél. : 03 84 52 49 92  
[www.elixia.fr](http://www.elixia.fr)

## Cas d'entreprise

Pour développer l'entreprise fondée par son père, basée à Saint-Beauzély en Midi-Pyrénées, et passer de 4 à 22 salariés, Frédéric Boissière a misé sur une activité en plein essor et porteuse de sens pour lui : la maison à ossature bois. Il a également choisi de mettre l'humain au cœur de son projet de développement.



© François Marchal (Stars et Métiers)

### BOISSIÈRE ET FILS

# L'humain au cœur de l'entreprise

La première maison en bois que Frédéric Boissière a construite était la sienne, en 2004. Elle servira de maison témoin et de galop d'essai alors que l'entreprise, qu'il dirige depuis 2010, en vend désormais une vingtaine par an. Après quatre années d'apprentissage dans l'entreprise fondée par son père en 1982, titulaire d'un CAP menuiserie charpente et d'un BP, il s' imagine déjà reprendre l'entreprise. En 2006, une cogérance est mise en place « dans la perspective de la transmission reprise ». Huit ans plus tard, l'entreprise Boissière et fils compte 22 salariés... plutôt chanceux !

Pour suivre le développement de l'entreprise, l'artisan doit embaucher des salariés qualifiés. Pour cela, il choisit l'apprentissage, « un bon moyen de former des collaborateurs », selon lui. Sa stratégie est simple : les emmener jusqu'au brevet professionnel, puis les embaucher. Résultat, il y a entre trois et cinq apprentis en permanence dans l'entreprise, sur les postes pose, menuiserie et charpente. « J'ai également embauché des personnes avec plus d'expérience, capables de gérer une équipe, de travailler en binôme avec un apprenti », confie-t-il. Cet investissement semble payant puisqu'il note 10

**« Il faut aller chercher les bons salariés, bien les former. Quand je recrute, c'est surtout à l'état d'esprit que je me fie. Il y a très peu de turnover. »**

à 25 % de progression annuelle de son chiffre d'affaires et de l'effectif. Devenir chef d'entreprise n'a pourtant pas été évident pour Frédéric Boissière. Et pour cause ! « Il faut être à la fois technicien,

vendeur, gestionnaire et manager. » La technique ne lui pose aucun problème, la vente non plus. Pour la gestion, il n'a rien laissé au hasard, avec un bac comptabilité et gestion d'entreprise obtenu en candidat libre en 2005. Le volet management, en revanche, s'est avéré plus compliqué pour l'artisan.

#### La semaine de 4 jours

« C'est la partie la plus difficile », concède-t-il. Entre 2008 et 2010, il vit des moments compliqués quand de très bons salariés quittent l'entreprise. « Je me suis remis en question. J'ai réfléchi à la manière dont fidéliser, motiver les salariés et aussi les responsabiliser. » De



#### IL A SU

- **Booster le développement de l'entreprise** en diversifiant l'activité.
- **Se remettre en question** et se faire accompagner en matière de management.
- **Partager ses valeurs** avec ses salariés.
- **Mettre en place une démarche de développement durable** très poussée pour être crédible sur le marché de la maison ossature bois.
- **S'entourer de salariés plus compétents que lui** pour améliorer son offre.



## DÉVELOPPEMENT DURABLE Un investissement exemplaire

Pour être crédible sur le créneau de la maison ossature bois mais également en accord avec ses convictions, Frédéric Boissière est extrêmement engagé en matière de développement durable. « *Nous utilisons des matériaux naturels en circuits courts. Tous nos bois proviennent du grand Sud-Ouest, l'atelier est équipé de panneaux photovoltaïques, nos bureaux (90 m<sup>2</sup>) sont passifs, sans besoin de chauffage. Résultat : nous produisons plus d'énergie que nous en consommons.* » L'entreprise a ainsi obtenu la marque Envol (Engagement volontaire de l'entreprise pour l'environnement) en octobre 2013. Accordée pour cinq ans et contrôlée par Afnor Certification, c'est, pour l'artisan, « *une première étape vers la certification ISO 14001* ». Boissière & Fils est également la deuxième entreprise en France à avoir lancé l'analyse du cycle de vie (ACV) de son mur ossature bois. « *On part de l'exploitation forestière jusqu'au démantèlement de la maison et éventuellement au recyclage de celle-ci.* »

**Frédéric Boissière entouré de certains de ses salariés et apprentis, dont la moyenne d'âge est d'environ 30 ans.**



- **Création :** 1982
- **Effectif :** 22 salariés
- **Chiffre d'affaires :** 2,12 M€ (2013)
- **Marché :** 60 % en aménagement bois (charpente et maison à ossature bois), 40 % en menuiserie pure.

moins en moins présent sur les chantiers, il ressent qu'un fossé se creuse entre lui et ses salariés. Il fait donc appel à un consultant extérieur. S'en suit la mise en place de nombreux avantages sociaux comme les chèques vacances, la prime de déplacement, le panier-repas sur les chantiers... Afin de trouver un moyen de consacrer une journée par semaine à l'administratif et au commercial sans perdre le contact du terrain, il décide d'instaurer la semaine de 4 jours pour l'équipe de chantier. « *Ils travaillent désormais du lundi au jeudi soir.* » Les conséquences ne se font pas attendre. « *Cela a un effet bénéfique sur les salariés. Ils ont du temps pour eux. Le lundi, ils sont motivés d'avoir passé trois jours en famille. Au niveau de la rentabilité, je suis clairement gagnant.* » Avec une journée de chantier passée à 8 h 45, il constate que moins de temps est perdu sur la route, mais pas seulement. « *Nous prenons les repas sur le chantier, nous faisons de grosses journées, nous gagnons aussi du temps sur la mise en place du chantier.* » De plus, cela lui permet une flexibilité supplémentaire : « *En cas de surcroît d'activité, je trouve quelques volontaires pour travailler un vendredi, c'est très utile.* »

### Donnant-donnant

Soucieux des conditions de travail, Frédéric Boissière organise des journées de formation à la sécurité depuis trois ans avec l'OPPBTP (Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des tra-

vaux publics). « *Nous avons également investi dans du matériel pour améliorer le confort de travail.* » S'il fait tous ces efforts, c'est qu'il sait que dans son secteur, les bons salariés sont recherchés. « *Il faut être reconnaissant, l'entreprise doit être au service de l'ensemble des collaborateurs. C'est du donnant-donnant : quand c'est compris de tout le monde, cela fonctionne !* » Pour impliquer son personnel, Frédéric Boissière organise tous les trimestres une réunion avec un point sur le carnet de commandes, l'activité... « *Cela les motive, c'est indispensable pour faire avancer l'entreprise.* » Et le moins que l'on puisse dire, c'est que Boissière & Fils avance ! L'entreprise a en

effet vu son chiffre d'affaires progresser de 15 % en 2013.

Il y a quatre ans, pour maîtriser toute la chaîne de production, Frédéric Boissière a choisi de créer son propre bureau d'études et, naturellement, d'embaucher un apprenti ingénieur en structure bois. « *J'ai souhaité m'entourer de personnes plus compétentes que moi pour évoluer, améliorer la partie technique et trouver de nouveaux marchés. Au départ, c'était moi qui faisais les études de structure.* » Pour booster le marché des professionnels, l'artisan souhaite à présent doubler la surface de ses ateliers pour produire plus de maisons en kit.

Barbara Colas

**Une maison à ossature bois construite par Boissière & Fils, qui réalise 60 % de son CA en aménagement bois.**





Artisan coiffeur passionné, Jean-Marie Contreras dirige « Le Salon By Jean-Marie Contreras », à Arras. Il a également créé un centre de formation à son nom et a rejoint le réseau de la Clinique du Cheveu. Il emploie une trentaine de salariés.

## JEAN-MARIE CONTRERAS

# Coiffeur à l'avant-garde

**L**a coiffure, c'est pour lui plus que la coupe ou la coloration. Jean-Marie Contreras a fait de son nom une marque et une véritable entreprise. Formé en 1982 par un coiffeur habitué des concours, il se lance très vite dans les championnats, gravit les échelons et devient ambassadeur de la coiffure française. En 1988, il monte son premier salon à Douai. « *J'avais envie d'évoluer, de tester, d'innover. Je suis quelqu'un d'avant-gardiste, j'avais ce besoin de créer ma propre marque.* » Plus que cela, il veut faire profiter son entourage de son succès et n'hésite pas à propulser les personnes qui sont prêtes à se lancer avec lui : « *j'ai une vraie équipe autour de moi, je ne suis jamais seul* ». En 2009, il installe Le Salon By Jean-Marie Contreras à Arras, sa région d'origine à laquelle il est très attaché. « *Il n'y a pas qu'à Paris que l'on trouve de bons salons, que l'on peut aussi faire des choses géniales en province. Il faut juste s'en donner les moyens* », lance le chef d'entreprise.

### Le paraître... et l'être

Diplômé de morphopsychologie, Jean-Marie Contreras a développé son

concept et sa propre méthode, qu'il enseigne depuis 2003 dans son centre de formation, à Douai. Cette activité représente 55 à 60 % de son chiffre d'affaires aujourd'hui. Le but n'est plus seulement d'accorder une coupe à un visage, mais aussi de prendre en compte la personnalité, les forces et faiblesses psychologiques. « *On aide tout type de personnes. Cela va des gens un peu perdus, qui se cherchent, aux personnes qui veulent se réintégrer professionnellement après une longue période de chômage par exemple. Pour cela, je m'entoure d'une équipe esthétique mais aussi de boutiques de vêtements. On aide les clients à trouver leur identité et à l'exprimer dans leur attitude générale.* » En 2011, le coiffeur intègre le réseau de La Clinique du Cheveu, et ouvre un établissement à Arras, géré par son épouse. L'idée est de soigner le cheveu, de l'analyser. S'y succèdent des personnes aux cuirs chevelus sensibilisés (pellicules, psoriasis, calvitie...) mais aussi des malades ayant subi des traitements lourds. Cette diversification génère déjà 30 % du CA de l'entrepreneur, qui note que le chemin de la création d'entreprise est de plus en plus pavé d'obstacles.

### Changer l'ambiance des salons

« *Il y a vingt ans, c'était beaucoup plus simple de créer son affaire. Aujourd'hui, la partie administrative a de quoi rendre fou !* » Il s'est notamment entouré de l'association Arras Initiatives, de la chambre de métiers et de l'artisanat : « *j'y ai trouvé des conseillers qui m'ont beaucoup aidé et sans qui j'aurais eu du mal à me développer ces dernières années. Maintenant, j'essaye à mon tour d'aider les jeunes qui souhaitent se lancer, je sais combien cela peut être compliqué parfois !* ». Toujours en ébullition, Jean-Marie Contreras déborde de nouveaux projets. « *Ma prochaine ambition est de développer une nouvelle technique pour rendre la coiffure plus rapide, sans négliger la qualité ni la satisfaction du client. J'aimerais aussi changer l'ambiance des salons en y organisant des soirées, avec de la musique, une déco différente, plus branchée. 22 % des jeunes filles attendent autre chose du coiffeur. Mon but, c'est de les combler.* »

Audrey Arnon

**CONTACT :**  
www.lesalon-contreras.fr

# Dossier



## Une loi pour les artisans

**L**e projet de la loi Artisanat, commerce et très petites entreprises qui vient d'être voté répond à certaines attentes des artisans, notamment sur la reconnaissance de leur statut, les liens avec les CMA, les règles d'urbanisme commercial, mais aussi l'unification des statuts de l'entreprise individuelle. Les réactions du terrain.

Dossier réalisé par Sophie de Courtivron

LOI ARTISANAT, COMMERCE ET TRÈS PETITES ENTREPRISES

## Ce qui va changer pour les artisans

Le vote définitif du projet de loi Artisanat, commerce et très petites entreprises a eu lieu les 26 mai et 5 juin derniers. Il a été marqué par un consensus tout au long de son parcours. Focus sur certaines dispositions impactant les artisans, et témoignages des principaux intéressés.

**D**e qui parle-t-on ? Des artisans. Et justement, ceux-ci vont être mieux « identifiés », ce qui implique une reconnaissance et une transparence renforcées vis-à-vis des consommateurs.

### Les qualifications professionnelles seront désormais contrôlées !

Pour exercer certains métiers (de l'alimentation et du bâtiment notamment, où la sécurité du consommateur peut être menacée), un artisan devra justifier d'un diplôme (titre ou qualification professionnelle de niveau 5 minimum, c'est-à-dire un CAP) ou de son expérience professionnelle (3 ans) lors de son inscription à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) ; la loi va confier désormais aux CMA l'obli-

### « Artisan » doit être synonyme de « compétent »

**Antony Hadjipanayotou, plombier-chauffagiste couvreur à la tête d'une entreprise de neuf personnes (Hauts-de-Seine)**

« Vous n'imaginez pas les dégâts faits chez nos clients par des gens, je n'ai pas dit « artisans », qui travaillent n'importe comment. J'ai perdu 30 % de mon chiffre d'affaires à cause d'eux... Que j'ai regagnés en refaisant correctement les travaux derrière eux. La qualité, c'est essentiel. Je ne travaille que par bouche-à-oreille depuis trente ans. »

gation de vérification de cette qualification. « Aujourd'hui, les CMA sont démunies en cas d'insistance d'une personne à vouloir s'immatriculer sans détenir de qualification, alors qu'en fait elle n'a pas le droit d'exercer ! Certes le contrôle peut se faire a posteriori par la police, mais à notre connaissance c'est extrêmement rare. Pouvoir refuser une immatriculation pour non-qualification est un vrai progrès », évoque Jean-Luc Herraiz, responsable du service de développement économique de la CMA des Bouches-du-Rhône. « Les

présidents de chambre auront un pouvoir élargi ; ils pourront aller chercher le bulletin 2 du casier judiciaire par exemple », ajoute Alain Berlioz-Curlet, président de la CRMA Rhône-Alpes. Côté mise en place dans les CMA, « ce sera très simple », assure François Moutot, directeur général de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA).

Les artisans qui exercent une activité pour laquelle une assurance est obligatoire devront la mentionner sur leurs factures ou devis.

Contraignant certes, mais protecteur pour le client. « Certains se croient bien assurés mais des compagnies font des contrats non conformes à la réglementation », précise Henry Brin, premier vice-président de la CMA du Gard et membre d'une commission « assurance ». « Si c'est obligatoire et qu'on oublie une mention, on est condamnable », pointe-t-il. L'identité artisanale est encore renforcée par le fait que les entreprises artisanales de plus de dix salariés, y compris celles qui font l'objet d'une cession ou d'une transmission, pourront rester immatriculées au registre des métiers (dans la limite d'un seuil qui sera fixé par décret).

### Le lien à la CMA renforcé

Les artisans ont à cœur de continuer à bénéficier de l'accompagnement de leurs chambres (formations,

### Des baux au détriment du locataire

**Joseph Brulé, administrateur de la CMA de Loire-Atlantique ; charcutier-traiteur en milieu rural (11 personnes).**

Membre d'une commission de conciliation en matière de baux commerciaux, Joseph Brulé, charcutier de Loire-Atlantique, a suivi pendant dix ans l'évolution de la rédaction de ceux-ci : « Tous travaux, quels qu'ils soient, doivent être faits par les locataires, et bien souvent les gros travaux d'entretien du bâtiment ! Dans la grande majorité des baux commerciaux, les impôts fonciers sont à la charge du locataire alors que normalement, c'est au propriétaire d'assumer. Les lois devraient rappeler les obligations du propriétaire. Les ambiguïtés sont le lit d'excès supportés par le locataire ».

« Pouvoir refuser une immatriculation pour non-qualification est un vrai progrès. » Jean-Luc Herraiz, responsable du service de développement économique de la CMA 13.



©DR



## « C'est une valeur ajoutée de rester à la CMA »

Michel Dumon, charpentier et président de la Capeb Gironde

« La transmission est quelque chose qui me passionne. L'artisan tient à son personnel. Et le jeune qui arrive avec des idées nouvelles est très important pour l'entreprise. Je sais ce que c'est de démarrer à zéro, se faire un réseau... ; c'est une valeur ajoutée de rester à la CMA. Dans les CCI, ce n'est pas la même mentalité. L'artisan passe du temps, et une palette de bois brut devient meuble : le marchand vendra sa couleur alors que le menuisier vendra ses tripes. »

conseils, accompagnements divers...). « Dans les métiers de l'alimentaire, quand on est moins de dix et que l'on a un magasin, on dépend des deux chambres. Ça fait trente-huit ans que je suis installé et je n'ai jamais vu la CCI. Elle s'occupe plutôt de la grande distribution, plus demandeuse. Et quand elle défend la grande distribution, elle lutte contre le petit commerce ! », s'exclame Joseph Brulé, charcutier, élu à la CMA de Loire-Atlantique. Un artisan, c'est avant tout une entreprise, et sa taille ne veut aujourd'hui plus rien dire. « Un homme seul est chef d'entreprise. À côté de cela, beaucoup d'entreprises se développent. La définition de l'artisanat est de transformer la matière. Nous avons 18 % d'entreprises artisanales de production (notamment dans le décolletage, spécialité de la vallée de l'Arve...) ; une entreprise artisanale industrielle, c'est possible ! », avance Alain Berlioz-Curlet, élargissant ainsi la notion d'artisanat, sans lui enlever son « esprit ». Un artisan peut donc exercer ailleurs qu'en centre-ville... Mais c'est important, afin de garder des artisans au cœur des villes, qu'ils soient aidés pour y rester.



« Les présidents de chambre auront un pouvoir élargi ; ils pourront aller chercher

le bulletin 2 du casier judiciaire par exemple », ajoute Alain Berlioz-Curlet, président de la CRMA Rhône-Alpes.

### En centre-ville, les commerces de proximité confortés

Autre pan de la nouvelle loi, les règles d'urbanisme commercial sont modifiées pour favoriser le maintien des commerces de proximité en centre-ville. La hausse des loyers sera par exemple limitée à 10 % par an en cas de déplafonnement (transformations, embellissements d'un quartier...) ; ceci évitera l'éviction de certains commerçants, notamment indépendants. « Un bail classique

c'est «3-6-9» et le déplafonnement intervient au renouvellement du bail. 30 % au bout de trois ans c'est beaucoup ; cette mesure ne limite réellement les choses que dans les cas où de grands groupes propriétaires proposent un renouvellement de bail à 300 %... », commente, mi-figue mi-raisin, Joseph Brulé. Le député Laurent Grandguillaume dit par ailleurs observer actuellement de belles augmentations... « L'embellissement du quartier n'a rien coûté au propriétaire et le locataire paye », poursuit Joseph Brulé. La loi va rééquilibrer leurs relations. Elle rendra ainsi obligatoire un état des lieux lors de la prise d'un local, et un inventaire précis des catégories de charges locatives (en clarifiant la répartition entre le bailleur et le commerçant) ; le locataire aura aussi un

droit de préférence en cas de vente. Entre autres mesures, le droit de préemption des communes sur les fonds de commerces est également modernisé ; et « d'autres auront les moyens que n'ont pas les communes, c'est un ballon d'oxygène dans ce dossier », continue Alain Berlioz-Curlet. En effet, les élus pourront ainsi déléguer le droit de préemption pour qu'un opérateur de type Société d'économie mixte ou une intercommunalité assure l'acquisition et la gestion des fonds acquis. À travers cet appui sur des acteurs mieux outillés ou cette mutualisation de ressources, l'intervention des communes est sécurisée.

Les décrets d'application de cette loi sont attendus avec intérêt par les professionnels.

Sophie de Courtivron

## Chronologie d'une loi examinée en procédure accélérée

- **21 août 2013** : présentation en Conseil des Ministres
- **18 février 2014** : adoption à une très large majorité à l'Assemblée nationale (323 suffrages favorables, 1 voix contre)
- **17 avril 2014** : adoption à l'unanimité des voix exprimées au Sénat
- **21 mai 2014** : accord de la Commission mixte paritaire (CMP)
- **26 mai 2014** : lecture des conclusions de la CMP à l'Assemblée nationale, puis vote
- **5 juin 2014** : lecture des conclusions de la CMP au Sénat, puis vote
- **Ensuite** : promulgation par le Président de la République ; entrée en vigueur après publication au *Journal officiel* ; décrets d'application permettant sa mise en œuvre

LOI ARTISANAT, COMMERCE ET TRÈS PETITES ENTREPRISES

## Unification des statuts juridiques à l'horizon...

Les propositions du député Laurent Grandguillaume, établies suite à sa mission d'expertise sur les entreprises individuelles, ont été intégrées à la loi Artisanat. Le point sur ce qui sera effectif au 1<sup>er</sup> janvier 2015.

« **L'**entrepreneur seul a le choix entre différentes structures juridiques : une EURL ou une SASU s'il envisage de s'associer ; une entreprise individuelle (EI) et ses variations que sont l'EIRL et l'auto-entrepreneur s'il ne le souhaite pas, pose Stéphanie Ménégakis Lacheré, juriste en droit des affaires et droit social. L'avantage de l'EI est la simplicité de sa constitution, celui de l'EIRL la protection du patrimoine, et le fait d'être auto-entrepreneur permet de compléter un revenu ou de tester une activité », résume-t-elle. « Certains de ces dispositifs ne sont pas intéressants pour l'entreprise individuelle ; le statut doit être cohérent avec la nature de l'entreprise, et non pas choisi pour des raisons fiscales », martèle François Moutot, directeur général de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA). « Ça fait trop de choix », renchérit Antony Hadjipanayotou, plombier-chauffagiste couvreur en entreprise individuelle. Sans compter la confusion entre « statut » et « régime »... Le projet de



« Le statut doit être cohérent avec la nature de l'entreprise, et non pas choisi pour des raisons fiscales. »  
François Moutot, directeur général de l'APCMA.

loi fait donc évoluer les obligations administratives des entrepreneurs dans le sens d'une plus grande simplicité. « Il y avait trois régimes micro-fiscal, micro-social des auto-entrepreneurs et réel. J'ai proposé de fusionner les deux premiers en instituant le régime unique de la micro-entreprise. Le régime réel reste en place », explique Laurent Grandguillaume.

### Une certaine équité

Une certaine équité est aussi visée. Si la question des franchises de TVA est, pour le député, indépendante des régimes – « ça ne bouge pas » –, les changements pour les auto-entrepreneurs ne sont pas anodins. Ils seront en effet soumis pour l'essentiel aux mêmes exigences réglementaires que les autres catégories d'entreprises : frais de chambre, obligation d'assurance, stage préalable à l'installation...

### ZOOM SUR UNE DEMANDE FORTE DU SECTEUR

#### La baisse du coût du travail en marche...

Dans sa déclaration de politique générale prononcée début avril devant l'Assemblée nationale, le Premier ministre Manuel Valls a apporté une réponse concrète à la campagne des « Sacrifiés » menée par l'UPA, qui dénonce l'accumulation de nouvelles charges fiscales et sociales. Artisans, commerçants et travailleurs indépendants vont en effet bénéficier d'une baisse de 60 % de la cotisation d'allocations familiales. Cette mesure vient enfin compenser le fait que les travailleurs indépendants ne bénéficient pas pour eux-mêmes du Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE). Elle montre aussi la voie d'une suppression générale de la cotisation d'allocations familiales. Parallèlement, l'UPA approuve la réduction de la cotisation d'allocations familiales versée par les entreprises pour leurs salariés à compter de 2016. Tout ceci contribuera à améliorer la trésorerie et l'investissement des entreprises de proximité, à les aider à retrouver le chemin de la croissance et de la création d'emplois.

Le député précise en outre qu'un décret va être publié suite à certaines dérives observées : « quand il n'y a pas de chiffre d'affaires, il n'y aura pas de droit à des indemnités journalières ». Deuxième axe de la loi, l'accès au régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) sera facilité : passage administratif simplifié de l'EI à l'EIRL, obligations de publication des comptes annuels de l'EIRL allégées, etc. « On va vers un statut unique de l'entreprise indi-

viduelle, synthétise Laurent Grandguillaume. Un groupe de travail se réunit toutes les semaines sur ce sujet, et un rapport sera remis fin juin ou début juillet. »

Sophie de Courtivron



« Quand il n'y a pas de chiffre d'affaires, il n'y aura pas de droit à des indemnités journalières. » Laurent Grandguillaume, député, à propos des dérives constatées avec le régime des auto-entrepreneurs

# Les journées essais 4 motion chez ESPACE UTILITAIRE 31



Les 22 et 23 mai 2014 ont eu lieu au château d'Auzielle les journées essais 4 Motion organisées par Espace Utilitaire 31, distributeur exclusif Volkswagen Utilitaires sur la Haute Garonne.

Encadrés par une équipe de pilotes professionnels, nos clients professionnels ont pu ainsi découvrir certains véhicules de notre gamme 4 Motion (4 roues motrices) comme : le CADDY, le TRANSPORTER, l'AMAROK et le CRAFTER.

Volkswagen Utilitaires appartenant au groupe Christian De Bussac Automobiles, les clients et prospects ont pu également découvrir deux autres marques du groupe : SKODA avec le YETI et l'OCTAVIA 4 x 4 et AUDI avec l'essai du Q3.

## Notre équipe dédiée aux ventes sociétés

(Olivier Barbreau et Julien Gontier chez Volkswagen Utilitaires, Florence Canellas chez SKODA et Philippe Blondeau chez Audi),  
vous accompagnent dans le choix de vos véhicules et de leur financement.

**ESPACE UTILITAIRE 31** (Volkswagen Utilitaire)  
3684, La Lauragaise 31670 Labège ☎ 05 67 22 25 00



**ESPACE AUTO 31** (SKODA)  
3684, La Lauragaise 31670 Labège ☎ 05 62 24 52 00



**STERLING AUTOMOBILES** (AUDI)  
Zac de la Masquère 31750 Escalquens ☎ 05 62 24 04 24



Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

## une mutuelle s'engage à vos côtés



### 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.

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

**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](http://www.previfrance.fr)

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



**Mutuelle  
PréviFrance**

# Apprentissage Haute-Garonne

JOB DATING DE L'APPRENTISSAGE

## 350 JEUNES AU RENDEZ-VOUS

La 2<sup>e</sup> édition du job dating de l'apprentissage s'est déroulée à la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, le 4 juin 2014.



350 jeunes sont venus participer au JOB dating de l'apprentissage organisé par la CMA 31

**A** lors qu'il n'est pas toujours chose aisée pour un jeune de trouver un contrat d'apprentissage, cette manifestation a pour vocation de mettre en relation les jeunes candidats apprentis avec les chefs d'entreprise qui recrutent.

Grand succès cette année aussi pour une journée organisée en 2 temps forts :

### 350 jeunes reçus le matin

La matinée était dédiée aux conseils et informations sur l'apprentissage en présence de nombreux partenaires (7 CFA, le Centre régional d'information jeunesse, la Région Midi-Pyrénées, les Missions locales, la CCI de Toulouse, Pôle Emploi, l'AFDET). Les jeunes étaient orientés sur un parcours personnalisé et s'inscrivaient pour le job dating de l'après-midi. Les partenaires ont salué la « très bonne organisation »\*.

### 30 accompagnants informés

Deux ateliers spécifiques permettaient de compléter ces parcours : les parents accompagnants ont bénéficié d'un temps d'échanges animé par un conseiller en présence d'un artisan. Comment marche l'apprentissage, le partage entre l'entreprise et l'école, les salaires et la réglementation du travail, autant de questions qui ont été abordées.

### 70 jeunes ont suivi l'atelier TRE

3 ateliers de rédaction de Curriculum vitae et lettre de motivation co-animé par des conseillers missions locales et pôle emploi ont permis à un grand nombre de jeunes de parfaire leur outil de présentation pour leur entretien.

### 30 recruteurs ont reçu en moyenne 5 candidats

L'après-midi fut consacrée à la rencontre

avec les chefs d'entreprise. 30 entreprises ont répondu présentes à notre invitation dans les secteurs diversifiés de l'artisanat. Plus de 180 jeunes sont venus rencontrer les employeurs après avoir bénéficié pendant une vingtaine de minutes d'un atelier de coaching en vue de les préparer pour ces entretiens rapides de 8 à 10 minutes. Les recruteurs sont « prêts à revenir pour une prochaine édition »\*.

*\*Questionnaire aux partenaires et aux entreprises*

### Vous n'étiez pas parmi ces recruteurs ? Il est encore temps !

Notre équipe du Centre d'Aide à la Décision vous propose tout au long de l'année des profils de candidats à la recherche d'un contrat d'apprentissage.

#### CONTACT CMA 31 :

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



Les jeunes ont pu trouver conseil et information auprès des partenaires associés à la manifestation.



Divers ateliers complétaient les parcours personnalisés des participants.



180 jeunes ont rencontré les chefs d'entreprise lors des entretiens de l'après-midi.

## EXCLUSIVITÉ

## Les nouveautés de la rentrée

Le nouveau catalogue paraîtra dans les entreprises début septembre !  
N'hésitez pas à nous contacter pour vous informer et pour vous inscrire !

### Simplifier son quotidien grâce aux nouvelles technologies

IPAD trucs et astuces pour être plus productif : le 24/11 à Toulouse

### Protéger son entreprise

Maîtriser les contrats de sous-traitance : le 7/11 à Toulouse

Le bail commercial, éviter les litiges : le 8/12 à Toulouse

### Parcours jeunes entreprises

Pérenniser son entreprise en se formant. Pour vous, chefs d'entreprise, qui venez de vous installer, un parcours spécial

**Se former, c'est saisir votre chance pour réussir !**

jeunes entreprises vous est proposé !

Son objectif : Franchir avec succès le cap des 2 premières années d'existence.

Ce parcours aménagé sur 5 thématiques vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires au pilotage de votre activité grâce à la connaissance et la mise en pratique d'outils de gestion simples et efficaces.

■ Comprendre la gestion et générer des



bénéfices : les 18 et 19 septembre à Toulouse

■ Réaliser un devis vendeur : les 29 et 30 septembre à Toulouse

■ Réussir sa prospection commerciale : les 29 et 30 septembre à Toulouse

■ Transformer son devis en commande : le 16 octobre à Nailloux et le 17 octobre à Toulouse

■ S'organiser grâce à l'outil informatique : les 20 et 21 octobre à Toulouse

### POUR TOUTE INFORMATION ET/OU INSCRIPTION, L'ÉQUIPE FORMATION EST À VOTRE ÉCOUTE :

- Marie Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91
- Frédérique Ciecka au 05 61 10 47 28
- Claudy Rivière au 05 61 10 71 28
- Emmanuelle Raynaud au 05 61 10 47 73
- Rose Marie Ottavi au 05 61 10 47 40

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



Innovation that excites

### NISSAN NV200 NV200 Fourgon 4 portes dCi 90 ch Optima

- 4,2m<sup>3</sup> de volume utile
- Climatisation & Radio CD MP3 & Bluetooth
- Régulateur - limiteur de vitesse

À PARTIR DE

**11 990 € HT<sup>(1)</sup>**

### NISSAN PRIMASTAR Primastar Fourgon L1H1 2t7 2.0 dCi 90 ch

- 5 à 8,4m<sup>3</sup> de volume utile
- Climatisation & Radio CD MP3 & Bluetooth
- Régulateur - limiteur de vitesse

À PARTIR DE

**14 990 € HT<sup>(2)</sup>**

### NISSAN NV400 NV400 Fourgon L1H1 3t3 2.3 dCi 100 ch Acenta + Pack Luxe

- 8 à 17m<sup>3</sup> de volume utile
- Climatisation & Radio CD MP3 & Bluetooth
- Régulateur - limiteur de vitesse

À PARTIR DE

**17 990 € HT<sup>(3)</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) Prix au 1<sup>er</sup> Mai 2014 du Nissan NV200 Fourgon 4 portes dCi 90 Optima après déduction de 5 810 € HT de remise. **Modèle présenté** : NV200 Fourgon 4 portes dCi 90 Business avec peinture métallisée : **13 340 € HT** (après déduction de 5 810 € HT de remise). (2) Prix au 1<sup>er</sup> Mai 2014 du Nissan Primastar Fourgon L1H1 2t7 2.0 dCi 90 Optima après déduction de 8 150 € HT de remise. **Modèle présenté** : Primastar Fourgon L1H1 2t7 2.0 dCi 90 Nisa avec Peinture métallisée : **14 840 € HT** (après déduction de 6 990 € HT de remise). (3) Prix au 1<sup>er</sup> Mai 2014 du Nissan NV400 Fourgon L1H1 3t3 2.3 dCi 100 Acenta + Pack Luxe après déduction de 8 960 € HT de remise. **Modèle présenté** : NV400 Fourgon L1H1 3t3 2.3 dCi 100 Acenta + Pack Luxe avec Peinture métallisée : **18 420 € HT** (après déduction de 8 960 € HT de remise). Offres non cumulables. **réservées aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux)**, valables pour toute commande d'un NV200 Fourgon en finition Optima neuf, d'un Primastar Fourgon en finition Optima neuf ou d'un NV400 Fourgon en finition Acenta avec Pack Luxe neuf du 1<sup>er</sup> Mai au 31 Juillet 2014 immatriculé avant le 31 Août 2014 chez les concessionnaires Nissan participants (dans la limite des stocks disponibles). (4) Limitées à 100 000 km. 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 - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

ENSEMBLE MOBILISONS-NOUS POUR L'APPRENTISSAGE

## RECRUTEZ DÈS MAINTENANT

Comme le souligne régulièrement le président Louis Bernier : « L'apprentissage est un pari sur la jeunesse !... Aidons les jeunes à découvrir les richesses de nos métiers... Formons-les à nos métiers qui bougent, qui progressent, qui nous demandent sans cesse de nous surpasser, d'anticiper l'avenir... N'hésitons pas à intégrer de nouvelles compétences, du CAP au diplôme d'ingénieur, pour assurer la relève ! »

**Alors, mobilisons-nous tous ensemble !** Pour cela, j'ai souhaité mettre en œuvre un dispositif complet à la CMA de la Haute-Garonne :

■ Nos conseillères développeurs de l'apprentissage viennent vous rencontrer en

### Économisez votre temps Sécurisez vos démarches Profitez de notre expertise

entreprise et vous apportent les informations sur les dispositifs et prennent en charge toutes vos démarches :

- elles précisent avec vous votre offre d'apprentissage,
- elles vous mettent en relation avec des candidats à l'apprentissage,
- elles vous présentent l'opportunité et le bénéfice de suivre une formation de tuteurs.

Nos conseillères assurent le relais et déclenchent l'élaboration des formalités liées à l'apprentissage.

■ Le pôle apprentissage vous assiste ensuite en examinant avec vous la désignation du maître d'apprentissage et de son habilitation à former, rédige pour votre compte le contrat d'apprentissage et assure le lien avec les partenaires intéressés.

■ Tout au long du contrat d'apprentissage nos services sont à vos côtés pour vous informer sur l'évolution de la législation et procéder aux modifications éventuelles du contrat de travail.

### UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE :

Géraldine Zénot : 05 61 10 71 26

Christine de Woillemont : 05 61 10 47 64

Muriel Granone : 05 61 10 47 95

cad@cm-toulouse.fr

## « Les Artimobiles »

# Une façon innovante et ludique de découvrir les métiers de l'artisanat

Les 22 et 23 avril, l'artisanat est parti à la rencontre des collégiens de Haute-Garonne pour faire découvrir ses métiers. Six véhicules customisés et équipés d'informatique se sont installés dans les cours d'honneur des collèges de Toulouse, Balma et Colomiers.

Cette opération du FNCPA a été relayée en Haute-Garonne par la Chambre de métiers et de l'artisanat en partenariat avec l'Éducation nationale. Nous remercions respectivement Messieurs Junca, Zaim, Pujo et M<sup>me</sup> Auriol, les principaux des collèges Badiou (Toulouse), Lalande (Toulouse), de Balma, de Colomiers, qui ont accepté d'accueillir cette manifestation au sein de leur établissement. Cette rencontre a permis à 700 collégiens de 30 classes de 4<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> de découvrir nos métiers.

Une session découverte d'1 heure 30 pour chaque classe répartie en 3 temps forts :

■ Le premier temps, animé en classe par un professionnel de la formation de la Chambre de métiers, prend la forme d'une séance d'information sur l'artisanat, les filières, les métiers, les Artimobiles et leurs équipements informatiques.

■ Dans un deuxième temps, les collégiens



Les Artimobiles 2014, des véhicules customisés et équipés d'informatique pour présenter les métiers de l'artisanat.

sont allés découvrir les différents métiers à l'aide d'un quiz et d'une application ludique installés sur des tablettes positionnées derrière chaque véhicule.

Le collégien navigue parmi les métiers selon son centre d'intérêt, une information complète du métier lui est alors délivrée grâce à un reportage vidéo et la fiche de ce métier.

■ Ensuite les jeunes sont retournés en classe pour un temps d'échanges avec des artisans. Des artisans venus témoigner de



Des artisans sont venus témoigner de leurs parcours et de leurs expériences afin de susciter des vocations chez les jeunes collégiens.

leurs parcours et de leurs expériences afin de susciter des vocations...

Cinq artisans qui ont donné de leur temps pour transmettre la passion de leur métier à des jeunes qui ont parfois du mal à s'orienter.

\* Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat

### CONTACT CMA 31 :

Christine de Woillemont

au 05 61 10 47 64

ou cad@cm-toulouse.fr

## Dessin assisté par ordinateur

# La salle informatique du pôle automobile fait **peau neuve**

C'est à la rentrée 2007 que les traditionnelles tables à dessin ont fait place à un équipement plus moderne : le DAO ou dessin assisté par ordinateur.

Cette discipline évoluant très rapidement, l'École Supérieure des Métiers doit rester performante en équipant régulièrement les ateliers avec du matériel à la pointe de la technologie. C'est pourquoi au printemps 2014, douze nouveaux postes ont remplacé les précédents devenus obsolètes. Ces postes sont équipés de la version la plus récente de Solid Works, le logiciel de référence de dessin de construction mécanique.



### CONTACT ESM :

Tél. : 05 62 11 60 60 ou [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr)

Retrouvez toutes les filières de formation de l'ESM sur [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr) rubrique École Supérieure des Métiers / Formations

### UN BIEN BEL EXPLOIT POUR LES SPORTIFS DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS !



C'est sous un soleil radieux que l'équipe de rugby de l'ESM accompagnée de son coach Mme Berdiel a participé les 15 et 16 mai dernier à un tournoi inter CFA à Cahors. Pour cette première édition nationale des moins de 18 ans, les apprentis ont ramené une 1<sup>re</sup> place ! L'École Supérieure des Métiers est Championne de France et fait la fierté de l'ensemble des apprentis et du personnel. Félicitations à nos joueurs : Argouze Benoit, Bastide Valério, Camusso Steven, Da Silva Tino, De Beukelaer Romain, Latapie Florent, Commenge Pierre, Moreno Corentin, Parat Lilian, Recollon Thomas, Roux Julien.

**HONDA**  
Entreprises  
Une différence de marque

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



PASCAL PAPÉ  
INTERNATIONAL DE RUGBY

NOUVELLE CIVIC  
1.6 i-DTEC 120 CH BUSINESS

À PARTIR DE **376 €**/MOIS<sup>(1)</sup>  
ENTRETIEN ET PERTE FINANCIÈRE INCLUS

- NOUVELLE MOTORISATION 1.6 i-DTEC 120 ch - 200 € DE BONUS ÉCOLOGIQUE
- CONSOMMATION MIXTE À PARTIR DE 3,6 L/100 KM • ÉMISSIONS DE CO<sub>2</sub> À PARTIR DE 94 G/KM
- TVS ANNUELLE À PARTIR DE 376 €
- SYSTÈME DE NAVIGATION • SYSTÈME DE TÉLÉPHONIE MAINS LIBRES BLUETOOTH®
- RÉGULATEUR DE VITESSE

(1) Exemple de location : 376 € TTC pour une Civic 1.6 i-DTEC Business en Location Longue Durée, pour une durée de 48 mois et 70 000 km. Ce loyer comprend la mise à disposition du véhicule neuf, l'option peinture métallisée, l'entretien, les réparations mécaniques du véhicule ainsi que l'assistance 24h/24 et la garantie perte financière. Offre réservée aux sociétés valable jusqu'au 30/09/2014. Sauf variation de la fiscalité et du tarif constructeur et sous réserve d'acceptation du dossier auprès de Leaseplan France SAS locataire gérant du fond de commerce de la société Loc-Action, SAS au capital de 14 040 000 € - 274 avenue Napoléon Bonaparte, 92562 Rueil Malmaison Cedex - RCS Nanterre B 313 606 477. Prix catalogue du modèle présenté Civic 2.2 i-DTEC Exclusive : 24 450 €, avec option jantes alliage 18" Krypton (1 350 €) et peinture métallisée (560 €). Consommation mixte : 4,4/100km. Émissions de CO<sub>2</sub> : 115 g/km. [www.honda.fr](http://www.honda.fr)

NOUVELLE  
**CIVIC**



HONDA LABEGE AUTO SPORT  
2 rue Max Planck B.P. 98331  
31683 LABEGE CEDEX  
Tél. : 05.62.88.45.45  
[www.honda-toulouse.com](http://www.honda-toulouse.com)

## LES APPRENTIS DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS SUR LES PLUS HAUTES MARCHES DU PODIUM

Encore une année riche en médailles pour les apprentis de l'ESM : Olympiades des Métiers, Meilleurs Apprentis de France, Grands Prix de l'Apprentissage... les jeunes professionnels ont encore une fois brillé par leur talent et leur sérieux lors des diverses épreuves récompensant leur savoir-faire professionnel.



### Grands prix de l'apprentissage

- Romain Mascard  
2<sup>e</sup> année CAP Carrosserie
- Christel Hannot  
2<sup>e</sup> année BTMS Prothèse Dentaire

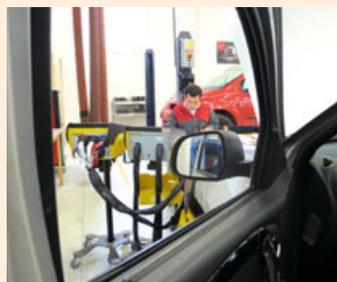
Christel Hannot lors de la remise des diplômes en prothèse dentaire 2012.

### Un des meilleurs apprentis de France Automobile / Carrosserie

- Florent Garcia Terminale Bac Pro Auto : médaille OR aux sélections départementales et régionales, sélectionné pour les épreuves nationales.
- Tino Da Silva 2<sup>e</sup> année Carrosserie : médaille OR aux sélections départementales et régionales, sélectionné pour les épreuves nationales.

### Olympiades des métiers

- Florent Garcia Terminale BAC PRO Auto : médaille OR aux sélections régionales, sélectionné pour les épreuves nationales.
- Jonathan De Jesus 1<sup>re</sup> année CAP peinture en carrosserie : 3<sup>e</sup> aux sélections régionales.
- Alexandre Maunoury 1<sup>re</sup> année CAP peinture en carrosserie : 2<sup>e</sup> aux sélections régionales.



Olympiades des Métiers : Florent Garcia Médaille d'Or aux sélections régionales.



Olympiades des Métiers : les candidats entourés des membres du jury pôle mécanique et de M<sup>me</sup> Fant-Roux, directrice de l'ESM.



Épreuves régionales du concours MAF carrosserie lors de la Journée portes ouvertes de l'ESM en mars.

### Meilleur apprenti de France pâtisserie

- Justine Andreoni Mention Complémentaire : 4<sup>e</sup> place aux épreuves nationales qui se sont déroulées à Paris.



Le blé en herbe : Florian Labita et Damien Valentie entourent leur enseignant Gérard Livigni.

### Concours « Le Ble en Herbe »

- Florian Labita et Damien Valentie BP boulanger : 1<sup>re</sup> place au concours disputé par équipe « le blé en herbe » lors du salon SMAHRT.

### Meilleur apprenti de France Boucherie

- Maxime Viaud CAP boucherie : 1<sup>re</sup> place aux sélections départementales, 1<sup>re</sup> place aux sélections régionales et 4<sup>e</sup> place aux sélections nationales.

Le CFA Régional du BTP P.P. Riquet

## Le CFA de la Profession

Principal acteur de la formation professionnelle du secteur BTP dans la région Midi-Pyrénées, le CFA Régional du Bâtiment et des Travaux Publics Pierre Paul Riquet forme les salariés et futurs salariés du BTP depuis 1950. Il tient sa légitimité de son conseil d'administration qui représente toutes les tendances de la profession (FFB, CAPEB, SCOP, FRTP...).



**S**oucieux d'adapter en permanence son offre de formations aux besoins des entreprises et des salariés du secteur, le CFA propose une large palette de formations en alternance et en formation continue : 35 diplômes et titres professionnels du CAP au BTS, passant par le Brevet Professionnel et le Bac Pro dans 7 filières : Gros Œuvre, Finitions, Métaux, Électricité, Plomberie-Chauffage-Climatisation, Bois et Travaux Publics. Avec 2 sites, Toulouse, dédié aux métiers du Bâtiment, et Muret, consacré aux métiers des Travaux Publics, ce sont en tout 9 000 m<sup>2</sup> de locaux qui lui permettent d'accueillir jusqu'à 1 200 apprentis chaque année.

### Qualité, résultats et Professionnalisme

La qualité de ses formations, la modernité de ses installations, le professionnalisme de son équipe pédagogique expliquent les excellents taux de réussite aux examens des apprentis : 80% pour le CAP, 85% pour le BP et 100% pour le Bac Pro !

Ajoutons à cela que 76% des apprentis formés au CFA Régional du BTP en 2012 ont été embauchés à la fin de leur apprentissage.

### Un service conseil unique.

Depuis 2008, afin d'être au plus près des préoccupations des entreprises du BTP, le CFA s'est doté d'un service conseil. Il accompagne les entrepreneurs avant,

### Interview

## M Kopacki, Directeur du CFA Régional du BTP - Pierre Paul Riquet

#### Quelle est la situation du CFA aujourd'hui ?

Le contexte actuel est difficile car les entreprises doivent disposer d'un volume d'activité suffisant pour former un jeune et ce n'est pas toujours le cas contrairement à la période 2004-2008. Nous attendons avec impatience la reprise de l'activité car notre santé financière est intimement liée à celle des entreprises. Ceci dit, nous avons réussi à équilibrer notre budget grâce à de nombreuses actions de formation continue.

#### Quel est votre principal atout ?

Notre force vient de notre équipe de formateurs. Tous issus de la profession (ancien artisan, conducteur de travaux etc.) ils sont en parfaite osmose avec les exigences des évolutions du BTP. Nous avons ainsi par exemple introduit dans toutes les formations des modules complémentaires liés à la RT\* 2012.

#### Comment voyez-vous l'avenir du CFA ?

Malgré la crise, je suis assez optimiste car l'apprentissage à une marge de développement énorme, si je m'en réfère à nos voisins allemands, qui forment chaque année 1,6 million d'apprentis contre 420 000 chez nous. Qui a raison ? De plus, il reste le meilleur moyen de disposer d'un personnel qualifié et expérimenté dans nos entreprises. Encore faut-il que nos politiques en soient convaincus au-delà du simple discours de principe.

\*Réglementation thermique

pendant et après le contrat d'apprentissage et notamment dans le recueil de leurs besoins et le recrutement d'apprentis. Il propose aux apprentis, l'aide au choix d'une profession, l'accompagnement à la recherche d'une entreprise, l'individualisation des parcours, l'aide à la poursuite de formation. Ce sont autant de services qui le rendent unique dans son genre ! La dernière nouveauté : l'ouverture d'une

section BTS Électrotechnique en apprentissage pour la rentrée 2014-2015.

#### CONTACT CANDIDATS :

M<sup>me</sup> Vieu au 05 62 87 77 25  
severine.vieu@cca-btp.fr

#### CONTACT ENTREPRISES :

M<sup>me</sup> Vera au 05 62 87 77 27 - 06 70 04 63 18  
rosana.vera@cca-btp.fr

## LA CMA DANS LES TERRITOIRES

# LA PROXIMITÉ : NOTRE PRIORITÉ

Décentralisation, métropolisation, ruralité. Dans ce contexte de mutation, le lien entreprises/territoires reste primordial et la CMA 31 entend bien le garder vivace en développant l'action de ses différents services.

### La CMA multiplie les initiatives terrain

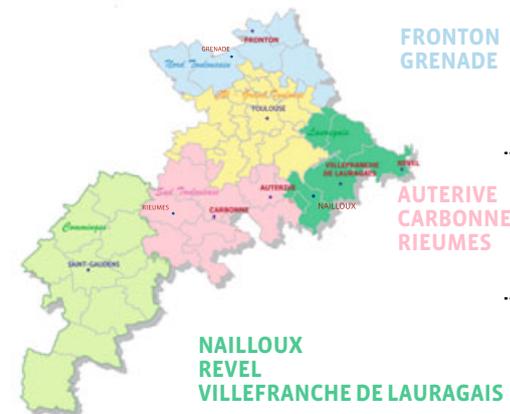
« En tant que Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne, nous ne pouvons pas servir uniquement la métropole régionale », déclare d'emblée Louis Besnier, président de la CMA 31. Et de rappeler que le renforcement de la présence sur les territoires figure au nombre des axes stratégiques définis par les élus de l'artisanat haut-garonnais. Cette action prend plusieurs visages car chacun des services de la CMA 31 répond en fonction de sa spécificité aux besoins des entreprises. Des permanences, des soirées du Club entrepreneurs, des formations... se sont mises en place dans les territoires.

De plus en plus de conseillers prennent la route pour rencontrer directement les artisans au sein de leur établissement. « Ne pas demander aux artisans de faire le déplacement à Toulouse s'inscrit clairement dans l'axe que je souhaite développer. Nous renforçons même notre présence sur le terrain en construisant une nouvelle antenne de la CMA 31 à Saint-Gaudens. Les intempéries de 2013 et le soutien que nous avons pu apporter aux artisans sinistrés ont fini de nous convaincre à investir au plus près des artisans », ajoute Louis Besnier.

### Développer l'attractivité des territoires

Le service économique de la CMA 31 a mis en place une stratégie de proximité incarnée par la mobilité de ses quatre conseillers terrain. Avec chacun un territoire attribué, ils sont les interlocuteurs privilégiés des artisans. La CMA 31 assure par ailleurs un rôle de conseil non négligeable. « D'une part, la CMA 31 accompagne les artisans dans leur projet de création et de développement en assurant souvent un rôle pilote dans le processus. D'autre part, elle favorise l'émergence d'actions destinées à dynamiser l'artisanat et le commerce local, pour ensuite participer à leur mise en œuvre. Des actions qui s'inscrivent dans le cadre des dispositifs OMPCA (Opération de Modernisation Pour le Commerce et

### Permanences : la CMA toujours plus proche des artisans



#### CONTACT :

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

#### CONTACT :

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

#### CONTACT :

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

l'Artisanat) et Fisac (Fonds d'Intervention et de Sauvegarde de l'Artisanat et du Commerce).

### Cession - Transmission : informer et respecter la confidentialité

En matière d'accompagnement des entreprises pour la cession-transmission, la CMA 31 dispose de trois conseillers spécialisés qui interviennent sur les territoires. Outre un rôle de conseil, la CMA 31 assure une diffusion des annonces à travers un portail internet ([www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)) mais également des opérations collectives dans le cadre des opérations menées avec les structures locales, notamment les Maisons Communes Emploi Formation. Lors de ces journées sont rassemblés sur un même lieu les professionnels de la transmission d'entreprise : expert-comptable, avocats, banquiers et conseillers transmission de la CMA 31. « Ainsi l'artisan peut prendre conseil en toute confidentialité pour son projet personnel auprès des intervenants réunis à proximité de son entreprise », explique Louis Besnier.

### Conseils juridiques : diffuser une information ciblée

La présence délocalisée du service économique se traduit par l'organisation de permanences dans le Pays du Sud Toulousain (Carbonne et Auterive), du Pays Tolosain (Grenade et Fronton) et du Pays Lauragais

(Nailloux, Villefranche de Lauragais et Revel). 245 artisans ont mobilisé nos permanences durant l'année 2013.

### Aménagement du territoire : porter et relayer les impératifs des entreprises

« Notre action est différente de l'appui apporté par les autres services auprès des entreprises » explique Louis Besnier. « Nous participons aux réflexions relatives à l'aménagement du territoire ou à l'urbanisme engagées par les collectivités locales et autres personnes publiques. La CMA 31 a ainsi été associée à la définition des schémas de cohérence territoriale (SCOT) et des différents plans locaux d'urbanisme (PLU) ».

### La CMA 31 : un interlocuteur généraliste

« Dans ce contexte, notre rôle est de défendre de manière globale les intérêts des entreprises artisanales », explique Louis Besnier qui définit le rôle de la CMA 31 dans les plans locaux d'urbanisme (PLU) pour l'anticipation aux problèmes d'urbanisme tels que l'accessibilité et la desserte des zones d'activité, la proximité acceptable entre ces zones d'activités et les zones résidentielles, etc. « La CMA 31 a une vue d'ensemble sur ces questions, car elle regroupe des entreprises de toutes natures, commerce de proximité et atelier de fabrication », souligne Louis Besnier.



TOULOUSE 31

BANQUE ET ASSURANCES



## La question de bon sens ?

« Je suis seul à mon compte et mon activité est récente, donc si je m'arrête, tout s'arrête et je n'ai plus de rentrée d'argent ! Comment faire ? »

Philippe, 38 ans, artisan boulanger

En cas d'arrêt de travail, nous avons la solution qui vous permettra de compenser vos revenus : l'Assurance Garantie de Revenus. Et, comme vous êtes un jeune créateur d'entreprise, nous vous donnons un coup de pouce en vous faisant bénéficier d'une réduction tarifaire de 50% la première année. Nous avons également des solutions en matière de prévoyance au Crédit Agricole. Et bien sur, il s'agit de préparer ensemble une épargne de précaution pour faire face en cas de coup dur.

Au Crédit Agricole Toulouse 31, la prévoyance et l'épargne c'est notre métier.

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

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



Le Moulin des arts, un espace de promotion des métiers de la pierre et du marbre animé par François Xavier Poulaillon.

## ■ LE RENOUVEAU DE SAINT-BÉAT AUTOUR DES MÉTIERS DE LA PIERRE

La CMA de la Haute-Garonne partenaire de la commune

Saint-Béat panse ses plaies des suites des inondations de juin 2013, mais prépare aussi son avenir. Plusieurs projets devraient permettre ce renouveau :

- le futur tunnel qui dévi-  
ra les poids lourds et ren-  
dra le centre du village  
accessible,
- l'implantation de l'office  
de tourisme et d'une  
médiathèque,
- l'installation de com-  
merçants et artisans,
- la création d'un centre  
de développement des  
activités autour des  
métiers de la pierre et du  
marbre.

Ces projets, notamment ceux qui concernent direc-  
tement l'artisanat ont fait  
l'objet d'un échange entre  
la mairie de Saint-Béat et  
la CMA 31 lors de la récente  
visite du président Besnier  
au moulin des arts, lieu  
d'exposition et d'accueil  
de professionnelles des  
métiers de la pierre.

Un partenariat devrait se  
conclure entre la mairie et  
la CMA 31 pour accompa-  
gner ces projets. La CMA  
apportera son savoir-faire  
en matière d'ingénierie de  
formation et d'appui à  
l'installation d'artisans.

### CONTACT CMA :

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

## CLUB ENTREPRENEURS DANS LE LAURAGAIS ET À SAINT-GAUDENS

Les rencontres du Club Entrepreneurs sont organisées afin de favoriser l'échange entre les chefs d'entreprise d'un territoire tout en leur apportant des informations pratiques par des spécialistes. Si vous souhaitez dynamiser votre réseau professionnel et obtenir des conseils pour vous perfectionner dans votre métier de dirigeant, n'hésitez pas à consulter notre rubrique Club Entrepreneurs sur le site de la CMA 31 pour connaître les dates des prochaines rencontres.



Les participants au Club à Saint-Gaudens.

Club Entrepreneurs « Gérer sa trésorerie en temps de crise » le 31 mars à Nailloux.

Ces réunions thématiques sont le plus souvent succédées de formations afin de vous permettre d'approfondir les notions abordées par l'animateur. Ces formations sont également décentralisées sur les territoires.

Deux Clubs Entrepreneurs ont été organisés, au cours du premier semestre dans le Lauragais, le premier s'est tenu le 31 mars à Nailloux en partenariat avec la Communauté de communes Coloursud, et le second s'est déroulé le 19 mai à la Maison Commune Emploi Formation de Revel.

Lors de ces deux rencontres, l'intervention de Julien Dimur, consultant-formateur, a porté respectivement sur la gestion de la trésorerie et la prévention des impayés. Les dirigeants présents ont pu bénéficier d'informations pratiques pour la gestion quotidienne de leur entreprise : analyse de la rentabilité et anticipation de l'évolution de la trésorerie, optimiser le suivi des échéances et paiements clients, mise en place d'une relance client efficace...

Et plus récemment, le Club s'est réuni à Saint-Gaudens, au parc des expositions du Comminges. Une rencontre réussie avec une forte fréquentation et une animation de qualité autour du thème du développement

## Programme des formations décentralisées dans le Lauragais

- **Nailloux** (Salle de l'office du tourisme Village de marques)  
- « Transformer son devis en commande » le jeudi 16 octobre 2014  
- « Auto-entrepreneur: transformez votre activité en véritable entreprise ! » le lundi 17 novembre 2014

- **Revel** (Maison Commune Emploi Formation)  
- « Communiquer et renforcer ses atouts commerciaux » les lundis 17 et 24 novembre 2014

### CONTACT FORMATION CONTINUE :

- Emmanuelle Raynaud au 05 61 10 47 73 ou eraynaud@cm-toulouse.fr
- Marie-Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91 ou mlacassagne@cm-toulouse.fr

commercial de l'entreprise et de sa communication. Toutes ces réunions se sont clôturées par un temps d'échange entre les chefs d'entreprise autour d'un buffet.

### POUR PLUS D'INFORMATIONS :

- sur le Club, consultez le site Internet de la CMA : [www.cm-toulouse.fr/](http://www.cm-toulouse.fr/) Club Entrepreneurs
- Contact Club Entrepreneurs : Jean-Claude Ginières au 05 61 47 10 17 ou jcginieres@cm-toulouse.fr
- Contact Lauragais : Stéphanie Gagné au 05 61 10 47 92 ou sgaigne@cm-toulouse.fr

Construction de la nouvelle antenne de la CMA  
à Saint-Gaudens

## Communiquer sur un projet exemplaire



Newsletter N°1, que vous pouvez  
consulter sur le site internet de la CMA.

Visite de la classe de BTS du  
lycée Paul Mathou.

La construction de la nouvelle antenne a été retenue au niveau régional par l'ADEME et le Conseil régional comme « bâtiment économe de qualité environnementale en Midi-Pyrénées ». Avec ce projet exemplaire en matière d'économie d'énergie, de qualité thermique et phonique et de faible production de CO<sub>2</sub> grâce à l'utilisation de matériaux

locaux, la CMA a souhaité communiquer auprès des entreprises du bâtiment, des élus locaux et accueillir des classes d'élèves apprentis et étudiants. Cette volonté s'est concrétisée par la réalisation d'une newsletter et par la visite du chantier par une cinquantaine d'élèves préparant un CAP dans le bâtiment ou un BTS économie de la construction.

### SOUTIEN À 14 ARTISANS SINISTRÉS DES SUITES DES INONDATIONS



En sous-préfecture, le président  
Louis Besnier en compagnie de  
Jean-Louis Puysegur, de Carole Delga  
et de Bernard Bahut.

### Une aide apportée par l'association des maires de la Haute-Garonne avec le concours de la CMA.

La chambre de métiers a procédé à l'instruction de 14 dossiers pour les artisans sinistrés qui n'avait pu bénéficier d'une indemnité perte d'exploitation, car non couvert par leur assurance. Ainsi 14 artisans ont pu bénéficier d'une aide pouvant atteindre jusqu'à 5 000 €. Et c'est en sous-préfecture de Saint-Gaudens, en présence de Bernard Bahut, sous-préfet, de Carole Delga, députée\* et du président Besnier que Monsieur Jean-Louis Puysegur, président de l'AMF 31 a pu annoncer la bonne nouvelle aux bénéficiaires.

\* Ndlr : au moment de la manifestation

## ANTENNE DE SAINT-GAUDENS DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT OFFRE DE MISE EN VENTE DE LOCAUX

La CMA construit donc une nouvelle antenne à Saint-Gaudens. Aussi le site actuel est mis à la vente sur la base de l'estimation du service des domaines et sur les caractéristiques suivantes : « À Saint-Gaudens, dans une copropriété de deux étages située à proximité du centre-ville et d'un centre commercial et dans une rue agréable et calme, à vendre un ensemble immobilier de 125 m<sup>2</sup>, comprenant :

- en RDC, un local à usage bureau ou logement de 45m<sup>2</sup>, aménagé avec rampe d'accès handicapé avec deux places de parking.
- en 1<sup>er</sup> étage, un local à usage bureau ou logement de 40 m<sup>2</sup> avec deux places de parking.
- en 1<sup>er</sup> étage, un local à usage bureau ou



Les locaux mis en vente : Vue extérieure - rez-de-chaussée et premier étage

logement de 40 m<sup>2</sup> avec deux places de parking.

- et six places de parking situées dans une cour intérieure.

Chaque lot est autonome en chauffage. L'accès du local en rez-de-chaussée se fait par la rue et par les parties communes de l'immeuble. L'accès aux locaux du 1<sup>er</sup> étage se fait par l'escalier de l'immeuble. L'ensemble a été diagnostiqué en caté-

gorie thermique E - 381 KWhep/m<sup>2</sup>.an, comprenant chauffage au gaz et électricité courante.

Mise en vente de l'ensemble : 115 000 €

### CONTACT :

- Pour la visite des lieux, contactez Jean-François Agnes au 05 61 89 17 57 ou [jfagnes@cm-toulouse.fr](mailto:jfagnes@cm-toulouse.fr)
- Pour la proposition d'achat à formuler par écrit, contactez Caroline Maupin, [cmaupin@cm-toulouse.fr](mailto:cmaupin@cm-toulouse.fr)

L'INVITÉE DE LA RÉDACTION

## ENTRETIEN AVEC VALÉRIE RANDÉ, DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE DE MIDI-PYRÉNÉES INNOVATION



« Innover, ce n'est pas forcément révolutionner mais introduire un changement pour générer de la valeur ». Ce changement répond au besoin du marché et confère un avantage concurrentiel notable et durable à une entreprise sur un territoire défini.

### LMA : Pouvez-vous nous présenter Midi-Pyrénées Innovation ?

**Valérie Randé :** Midi-Pyrénées Innovation (MPI) est l'agence régionale de l'innovation, elle a pour but de susciter et d'accompagner l'innovation en Midi-Pyrénées. Elle s'adresse à toutes les entreprises. Financée par la Région Midi-Pyrénées, l'Etat et l'Europe, elle participe au développement économique du territoire, à sa compétitivité et à son rayonnement national et international. Pour cela, MPI impulse, fédère et coordonne l'innovation sur l'ensemble de la région en permettant une bonne synergie des acteurs régionaux œuvrant dans ce domaine. L'agence est présidée par Catherine Jeandel. L'équipe est composée de 27 personnes qui sont des experts mais qui travaillent en synergie. L'équipe de MPI propose une approche personnalisée et interfilière. Le but est de mettre en cohérence le projet de l'entreprise avec son potentiel et son environnement. Il y a autant de cas que de projet !

### LMA : Pour 2014, quelles sont les actions phares de MPI ?

**V. R. :** Dans le but de faciliter l'accès des entreprises à tout le potentiel d'accompagnement à leur disposition, nous avons mis en ligne le portail internet : [www.innoverenmidipyrenees.com](http://www.innoverenmidipyrenees.com). Cet outil permet au porteur de projet d'accéder à l'ensemble des compétences de la région par le biais d'un parcours personnalisé. La PTR-PTI est toujours d'actualité. C'est une subvention simple à mettre en œuvre pour valider et sécuriser le projet de l'entreprise. Elle permet de financer jusqu'à 80 % d'une prestation externe avec un maximum de 10 000 €. Cette aide est attribuée par BPi et la Région Midi-Pyrénées. Enfin, chaque année nous explorons un champ d'innovation à forte valeur ajoutée qui peut concerner plusieurs secteurs d'activité. La thématique retenue pour 2014 est « Sport & Innovation ». L'étude menée par MPI a permis d'identifier 220 entreprises dont les activités s'adressent de manière signi-

ficative au marché du sport. Selon les données issues des bilans publiés cela représente 1 160 emplois en région Midi-Pyrénées. Des réunions d'information sur cette thématique seront programmées tout au long de l'année.

### LMA : Quel conseil donneriez-vous à un porteur de projet innovant ?

**V. R. :** Mener à bien un projet innovant demande de l'énergie et des moyens. Beaucoup des porteurs de projets viennent vers nous une fois qu'ils ont déjà épuisé leurs ressources. Mais il est trop tard. Si j'ai un conseil à leur donner, c'est de parler le plus tôt possible de son projet à un accompagnateur pour éviter de perdre du temps et des moyens.

### CONTACT :

- MPI : [www.mp-i.fr](http://www.mp-i.fr)
- CMA 31 : Fanny Potagnik  
au 05 61 10 71 23  
ou [fpotagnik@cm-toulouse.fr](mailto:fpotagnik@cm-toulouse.fr)



## ■ Artisans, formez-vous aux Éco-énergies : un plus pour vos clients et votre entreprise

Les pouvoirs publics incitent de plus en plus les particuliers à réaliser des travaux d'économie d'énergie dans leur logement. Cela se traduit pour eux par des prêts aidés et des avantages fiscaux.

Pour prétendre à ces « coups de pouce » financiers, le particulier doit impérativement depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014 faire appel à un artisan « Reconnu garant de l'environnement (RGE) ».

Les acteurs locaux (Pays, Maison de l'habitat...), l'Ademe et la Région œuvrent à la sensibilisation des propriétaires pour l'amélioration de leur habitat en particulier sur les économies d'énergie. Permettre aux artisans locaux de pouvoir répondre à cette

demande en obtenant la reconnaissance RGE (certification Qualibat, Éco Artisan...) est à la fois une attente sur le plan local et une préoccupation de la CMA 31 et des organisations professionnelles du bâtiment.

C'est en ce sens que le Pays du Sud Toulousain, la CMA 31, le CTFPA et la Capeb 31 ont co-organisé une formation « FEEBAT », 1<sup>ère</sup> étape vers la labellisation RGE. Cette formation, de 2 modules de 2 jours, inclut des aspects généraux sur le fonctionnement thermique du bâtiment, l'évaluation des performances (aide de logiciels) mais aussi l'approche commerciale et l'argumentaire

des solutions d'économie d'énergie. 3 stages de 4 jours, accueillant 12 à 14 stagiaires se sont déroulés ce printemps, 2 à Carbonne-Lacaugne à la Maison de l'Artisanat et de l'Environnement et 1 à Auterive. Sur la même période, 2 formations ont également eu lieu à Grenade (en partenariat avec le Pays Tolosan) et à Saint Gaudens. Ces initiatives répondent également à une demande de services de proximité.

### CONTACT CMA 31 :

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

SEENRGY

## LA RÉGÉNÉRATION DES BATTERIES AU SERVICE DE L'ENVIRONNEMENT



Jean-François Oudol, dirigeant de l'entreprise Seenergy, s'est engagé dans une démarche environnementale : gestion des déchets, prévention et sécurité.



En plus de l'aspect environnemental et prévention des déchets, donner une seconde vie à une batterie se révèle plus économique que l'achat d'une batterie neuve.



Mise en place un système d'aspiration de l'air pour respecter la réglementation liée aux risques de l'activité.

### LMA : En quoi consiste votre activité ?

Jean-François Oudol : Nous effectuons de la régénération et de la vente de batteries, essentiellement professionnelles, mais aussi pour les particuliers. La régénération de batteries permet de leur donner une seconde vie à un coût 60 % moins cher que le prix d'une batterie neuve.

### LMA : Qui sont vos clients ?

JFO : Ce sont pour l'essentiel des PME qui possèdent des engins de levage par exemple, des agriculteurs, mais aussi des sociétés de location de matériels. Depuis peu, nous avons développé la partie vente de batteries ce qui nous amène de plus en plus de particuliers.

### LMA : Pourquoi avez-vous choisi de vous engager dans l'environnement avec la marque EnVol ?

JFO : Notre métier est en lien direct avec la prévention des déchets et l'environnement. C'est donc au départ une volonté de valoriser cet aspect de notre activité. Puis, rapidement, la démarche EnVol nous a permis d'améliorer les conditions d'exercice de notre activité, par exemple en met-

tant en place des actions pour prévenir le risque d'incendie.

### LMA : Concrètement, que vous a apporté la marque EnVol ?

JFO : Nous avons déménagé notre atelier en début d'année. Grâce à la méthode proposée par EnVol, nous avons pu connaître exactement les exigences de la réglementation sur les risques de notre activité et mettre en place les équipements nécessaires. Par exemple, la charge de batterie produit des émissions d'hydrogène dans l'air. C'est un fait connu. L'hydrogène est un gaz explosif dans certaines conditions. Nous avons donc mis en place un système d'aspiration de l'air avec un débit suffisant et un détecteur d'hydrogène relié à cette aspiration.

### LMA : Vis-à-vis de vos clients, que peut vous apporter cette démarche ?

JFO : Le marché de la location de matériel est un enjeu important pour nous. Il est détenu par des groupes qui ont eux-mêmes une politique en matière d'environnement et des exigences concernant leurs fournisseurs. Avec la marque EnVol, nous répondons à ces exigences, sur la tra-

çabilité des déchets par exemple.

La marque EnVol sera également un atout pour aborder les marchés publics. Les collectivités possèdent des parcs d'engins et donc de batteries. Ces marchés fonctionnent uniquement par appel d'offres. EnVol va nous permettre de nous démarquer de nos concurrents.

Seenergy Sud-Ouest

- **Chef d'entreprise :** Jean-François Oudol
- **Activité :** Régénération et vente de batteries
- **Adresse :** 4 chemin de la Ménude 31770 Colomiers
- **Tél. :** 05 67 33 77 55
- **Mail :** jf.oudol@seenergy.com
- **Date de création :** 01/02/2012
- **Forme juridique :** SARL
- **Nombre de salariés :** 1

### CONTACT CMA 31 :

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

MAÎTRISEZ-VOUS, VOTRE CONSOMMATION D'ÉNERGIE ?

## FAITES LE TEST !

Les évolutions du prix de l'énergie impactent directement les entreprises artisanales. La maîtrise de l'énergie est devenue incontournable. Face à l'augmentation du coût de l'énergie, le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat de la région Midi-Pyrénées se mobilise pour accompagner les entreprises dans la maîtrise de leur consommation d'énergie.

**1. En moyenne, pour une entreprise artisanale, que représente le coût de la consommation d'énergie par rapport à son chiffre d'affaires ?**

- a. Inférieur à 1 %
- b. Entre 1 et 4 %
- c. Supérieur à 4 %

**2. Quelle énergie est la moins chère au kWh ?**

- a. Gaz de ville
- b. Électricité
- c. Fioul

**3. Votre contrat de fourniture d'énergie est-il au tarif réglementé ?**

- a. Oui
- b. Non

**4. Connaissez-vous la puissance souscrite de votre contrat d'énergie ?**

- a. Oui
- b. Non

**5. Votre chauffage est électrique, vous venez d'acquérir un matériel qui augmente votre consommation électrique, que faites-vous ?**

- a. Vous augmentez la puissance souscrite de votre abonnement
- b. Vous organisez votre activité pour ne pas dépasser la puissance souscrite
- c. Vous installez un délesteur

**6. En baissant le thermostat du chauffage de 1°C, à combien peuvent s'élever les économies d'énergie ?**

- a. 2 %
- b. 7 %
- c. 15 %

**7. Dans les commerces, quel pourcentage d'électricité est dédié à l'éclairage ?**

- a. 5 à 10 %
- b. 10 à 25 %
- c. 25 à 50 %

**8. Quel est le surcoût journalier d'une fuite de 1 mm<sup>2</sup> sur votre circuit d'air comprimé ?**

- a. 0,5 €
- b. 1 €
- c. 5 €



### Comptez 1 point par bonne réponse



**Vous avez entre 0 et 4 points**  
Attention ! Renforcez vos connaissances dans la maîtrise de l'énergie. Contactez votre conseiller CMA 31 pour bénéficier d'un diagnostic énergie gratuit.



**Vous avez entre 5 et 8 points**  
Bien ! Vous êtes sensibilisé à la maîtrise de l'énergie.

Réponses : 1.b, 2.a, 3.a, 4.a, 5.c, 6.b, 7.c, 8.b

« Devenez l'artisan de vos économies d'énergies » est un programme mené par la CMA de la Haute-Garonne. Soutenu par l'Adème, 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 leur consommation.

Les entreprises peuvent bénéficier gratuitement d'un diagnostic énergie (étude de facture et élaboration d'un plan d'action).

**PLUS DE RENSEIGNEMENTS :**  
[www.energie-artisanat.com](http://www.energie-artisanat.com)

**CONTACT CMA 31 :**  
Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23 ou [fpotagnik@cm-toulouse.fr](mailto:fpotagnik@cm-toulouse.fr)

# NOUVEAU DUCATO.

## UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS

\_ALERTE DE  
FRANCHISSEMENT DE LIGNE LWS  
& \_RECONNAISSANCE DE PANNEAUX TSR

\_SYSTÈME AUDIO ET NAVIGATION  
À ÉCRAN TACTILE U-CONNECT®

\_CAMÉRA DE RECUIL



\_LA MEILLEURE CHARGE UTILE (1)



\_LE PLUS ÉCONOME EN CARBURANT

**PLUS DE TECHNOLOGIE, PLUS D'EFFICACITÉ, PLUS DE RENTABILITÉ.**

Le nouveau Ducato offre toujours plus aux professionnels: de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant (5,8 l/100 km), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail.



À PARTIR DE **195€<sup>HT</sup>** / MOIS<sup>(2)</sup> AVEC **5 ANS DE GARANTIE**

**PROFESSIONAL**

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

(1) Plus de 2,1 tonnes, segment roues simples. (2) Détails et conditions disponibles sur [www.fiatprofessional.fr](http://www.fiatprofessional.fr). Offre en crédit-bail non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Nouveau Ducato fourgon Tôle 3.0 CH1 Multijet 115 Pack passée jusqu'au 30/09/2014 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Véhicule garanti 2 ans constructeur, plus 3 ans d'extension de garantie Maximum Care Pro ou 200 000 km au premier des 2 termes échu. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FL Auto - RCS Versailles 342 499 126.

**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.mbexpert.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@mbexpert.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@mbexpert.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@mbexpert.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@mbexpert.com  
25 Bd du 22 Septembre - 82100 CASTELSARRASIN  
Tél. : 05 63 32 66 66 - Fax : 05 63 32 66 67 - e-mail : cfr82@mbexpert.com

**Expertise comptable**

**Audit**

**Conseil à la création d'entreprise**

**Conseil en gestion**

**Fiscalité**

**Social**

**Juridique**

**Agricole**



**TOYOTA**

TOUJOURS  
MIEUX  
TOUJOURS  
PLUS LOIN

# TOYOTA PROACE SURÉQUIPÉ

L'utilitaire qui a tout compris

## A PARTIR DE 13 490 € HT <sup>(1)</sup>



- L1H1 - 1,6D 90 CH
- CLIMATISATION
- CD
- CLOISON COMPLÈTE SEMI VITRÉE
- CONTRÔLE ÉLECTRONIQUE DE TRAJECTOIRE
- GARANTIE 3 ANS\*



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.  
(1) Offre réservée aux professionnels pour toute commande d'un Toyota Proace 90D4D Clim CD passée avant le 16/07/2014 et dans la limite des stocks disponibles.  
PROACE 90D-4D L1H1 CLIM CD au tarif 1100 du 03/06/2014 de 23610 € ht incluant une remise de 10 120 € HT, soit un véhicule à 13 490 € HT.  
\*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