

## Le JOB DATING de l'apprentissage de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

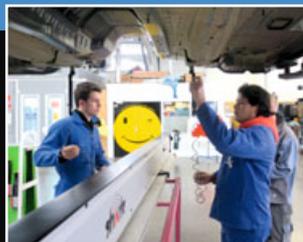


au centre de Congrès Pierre Baudis à Toulouse  
Esplanade Compans Caffarelli

**Mercredi 10 juin 2015**

**Artisans, chefs d'entreprise,  
venez rencontrer vos futurs apprentis.**

**Inscrivez-vous au 05 61 10 71 26**



# COMME DES MILLIERS D'ENTREPRENEURS, BÉNÉFICIEZ DE LA GARANTIE SOCAMA POUR RÉALISER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL



## LA SOCAMA GARANTIT LES PRÊTS PROFESSIONNELS DE LA BANQUE POPULAIRE\*

Sa caution facilite l'accès au crédit, allège le recours aux garanties réelles et personnelles et limite de ce fait les recours sur le patrimoine des emprunteurs en cas de défaillance de l'entreprise.

### Pour en savoir plus :

Contactez l'agence Banque Populaire de votre choix ou consultez le site [www.socama.com](http://www.socama.com)

\* Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire et la Socama.

en partenariat avec



La caution  
des professionnels



## P ANORAMA



Hier, l'artisan avait besoin de sa femme pour l'épauler. Aujourd'hui, l'artisanat a besoin des femmes pour se développer. P. 4

### ■ ÉVÈNEMENT

4 **LES FEMMES** et l'artisanat

### ■ ACTUALITÉS

6 **VENEZ RENCONTRER NOS ARTISANS D'ART!** Les Artisanales du Comminges 2015 à Saint-Bertrand de Comminges

7 **3<sup>e</sup> ÉDITION** du Job Dating de l'Apprentissage

8 **NOUVEAU CHÈQUE NUMÉRIQUE À DESTINATION DES TPE** développez votre activité grâce au « chèque numérique »

## S TRATÉGIES



Caroline de Roquette-Buisson est à la tête d'une entreprise familiale créée à la fin des années 1980 par son mari qui reprend l'exploitation d'une conserverie située sur leur domaine de Bordeneuve à Saint-Félix-Lauragais. P. 10

### ■ ENTREPRISE HAUTE-GARONNE

10 **BARON DE ROQUETTE BUISSON** une conserverie artisanale et familiale

11 **RECRUTEMENT DE PERSONNES HANDICAPÉES** : halte aux idées reçues!

12 **PARTENAIRES DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES** la CMA de Haute-Garonne et l'Ordre des avocats du barreau de Toulouse

13 **VOTRE CMA PARTENAIRE** de l'innovation

### ■ TRANSMISSION HAUTE-GARONNE

14 **AFFAIRES** à céder  
15 **GÂTEAUX ET CHOCOLATS** tradition et modernité pour une reprise

### ■ ÉCLAIRAGE

17 **8 MARS : JOURNÉE DE LA FEMME** l'artisanat au féminin « plurielles »

20 **CONJOINT DANS L'ENTREPRISE** le statut en question

21 **FEMMES ENTREPRENEURS** les clés pour réussir et se développer

### ■ 1 JOURNÉE AVEC...

24 **UN FROMAGER AFFINEUR** Frédéric Parent, créateur d'identités

### ■ CAS D'ENTREPRISE

26 **CCR** dans la chambre des machines...

### ■ RÉUSSITE

28 **ESSMOTECH** le sport, moteur pour innover

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

## D OSSIER

### IMPLIQUER SES SALARIÉS : PÉRENNISER SA SOCIÉTÉ

Moteur du développement et de la longévité des entreprises artisanales, les salariés sont un ingrédient essentiel de leur réussite. Voici quelques modèles à suivre.  
P. 29



## P RATIQUE



Cap sur l'apprentissage ! P. 38

### ■ FORMATION HAUTE-GARONNE

34 **DES FORMATIONS DIVERSIFIÉES** gagnez du temps et de l'argent!

35 **CHEF D'ENTREPRISE** : connaître votre métier c'est bien, mais conduire votre entreprise c'est mieux!

### ■ APPRENTISSAGE HAUTE-GARONNE

36 **L'APPRENTISSAGE** : ses atouts

37 **ZOOM SUR** les aides à l'apprentissage

### ■ ESM HAUTE-GARONNE

38 **TRAVAUX D'EXTENSION** à l'ESM

39 « **APPRENTIS** : acteurs de la prévention »

### ■ TERRITOIRE HAUTE-GARONNE

40 **TOULOUSE DEVIENT** officiellement une métropole

41 **EN FAVEUR DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT** à Toulouse, un plan local d'actions doté de 400 000 €

42 **RENCONTRES THÉMATIQUES** sur les territoires

43 **À SAINT-BERTRAND DE COMMINGES** une artisan finance son développement par la pratique du crowdfunding

44 **LE SUCCÈS** de la première Conférence rencontre en Comminges

## R EGARDS

### ■ ENVIRONNEMENT HAUTE-GARONNE

46 **LES 9, 10 ET 11 JUIN 2015 AU PARC DES EXPOSITIONS DE TOULOUSE** le salon congrès Préventica



## É DITO

Louis Besnier  
Président de la CMA  
de Haute-Garonne

## « Les femmes et l'artisanat ? »

Une longue histoire déjà, avec hier, un rôle pas toujours bien reconnu au sein de l'entreprise. Heureusement, cela a évolué mais trop lentement.

Aujourd'hui, il est possible d'avoir un statut. Hélas, cette opportunité n'est pas toujours saisie, et beaucoup trop de femmes sont encore contraintes à une forme de précarité.

Et puis, naturellement, il y a aussi les femmes salariées, pas seulement dans des fonctions administratives.

Enfin, il y a les femmes chefs d'entreprise... Un plus, indéniablement, pour notre secteur, avec des réussites remarquables accompagnées souvent d'une vision créative et créatrice de l'avenir.

Et si nous les prenions en exemple, avec leur volonté et leur pugnacité pour s'épanouir dans des « métiers d'hommes » et s'intégrer dans un univers dans lequel il n'est pas toujours facile d'avancer...

C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé de donner un « coup de projecteur » sur la place des femmes dans l'artisanat.



Le Monde des artisans n°105 - Mars-avril 2015 - Édition de la Haute-Garonne - Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvinec - Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Mélanie Kochert, François Sabarly, 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 Jonquières (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierryjonquieres@wanadoo.fr - 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, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : février 2015 - Impression : Léonce Déprez.

## Les femmes et l'artisanat

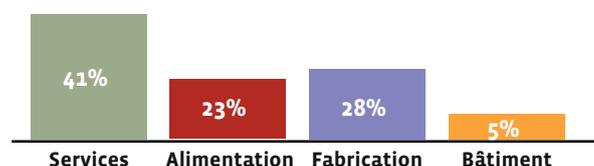
**H**ier, l'artisan avait besoin de sa femme pour l'épauler. Aujourd'hui, l'artisanat a besoin des femmes pour se développer. L'enjeu est de taille. La féminisation des métiers peut contribuer, d'une part à résoudre la pénurie de candidats qualifiés dans certains secteurs en tension, d'autre part, à faciliter la reprise d'entreprises cédées par les très nombreux départs en retraite prévus. Les barrières des métiers jusqu'ici réservés aux hommes tombent, avec les avancées techniques qui allègent la pénibilité de tâches désormais accessibles aux femmes.

**Les femmes présentes dans l'artisanat occupent 5 fonctions différentes :**



Sur le département de Haute-Garonne, **5 200 femmes** dirigeantes d'entreprise artisanale (avec 5 000 salariés et 460 apprentis) sont actives et représentent à elles seules **21% des femmes chefs d'entreprise dans l'artisanat** (2010 et 2012). Ce chiffre est **en hausse** sur les 5 dernières années et les femmes sont plus présentes dans les secteurs des services et de la fabrication. Plus de **800 créations** d'entreprises artisanales sont le fait de femmes en 2013 (sur 3 500

créations au total, soit 1 création sur 5). Sur la région, on estime qu'il y a **13 000 femmes** chefs d'entreprise ; la tendance est à la hausse sur les 5 dernières années (**+ 10%** entre 2010 et 2012).



### Les femmes par secteur d'activité

Par secteur ou par métier, les femmes dirigent des entreprises avec plus ou moins de poids.

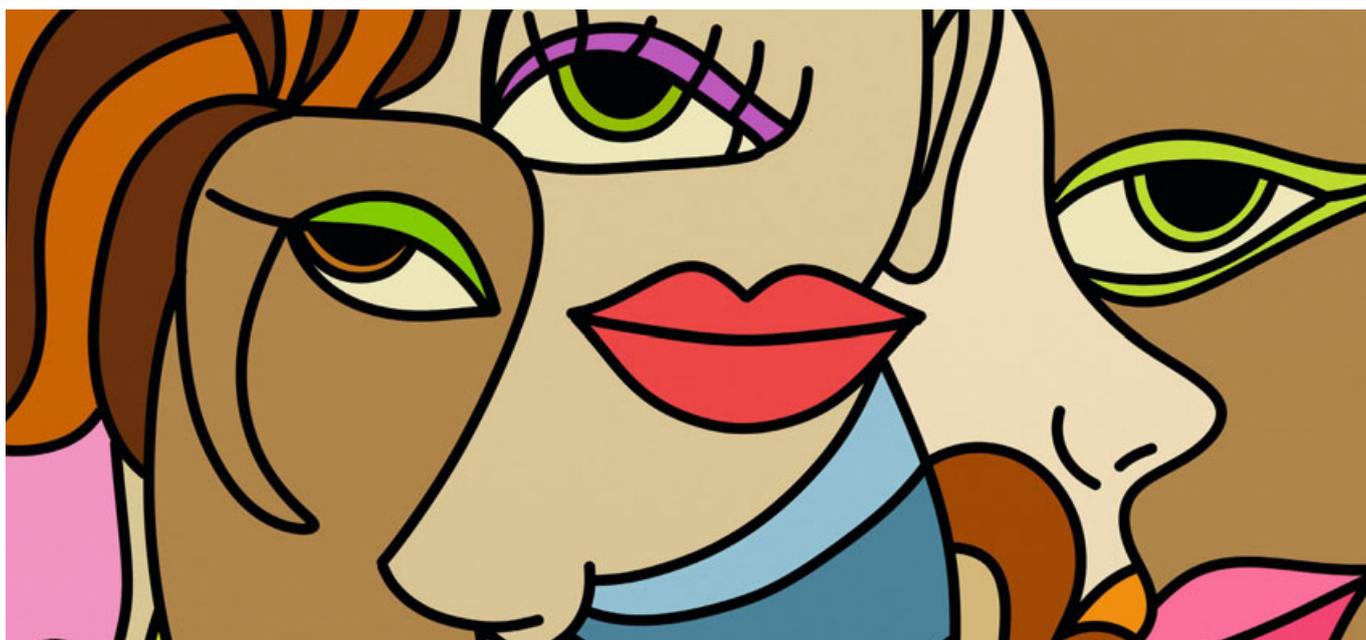
→ Les métiers les plus prisés par les femmes sont les services à la personne et aux entreprises comme **la coiffure (60 à 90%)**, la confection textile, les fleurs et le pressing.

Coiffure hors salon	90%
Atelier de retouches	87%
Fabrication vêtements	83%
coiffure en salon	61% chacun
Pressing	
Fleuriste	
Secrétariat	56%
Bijouterie	47%

Alimentation	Plats à emporter	28%
	Poissonnerie	22%
	Boulangerie-pâtisserie	15%
	Boucherie-charcuterie	8%
	Imprimerie	28%
	Nettoyage	27%
	Ambulances	22%
	Ameublement	22%
	Cordonnerie	10%
	Contrôle technique	12%

→ Les métiers moyennement prisés sont dans l'alimentaire, l'imprimerie, l'ameublement (entre 10 et 30%).

→ En revanche, les métiers du bâtiment sont faiblement prisés par les femmes : maçonnerie (6%), électricité, menuiserie (3 à 5%).



En termes de **profil**, les femmes chefs d'entreprise artisanale sortent du lot : elles sont plus jeunes (**43 ans** contre 45 ans en moyenne), plus diplômées (40% des femmes ont un diplôme contre 30% pour les hommes).

	Avec diplômes	Sans diplôme
Femmes	16% BP	61%
	16% CAP	
Hommes	3% BP	70%
	18% CAP	

La principale caractéristique des entreprises dirigées par des femmes est que l'entreprise dirigée est plus petite (moins de salariés), et est plus souvent sous la forme d'auto entreprise ; 1 100 entreprises sous forme auto entreprise en 2013 pour les femmes, soit une croissance de +32% entre 2012 et 2013.



### Et les apprenties ?

En 2013, le département comptait **800 jeunes femmes apprenties** (31% du total), pour 1800 hommes apprentis. Cette tendance est à la hausse de 2004 à 2010 puis en légère baisse depuis 5 ans.

→ **Les secteurs préférés** de ces jeunes apprenties sont **les services et l'alimentation**.

Leur profil est proche de celui de la chef d'entreprise artisanale : les apprenties sont plus diplômées en niveau 4 (niveau bac) : 40% pour les apprenties face à 21% pour les hommes.

En revanche, elles sont peu présentes dans le niveau supérieur, le niveau 3 (« haut niveau »), conséquence parfois des secteurs où elles sont les plus présentes (moins dans le bâtiment et plus dans les services).

Elles sont aussi plus expérimentées : elles ont majoritairement **18-25 ans** tandis que les hommes ont plutôt entre 16 et 20 ans.

Et elles sont plus présentes **en zone urbaine** : 82 % en zone urbaine (Toulouse) face à 68 % pour les hommes.

### Les perspectives des femmes dans l'artisanat ...

L'avenir des femmes dans l'artisanat est au beau fixe : la croissance est présente depuis un siècle : **4 % de dirigeantes en plus tous les ans** en moyenne. Cette progression est plus marquée dans les **zones urbaines**.

La réussite des femmes dans l'artisanat passe par des leviers qui se précisent. En effet, elles sont portées par « **l'innovation** », « **le sens du service client** », « **la qualité** » et « **la santé sécurité en entreprise** ».

En 2014 sur la Haute-Garonne, le Prix Stars et Métiers a récompensé une femme chef d'entreprise sur le thème « Stratégie globale d'innovation » (fabrication et vente produit aloès arborescent). Le titre maître artisan a été décerné à **5 femmes** parmi les 12 nominés en 2014 : au total, ce sont 20 femmes maîtres artisans sur 47 titres attribués (soit 42%) entre 2012 et 2014.

### CONTACT CMA 31 :

Service Etudes Statistiques et Prospectives  
kbelkalem@cm-toulouse.fr - 05 61 10 47 82

### ■ Les conjoints collaborateurs

Au nombre de **600 personnes** sur le département, cette population est majoritairement féminine, surtout présente dans l'alimentation et le bâtiment. Après la forte croissance de 2000 (+100%), une tendance à la baisse apparaît entre 2012 et 2013 : ce statut ne rencontre pas son public (en raison de la fiscalité).

# A

# Actualités Haute-Garonne

## ■ Marché de Noël de Toulouse

La 16<sup>e</sup> édition du marché de Noël se déroulera place du Capitole, du vendredi 27 novembre au dimanche 27 décembre 2015.

Vous fabriquez des objets artisanaux originaux ou confectionnez des produits alimentaires de qualité et festifs, vous avez l'opportunité de poser votre candidature pour exposer dans un des 125 chalets regroupés pendant 4 semaines place du Capitole, dans le cadre des fêtes de fin d'année.

Si vous souhaitez participer, vous pouvez dès à présent déposer votre candidature et votre dossier avant le 17 avril 2015

## INFORMATIONS

Sur le site de la mairie de Toulouse ou de la Chambre de métiers. Vous pouvez aussi contacter le 06 71 30 71 30



© Ville de Toulouse

Le marché de Noël, le rendez-vous incontournable de la fin d'année.

VENEZ RENCONTRER NOS ARTISANS D'ART !

## Les Artisanales du Comminges 2015 à Saint-Bertrand de Comminges

Les Artisanales du Comminges, exposition d'artisanat d'art, connaîtront cette année deux événements importants. D'une part, leur vingtième anniversaire et d'autre part l'ouverture d'un nouveau site d'exposition qui permettra de doubler leur fréquentation. Déjà, lors de l'édition 2014, plus de 7 000 visiteurs, touristes et curistes présents dans les Pyrénées, avaient découvert les produits des artisans exposants. Il manquait le Grand Site de Saint-Bertrand de Comminges. Ce sera chose faite pour cette édition 2015 après une rencontre entre Marie-Claire Uchan, maire de la commune et Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

### L'intérêt était commun

- Pour Saint-Bertrand, c'est pouvoir offrir un produit touristique complémentaire à côté des magnifiques lieux historiques à visiter (sa cathédrale et son cloître).
- Pour la Chambre de métiers et de l'artisanat, c'est permettre aux artisans d'art du département mais aussi de tout Midi-Pyrénées de pouvoir bénéficier de la notoriété d'un Grand Site.

L'exposition de Saint-Bertrand de Comminges se déroulera du 22 juillet au 20 août.



© J. Estrade

### Artisanales du Comminges 2015 Entrées gratuites

- Saint-Gaudens, du jeudi 25 juin au jeudi 9 juillet, halle aux grains.
- Saint-Bertrand de Comminges, du mercredi 22 juillet au jeudi 20 août, salle des fêtes de la commune.
- Aspet, du mercredi 29 juillet au mardi 11 août, office de tourisme.
- Luchon, du samedi 5 septembre au dimanche 28 septembre, maison du curiste.

### CONTACT CMA 31

Antenne de Saint-Gaudens  
dricou@cm-toulouse.fr - 05 61 89 99 88

## Tendance 2014-2015 pour les TPE artisanales

En février 2015, la CMA 31 a participé à la présentation « **Enquête sur la conjoncture 2015** » organisée par la Banque de France avec ses partenaires : à partir de 4 indicateurs tirés de l'Observatoire économique et statistique de la CMA 31, la tendance économique des entreprises artisanales a été dessinée :

- **Activité** : + 0,4 % (Rappel 2013 : -0,3%)
- **Emploi** : - 0,2 % (Rappel 2013 : + 0,1%)
- **Problèmes financiers** : + 0,2 % (Rappel 2013 : +3,9%)
- **Fermetures d'entreprises** : -1 % (Rappel 2013 : + 5%)

**La situation économique** (l'activité et l'emploi) se maintient : l'alimentation est en plein essor pour tous ses métiers, profitant des nouvelles habitudes de consommation des ménages, (+5 % de croissance pour l'activité et l'emploi) tandis

que les autres secteurs y compris les services sont en maintien avec des difficultés pour les services à la personne, les travaux publics ou la fabrication.

**La situation financière** (reflet des conditions de travail et de la trésorerie) montre un léger mieux comparé à 2013 mais reste encore **en tension**, de par la concurrence par les prix et les charges qui pèsent sur les TPE.

À suivre : l'Atlas de l'Artisanat de la Haute-Garonne, qui sortira cet été, pour l'analyse détaillée de la situation des TPE artisanales.

### CONTACT CMA 31:

Service Études Statistiques et Prospectives  
Observatoire CMA 31  
kbelkalem@cm-toulouse.fr

# 3<sup>e</sup> édition du Job Dating de l'Apprentissage

La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne renouvelle l'opération « Job Dating de l'Apprentissage » le 10 juin 2015.

**Vous souhaitez recruter un apprenti, participez au Job Dating.**

**N'hésitez plus, venez rencontrer vos futurs apprentis au cours de cette journée.**

**INSCRIVEZ-VOUS**

au 05 61 10 71 26

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

**Le JOB DATING de l'apprentissage  
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat**



**au centre de Congrès Pierre Baudis à Toulouse  
Esplanade Compans Caffarelli**

**Mercredi 10 juin 2015**



**Artisans, chefs d'entreprise,  
venez rencontrer vos  
futurs apprentis.**

**Inscrivez-vous au**

**05 61 10 71 26**



Innovation  
that excites

**LES OFFRES  
PRO-LIFIQUES**

**CHARGEZ UN MAXIMUM D'ÉQUIPEMENTS  
DANS UN PRIX MINIMUM.**



**NISSAN NAVARA KING CAB OPTIMA**

**5 500 € HT DE REMISE**

À PARTIR DE

**19 417 € HT<sup>(1)</sup>**

- 144CH ET 350 NM DE COUPLE
- CLIMATISATION AUTOMATIQUE BI-ZONE
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH®
- RÉGULATEUR ET LIMITEUR DE VITESSE
- AIRBAGS FONTAUX, LATÉRAUX ET RIDEAUX



**NISSAN NV200 OPTIMA**

**6 000 € HT DE REMISE**

À PARTIR DE

**12 150 € HT<sup>(2)</sup>**

- 4,2 M<sup>3</sup> DE VOLUME UTILE
- CLIMATISATION
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH®
- RÉGULATEUR ET LIMITEUR DE VITESSE



**NISSAN NV400 OPTIMA**

**10 000 € HT DE REMISE**

À PARTIR DE

**20 850 € HT<sup>(3)</sup>**

- DE 8 À 17 M<sup>3</sup> DE VOLUME UTILE
- CLIMATISATION
- RADIO CD MP3 AVEC BLUETOOTH®
- CAMÉRA DE REÇUL

**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.fr/offres-pro](http://nissan.fr/offres-pro)

Innové Autrement. (1) Prix au 01/01/2015 du Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima\*. **Modèle présenté** : Nissan NAVARA King Cab dCi 190 Business avec option peinture métallisée : **23 666,67 € HT\*** ; \*déduction faite d'une remise de 5 500 € HT. (2) Prix au 01/01/2015 du Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima\*\*. **Modèle présenté** : Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Business avec option peinture métallisée : **13 500 € HT\*\*** ; \*\*déduction faite d'une remise de 6 000 € HT. (3) Prix au 01/01/2015 du Nissan NV400 FOURGON L2H2 3t3 dCi 125 Optima\*\*\*. **Modèle présenté** : Nissan NV400 FOURGON L1H1 2t8 dCi 110 Optima avec option peinture métallisée : **15 800 € HT\*\*\*** ; \*\*\*déduction faite d'une remise de 10 000 € HT. Offres valables pour toute commande du 01/04/2015 au 31/05/2015 d'un Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima, Nissan NV400 FOURGON L2H2 3t3 dCi 125 Optima ou Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima neufs immatriculés avant le 30/06/2015, **dans la limite des stocks disponibles**, non cumulables avec d'autres offres, **réservées aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux)**, chez les concessionnaires participants. 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.

# A

# Actualités Haute-Garonne

## ■ Participer à un Salon international :

### ■ Quelles précautions prendre ? Quelles formalités accomplir ?

Vous souhaitez vous développer à l'export en participant à un salon international, la Chambre de métiers et de l'artisanat organise le 2 juin prochain à partir de 8h30 un petit déjeuner consacré aux principales formalités à accomplir : quels documents pour les douanes, quelle TVA appliquer, comment protéger son nom et son produit... Les douanes et l'INPI seront présents pour vous délivrer leurs conseils. Des rendez-vous individuels suivront ce petit déjeuner.

**INSCRIPTION, et renseignements :** vous pouvez contacter Fabienne Vignes au 05 61 10 47 61 [fvignes@cm-toulouse.fr](mailto:fvignes@cm-toulouse.fr)



NOUVEAU CHÈQUE NUMÉRIQUE À DESTINATION DES TPE

## DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE AU « CHÈQUE NUMÉRIQUE »

La Région Midi-Pyrénées vient d'adopter un nouveau dispositif d'aides directes, destiné aux TPE souhaitant développer leur activité grâce à l'usage du numérique : le « chèque numérique ».

Cette nouvelle aide a pour vocation d'accompagner la réflexion stratégique, l'appropriation et l'intégration du numérique dans l'entreprise à travers plusieurs types d'actions. Ce chèque numérique, pouvant atteindre 10 000€ d'aides, permettra en effet d'accompagner les TPE dans :

- leur évaluation de l'utilisation du web par l'entreprise. Il pourra s'agir d'un bilan permettant d'orienter et conseiller l'entreprise sur son utilisation du web,
- le développement des outils numériques dans l'entreprise, telle que la création de site internet, réseaux sociaux, ou encore une formation au référencement,
- et l'accompagnement au développement du numérique dans l'entreprise ; par exemple, la construction et/ou mise en œuvre pratique de la stratégie numérique dans l'entreprise avec un accompagnement suivi d'une évaluation finale.

250 000 euros ont été budgétés à la Région



pour satisfaire les nouvelles demandes des TPE midi-pyréennes.



### CONTACTS :

Les entreprises peuvent contacter la Direction de l'économie, de l'innovation et de l'international, le Service de l'Économie Numérique - SEN : 05 61 39 65 81  
Contact CMA 31 : service développement économique : Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15

## Ébénistes : alerte escroquerie

Des diamantaires belges contactent actuellement les ébénistes du département de la Haute-Garonne pour leur proposer une collaboration commerciale.

Ces diamantaires se présentent sous le patronyme de Frank Joel et Edouard Joel. Ils affichent un site internet : [www.joelbvba.com](http://www.joelbvba.com).

Sous couvert de livraison d'appartements meublés de

prestige, ils contactent des ébénistes pour leur proposer des commandes de meubles. Ils demandent à l'ébéniste une somme de 30 000 €, en espèce, qui lui sera restituée lors de la conclusion de la commande.

**Il s'agit d'une arnaque. Si vous êtes contacté par ces diamantaires, faire remonter toutes informations utiles à :**

- **Police nationale** - Référént sûreté de la Police nationale 05 67 20 69 20 - [ddsp31@interieur.gouv.fr](mailto:ddsp31@interieur.gouv.fr)
- **Gendarmerie nationale** - référént sûreté de la Gendarmerie nationale 05 62 25 44 08 [referent-surete-ggd31@gendarmerie.interieur.gouv.fr](mailto:referent-surete-ggd31@gendarmerie.interieur.gouv.fr)
- **CMA 31** - Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15 [gchanaud@cm-toulouse.fr](mailto:gchanaud@cm-toulouse.fr)



# La question de bon sens ?

QUESTION

« Je suis entrepreneur et j'emploie 2 salariés depuis 5 ans. Les évolutions actuelles de la réglementation sociale sur la santé m'impactent-elles? »

Nicole, 48 ans, fleuriste

Si votre entreprise n'est pas déjà soumise à un accord de branche en santé, le code de la Sécurité sociale vous amènera de manière obligatoire à mettre en place un contrat complémentaire Santé Collective au plus tard le 1er janvier 2016.

En tant que premier bancassureur français, le Crédit Agricole est à vos côtés pour anticiper en toute sérénité cette nouvelle obligation.

Au Crédit Agricole Toulouse 31, notre métier, c'est de vous accompagner et faciliter vos démarches lors de la mise en place de la Santé Collective dans votre entreprise au travers d'un contrat sur mesure adapté à vos besoins.

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

Pour en savoir plus, rendez-vous en agence ou sur [www.ca-toulouse31.fr](http://www.ca-toulouse31.fr).

BARON DE ROQUETTE BUISSON

## Une conserverie artisanale et familiale

Caroline de Roquette-Buisson est à la tête d'une entreprise familiale créée à la fin des années 1980 par son mari qui reprend l'exploitation d'une conserverie située sur leur domaine de Bordeneuve à Saint-Félix-Lauragais.

C'est en 2008, après la disparition de son mari, que Caroline de Roquette-Buisson reprend les rênes de la société. Reprise réussie pour cette artiste anglaise de métier, elle parviendra à pérenniser l'activité tout en conservant cet attachement à la qualité des produits grâce à ses fournisseurs locaux. Elle commercialise des conserves cuisinées à partir de recettes traditionnelles dont les produits phares sont le foie gras, le cassoulet, les terrines... En 2013, la marque « Baron de Roquette Buisson » est déposée.

L'entreprise travaille en partenariat avec les offices de tourisme (Toulouse, Nailloux, Revel, Saint-Félix-Lauragais) et les maisons de la Haute-Garonne à Port Lauragais et à Clarac, que ce soit pour des dégustations au marché des Carmes ou de la vente dans les boutiques de produits régionaux.

Aujourd'hui madame de Roquette-Buisson continue cette aventure avec ses enfants. Son fils aîné James est diplômé de Toulouse Business School et a été sélectionné par l'incubateur de l'établissement pour être accompagné par deux coachs, sur l'analyse et l'étude de l'entreprise familiale qu'il a ensuite intégré en septembre 2014. Il apporte ses compétences sur



25 ans d'existence pour cette conserverie familiale et toujours des projets de développement.

la stratégie commerciale à adopter et le plan d'actions à mettre en œuvre. Son second fils Thibault réalisera son stage d'étude dans l'entreprise, dont l'objectif sera d'amorcer le développement de l'activité à l'international (Angleterre et Espagne).

Pour l'avenir Madame de Roquette-Buisson souhaite mener à bien ces différents projets : s'implanter sur des marchés étrangers et préparer la transmission familiale pour que cette entreprise, créée il y a plus de 25 ans, continue de se développer !

C'est dans cette perspective que la Chambre de métiers et de l'artisanat a

**Baron de Roquette Buisson**

- Prénom Nom : Caroline De Roquette Buisson
- Activité : Conserverie
- Adresse : Bordeneuve 31540 Saint-Félix-Lauragais
- Tél : 05 61 83 02 23
- Mail : bureau@baron-de-roquette.com
- Date de création : 1987
- Forme juridique : SARL
- Nombre de salariés : 3
- Site internet : <http://www.baron-de-roquette.com/>

pu rencontrer Caroline de Roquette-Buisson afin de l'accompagner et la conseiller sur les démarches à suivre et les partenaires à rencontrer pour préparer son entreprise au marché international.

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



### VERTIKAL, ENTREPRISE RESPONSABLE

L'ensemble des entreprises du groupement VERTIKAL a été récompensé au « Trophée des entreprises responsables 2014 » dans la catégorie « Initiative pour la cité » pour leur action citoyenne avec l'association « Une Façade sur la Vie » venant en aide aux personnes âgées. Concours organisé par le magazine « L'Express » et AXA.

**PLUS D'INFOS :**  
[www.vertikal.fr/](http://www.vertikal.fr/) / [www.unefacadesurlavie.org](http://www.unefacadesurlavie.org)

## Recrutement de personnes handicapées : halte aux idées reçues !

### L'alternance, c'est pour les jeunes et les moins qualifiés.

En réalité, le contrat d'apprentissage concerne toutes les personnes handicapées, sans exception, des plus jeunes aux plus âgées, quel que soit leur niveau de qualification.

### L'alternance, ça nuit à la productivité des entreprises.

72% des employeurs ayant signé un contrat d'apprentissage avec une personne handicapée se déclarent satisfaits et envisagent de renouveler l'expérience.

L'alternance est un investissement pour l'entreprise. Elle permet de recruter des collaborateurs qui, ayant choisi la voie de l'alternance, démontrent leur implication et leur motivation. Des collaborateurs portés par une réelle volonté de s'insérer et de se reconverter. Des collaborateurs formés sur mesure, dont les compétences correspondent parfaitement à ses besoins et qui lui permettront de pérenniser son savoir-faire. Des collaborateurs souvent expérimentés, donc productifs. Des collaborateurs, enfin, qui ont le souhait de rester dans l'entreprise qui les a formés.

#### CONTACTER :

le 05.34.60.24.40 / [accueil.cfas@arseaa.org](mailto:accueil.cfas@arseaa.org)

### L'alternance, ça débouche rarement sur un emploi quand il s'agit d'un salarié handicapé.

Une personne handicapée entrant en contrat en alternance a une chance sur deux d'être en emploi à l'issue du contrat. Voie privilégiée d'accès à l'emploi, c'est d'autant plus vrai s'agissant des personnes handicapées. Car l'alternance, qui favorise les apprentissages en situation concrète, est l'un des moyens les plus adaptés pour leur permettre d'obtenir une qualification et un emploi.

### En tant que maître d'apprentissage, je devrais gérer seul d'éventuels problèmes (comportement, absence...) au cours du contrat.

En plus du suivi du CFA, les apprentis handicapés peuvent bénéficier d'un suivi de proximité par le CFA spécialisé, ce qui constitue un atout de taille pour résoudre immédiatement toute difficulté venant à se présenter. Ce suivi est opérationnel (soutien en entreprise, soutien scolaire...) et particulièrement rassurant. Cet accompagnement renforcé est totalement pris en charge et n'occasionne donc aucune dépense pour l'entreprise.

### ET DANS LES FAITS...

#### Vendeuse en boulangerie pâtisserie / contrat de professionnalisation

**Graziella Vergne** était auxiliaire de vie et a été licenciée pour inaptitude physique à son poste. Elle a été accompagnée par le service Cap Emploi en raison de son handicap moteur. (Elle ne peut pas porter de poids, doit alterner les positions debout/assise). Au cours de l'été 2013, la boulangerie Le Delicio à Montaigut a déposé une offre d'emploi.

Suite à un contact avec le service CAP EMPLOI, les gérants ont accepté d'accueillir M<sup>me</sup> Vergne le temps d'un essai (évaluation en milieu de travail), puis cet essai étant concluant, en CDD de quelques semaines.

Les aides liées à l'embauche ont été présentées à l'employeur qui a opté pour un contrat de professionnalisation afin que M<sup>me</sup> Vergne puisse monter en compétences sur le poste de vendeuse en boulangerie.

Un contrat de professionnalisation de 12 mois a été signé pour 23h/ hebdomadaires avec une formation de vendeuse en boulangerie du 07/04/2014 au 06/04/2015. Le service Cap Emploi a également aidé l'entreprise à constituer les dossiers pour obtenir les aides financières de l'Agefiph (employeur et salariée).

#### Le Delicio

- **Activité :** Boulangerie - Pâtisserie
- **Gérante :** Sandra Grigoletto
- **Tél :** 05.61.85.23.54
- **Adresse :** 16 Route de Toulouse 31530 Montegut sur Save
- **Début d'activité :** 2010
- **Forme juridique :** SARL
- **Effectifs :** 5

### L'AGEFIPH A FAIT DE L'ALTERNANCE SA PRIORITÉ 2013 - 2015

#### Pour tout contrat en alternance (professionnalisation ou apprentissage), des aides conséquentes sont accessibles :

##### Pour l'employeur :

- des aides de 1 500 à 7 500 € selon la durée du contrat de professionnalisation,
- des aides de 1 500 à 9 000 € selon la durée du contrat d'apprentissage, (+ 1 000 à 4 000 € en cas de pérennisation à l'issue selon le type de contrat).

##### Pour le salarié :

- des aides pour le salarié de 1 500 à 6 000 € selon l'âge et la durée du contrat.
- La demande d'aide doit être adressée à l'Agefiph dans les trois mois suivant la date d'embauche en contrat d'apprentissage.

#### POUR PLUS D'INFORMATIONS :

0 811 37 38 39 ou [www.agefiph.fr/alternance](http://www.agefiph.fr/alternance)

PARTENAIRES DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES

## La CMA de Haute-Garonne et l'Ordre des avocats du barreau de Toulouse

Quatre mois après la signature de la charte de partenariat signée au conseil de l'Ordre des avocats au Barreau de Toulouse le 9 décembre 2014, Louis Besnier, Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne et le Bâtonnier, Anne Faure, font le point de son application.

### LMA : Comment définiriez-vous l'objectif de ce partenariat ?

**Louis Besnier :** L'objectif de ce partenariat est principalement de rendre un service supplémentaire à nos artisans. Il y a chez eux une certaine appréhension à approcher un avocat, plus synonyme de recours en contentieux que de solliciter un conseil auprès d'un expert du droit.

**Anne Faure :** J'ajouterai que l'idée de ce partenariat, à l'origine soutenu et développé par mon prédécesseur, Maître Douchez, était de rendre service à des artisans, à de très petites entreprises qui peuvent hésiter à faire appel à un avocat. J'ajoute à cela que l'avocat est, dans l'esprit du public, l'homme du procès. Nous avons tenu à rendre à l'avocat son image de conseil de proximité.

### LMA : Quelles sont les premières préoccupations des artisans ?

**Anne Faure :** C'est avant tout de déléguer tout ce qui n'est pas de son ressort, de sa compétence et qui pourrait dégénérer. Ce peut être des questions liées aux baux commerciaux ou encore des questions de personnel. L'avocat est également un conseiller de l'activité économique de l'entreprise. Il opère sur les contrats commerciaux, les rapprochements entre partenaires, le développement des sociétés commerciales.

**Louis Besnier :** C'est exactement l'esprit qui nous a animés : permettre à l'artisan d'être en sécurité juridique sur toutes les étapes de sa vie professionnelle. L'avocat doit être à ses côtés pour lui donner le bon conseil.

Signature de la convention entre Louis Besnier, président de la CMA et Bertrand Désarnauts, représentant le bâtonnier.



### LMA : Comment s'organise concrètement ce partenariat ?

**Louis Besnier :** Des avocats désignés par l'Ordre viennent tenir une permanence à la Chambre de métiers et de l'artisanat, tous les troisièmes vendredi matin de chaque mois, sur rendez-vous. Les consultations sont gratuites et, suivant les cas, l'avocat de permanence peut diriger le ressortissant vers tel ou tel confrère dont la compétence sera parfaitement adaptée à la situation de l'artisan.

**Anne Faure :** Ce partenariat s'étend également auprès des créateurs d'entreprise puisque, au-delà des permanences que nous animons, nous formons les futurs artisans sur les aspects juridiques liés à leur création d'activité : choix de la société commerciale, régime des responsabilités, imposition, etc... Il se complètera enfin par des échanges d'informations de nature juridique avec les conseillers économiques de la

Chambre de métiers et de l'artisanat ainsi qu'avec des actions de formation continue auprès des artisans.

Pour toute demande de consultation juridique :

#### CONTACT CMA 31 :

Direction du développement économique - Tél 05 61 10 47 15  
nsiroit@cm-toulouse.fr

#### ORDRE DES AVOCATS AU BARREAU DE TOULOUSE

Maison de l'Avocat  
13, rue des Fleurs 31000 Toulouse  
Tél. : 05 61 14 91 50 Fax : 05 62 26 75 77  
Mail : ordre@ordre-avocats-toulouse.fr



## Votre CMA partenaire de l'innovation

Martin Malvy a officiellement fusionné les agences Midi-Pyrénées Innovation et Midi-Pyrénées Expansion. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, elles ne font plus qu'une et sont regroupées au sein de l'association Madeeli : Mon Agence de Développement Économique, de l'Export et de l'Innovation.

### Une expertise au profit des entreprises

Si l'agence est avant tout au service des entreprises, elle accompagne également les collectivités et les acteurs du développement économique, de l'innovation et du transfert de technologie.

### Ses missions s'articulent autour de trois volets principaux :

- favoriser l'accueil, l'innovation et la croissance des entreprises
- animer les filières régionales et coordonner le réseau des partenaires de l'innovation et du développement économique
- renforcer l'attractivité du territoire régional.

Madeeli, en partenariat avec la CMA 31, a pour vocation d'accompagner les projets des entreprises à toutes les étapes de leur développement : création, innovation, développement, financement, export, etc. L'organisation de l'agence permet avec la combinaison de ses métiers un accompagnement renforcé des entreprises (produit, procédé, etc).

**CONTACT CMA 31 :**  
Service développement économique Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15



### Nouveau président de l'Ordre des Experts-comptables

Jérôme Cathala est le nouveau président du conseil régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Toulouse Midi-Pyrénées pour 2015-2016. Il succède à Bruno Le Besnerais.



## Estelle, conseillère entreprises Myriade. « Pour la santé de vos salariés, Myriade sait jouer collectif ! »

### La protection santé des entreprises : notre métier depuis toujours.

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne plus de 1000 entreprises de tous secteurs. Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection santé parfaitement adaptée aux spécificités de votre entreprise.



À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Nos conseillers experts Myriade vous accompagnent simplement et rapidement dans cette démarche et vous apportent les meilleures solutions de protection sociale.

DEVIS RAPIDE ET GRATUIT

0810 120 130 | [myriade.fr](http://myriade.fr)



Prix d'un appel local. Photo : S. ZAMANSKI. SIREN N° 317 442 176. Myriade groupe Eovi Mcd. MYR870 02/15



Au cœur de votre entreprise.

# T ransmission-reprise Haute-Garonne

## AFFAIRES À CÉDER

### ■ OFFRE N° 313A0126 COIFFURE MIXTE

Situé à Plaisance du Touch au sein d'un quartier commercial en développement. Solide réputation, clientèle fidèle assurant une bonne activité. Bon emplacement commercial, facilité de stationnement gratuit. Local de 50 m<sup>2</sup> climatisé, bien agencé. Bon niveau d'équipement : 2 bacs, 5 postes de coiffage. Exploité par le chef d'entreprise. Affaire à visiter.  
CA : 45 014 €. Loyer : 516,75 €/mois.  
Prix du fonds : 30 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Faugères**  
au 05 61 10 47 20

### ■ OFFRE N° 313A0115 PRESSING BLANCHISSERIE REPASSAGE

Situé dans la première couronne de l'agglomération toulousaine. Clientèle fidélisée avec bon niveau de pouvoir d'achat. Local de 81 m<sup>2</sup> dans un petit centre commercial avec possibilité de stationnement. Magasin de 40 m<sup>2</sup> avec deux grandes vitrines, le reste pour l'arrière-boutique. Etablissement équipé du système aqua nettoyage installé en 2013, 2 tables à repasser, une machine à laver 10 kg et une table à détacher.  
CA : 60 000 €. Loyer : 905 €/mois.  
Reprise du crédit-bail sur l'aqua nettoyage (395 €/mois sur 4 ans).  
Prix du fonds : 40 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth**  
au 05 61 10 47 19

### ■ OFFRE N° 313A0128 INSTITUT DE BEAUTÉ

Opportunité à saisir pour cet institut créé il y a 2 ans à Toulouse. Situé dans un quartier proche de Purpan, près d'un axe passant desservi par le tramway et le réseau de bus. Local agréable et en bon état de 70 m<sup>2</sup>. Equipé d'une grande cabine dédiée aux soins, d'un espace accueil confortable avec une partie consacrée à la prothèse ongulaire et d'une pièce bureau/cuisine. Environnement commercial avec des magasins : boulangerie, tabac presse, pharmacie et cabinet médical. Places de stationnement à proximité. CA : 39 152 €. Loyer : 678 €/mois.  
Prix du fonds : 16 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Granier**  
au 05 61 10 47 59

### ■ OFFRE N° 313A0124 GARAGE MÉCANIQUE AUTOMOBILE

Garage automobile sans

carrosserie, agent de marque. Situé dans zone d'activité au Nord-Ouest de la Haute-Garonne. Créé il y a 10 ans, il bénéficie de la proximité de l'axe Toulouse Castres. Terrain de 2 500 m<sup>2</sup>, les bâtiments de 500 m<sup>2</sup> comprennent un atelier de 380 m<sup>2</sup>, un hall d'exposition et deux bureaux. Effectif composé de 2 salariés (une secrétaire comptable et 1 référent technique). Équipement complet avec notamment un pont 4 colonnes, un pont ciseaux, des valises diagnostics. CA : 482 000 €. Loyer : 2 000 €/mois HT.  
Prix du fonds : 160 000 €. **Contact : M. Daimé**  
au 05 61 10 47 11

### ■ OFFRE N° 313A0133 COUTURE RETOUCHES CREATION DE VETEMENTS

Atelier situé à Toulouse depuis près de 15 ans, dans l'hyper centre, quartier Saint-Etienne. Possibilité d'exercer d'autres activités (sauf nuisances). Local de 38 m<sup>2</sup> comprenant boutique, arrière-boutique, grille de protection et 3 mètres de vitrine. Clientèle fidèle (fichier clients). CA : 25 000 €. Loyer : 462 €/mois. Faibles charges locatives (120 €/an). Bail tous commerces. Prix du fonds ou droit au bail : 29 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth**  
au 05 61 10 47 19

### ■ OFFRE N° 313A0125 MAGASIN DE FLEURS ET CADEAUX

Situé au Nord de Toulouse dans commune de 5 400 habitants. Bon emplacement au coeur d'un petit centre commercial regroupant pharmacie, presse, boulangerie, salon de coiffure, institut de beauté et optique, nombreuses places de stationnement. Magasin référencé Interflora et Florajet. Clientèle de particuliers complétée par des livraisons dans les supermarchés. Activité stable et pérenne. Local en bon état de 140 m<sup>2</sup> sur 2 niveaux, magasin climatisé. CA : 107 524 €. Loyer : 555 €/mois.  
Prix du fonds : 60 000 €. **Contact : Granier**  
au 05 61 10 47 59

### ■ OFFRE N° 313A0031 CHARCUTERIE TRADITIONNELLE CONSERVERIE PLATS CUISINES ALIMENTATION GENERALE

Située chef-lieu de canton au Sud-Est de Toulouse. Emplacement privilégié dans rue commerçante principale. Exploitée depuis plus de 20 ans par couple, 7 salariés + 3

apprentis. Enseigne bénéficiant d'une forte notoriété et d'une clientèle fidélisée (50% de particuliers, 50% professionnels). Local refait à neuf, de 460 m<sup>2</sup> dont laboratoire agréé CE de 350 m<sup>2</sup>. Magasin de 90 m<sup>2</sup>, espace de stockage, sanitaires, bureau de 170 m<sup>2</sup> + garage de 100 m<sup>2</sup>. Travaux récents. Equipement et matériel récent. CA : 1 068 522 €. Loyer : 6 006 €/mois. Prix du fonds : 550 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Gaigné**  
au 05 61 10 47 92

### ■ OFFRE N° 313A0123 PAËLLA COUSCOUS ET AUTRES SPECIALITES

Plats à emporter : paëlla, couscous et autres spécialités étrangères. Affaire située proche banlieue à l'Est de Toulouse. Très bon emplacement commercial. Local rénové en excellent état de 90 m<sup>2</sup> avec possibilité restauration sur place. Tenue par couple. CA : 141 000 €. Loyer : 850 €/mois.  
Prix du fonds : 110 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud**  
au 05 61 10 47 18

### ■ OFFRE N° 313A0134 INSTITUT DE BEAUTE

Situé à l'Ouest de l'agglomération toulousaine. Très bon emplacement dans un petit centre commercial au coeur du village. Exploité depuis 10 ans. Clientèle fidélisée. Local spacieux et fonctionnel de 67 m<sup>2</sup>, en bon état avec 4 cabines, une douche et un espace personnel. L'institut est bien équipé avec un appareil épilation lumière pulsée, un UV, un Star Vac + matériel pour la dermo-pigmentation, pierres chaudes, 2 tables de soins, une table pour la manucurie...  
CA : 37 000 €. Loyer : 655 €/mois HT. Faibles charges.  
Prix du fonds : 35 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth**  
au 05 61 10 47 19

### ■ OFFRE N° 311A0131 COIFFURE MIXTE

A céder cause retraite. Situé à Eaunes, commune en développement à 25 kms au Sud de l'agglomération toulousaine. Emplacement commercial de 1<sup>er</sup> choix en centre de village avec parking. Exploité par le chef d'entreprise depuis 24 ans + 1 salariée à temps plein. Clientèle variée, dynamique et fidélisée. Local de 42 m<sup>2</sup> en excellent état. 4 postes de coiffage, 3 bacs (dont un massant), 2 postes de séchage avec casque. Climatisation réversible. Grande vitrine sécurisée. Local conforme à la réglementation relative à l'accessibilité des personnes à

mobilité réduite. CA : 80 064 € (stable les trois dernières années). Loyer : 513,15 €/mois HT.  
Prix du fonds : 48 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud**  
au 05 61 10 47 18

### ■ OFFRE N° 311A0136 MAGASIN DE FLEURS

Situé au Sud-Ouest de l'agglomération toulousaine dans une commune de près de 5 000 habitants. Boutique très bien située au coeur du village, dans un centre commercial ouvert (à proximité de tous commerces). Local de 36 m<sup>2</sup> en très bon état, climatisation réversible, terrasse couverte pour exposition des fleurs. Pas de concurrence locale. CA : 50 000 € HT environ. Loyer : 593 €/mois HT. Possibilité cession droit au bail. Prix du fonds : 18 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Roth**  
au 05 61 10 47 18

### ■ OFFRE N° 313A0129 PATISSERIE CHOCOLATERIE

Située à 12 km au sud-ouest de Toulouse, commune de plus de 16 000 habitants. Excellent emplacement commercial en centre-ville sur axe principal. Tenue par couple. Local de 146 m<sup>2</sup>. Magasin entièrement rénové en 2013 de 32 m<sup>2</sup>, laboratoire de 50 m<sup>2</sup> et réserve de plain-pied de 20 m<sup>2</sup>. Matériel et aménagements en bon état d'entretien. Possibilité de travailler immédiatement. CA : 162 000 €. Loyer : 950 €/mois. Bail renouvelé en 2011. Prix du fonds : 135 000 €. **Contact : M<sup>me</sup> Guiraud**  
au 05 61 10 47 18

### ■ OFFRE N° 313A0130 DÉPANNAGE ET VENTE D'ÉLECTROMENAGER

À céder cause retraite. Fonds de commerce créé en 2006. Situé sur le nord de la Haute-Garonne et dans l'agglomération toulousaine. Clientèle : 90% de particuliers et 10% hôtels et salons de coiffure. Matériel complet pour dépannage et véhicule utilitaire. Prévoir atelier. Idéal pour technicien autonome. CA : 96 000 €. Prix du fonds : 15 000 €. **Contact : M. Daimé**  
au 05 61 10 47 11

GÂTEAUX ET CHOCOLATS

## Tradition et modernité pour une reprise

Depuis novembre dernier, Antoine Fornara, 31 ans, est le nouveau propriétaire de la pâtisserie Saunal au Minimes à Toulouse.

**P**assionné par le métier de pâtissier chocolatier, Antoine Fornara, après plus de 13 ans d'expérience professionnelle dont 5 ans comme chef d'équipe pâtisserie de la Maison Pillon à Toulouse, a souhaité prendre en main son avenir professionnel. La Chambre de métiers et de l'artisanat a accompagné son projet et permis l'obtention d'un complément de financement dans la cadre d'un prêt d'honneur Initiative Haute-Garonne.

La reprise de cette pâtisserie, connue des Toulousains depuis plus de 40 ans, va lui permettre d'allier tradition et modernité. Tout en conservant les pâtisseries traditionnelles qui ont fait la réputation de la Maison Saunal, comme la « tarte soleil », il s'attache à diversifier et actualiser la gamme pour séduire une plus large clientèle. Déjà, pour les fêtes de Noël, le nouveau dirigeant a proposé des bûches aux saveurs inédites et une grande variété de chocolats au goût intense allant des pralinés fabriqués dans les règles de l'art aux ganaches épicées, fruitées ou infusées.

Monsieur Fornara met un point d'honneur à la sélection des matières premières pour toutes ses réalisations. « *Chocolats et gâteaux, tout est intégralement fait maison* », insiste-t-il. La qualité gustative du produit, sa fraîcheur mais aussi le plaisir des yeux avant dégustation sont ses priorités. Les clients ont accueilli avec une grande satisfaction ces nouveautés et « *la rupture de stock* » a été proche sur certains jours de décembre ! Monsieur Fornara est aujourd'hui à la tête d'une équipe de 5 personnes. Il a repris les salariés qui travaillaient dans l'entreprise depuis de nombreuses années à la boutique comme à la production et a recruté deux personnes supplémentaires pour la vente.

### Sur les mois à venir, beaucoup de projets

De nouveaux gâteaux au printemps avec les fruits de saison mais aussi des investissements. La signalétique extérieure de la boutique va évoluer afin de marquer définitivement le changement de propriétaire avec une nouvelle enseigne « Antoine Fornara - Gâteaux et chocolats ».



#### Gâteaux et chocolats

- **Activité :** Pâtisserie - Chocolaterie
- **Chef d'entreprise :** Antoine Fornara
- **Adresse :** 31 avenue de Minimes 31200 Toulouse
- **Téléphone :** 05 61 22 53 42
- **Début d'activité :** fin 2014
- **Forme juridique :** S.A.R.L.
- **Effectif :** 5 salariés

Antoine Fornara, passionné par le métier de pâtissier chocolatier.

#### CONTACT CMA :

Pôle Transmission - Reprise 05 61 10 47 14  
nwatek@cm-toulouse.fr

# NOUVEAU DOBLÒ CARGO. AUSSI PROFESSIONNEL QUE VOUS.

RADIO UCONNECT™  
AVEC NAVIGATION

SOLUTIONS  
DE RANGEMENTS  
MULTIPLES

3 PLACES AVANT  
MODULABLES

INSONORISATION  
OPTIMALE



SUSPENSIONS ARRIÈRE  
CONFORT BI-LINK

COUPLE MOTEUR  
RENFORCÉ

TRACTION+



PROFESSIONAL

PLUS DE FONCTIONNALITÉS, PLUS DE PERFORMANCES, PLUS DE RENTABILITÉ.

**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.



Dans son atelier, Clémence Nerbusson fabrique des chaussures tout à la main et personnalisables.

8 MARS : JOURNÉE DE LA FEMME

# L'artisanat au féminin « plurielles »

« Où sont les femmes, avec leurs gestes pleins de charme ? », interrogeait le chanteur. « Dans l'artisanat ! », lui répond-on. Elles représentent aujourd'hui 30 % de l'emploi artisanal, soit environ 240 000 chefs d'entreprise, 490 000 salariées, 17 000 conjointes collaboratrices, et 42 000 apprenties. Sont-elles dans tous les secteurs ? Pas encore. Certains freins persistent, et nous en sommes tous responsables. Voici un état des lieux, et quelques pistes pour y remédier.

Quand Christine Spiesser, bouchère à Holtzheim (Bas-Rhin) a passé son examen de maître boucher-charcutier-traiteur, elle s'est déguisée en garçon : « Je ne voulais pas que le jury, qui savait qu'il y avait une femme, me prête une attention particulière... ». Avec son calot et son masque, ils n'ont rien vu. Ainsi, il

semblerait bien que les métiers soient sexués. « L'évolution est lente. On retrouve principalement les femmes dans les soins à la personne (coiffure, esthétique...), le textile, l'habillement, les emplois tertiaires (vente, gestion-administration...) ; tout ce qui est plus technique conserve un recrutement majoritairement masculin », observe Catherine Élie, direc-

trice des études et du développement économique à l'Institut supérieur des métiers (ISM). Ainsi, il y a 12 % de femmes parmi les salariés du bâtiment et 10 % parmi les créateurs d'entreprises, contre 53 % et 39 % dans les services. Les situations professionnelles sont liées aux choix faits en formation initiale. À quoi ces derniers sont-ils dus ?

□□□ D'abord aux stéréotypes familiaux (la famille compte pour 39 % dans le choix d'un métier<sup>1</sup>). « *Ma mère ne voulait pas que je fasse de la mécanique* », se souvient Natacha Sénéchal, facteur-accordeur de piano à Allibaudières (Aube). Elle a donc passé un CAP et un BEP comptabilité, « *sachant que je voulais faire un métier manuel, et que je cherchais un maître d'apprentissage... J'ai dû aller jusqu'en Isère pour le trouver ! Ma formation fut aussi très difficile à dénicher : le personnel d'éducation de mon école ne connaissait pas ce métier* ».

De plus, « *un homme ou une femme qui a le goût d'aller vers l'artisanat sera encouragé à continuer dans la filière classique* », pose Christiane Robichon, présidente de l'ONG Business and professional women (BPW) France. Ainsi, Clémence Nerbusson a toujours voulu travailler de ses mains. Mais étant bonne élève, il lui a été impossible de sortir de la ligne toute tracée des études longues ! « *Il a fallu que j'aie mon premier poste dans le milieu culturel, à 22 ans, après une licence, pour que je fasse enfin ce dont j'avais envie* », déplore-t-elle. Elle passe alors un CAP de bottier-cordonnier en 2009, parfait son expérience, et lance son atelier de chaussures artisanales Fleur de Souliers en 2013 (Deux-Sèvres). Même constat du côté de Nathalie Duwel, tapissier-décorateur à Montauroux (83), qui n'avait jamais été mise en contact avec l'artisanat ; elle a découvert par



**Christiane Robichon**, présidente de l'ONG Business and professional women (BPW) France.

hasard, en accompagnant une classe à un Salon étudiant, qu'il existait des métiers manuels. « *Ce fut une révélation* », se souvient-elle. Sa licence validée, elle commence son apprentissage et l'entreprise Duwel voit le jour en 2006.

### CMA et artisans unis contre les lieux communs

Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) se mobilisent pour casser l'image sexuée des métiers. Car c'est bien là que le bât blesse : une enquête de 2013 indique que 90 % des chefs d'entreprise de l'artisanat sont favorables à plus de mixité



**Christine Spiesser**, maître boucher-charcutier-traiteur, est spécialisée dans les viandes d'excellence.

Thiébaud, son directeur. Après ce travail, des entretiens qualitatifs ont permis d'affiner le suivi des femmes en formation pour éviter les ruptures de contrat ; « *nous voulons être dans le préventif* ». Hervé Thiébaud assure par ailleurs que « *la technicité fait évoluer les mentalités* ».

## Les femmes sont en moyenne payées 25 % de moins que les hommes

dans leurs professions<sup>2</sup>. L'école professionnelle des métiers (EPM) de la CMA des Landes a ainsi monté trois sitcoms illustrant l'accompagnement des jeunes femmes formées aux métiers dits masculins, mis en ligne sur Facebook<sup>3</sup>. « *Nous les montrons dans les collèges, les familles. De plus, pendant les Journées portes ouvertes, nous mettons des filles dans les labos* », explique Hervé

La pénibilité ? Un faux problème, balayé d'un revers de main par Leila Ouadah (lire encadré ci-dessous) : « *Dans les services à la personne, une femme peut porter un corps de 80 kilos, alors qu'un sac d'enduit en fait 15 !* ». Il y a toujours des solutions. « *J'ai appris à affûter plus mes outils car j'ai moins de masse musculaire qu'un homme* », confirme Clémence Nerbusson.



### Insertion dans le BTP

#### Leila Ouadah casse les barrières

Elle avait arrêté l'école à 14 ans mais a rebondi à 22. Deux CAP et un diplôme bac + 2 plus tard (entre autres), Leila crée en 2002 la SARL Leila décor. Cette expérience lui permet d'affiner trois constats, moteurs de son parcours à venir : « *le besoin de main-d'œuvre qualifiée dans le bâtiment, son image dévalorisée, et l'absence de femmes sur les chantiers* ». Action ! En 2008, l'association Dames naît ; elle apporte des solutions pour faciliter l'accès des femmes aux métiers du bâtiment : « *Nous accompagnons les structures sociales qui ont mis en place des chantiers d'insertion/école* ». Avec l'entreprise « tremplin » El Dames (2010), Leila veut « *mettre en pratique les acquis de la formation, et ainsi optimiser*

*l'employabilité des femmes. Par exemple, nous venons d'apporter des encadrantes techniques aux 12 femmes formées dans différents corps de métiers sur un chantier-école* ». À 48 ans, elle aimerait aujourd'hui amplifier son action en s'engageant en politique. « *Et dupliquer mon modèle économique sur le plan national !* ». C'est sûr, Leila casse les barrières, et la baraque.

**CONTACT :**  
[www.dames-batiment.fr](http://www.dames-batiment.fr)



**Nathalie Duwel, tapissier-décorateur multi-primée, a passé son CAP en candidate libre.**



## Plan pour l'entrepreneuriat au féminin État des lieux

Lancé en 2013, le « Plan pour l'entrepreneuriat au féminin » a pour objectif d'amener à 40 % le taux de femmes créatrices d'entreprise en 2017. Pascale Boistard, secrétaire d'État aux Droits des Femmes, est revenue récemment sur trois points identifiés pour y parvenir. D'abord, la sensibilisation des jeunes à l'entrepreneuriat féminin : une semaine spéciale a lieu du 9 au 14 mars (plus de 5 222 jeunes ont échangé avec des chefs d'entreprise en 2014). Concernant l'accompagnement, « 14 réseaux ont signé 7 engagements pour repenser collectivement l'accueil des créatrices ». Enfin, elle a précisé que le nombre d'entreprises financées en 2014 par le Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) a crû de 8 %. Ce dispositif unique combine une expertise financière et une garantie sur prêt bancaire pour créer, développer ou reprendre une entreprise sans engager de patrimoine personnel. Pascale Boistard a signé le 5 février un accord-cadre avec la Caisse des Dépôts pour insuffler une nouvelle dynamique à ce combat.



## Communication et exemplarité

Pour accélérer le changement des mentalités, « je préconise la communication et l'exemplarité, c'est-à-dire le développement de rôles modèles de femmes qui cassent les stéréotypes », prône Christiane Robichon. Celles-ci doivent investir tous les niveaux de l'artisanat. On ne trouve que 12 % de femmes parmi les élus des chambres consulaires (chiffre de 2013), et ceci n'est pas sans incidence sur les orientations politiques. « Leur présence entraîne la prise en compte de certaines problématiques : une artisan coureuse enceinte, comment est-elle remplacée temporairement ? Ces problèmes doivent être abordés », martèle Christiane Robichon. La bouchère Christine Spiesser fait partie du comité de direction de la corporation des bouchers-charcutiers-traiteurs du Bas-Rhin. À ce titre, avec la présidente de la corporation, elles font attention « à ce qu'une femme soit présente lors des Journées portes ouvertes, des foires-expositions ; nous avons aussi créé un livre de recettes : tout ça, c'est l'image que l'on donne ». Marianne Heitz, cogérante de l'entreprise Nervet-Brousseau (Eure-et-

Loir), fait partie du Groupe femme de la FFB ; les réunions régulières lui permettent de se tenir au fait de l'actualité sociale et fiscale « et d'anticiper sur notre métier ; dans le bâtiment beaucoup de femmes gèrent ces questions, qui conditionnent le développement de l'entreprise ». Laurence Mazelier, cogérante de la SARL Coupeau (plomberie-chauffage), présidente de la FFB 28 et élue à la CMA depuis 2010 assène qu'« il faut inviter les femmes à prendre des mandats. Avec quelques titres, on nous écoute plus facilement ». Les femmes artisans confient en effet qu'elles ont toutes eu plus à prouver que les hommes. Mais quand c'est fait, elles sont acceptées à égalité par leurs pairs. « En tant que fille du patron, il fallait que je sois polyvalente ; en tant que femme, j'ai dû faire les sales boulots au labo ; et après j'ai dû trouver ma place auprès de mes collègues bouchers », liste Christine Spiesser. « C'est très positif », ajoute celle qui est spécialisée dans les viandes d'excellence. Maître boucher-charcutier-traiteur, seule femme en France à avoir ce titre, Christine est très épanouie dans son métier : « J'amène le client à l'extase dans son assiette. C'est merveilleux, j'encourage toutes les femmes à faire un métier avec autant de passion que moi ». Électricien à Fontaine-la-Guyon (Eure-et-Loir), Noëlle Charron pointe les avantages d'être une femme vis-à-vis des clients : « ils veulent savoir à quoi je ressemble ! Je suis



**Marianne Heitz,** cogérante de l'entreprise Nervet-Brousseau, fait partie du Groupe femme de la FFB.

aussi plus précise, plus à l'écoute ». Elle travaille en outre avec un réseau d'artisans qui répond ensemble à de plus gros chantiers, « et cela fonctionne à la perfection ». Que des hommes.

« On ne voit pas les mêmes choses : le monde et les marchés doivent être vus à travers des yeux d'hommes et de femmes », glisse Frédérique Clavel, fondatrice de Fédération Pionnières. La mixité, un atout pour réussir ?

**Sophie de Courtivron**

<sup>1</sup> Sondage réalisé BPW France auprès d'artisans ou salariés du secteur. <sup>2</sup> Enquête UPA I+C, 2013. <sup>3</sup> À voir sur <https://www.facebook.com/petitdebat>

## CONTACTS :

- [www.boucherie-spiesser.fr](http://www.boucherie-spiesser.fr)
- [www.bpw.fr](http://www.bpw.fr)
- <http://fleurdesouliers.fr>
- [www.duwelinside.com](http://www.duwelinside.com)
- [www.nervetbrousseau.fr](http://www.nervetbrousseau.fr)

## Concours

### LES CMA TRÈS ACTIVES

Les CMA organisent toutes sortes de concours partout en France pour promouvoir les entreprises féminines. Inscrivez-vous !



**Hervé Thiébaud,** directeur de l'EPM (École professionnelle des métiers) de Mont-de-Marsan, dans les Landes.

## CONJOINT DANS L'ENTREPRISE

# Le statut en question

Une femme artisan peut être chef d'entreprise, apprentie, salariée, conjointe... Concernant ce dernier statut, trois possibilités : conjoint associé, conjoint collaborateur ou conjoint salarié. Le choix d'un statut est obligatoire depuis la loi du 2 août 2005, et il ne doit pas se faire à la légère.

« **E**ncore beaucoup de femmes n'ont pas de statut ; par ignorance, ou facilité », constate Christiane Robichon, présidente de BPW France. « 65 % connaissent leurs droits et devoirs. » C'est bien trop peu ! « La femme doit pouvoir prendre les rênes en cas de décès ou d'invalidité du dirigeant, sans une autre personne qui a la signature, les comptes seront bloqués et les salariés ne pourront pas être payés ! », pointe Laurence Mazelier, présidente du Groupe femme de la FFB d'Eure-et-Loir. « Choisir un statut, c'est acquérir des droits sociaux, professionnels et juridiques, c'est reconnaître une valeur ajoutée au travail (professionnalisation, acquisition d'une qualification, accès aux formations spécifiques et à leur prise en charge, accès à la VAE), et c'est protéger son conjoint des aléas de la vie (divorce, décès) », précise Anne de Robert de Lafrégyre, du service développement économique de la CMA de Savoie.



Laurence Mazelier, présidente du Groupe femme de la FFB d'Eure-et-Loir.

Frédéric Dautancourt, conjoint collaborateur de sa femme, qui a monté une entreprise d'import et de distribution de vins étrangers (Estate Selection), affirme que « les experts-comptables sont de bons communicants sur le sujet ; il y a un statut à expliquer et une case à cocher ». Le conjoint peut aussi se rapprocher



Frédéric Dautancourt, conjoint collaborateur : « il y a un statut à expliquer et une case à cocher ».

de son organisation professionnelle ou de sa CMA pour avoir toutes les informations en fonction de son cas particulier. « Certains viennent avec l'idée que l'autre sera conjoint collaborateur, mais se rendent compte que le statut de salarié quelques heures dans la semaine est mieux adapté aux objectifs poursuivis ; on peut aussi être amenés à conseiller à l'entreprise de changer de statut juridique et fiscal », observe Anne de Robert de Lafrégyre, qui reçoit régulièrement des couples d'entrepreneurs.

### Un statut : du cousu main

Voici quelques spécificités de chaque statut. L'inscription comme conjoint collaborateur implique l'affiliation au RSI pour la couverture des risques retraite, invalidité, décès et indemnités journalières. Le conjoint collaborateur est présumé avoir reçu un mandat de l'exploitant afin d'accomplir en son nom tous les actes de gestion courante, sauf renonciation à ce mandat. « Si l'entreprise fonctionne bien, elle peut opter pour une prévoyance (maladie/retraite complémentaire) dans le cadre de la loi Madelin pour le chef d'entreprise et pour le conjoint collaborateur », souligne Martine Silvy, de la menuiserie Escaliers Bois Silvy, élue à l'UPA et à la CMA13. Le conjoint salarié a un lien de

subordination avec l'artisan. Il ne doit pas s'immiscer dans la gestion de l'entreprise. « Attention, si le conjoint salarié a la signature du compte courant de l'entreprise, en cas de rupture du contrat de travail, Pôle emploi risque de lui refuser le droit aux prestations de chômage ! Il est donc recommandé de prendre contact (fiche de renseignements à remplir) en amont du versement des cotisations, afin de clarifier la situation », mentionne Anne de Robert de Lafrégyre.



Anne de Robert de Lafrégyre, du service développement économique de la CMA de Savoie.

Le conjoint associé « est un statut qui permet d'anticiper la future transmission ». Une séparation nuira fortement au développement de l'entreprise.

De nombreuses questions sont abordées quand le conjoint doit choisir son statut... Pour un résultat cousu main.

Sophie de Courtivron

### POUR ALLER PLUS LOIN :

- [www.crma-rhonealpes.fr/conjoint-story.html](http://www.crma-rhonealpes.fr/conjoint-story.html) (module de e-learning sur le statut du conjoint)
- [www.pole-emploi.fr/employeur](http://www.pole-emploi.fr/employeur)



Martine Silvy, élue à l'UPA et à la CMA13, a participé dans les années 80 à l'avènement de la loi sur les statuts.

## FEMMES ENTREPRENEURS

# Se lancer et se développer

Les entreprises fondées par les femmes sont aussi profitables que celles qui le sont par des hommes. Et doper la bosse de l'entrepreneuriat chez les femmes, c'est aussi booster l'emploi et la vitalité des territoires !

« **S**i les femmes créaient autant d'entreprises que les hommes, nous en aurions 100 000 de plus par an, 1 million au bout de dix ans... Bref, la question du chômage serait en partie résolue », pose, factuelle, Frédérique Clavel, fondatrice de Fédération Pionnières, qui accompagne les femmes créatrices d'entreprises. Mais « les femmes ont peur de s'investir trop et de mettre en péril leur famille, elles ont des doutes sur leurs compétences et qualités professionnelles », pointe Laurence Piganeau, directrice Expertise et production à l'APCE (Agence pour la création d'entreprises). Les réseaux d'accompagnements sont là pour y pallier.



Frédérique Clavel,  
fondatrice de  
Fédération  
Pionnières.

### Fédérations, CMA et réseaux féminins

« Il y a 12 000 fédérations de filières en France, il faut s'en approcher », conseille Agnès Bricard, présidente du cabinet d'expertise comptable Bricard, Lacroix et Associés. Ainsi Domitille Flichy, à la tête de deux boulangeries artisanales d'insertion à Paris, confie que le Syndicat de Paris lui a été « d'une aide précieuse » pour sa formation de deux mois à la création d'entreprise, et pour la négociation de son bail. « Nous avons suivi une formation CAPEA à la CMA 13, et cela nous a ouvert des droits à une subvention pour acquérir la boutique du port (AMI) », se souvient de son côté Anne Couderc, qui fabrique des sacs en toile de voiles à La

## FINANCEMENT

### Les solutions existantes

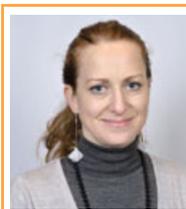
- **Prêts d'honneurs** : [www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org); [www.initiative-france.fr](http://www.initiative-france.fr)
- **Prêt à la création par les banques**
- **Garantie Création par BPI France (remplace le PCE)**
- **Prêts ou dons familiaux** (optimisation fiscale IR et ISF)
- **Crowdfunding**
- **Concours « créateurs »**
- **Dispositif 25 K€ crédit bancaire à moyen terme** (avec le réseau Experts-comptables en partenariat avec certains réseaux bancaires).
- **Garanties d'emprunts** : BPI France, SIAGI, SACCEF, INTERFIMO, FRANCE ACTIVE, Garanties des Collectivités Territoriales
- **Aides publiques** : [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr); [www.aidesentreprises.fr](http://www.aidesentreprises.fr) (CMA - ISM), [www.apce.com](http://www.apce.com) (aides); [www.vosdroits.service-public.fr](http://www.vosdroits.service-public.fr) (ACCRE); [www.emploi.gouv.fr/nacre](http://www.emploi.gouv.fr/nacre)

Source : [www.agnes-bricard.com](http://www.agnes-bricard.com)

Ciotat. Nathalie Lafoux, qui dirige une entreprise de plomberie/salles de bains à Vincennes, a été aidée par la CMA du Val-de-Marne pour valider et peaufiner son projet. « Mon conseiller m'a encouragée à emprunter et m'a mise en relation avec Val-de-Marne Actif pour l'initiative (VMAPI, représentant départemental de France Active). Je suis passée devant un jury composé de professionnels qui m'ont octroyé un prêt à taux zéro et un prêt d'honneur (12 000 €). Je suis ainsi devenue crédible auprès de mon banquier. » Par le biais de VMAPI, elle a participé - et remporté - le prix Entrepreneuriat féminin en Île-de-France dans la catégorie « métiers non traditionnellement féminins ». Outre le fait que son CA a bondi de 100 000 à 265 000 € grâce à la notoriété acquise, cette participation l'a ressourcée socialement. Elle est

de plus accompagnée par un conseiller de la CMA dans le cadre d'un suivi Nacre de Pôle emploi. L'artisan Cécile Henry (Fées de filles) a fait appel au réseau Pionnières, plus spécifiquement féminin, en Rhône-Alpes. « En période de pré-incubation, j'ai suivi les ateliers d'experts proposés. Un coach me suivait tous les mois et demi. Mon business plan tenait la route grâce à cela. » Florent Lamoureux, directeur du marché des professionnels à la Caisse d'Épargne, observe qu'« il n'y a pas plus de difficultés à trouver un financement quand on est une femme. Seule la qualité compte, le porteur de projet doit savoir répondre à toutes les questions ». À bon entendre.

Sophie de Courtivron



Domitille Flichy  
a fondé en 2009  
la première  
boulangerie  
artisanale  
d'insertion,  
Farinez'vous.

### CONTACTS :

- [lespionnieres.org](http://lespionnieres.org)
- [www.actionelles.org](http://www.actionelles.org)
- [www.forcefemmes.com](http://www.forcefemmes.com)
- [www.apce.com](http://www.apce.com)
- [www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr) et [bpifrance-lelab.fr](http://bpifrance-lelab.fr)
- [www.reseau-entreprendre.org](http://www.reseau-entreprendre.org)
- [www.initiative-france.fr](http://www.initiative-france.fr)
- [www.franceactive.org](http://www.franceactive.org)
- [www.myannona.com](http://www.myannona.com) (premier site de crowdfunding dédié aux femmes qui entreprennent)

FEMMES ARTISANS

## Des idées à revendre !



23 % des femmes entrepreneurs ont peur d'échouer, contre 15 % des hommes<sup>1</sup>. Voici cinq portraits inspirants de femmes artisans qui redonnent confiance. Toutes ont au moins deux points communs : la conviction et l'altruisme. Oui, c'est possible d'entreprendre ; oui, tout est possible !

<sup>1</sup> Baromètre des femmes entrepreneurs de la Caisse d'Épargne, édition 2014.

### CÉCILE HENRY, l'inventeur

#### Sa devise professionnelle ?

**« Y croire et ne rien lâcher. »**

« Quand il a fallu acheter son premier vrai sous-vêtement à ma fille, je me suis rendu compte que l'offre était décevante sur le plan esthétique, et inadaptée morphologiquement. » C'est ce qui va amener Cécile Henry, après 20 ans d'expérience dans le marketing opérationnel et la communication commerciale,

à lancer la marque Fées de filles en 2013, à Lyon. Son concept ? La jeune fille

peut personnaliser ses sous-vêtements (bretelles, motifs, pampilles...). Le site Internet permet une visualisation à 360 degrés ; les produits sont aussi en vente directe dans dix points de vente en France, et deux à l'étranger. Cécile Henry a passé un an à préparer son projet : « J'ai fait une étude de marché sur le plan national, j'ai vu des professionnels du textile (fournisseurs, ateliers de production...), suis allée aux Salons ». Sa rencontre avec les ex-couturières de Lejaby sera déterminante. « Nous avons travaillé deux mois sur les patrons, coupes, matières, finitions... » Au fil de son parcours, l'entrepreneur n'a cessé de capitaliser sur les rencontres.

→ [www.lesfeesdefilles.fr](http://www.lesfeesdefilles.fr)

### GÉRALDINE KERDILES, un regard neuf

#### Sa devise professionnelle ?

**« Avancer ensemble. »**



Quand Géraldine vient travailler six mois en janvier 2010 dans la « boîte de papa » (Akabois, constructeur de maisons en bois dans le Finistère), c'est pour valider le Master de son ESC. Mais voilà, elle se prend au jeu : « Je ne suis jamais repartie ». « J'ai fait une étude et constaté

que notre offre ne répondait qu'à 30 % du marché », explique la jeune femme de 29 ans. En 2011, elle lance donc une gamme de maisons moins chères, pour les 70 % de primo-accédants ayant moins de 120 000 € de budget. En parallèle, elle met en place une stratégie de communication intensive. Le CA d'Akabois fait un bond de 30 % en 2011 (et chaque année suivante...). L'entreprise investit et double sa capacité de fabrication. « Quand je suis arrivée, nous étions 9 personnes et faisons 15 maisons par an. Aujourd'hui, nous sommes 20 et faisons 45 maisons par an pour un CA de 4 millions d'euros. » Akabois vient d'ouvrir une agence commerciale à Vannes, se lance dans les extensions en bois, et inaugurera sa première maison passive (sans chauffage, label de performance énergétique Passivhaus) le 5 juin. Géraldine, lauréate fin 2014 d'un des Trophées de la femme du BTP (catégorie « repreneur »), mise beaucoup sur cet habitat de qualité supérieure.

→ [www.maisons-akabois.com](http://www.maisons-akabois.com)

## CARMEN COLLE, l'altruiste



**Sa devise professionnelle ?** « *Le respect de la personne, à tous les niveaux : le travail qu'on donne, qu'elle fait...* »

En 1987, à Lure (Haute-Saône), World Tricot est une association qui forme des femmes seules, immigrantes, réfugiées... « *La difficulté d'accéder à des formations qualifiantes pour trouver un emploi les reliait* », explique Carmen Colle, la fondatrice. L'idée ? Faire ce que les autres ne font pas : du beau. « *J'ai choisi le tricot car nous avons toutes en mémoire les gestes de la maille...* ». En 1990, World Tricot devient une SARL qui emploie une dizaine de femmes. En 2000, elles sont une centaine (14 nationalités) qui créent et fabriquent pour plus de soixante grandes maisons (Dior, Hermès...). En 2004, le CA est de 2 millions d'euros ! Et puis... patatras. En mars 2005, World Tricot découvre que Chanel a utilisé un de ses échantillons sans le signaler et fait une collection avec. « *Nous ne pouvions pas laisser passer ça. Par égard pour les femmes de l'entreprise qui donnent le meilleur d'elles-mêmes !* ». Après sept ans de procédure, Chanel est finalement condamné, mais l'entreprise a perdu ses grands clients et est liquidée en 2010. Elle renaît en 2012 (grâce à des capitaux privés), s'est diversifiée (linge de luxe...), a séduit John Galliano, et son esprit est inchangé : « *permettre à l'autre de se découvrir et de devenir libre par son travail* ».

→ [www.angelebatist.com](http://www.angelebatist.com)

## NATHALIE LAFOUX, l'autodidacte



**Sa devise professionnelle ?** « *Demain est un autre jour.* »

Après plus de 15 ans de stylisme-modélisme, « *je me suis rendu compte qu'il ne fallait pas que je passe à côté de ma vie* », confie Nathalie Lafoux, 52 ans. À 40 ans, elle achète un petit appartement qu'elle rénove seule « *en m'aidant de livres et de cassettes vidéos* » : plomberie, carrelage, électricité, parquet... C'est la révélation.

Elle passe son CAP Installateur sanitaire en 2006 (Greta), reste un an salariée chez son maître de stage, et puis se lance via une société de portage salarial : « *Je faisais mes devis, factures... comme une indépendante, mais étais salariée ; cela m'a permis de voir que mon activité fonctionnait tout en dormant sur mes deux oreilles* ». Elle se met à son compte avec Les salles de bains de Nathalie, en mars 2012, à Vincennes (94). Son cœur de métier ? La réfection de salles de bains/plomberie. « *Nous sommes spécialisés dans les douches à l'italienne et travaillons beaucoup pour les personnes à mobilité réduite. J'ai un cahier des charges, travaille avec un ergothérapeute et apporte ma touche esthétique.* » Nathalie emploie quatre personnes. Son CA prévisionnel pour 2015 ? Entre 250 et 300 000 €.

## ANNE COUDERC, l'idée farfelue devenue réalité

**Sa devise professionnelle ?** « *Ce qui est fait n'est plus à faire.* »

« *En congé maternité, je me suis amusée à faire des objets et sacs en toile de voile de bateau pour une amie qui partait faire le tour du monde* », explique Anne Couderc. Sa famille lui en demande aussi, et elle se sent encouragée à transformer le plaisir en activité professionnelle. Pas à pas, le projet grandit : Anne rejoint en 2005 une couveuse d'entreprises qui lui donne un statut professionnel pour démarcher clients et fournisseurs ; elle monte son entreprise individuelle en 2007 ; elle la transforme en 2010 en société, puisque son mari la rejoint. Les Toiles du Large compte deux salariées, couturières et vendeuses. « *Une personne en sous-traitance coupe les voiles, et dix couturières qui sont dans un ESAT (structure offrant aux travailleurs handicapés des activités professionnelles), à Marseille, travaillent pour nous.* » Dès le début, Anne a voulu intégrer des personnes handicapées, cela fait partie de l'ADN de la marque. « *Nous sommes une entreprise éthique (voiles recyclées) et solidaire. Toutes les semaines nous sommes sollicités pour aller travailler en Tunisie ou en Chine mais on ne le fera pas !* » En plus de l'atelier-boutique de la Ciotat et du site Internet, l'entreprise compte une quarantaine de distributeurs, dont une dizaine à l'étranger (Japon, États-Unis...). La force du local, et la force du sens. Pour une forte croissance à deux chiffres tous les ans.

→ [www.lestoilesdularge.com](http://www.lestoilesdularge.com)



## Les femmes parlent... aux femmes !

- 1 « *Faites ce que vous aimez en vous recentrant sur vous, c'est là que vous trouverez toutes les ressources pour vaincre les difficultés.* » (Nathalie Lafoux, Les salles de bains de Nathalie)
- 2 « *Avec vos associés, il faut : un socle de valeurs partagées, une même vision pour l'entreprise, être complémentaires dans vos profils, être si possible au même stade de vie qu'eux, et avoir un patrimoine équivalent.* » (Lara Pawlicz, 2Spark)
- 3 « *Il y aura toujours des gens pour vous décourager, mais il faut suivre sa route ; faites-le au bon moment, car une femme devra toujours composer plus avec sa vie privée qu'un homme.* » (Anne Couderc, Les Toiles du Large)

**1**  
journée  
avec...

... UN FROMAGER AFFINEUR

# Créateur d'identi

**2**

CHEF D'ORCHESTRE



**1**

**FIN STRATÈGE**

Tous les matins, Frédéric Parent commence sa journée en passant dans son point de vente, situé rue des Cloutiers à La Rochelle. Après avoir vécu à Toulouse, ce Rhétais d'origine a décidé de revenir en Charente-Maritime et souhaité installer sa fromagerie, L'Epicurium, dans un quartier fréquenté par les Rochelais. Il a alors naturellement cherché un bail près du marché. Au printemps, il déménagera sa boutique dans un local de 45 m<sup>2</sup> situé sur un emplacement plus passant, toujours à proximité du marché, où il bénéficiera à la fois du trafic et d'une vraie cave de 18 m<sup>2</sup> en sous-sol pour affiner les fromages. En 2014, il a ouvert un autre magasin à Agen et étend ainsi sa présence dans le grand Sud-ouest.

© Photos: DR

Alors que le magasin ouvre ses portes à 9 h 30, Frédéric Parent arrive bien plus tôt, vers 8 heures. Il fait le point avec sa collaboratrice et passe les commandes en revue, vérifie que tout est en place, donne ses indications en matière de linéaires, de constitution de plateaux ou d'affinage, etc. Les restaurateurs – L'Epicurium en compte une quarantaine parmi sa clientèle – viennent choisir leurs fromages et si besoin Frédéric Parent passe chez eux en fin de matinée. Les vendredi et samedi sont des journées exceptionnelles, en ce sens qu'elles sont entièrement dédiées à la clientèle. « *Je dois être présent, je communique sur mon nom, les clients viennent donc me voir pour des conseils ou simplement pour discuter, rigoler, bref entretenir le lien* », confie l'affineur.

Par Véronique Méot

**3**

**HOMME DE PASSIONS**

Le concept de l'Epicurium réunit les produits de son métier de fromager affineur, et sa passion pour le vin. « *Au cours des 25 années passées à Toulouse, j'ai découvert les vignobles du Languedoc-Roussillon, du coup j'ai plaisir à faire découvrir les vins qui en sont issus* », commente l'artisan dont le réseau lui permet aujourd'hui d'approvisionner le magasin. Un positionnement original qui rencontre un certain succès, puisque 20 % du chiffre d'affaires proviennent de la vente de vin. Alors qu'à La Rochelle il n'est pas difficile de trouver du Bordeaux, l'offre est plus confidentielle pour le Languedoc-Roussillon. En outre, l'artisan est là pour recommander les accords vins-fromages aux amateurs.

# tés

OUVERT EN JUIN 2012, L'EPICURIUM VEND LES FROMAGES AFFINÉS DANS SES PROPRES CAVES, AINSI QUE LES VINS POUR LES ACCOMPAGNER. RENCONTRE AVEC L'ARTISAN AFFINEUR FRÉDÉRIC PARENT, ET LES MULTIPLES COSTUMES QU'IL REVÊT AU FIL DE LA JOURNÉE.

## 4

CRÉATEUR DE SAVEURS



Frédéric Parent s'approvisionne auprès de fermiers et producteurs de lait cru qui lui livrent « *de très beaux produits* », qu'il fait évoluer par la suite. L'affineur décide du temps de maturation d'un fromage et du moment opportun pour sa mise en vente. « *Les fromages, je leur donne une identité* », résume-t-il. Les produits sont déposés sur de la paille, couverts ou non, selon les cas, puis mûrissent pendant 3 semaines minimum ; au maximum 3 mois. Température, ventilation, hygrométrie sont surveillées avec précision. « *S'il y a trop d'humidité par exemple, on fait un peu sécher le fromage pour qu'il ne s'affine pas trop rapidement* », explique-t-il. Un peu comme un « nez » ou un œnologue, l'affineur sait ce qu'il veut obtenir, quel équilibre atteindre entre pâte et crème, l'intérieur de la pièce et l'extérieur.



## 5

MANAGER

Celui qui a été formé par la maison Xavier à Toulouse (avec un Meilleur ouvrier de France) dispose de deux caves réfrigérées rue des Cloutiers. Il y passe au quotidien. Dans la cave des nouveaux locaux, il n'aura plus besoin de matériel. Les murs seront simplement recouverts à la chaux. Les étagères en bois seront dressées sur le sol de tomettes. Pour un affinage 100 % naturel. L'après-midi est aussi dédié au travail administratif que l'artisan exécute soit dans son arrière-boutique, soit à son domicile. Il y consacre 1 heure à 1 h 30. Passage des commandes, traitement des factures, comptabilité, tri et classement sont alors au menu.

### CONTACT :

L'Epicurium :  
2 rue des Cloutiers - 17000 La Rochelle  
lepcurium@orange.fr

## 6

COMMERÇANT AMBULANT



L'Epicurium, c'est aussi une charrette qui se déplace hors les murs pour aller à la rencontre des clients, sur les marchés, plusieurs fois par semaine. Hors saison, Stéphane, le collaborateur de Frédéric, se rend le mercredi à Sainte-Marie-de-Ré. D'avril à novembre, il est tous les jours sur l'île de Ré, qui compte de nombreux résidents à l'année. La charrette a trouvé sa clientèle. « *Il faut un peu de temps pour se faire connaître, mais nous commençons à avoir vraiment notre clientèle, y compris parmi les personnes qui ont des résidences secondaires et qui aiment à retrouver les mêmes commerçants* », raconte Stéphane. Frédéric Parent, lui, y passe lorsque son emploi du temps le lui permet !

Fondateur de CCR, Dominique Deborde a été récompensé du prix de l'innovation technologique Stars & Métiers 2014 pour sa machine à coudre les filets de pêche. Rencontre avec le capitaine d'un navire qui a le vent en poupe.



F. Marechal/Stars & Métiers

**Dominique Deborde, pêcheur passionné et inventeur à la pointe de l'innovation**

### CCR EURL (MAYENNE)

# Dans la chambre des machines...

Il a révolutionné le quotidien des marins-pêcheurs pratiquant une pêche artisanale. Curieux, intuitif, inventif, Dominique Deborde a imaginé la machine à remonter les filets de pêche, qui accroche le filet sur la corde avec les flotteurs. Si jusque-là, il fallait huit heures pour faire un filet de 50 mètres – et un bâtiment de 25 mètres de long, le montage à la main nécessitant de tirer la corde sur la moitié de la longueur du filet –, la machine permet de faire plus d'un kilomètre par jour. « Les pêcheurs peuvent monter leur filet en fonction des besoins : météo, lieu de pêche, profondeur du poisson, détaille l'artisan. Ma machine est la seule à pouvoir coudre les cordes usagées. Or les cordages représentent 70 % de la valeur du filet : la corde du bas, qui est plombée,

**« Il y a deux jeunes dans l'entreprise, dont mon fils, qui a été apprenti pendant quatre ans. Il est important de former les jeunes afin que notre savoir-faire rare ne se perde pas. »**

**Dominique Deborde, fondateur et dirigeant de CCR**

et celle du haut, souvent technique. » Mieux : la machine de Dominique Deborde améliore le rendement des pêcheurs. Lorsqu'ils atteignent les quotas imposés, ils changent rapidement de type de filet pour passer à une autre cible. « Auparavant, ils partaient à la pêche avec 25 à 30 % des filets nécessaires, n'ayant pas pu tout monter. Résultat : une perte de temps et de carburant. »

#### Un renouveau industriel « made in France »

C'est justement pour aider la femme d'un marin-pêcheur, lasse de monter les filets à la main, que Dominique Deborde entreprend cette aventure... S'il est électrotechnicien de formation, sa première expérience professionnelle le conduit dans une manufacture de vêtements à Fontenay-le-Comte (Vendée), où il découvre les machines à coudre industrielles. « C'est quelque chose de vraiment méconnu. On

imagine toujours des machines à pédale. En réalité, elles conjuguent mécanique, électronique, informatique, pneumatique. Il faut dix ans pour former un technicien en machines à coudre », souligne-t-il. L'artisan passe la première partie de sa carrière à commercialiser, réparer et adapter ces engins. « Un jour où j'étais en opération de maintenance à Saint-Malo, j'ai été sollicité pour améliorer un prototype de machine à monter les filets de pêche. » Pour celui qui a passé son enfance à pêcher dans les marais de Fontenay-le-Comte – et part régulièrement à l'étranger pour assouvir sa passion –, l'occasion est trop belle. « Il était déjà intéressant de découvrir qu'il y avait un besoin derrière cette idée. J'ai beaucoup travaillé sur ce projet, le développant, l'améliorant, en gardant en tête que d'un port à l'autre, les techniques de pêche pouvaient différer et qu'il fallait que la machine puisse fonctionner partout. »

#### Chiffres-clés

- **Création** : 2006
- **Effectif** : 6
- **Chiffre d'affaires** : 1,2 million d'euros par an
- **Production** : une quarantaine de machines à remonter les filets de pêche par an, qui représentent 40 % du CA, dont 15 % à l'export

## RECHERCHE INVESTISSEMENT

### Des projets au service des pêcheurs

Pour assurer sa croissance, l'entreprise est toujours en phase de recherche-investissement : Dominique Deborde s'est rapproché de l'Institut français du textile et de l'habillement, à Lyon, pour développer un fil biodégradable qui facilitera le démontage des filets. « Les pêcheurs qui réutilisent les vieilles cordes sont obligés de couper les nœuds quand les filets sont usés. Certains s'arment d'un couteau, d'autres d'un cutter, voire même d'une trancheuse à jambon ! Les coupures sont fréquentes. Nous essayons de développer une nouvelle fibre qui, exposée sur le quai une semaine ou deux, se dénoue d'elle-même », décrit le dirigeant. Autre projet en cours : une machine à démonter les filets de pêche entièrement électrique. « La machine fonctionnant avec des pneumatiques, cela oblige les clients à avoir un compresseur. Un appareil électrique résoudre ce souci. » Nul doute que d'autres idées bouillonnent déjà dans la tête de Dominique Deborde.

### Export et rayonnement international

En 2006, Dominique Deborde crée son atelier à Saint-Baudelle, en Mayenne, qu'il baptise CCR (pour « Couper, Coudre, Repasser »). L'engouement pour sa machine de trois mètres de long sur un mètre de large est immédiat. D'autant que le retour sur investissement se fait en un an à peine. Après avoir équipé la plupart des marins-pêcheurs français, CCR perce à l'international : Canada, Espagne, Portugal, Italie, Grèce, Tunisie, Algérie... L'export représente aujourd'hui 15 % du chiffre d'affaires de l'entreprise, qui s'élève à 1,2 million d'euros par an. « Avant d'exporter, je me suis renseigné sur les formalités : douane, emballage... » CRR produit une quarantaine de machines par an – elle en a vendu près de 500 en moins de dix ans –, ce qui correspond à 40 % de son chiffre d'affaires.

### Innovation technologique

De petite taille, l'entreprise compte six personnes. « Ma priorité, c'est l'humain, confie son dirigeant. Puisque le



F. Maréchal / Stars & Métiers

La machine à coudre les filets de pêche accroche le filet sur la corde avec les flotteurs et simplifie considérablement le travail des pêcheurs.

métier souffre d'un manque d'attractivité, il est impératif que les salariés se sentent à l'aise et aient envie de rester. » Les machines à coudre industrielles constituent le cœur de métier de CCR. « Beaucoup de nos clients sont des sous-traitants ou de grandes marques de luxe. Nous sommes régulièrement questionnés pour répondre à des phénomènes de mode. » L'entreprise travaille actuellement, pour l'industrie du luxe, sur une machine à feutrer le tissu sur un vêtement en cours de fabrication ou fini. Dominique Deborde assure lui-même la partie recherche & développement. « Je m'appuie beaucoup sur les fournisseurs. Je profite de leur expertise, puis je recolle les spécialités pour avoir une vision globale », schématise-t-il. Ce désir d'innover, l'artisan l'a toujours eu chevillé au corps, inscrit dans son ADN. « J'aime

rentrer dans une usine, voir comment on produit et dire : vous faites comme cela, mais vous pourriez faire comme ceci. » Il était donc écrit que l'artisan reçoive un prix. En l'occurrence, le prix national Stars & Métiers 2014\* catégorie « Innovation technologique », pour sa machine à remonter les filets de pêche. « Cette distinction récompense des années de travail. J'en suis très fier », conclut celui dont les lauriers sont un encouragement à aller toujours plus loin.

Marjolaine Desmartin

\* Dossier présenté par la CMA de l'Aube et Banque Populaire Lorraine Champagne.

#### CONTACT :

CCR – ZA de la Cordrie  
53 100 Saint-Baudelle  
Tél. 02 43 00 06 91  
[www.machinesacoudrelesfilets.com](http://www.machinesacoudrelesfilets.com)



### ILASU

- **Moderniser, grâce à l'innovation**, un secteur traditionnel.
- **Développer son entreprise**, ses marchés, tout en préservant « l'humain ».
- **Transmettre** son savoir-faire « rare » aux jeunes grâce à l'apprentissage.
- **S'adresser aussi bien** aux petites entreprises artisanales qu'aux grandes marques de luxe.
- **Se réinventer** au quotidien.



Entrepreneur jurassien dynamique et sportif passionné, Miguel Lopez a mis son expérience, son savoir-faire et sa passion au service du développement d'un piquet multisport flexible.

## ESSMOTTECH

# Le sport, moteur pour innover

**A**près 18 ans passés au poste de metteur au point chez un équipementier automobile, Miguel Lopez a franchi le pas de l'entreprenariat en 2005 et créé un centre d'essai pour l'injection des matières plastiques, dont le cœur de métier est l'essai et la pré-série. Installé à Moirans-en-Montagne dans le Jura, Essmotech, acronyme de « essai moule technique », gère la phase amont de la production. « Nous réceptionnons des moules en acier dans lesquels nous injectons une matière plastique pour la première fois. Ce test permet au client de modifier l'outillage avant de l'envoyer en production », explique l'entrepreneur. 70 % des clients de ce centre d'essai sont moulistes, d'autres sont plasturgistes ou prestataires extérieurs. Au final, les pièces testées partent aussi bien dans l'industrie automobile que dans le secteur pharmaceutique, la domotique ou le packaging. Pour offrir des services toujours plus techniques et pointus, Miguel Lopez investit régulièrement dans des équipements de nouvelle génération : « Je

*dispose de trois machines, dont une presse électrique. Je vais acquérir cette année une presse hydraulique pour garantir plus de stabilité en termes de process ».*

### Le plaisir de créer

Passionné de motocross, Miguel Lopez s'est lancé en 2013 dans le développement d'un produit qui lui a valu le prix départemental Stars & Métiers en innovation technologique. Une diversification étonnante que ce sportif de 45 ans explique simplement : « Je pratique le motocross depuis 20 ans. Partant du constat que les piquets en acacia qui balisent les circuits blessent les pilotes, j'ai eu l'idée de sortir un objet flexible en thermoplastique, qui se couche et reprend sa forme initiale sans se casser ». 100 % jurassien, comme se plaît à le souligner son créateur, le stake EMT ou « piquet multisport » a été mis au point par Essmotech. « J'ai réalisé des études de matière, de colorant et de résistance aux chocs. La fabrication est désormais externalisée. » Décliné en 2 tailles et

6 couleurs, le stake (piquet) est composé d'un pic en polyamide très résistant sur lequel vient se clipser une lame en polypropylène souple. Fin 2014, Essmotech avait vendu 25 000 de ces piquets (qui se transforment également en supports publicitaires) à des associations et à des clubs sportifs afin de sécuriser des compétitions en France et à l'étranger. « Le stake aide à faire connaître mon entreprise mais ne l'a pas encore dynamisée, mon chiffre d'affaires a augmenté de 3 % l'année de démarrage. C'est davantage un plaisir et une envie de sécuriser les pistes et les sportifs. » Satisfait de voir le stake EMT sur site, Miguel Lopez n'entend pas s'arrêter là : « Dès que mon outillage sera amorti, je ferai évoluer l'objet. » En attendant, il travaille sur d'autres produits, toujours dans le milieu de la moto, dont il prévoit la finalisation fin 2015.

Isabelle Flayeux

**CONTACT :**  
www.essais-moules-injection.com

# Dossier



## Impliquer ses salariés pour pérenniser sa société

**M**oteur du développement et de la longévité des entreprises artisanales, les salariés sont un ingrédient essentiel de leur réussite. Au-delà des conditions de travail, différents dispositifs, combinés à des gestes simples au quotidien, contribuent au bien-être et à la motivation des équipes. Parce que manager est un métier, les dirigeants rivalisent d'ingéniosité pour séduire et fidéliser leurs salariés en suivant leur instinct ou en se faisant accompagner. Voici quelques modèles à suivre. □□□

Dossier réalisé par Isabelle Flayeux

## GESTION DU CAPITAL HUMAIN

# Motivez et fidélisez vos salariés

Communiquer, former, responsabiliser, soigner l'ambiance et les conditions de travail sont autant de facteurs clés pour répondre à la problématique de l'implication des salariés. Exemples à suivre.

Chez Bati'Dome à Besançon (25), Maryline et Laurent Hamel Côte construisent depuis 2013 des maisons rondes en bois qui tournent avec le soleil. Un concept original pour une gestion des ressources humaines qui l'est tout autant. « Nous avons embauché deux de nos enfants et leurs copains, tous de formations techniques proches du bois. Âgés de 21 à 25 ans, ils ne trouvaient pas d'emploi », explique le cogérant. Un mode de recrutement gage de cohésion selon ce couple de quinquagénaires qui prépare l'avenir et évoque déjà la transmission. « Nous donnons la capacité à nos salariés de reprendre la structure en les informant régulièrement de

la situation comptable, des commandes clients... Le but est de les intéresser et de les associer sans rien cacher. » Un pied dans le concret, les jeunes s'impliquent, leur famille aussi. « Les parents de nos employés achètent et prêtent du matériel. C'est une manière de donner un coup de pouce pour que l'entreprise progresse et devienne solide en sachant que, dès que nous le pourrons, nous envisageons de distribuer des primes à l'équipe. » Fin janvier, les dirigeants ont convié les salariés et leur famille à une présentation conviviale des réalisations et des projets de la société, une « première » qu'ils entendent bien renouveler. « Tant que les parents s'impliquent de cette façon, c'est logique que nous les



**Victor Debil-Caux, de IEGC,** la motivation passe par la responsabilisation.

tenions informés de la vie de la société », confie Maryline Hamel Côte, qui envisage également de programmer une journée sportive placée sous le signe de « la compétition en dehors du cadre de travail. L'ambiance ensuite ne pourra qu'être meilleure ».

### Petites attentions et responsabilisation

Sur les chantiers, les dirigeants bisontins chouchoutent aussi leur équipe en apportant café et douceurs. Quand les kilomètres les éloignent de leur domicile,



les quatre salariés sont logés dans des gîtes et disposent d'un véhicule particulier pour sortir le soir ou rentrer plus vite en week-end en laissant sur place la fourgonnette. « Quand ils partent pour trois semaines ou davantage, nous avons convenu qu'ils pouvaient revenir le mercredi soir, et profiter d'un week-end de quatre jours, s'ils avaient fini leur travail et atteint leur quota d'heures obligatoires », souligne Laurent Hamel Côte.

Lauréat national Stars & Métiers 2012, catégorie management des ressources humaines, Victor Debil-Caux refuse tous chantiers à Paris ou à plus d'une heure de route de Beauvais (66) pour éviter les journées à rallonge et favoriser le bien-être de ses 36 salariés. Au-delà de la mise en place d'une mutuelle de très bonne qualité, le jeune entrepreneur de 32 ans, qui dirige IEGC (Installation de solutions de génie climatique) depuis 2008, estime que la motivation passe également par la responsabilisation : « Mes ouvriers font eux-

**« Pouvoir conserver ses salariés est un bénéfice. Cela évite à l'artisan de recruter et de former à nouveau, tout en lui permettant de se développer sereinement avec des personnes qu'il connaît. »**

**Stéphanie Hill, Deux voix conseil RH**



**Employés et patrons... ensemble sur la même branche! (Ici, la jeune équipe de copains de Bati'Dome, et Laurent Hamel Côte, le patron).**

mêmes leurs commandes de matériel et sont tous formés de manière à être polyvalents. Comme ils sont capables de suivre une mission de A à Z, ils s'investissent davantage au niveau de l'avancement général et de la rentabilité des chantiers ».

### Les enjeux de la formation

Adepte de la formation, Patricia Cozzone a créé Fleur de Lys en 2007, une société de services à la personne intervenant à Toulon et dans son agglomération. Un challenge pour cette ancienne aide-soignante : « Manager une équipe est un vrai métier. J'ai dû apprendre à me familiariser aux techniques de recrutement et de management. Je suis actuellement dans une démarche de VAE pour valider mes acquis en tant que directrice mais aussi pour donner l'exemple ». En 2014, quinze de ses 36 salariés sont entrés en formation. « Tous les ans, je demande à chacun de se positionner sur des propositions de formations. Acquérir des compétences permet de se sentir bien à son



**Patricia Cozzone**, directrice de Fleur de Lys, a envoyé près de la moitié de ses salariés en formation en 2014.

poste, tout le monde y trouve son compte. Moi, parce que les clients sont satisfaits et que les accidents diminuent ; les salariés, parce qu'ils sont plus à l'aise avec les bénéficiaires. Ils se sentent considérés et sont davantage motivés. » Un grand pas vers la fidélisation. Pour les professionnels de la chambre de métiers et de l'ar-

tisanat (CMA) de l'Aveyron, « les ressources humaines sont pour toutes les entreprises une richesse à faire fructifier, et plus encore dans les petites entreprises où chaque personne compte ». En complément de l'offre de formations qu'elle développe depuis une dizaine d'années sur ce thème, la CMA organise avec des partenaires des ateliers RH décentralisés, parmi lesquels « Attirer, motiver et fidéliser les salariés ». « Nous expliquons aux artisans comment recruter efficacement, réussir l'intégration et fidéliser les salariés. Ces rencontres per-

mettent aussi de présenter ce que nous pouvons apporter en matière de conseils individuels et d'accompagnement autour de la gestion des RH », explique Aziz Ahmmout, chargé de mission RH à la CMA 12. Parallèlement aux ateliers, la CMA propose des



**Aziz Ahmmout**, chargé de mission RH à la CMA de l'Aveyron, propose notamment des entretiens individuels et des visites en entreprise pour faire le point.

## A VIS D'EXPERT

**Stéphanie Hill, consultante chez Deux voix conseil RH**

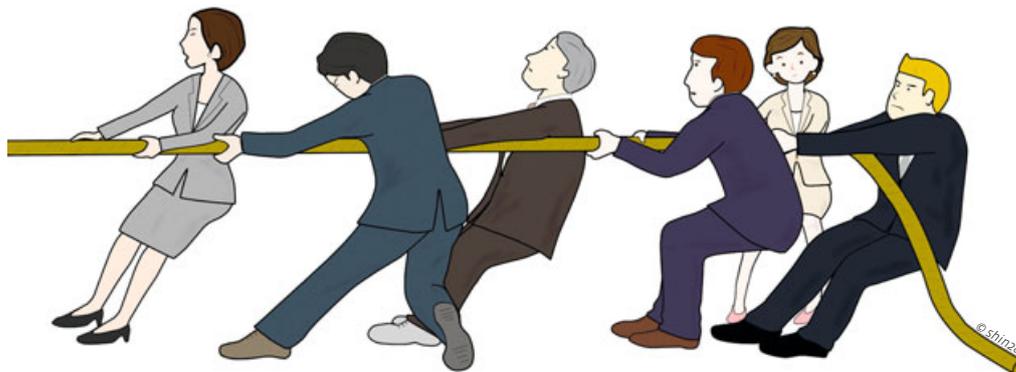
### 10 pistes pour agir sur la motivation des salariés et les fidéliser



- Favoriser la communication (régulièrement et au cours de temps d'échanges particuliers comme l'entretien professionnel)
- Faire participer à certaines prises de décisions, donner du sens aux actions
- Valoriser les compétences, assurer des retours constructifs sur le travail réalisé
- Déléguer, diversifier les missions pour favoriser la montée en compétences et l'apprentissage
- Renforcer la cohésion d'équipe et améliorer le partage d'expériences
- Installer un rapport de confiance
- Offrir des formations adaptées
- Optimiser les conditions de travail
- Instaurer une bonne ambiance au travail
- Agir sur la rémunération (primes, titres restaurant, services annexes...)

□□□ entretiens individuels et des visites en entreprise pour faire le point sur la situation et définir un plan d'actions visant à améliorer certaines pratiques.

À la tête d'Aquaniman (fabrication d'aquariums haut de gamme), au Pradet (83), Stéphanie Bothorel a suivi une formation management à la CMA du Var. Une approche qu'elle a jugée bénéfique : « J'ai découvert qu'il existe plusieurs façons de parler aux employés pour faire passer des messages plus facilement, tout comme il existe différents types de management. À moi de m'adapter en fonction des situations ». À Cogolin (83), Daniel Rigotti gère une fabrique de tampons, anches et outils pour instruments à vent qui emploie 15 personnes. À l'issue de la même formation, il a mis en place une prime d'intéressement. « J'ai étudié les méthodes



## Couverture santé

### Généralisation de la complémentaire santé

La loi sur la sécurisation de l'emploi de juin 2013 impose aux employeurs, d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2016, d'assurer aux salariés, qui n'en bénéficient pas déjà, une couverture collective minimale des frais de santé (ticket modérateur, forfait journalier hospitalier, soins dentaires, forfait optique...). L'employeur doit en financer la moitié du coût, quelle que soit la taille de l'entreprise.

Source : [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

de gratification dès 2004. « Dès que l'entreprise dégage des bénéfices, je distribue une prime à mes 15 salariés pour les récompenser et les motiver. Nous avons aussi mis en place un plan d'épargne entreprise (PEE). »

### Un management transparent et participatif

Depuis 2012, les salariés de L2C à Veigné (37) bénéficient d'un plan d'épargne pour la retraite collectif (PERCO) et se partagent 20 % du bénéfice de l'entreprise de couverture-charpente. Reprise en 2009 par Yann Lebeau, L2C se développe rapidement et double son effectif en deux ans. Le dirigeant fait alors appel à un consultant pour analyser la situation et

être conseillé. « On ne manage pas de la même façon 15 personnes que 7. Je me suis entouré d'un coach pour réaligner les messages et instaurer une stratégie de communication. » Yann Lebeau prend alors le parti de tout dire à ses salariés : « Pour éviter les non-dits et couper court aux ragots, je leur parle de ce que je fais tous les jours et qu'ils ne voient pas forcément ». Au-delà des entretiens annuels, que le charpentier estime très performants dans le sens où « ils servent à l'évolution du personnel, à évoquer les besoins en formation et à connaître leurs souhaits d'évolution ou non », il a instauré plusieurs temps forts dans l'année dans une logique de transparence. Une fois par mois, il rencontre le délégué du personnel et les cinq chefs d'équipe, qu'il considère comme une équipe rapprochée et des relais d'information. Chaque année, l'équipe L2C quitte l'entreprise une journée pour faire le point sur les aspects comptables, mais pas uniquement.

## IL A DIT

**« L'actionnariat salarié peut être expérimenté par le dirigeant d'entreprise pour développer sa compétitivité, mobiliser, fidéliser et augmenter l'implication et la motivation des salariés. »**

Benjamin Houessou, chargé d'études à la CMA 41

Source : [blog.innovation-artisanat.fr](http://blog.innovation-artisanat.fr)

« J'expose les projets ainsi que ma vision de l'entreprise à moyen terme pour qu'ils se projettent, comprennent où je veux aller et réfléchissent à leur avenir au sein de L2C. C'est l'occasion de confronter les avis et de prendre des décisions ensemble. À titre d'exemple, cela s'est traduit l'année dernière, suite à la réforme sur la mutuelle, par une hausse des prises en charge. » Dans cette logique de management participatif, Yann Lebeau a instauré, en concertation avec ses collaborateurs, un système de commissionnement. « En contact direct avec les clients, ils sont les meilleurs ambassadeurs de la société et perçoivent une commission sur les chantiers qu'ils rapportent. »



Grâce à la formation management qu'elle a suivie à la CMA du Var, Stéphanie Bothorel,

(d'Aquaniman) a notamment découvert « qu'il existe plusieurs façons de parler aux employés pour faire passer des messages plus facilement... ».

de motivation des salariés. Je me suis ensuite rapproché de ma comptable pour voir comment les responsabiliser si l'entreprise marche bien. » Marc Valentin, dirigeant de la société de couverture et de charpente, Les Artisans Couvresseurs de Champagne, qu'il a créée en 1998 à Lusigny-sur-Barse (10), est entré dans la même logique



Yann Lebeau

À la tête de L2C, s'est entouré d'un coach pour développer sa stratégie de communication.

## Parcours professionnel

### L'entretien professionnel

La loi du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle généralise l'entretien professionnel dans toutes les entreprises (sans condition d'effectif) et pour tout salarié (sans condition d'ancienneté). Obligatoire tous les 2 ans, et après une longue période d'absence (maternité, congé parental, longue maladie...), l'entretien professionnel étudie les perspectives du salarié, et s'accompagne tous les 6 ans d'ancienneté dans l'entreprise d'un bilan du parcours professionnel.

# Entre PROS, une histoire de confiance...



Créée en  
**1950**  
par les artisans

MAAF PRO : Être à vos côtés pour vous conseiller,  
vous accompagner, dans vos activités  
professionnelles et votre vie personnelle.



Contactez-nous 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

## DES FORMATIONS DIVERSIFIÉES

### Gagnez du temps et de l'argent !



#### Comptabilité - Gestion

- Réaliser un devis vendeur : 27 et 28 avril (« Parcours » Jeune Entreprise)
- Comprendre la gestion et générer des bénéfices : 18 et 19 mai ou 2 et 3 juillet
- Maîtriser un logiciel comptable de A à Z (CIEL/EBP) : 1, 2, 8 et 9 juin

#### Hygiène - Sécurité

- Rendre accessible son commerce aux personnes handicapées : 27 avril et 4 mai (matins uniquement)
- Prévenir les risques professionnels grâce au document unique : 1<sup>er</sup> juin (journée) et 15 juin (matin)

#### Internet - Multimédia

- S'organiser grâce à l'outil informatique : 29 et 30 avril
- Atelier bureautique : 27 avril ou 19 juin
- Tisser sa toile grâce aux réseaux sociaux : 11 et 12 juin
- Gérer ses campagnes publicitaires sur internet : 4, 5 et 19 juin

#### Pilotage de l'entreprise

- Conflits au travail : prévenir ou guérir, il faut choisir : 8 et 9 juin

#### Vente - Commercial

- Réussir sa prospection commerciale : 11 et 12 mai ou 29 et 30 juin (« Parcours » Jeune Entreprise)
- Prospecter de nouveaux clients au téléphone : 1<sup>er</sup> et 2 juin

## Des formations près de chez vous



#### Auterive-Lacaugne

- Atelier Bureautique : 11 mai
- Maîtriser les contrats de sous-traitance : 12 juin

#### Saint Gaudens

- Auto-entrepreneur : comment faire de votre activité une entreprise rentable? : 27 avril
- Créer son site internet personnalisé : 1, 2, 3, 15, 16, 29 et 30 juin
- Maîtriser les bonnes pratiques d'hygiène en restauration commerciale : 22 et 29 juin (après-midis uniquement)

#### Grenade

- Assurer son avenir : la gestion de patrimoine : 18 mai

#### Revel

- Transformer son devis en commande : 15 juin

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



## Chef d'entreprise : connaître votre métier c'est bien, mais conduire votre entreprise c'est mieux !

Depuis toujours, la réussite artisanale rime avec maîtrise parfaite des techniques professionnelles. Dans un monde économique en pleine mutation, cette réussite, aujourd'hui, passe aussi par l'aptitude à piloter une entreprise, à manager, à se projeter dans l'avenir. C'est le métier de chef d'entreprise.

La CMA 31 vous propose, dès cette année, une formation d'Entrepreneur de la Petite Entreprise, en partenariat avec le Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM) inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles à niveau III.

### Pourquoi vous inscrire à cette formation ?

Formation-action, elle vous permettra, tout en développant vos compétences en management :

- de mettre en œuvre le projet dont vous parlez souvent mais pour lequel vous n'arrivez pas à dégager le temps nécessaire, pour lequel vous n'arrivez pas à prendre assez de recul au quotidien,

- d'accéder à la reconnaissance de votre fonction de chef d'entreprise dans un environnement où vos clients, partenaires, financeurs sollicitent de plus en plus une qualification attestée.

### Quel programme ?

- Comment améliorer les compétences utiles à mon entreprise et comment piloter de nouveaux projets ?
- Ai-je conscience de mes qualités et motivations ?
- Pourquoi et comment l'analyse stratégique peut servir mon entreprise ?
- Comment piloter et sécuriser mes relations contractuelles ?
- Comment utiliser au mieux les outils de gestion de l'entreprise ?

- Comment rendre efficace mon management au quotidien ?

### Quelles modalités ?

- Alternance de périodes de formation et mise en application en situation réelle.
- Suivi personnalisé par un expert projet, véritable coach, qui vous fixera les objectifs adaptés et nécessaires à la réalisation de votre projet de développement.
- Cours de 308 heures (17 jours en présentiel accompagnés de jours en travail personnel encadré).

Allez de l'avant avec la CMA 31 !

### INFOS COMPLÉMENTAIRES

N'hésitez pas à contacter  
Laetitia Schneider : 05.61.10.47.32  
lschneider@cm-toulouse.fr

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



DÉCOUVREZ  
NOS OFFRES ENTREPRISES

GAMME  
HYUNDAI

**i40**  
113g CO<sub>2</sub>/km 4,3L 100/km

NOUVEAU  
**ix35**  
135g CO<sub>2</sub>/km 5,2L 100/km

**i30**  
97g CO<sub>2</sub>/km 3,7L 100/km



**CONCESSION LABEGE**  
3690 AVENUE DE LA LAURAGAISE  
31683 LABEGE CEDEX  
TEL : 05 61 00 77 44 - FAX : 05 61 00 77 40

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



hyundai.entreprises@hyundai.fr

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

Modèles présentés: Hyundai i40 Sport Wagon 1.7 CRDi 136 PACK Executive. Nouveau Hyundai ix35 1.7 CRDi 115 Blue Drive PACK Premium Limited. Hyundai i30 5 portes 1.6 CRDi 110 Creative.

## L'APPRENTISSAGE : SES ATOUTS

Voie de formation moderne et adaptée à la réalité de l'entreprise, l'apprentissage offre de nombreux atouts.

**P**our les jeunes, c'est la possibilité d'acquérir une expérience professionnelle tout en préparant un diplôme, du CAP au diplôme d'ingénieur. Pour l'entreprise, une opportunité d'accueillir des jeunes gens curieux des nouvelles technologies, en capacité de s'ouvrir à de nouvelles technicités, et en les formant à vos méthodes de travail, la possibilité de renouveler les compétences des hommes et femmes.

Vous souhaitez apporter du dynamisme à votre entreprise, vous mobiliser pour l'avenir de la jeunesse, la CMA 31 est à vos côtés.

### Qu'est-ce que l'apprentissage, comment recruter un apprenti ?

- Vous vous interrogez sur ce dispositif.
- Vous êtes sollicités par les jeunes et les familles.
- Mais vous hésitez à faire le bon choix sur le profil de votre futur apprenti ?

→ Nos conseillères viennent vous rencontrer, vous présenter le dispositif d'apprentissage, vous expliquer la diversité des formations et des parcours proposés, les différentes mesures incitatives et vous détailler nos dispositifs d'accompagnement.

- Vous souhaitez déposer une offre d'apprentissage.
- Vous êtes sollicités par les jeunes et les familles,
- mais vous hésitez à faire le bon choix.

→ Grâce à la bourse de l'apprentissage, nos conseillères vous proposent des candidatures pré sélectionnées et vous conseillent tout au long de votre recrutement.

### CONTACT :

05.61.10.71.26  
cad@cm-toulouse.fr

## Notre métier : vous simplifier l'apprentissage

### → Vous avez auparavant déjà signé un contrat d'apprentissage ?

Contactez-nous par téléphone au 05 61 10 47 47 pour élaborer votre contrat et en définir les modalités de mise en œuvre.

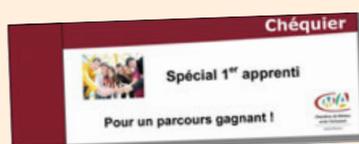
### → Vous souhaitez gagner du temps, vous pouvez élaborer votre contrat d'apprentissage à distance.

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

rubrique « apprentissage »/recruter un apprenti et créez votre contrat d'apprentissage en ligne via notre nouvelle plateforme de création de contrats et laissez-vous guider.

### → Vous n'avez jamais pris d'apprenti ?

Afin d'optimiser avec vous les conditions réglementaires, simplifiez votre 1<sup>re</sup> embauche d'apprenti. Faites appel à notre chéquier « embauche du 1<sup>er</sup> apprenti »



Notre prestation d'assistance aux formalités et au suivi du contrat d'apprentissage, pour un prix de 70 €, nous permet de vous :

- informer sur les conditions pour former un apprenti,
- informer sur les modalités d'embauche d'un apprenti,
- élaborer le contrat d'apprentissage,
- assurer l'élaboration et le suivi des formalités complémentaires au contrat,
- transmettre les données contrat aux organismes partenaires,
- informer tout au long du contrat sur l'évolution de la législation spécifique.

Contactez la CMA afin de mettre en œuvre les formalités indispensables à la concrétisation de votre contrat d'apprentissage.



### ■ TÉMOIGNAGE DE NICOLAS BARRERA, UTILISATEUR DE LA PLATEFORME EN LIGNE.

M. Barrera souligne l'importance de mettre en œuvre « des formalités simples et claires » et d'être en contact avec « un interlocuteur unique qui connaisse le sujet en cas de questions ». En tant qu'utilisateur de la plateforme de création de contrats en ligne de la CMA, Nicolas Barrera l'a trouvée « pratique et claire », « la saisie simple et rapide » correspondant à ce qu'il recherchait. Pour parfaire son expérience utilisateur, il souhaite que la plateforme s'enrichisse « de messages de validation et d'explications » sur le suivi de son contrat.

### La SORELLINA

- Chef d'entreprise : Nicolas Barrera
- Activité : Restauration
- Adresse : 3 résidence des Chaumes  
31520 Ramonville-St-Agne
- Tél : 05 61 73 53 52
- Date de création : 07/06/2013
- Site : [www.lasorellina.com](http://www.lasorellina.com)

### CONTACTS CMA 31

- Toulouse  
05 61 10 47 47 / [apprenti@cm-toulouse.fr](mailto:apprenti@cm-toulouse.fr)
  - Antenne de Saint-Gaudens  
05 61 89 17 57 / [stgaudens@cm-toulouse.fr](mailto:stgaudens@cm-toulouse.fr)
- Notre site internet : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

# Apprentissage Haute-Garonne

## Zoom sur les aides à l'apprentissage

### Prime au recrutement d'un apprenti de 1000€

- Entreprise n'ayant pas employé d'apprenti depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 ou
- entreprise embauchant un apprenti supplémentaire par rapport au nombre d'apprentis présents dans l'entreprise au 1<sup>er</sup> janvier 2015.
- Existence d'un accord de branche relatif au développement de l'apprentissage.

### Prime apprentissage de 1000€ pour chaque année de formation

- Réservée aux entreprises de moins de 11 salariés.

### Exonération des cotisations patronales

- À l'exception des cotisations AT/MP et du forfait social.



© Fotolia

### Crédit d'impôt de 1600€

- Concerne la 1<sup>re</sup> année de formation. Diplôme préparé par l'apprenti inférieur ou égal à BAC +2.

### CONTACTS CMA 31

- Toulouse  
05 61 10 47 47 / [apprenti@cm-toulouse.fr](mailto:apprenti@cm-toulouse.fr)
  - Antenne de Saint-Gaudens  
05 61 89 17 57 / [stgaudens@cm-toulouse.fr](mailto:stgaudens@cm-toulouse.fr)
- Notre site internet : [www.cm-toulouse.fr](http://www.cm-toulouse.fr)

## Quelle mutuelle pour mon entreprise ?



Une mutuelle partenaire



*Proximité, conseil, compétitivité...  
Avec la Mutuelle PréviFrance, j'ai trouvé  
le partenaire santé de mon entreprise. »*

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.

**Avec la Mutuelle PréviFrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.**



N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE



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



Mutuelle  
PréviFrance

Vous protéger, c'est naturel

### Vos agences en Haute-Garonne :

#### TOULOUSE

- 80, rue Matabiau
- 11bis, pl. St-Cyprien
- 45, gde rue St-Michel

#### MURET

- 35, allées Niel
- COLOMIERS  
40, rue du Centre

#### ST-GAUDENS

- 34, bd Pasteur

## TRAVAUX D'EXTENSION À L'ESM

Début des travaux de modernisation à l'École Supérieure des Métiers : mercredi 11 février, pose de la 1<sup>re</sup> pierre en présence de Martin Malvy, président du Conseil Régional.

L'École Supérieure des Métiers connaît depuis quelques années une augmentation de ses effectifs dans les formations aux métiers de bouche. Cela entraînant une sur-fréquentation des laboratoires de boulangerie et pâtisserie devenus trop exigus pour accueillir les nouveaux apprentis.

Le projet d'extension de l'établissement était donc très attendu. M. Martin Malvy est venu l'officialiser en posant la première pierre des laboratoires pâtisserie et chocolaterie, et en visitant la rénovation du laboratoire boulangerie.

Ce grand projet de modernisation englobe également la construction du gymnase de l'établissement (une salle multisports ; une aire de jeux de 44 x 24 x 7 m permettant de pratiquer le hand-ball, le basket, le volley, le tennis et le badminton. S'y ajoutent des vestiaires et une piste d'athlétisme de 250 m. À cette occasion, le président du Conseil

Régional accompagné de la première vice-présidente, Jacqueline Loïdi, était accueilli par Louis Besnier, président de la Chambre des métiers et André Mandement, maire de Muret. Après la pose de la 1<sup>re</sup> pierre, tout le cortège est allé à la rencontre des apprentis de l'École Supérieure des Métiers pour des démonstrations de pratiques professionnelles, l'occasion de donner la parole à ces futurs professionnels.

Ces travaux de construction et de modernisation sont financés à hauteur de 4,1 millions d'euros par le Conseil Régional et 2,8 millions d'euros restant à la charge de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne.

M. Louis Besnier, président de la CMA 31 a précisé la qualité de l'apprentissage « *voie ouverte à l'intégration en entreprise* », il a également félicité l'ESM pour ses excellents résultats aux examens avec un excellent taux de réussite entre 85 et 90 %.



Pose de la 1<sup>re</sup> pierre.



Visite du laboratoire pâtisserie.



Discours de Martin Malvy.

## Cap sur l'apprentissage !

Découverte des métiers de l'Artisanat du CAP au BAC + 2 lors des deux journées portes ouvertes de l'École Supérieure des Métiers à Muret. Les jeunes et leurs parents venus nombreux les 18 & 21 mars derniers aux journées portes ouvertes l'ont bien compris !

Toutes les conditions étaient réunies pour accueillir quelques 700 visiteurs : visites guidées, démonstrations professionnelles, expositions photos, conférence sur les métiers... L'École Supérieure des Métiers ressemblait à une ruche géante où tout le monde s'affairaient pour accueillir, renseigner, orienter au mieux les futurs apprentis.

Le but de cette journée était non seulement d'accompagner ces jeunes à construire leur projet professionnel pour la rentrée 2015, mais également de les renseigner sur les démarches à effectuer pour signer un contrat d'apprentissage et cela en partenariat avec le Centre d'Aide à la Décision de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne. De l'avis de tous, ces

deux journées furent une réussite comme en témoignent certains propos recueillis à l'issue des visites :

« Nous avons les réponses à nos interrogations, on se sent rassuré ! »

« Merci pour votre accueil, les laboratoires sont supers. »

« Nous sommes venus de loin, mais nous ne regrettons pas le déplacement. »



## « Apprentis : acteurs de la prévention »

Depuis janvier 2015, une expérimentation sans précédent est mise en place au sein de l'École Supérieure des Métiers dans le cadre de l'opération « Apprentis : acteurs de la prévention ». Cette initiative expérimentale est encadrée par la « Carsat » de Midi-Pyrénées, Fabrice Boury-Esnault de la direction du développement économique de la CMA 31, Dominique Labetoulle et Virginie Maral de l'ESM de Muret. Elle permet aux apprentis de terminale bac pro mécanique de devenir de véritables « acteurs » dans le concept de prévention des risques dans le cadre de leur diplôme mais également au sein de leur entreprise.

### • Objectifs de l'opération

- Former les apprentis à devenir des acteurs de la prévention des risques.
- Permettre aux entreprises d'être à jour dans leur évaluation des risques.

### • Principes de l'opération

Les compétences des apprentis sont acquises dans le cadre de l'enseignement de la PSE<sup>1</sup> et des enseignements techniques. Ils sont accompagnés par la CMA 31 pour la réalisation ou l'actualisation de leur évaluation des risques. Les chefs d'entreprise permettent aux apprentis une mise en situation de leurs compétences en matière d'évaluation des risques et de prévention.

### • Déroulement de l'expérimentation

- Constitution d'un groupe de travail
- Rencontre des chefs d'entreprise
- Préparation des outils d'accompagnement (synergie école : entreprise)
- Formation des professeurs par la « Carsat »
- Réalisation des cours de PSE<sup>1</sup>
- Accompagnement de l'apprenti et du chef d'entreprise
- Évaluation.

Cette opération « Apprentis :



acteurs de la prévention » s'échelonne de janvier 2015 à juin 2015, permet d'associer l'ensemble des acteurs concernés par la prévention des risques, amène l'apprenti à observer et à analyser une situation de travail réelle vécue, à élaborer une « fiche approche de prévention des risques » dans le dossier professionnel exigé pour l'obtention de son diplôme, cette dernière pourra s'intégrer sur le DUE<sup>2</sup> de l'entreprise grâce à l'accompagnement des conseillers de la CMA 31. Cette implication des apprentis de terminale bac pro mécanique de l'École Supérieure des Métiers, dans cette expérimentation, associe dans leur cursus la théorie à la pratique et permet de les sensibiliser à la prévention des risques dans le cadre de leur métier.

<sup>1</sup> PSE: Prévention - Santé - Environnement  
<sup>2</sup> DUE: Document Unique d'Entreprise

La journée du mercredi s'est finie en beauté grâce au traditionnel cocktail préparé par les apprentis des sections pâtisserie et boulangerie.

L'École Supérieure des Métiers, voie de l'excellence, qui permet d'être « opérationnel » à la sortie de l'école, avec 75% de taux d'insertion professionnelle à six mois.

Retrouvez toutes nos formations sur [www.cm-toulouse.fr/](http://www.cm-toulouse.fr/) L'école supérieure des métiers

**CONTACT ESM :**  
05 62 11 60 60  
esm@cm-toulouse.fr

Photos de gauche à droite : Accueil personnalisé pour chaque visiteur. Les apprentis bouchers attentifs face aux explications de leur enseignant. Démonstration par les apprentis en prothèse dentaire. Présentation de l'atelier mécanique. Présentation de la filière pâtisserie. Visite du laboratoire d'opticien lunetier. Les apprentis en peinture carrosserie en plein travail



## AP N' GO

### ■ MOBILITÉ EUROPÉENNE

#### Nouveaux départs, nouveaux défis !

Angleterre, Finlande, Suède, Belgique... Les apprentis se déplacent partout en Europe. L'année 2015 est riche en mobilité européenne puisque plus de 35 jeunes vont bénéficier des bourses Erasmus+.

Les projets portent sur des mobilités collectives avec deux destinations qui sont l'Angleterre (7 apprentis mécaniciens + 3 accompagnateurs) et la Belgique (25 apprentis boulangers, pâtisseries, chocolatiers + 2 accompagnateurs), mais également des projets individuels Ap N' go en Finlande (2 apprentis boulangers-pâtisseries) et en Suède (1 apprenti pâtissier).

Ces mobilités vont s'étendre de mars à juillet, permettant ainsi à ces jeunes globe-trotteurs de visiter l'Europe et d'acquérir par la même occasion de nouvelles techniques professionnelles. Bon voyage à tous !

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

## TOULOUSE DEVIENT OFFICIELLEMENT UNE MÉTROPOLE

Une séance solennelle d'installation de la nouvelle Métropole s'est tenue vendredi 23 janvier, présidée par Jean-Luc Moudenc, Président de Toulouse Métropole.

Si le 1<sup>er</sup> janvier a acté plusieurs augmentations comme celle concernant le prix du timbre ou encore une revalorisation du Smic, c'est également une évolution administrative qui accompagne la nouvelle année.

En application de la loi de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles du 27 janvier 2014, dix agglomérations françaises gagnent le statut de Métropole, dont la communauté urbaine de Toulouse, ce 1<sup>er</sup> janvier.

Concrètement, Toulouse Métropole conserve toutes les compétences déjà déléguées à la communauté urbaine, comme la gestion de l'eau, les transports publics, l'habitat, le développement durable ou encore le développement économique.

Elle voit de nouvelles missions lui échoir. Elles sont, pour le moment, au nombre de trois: gestion du crématorium (jusqu'ici géré par la mairie de Toulouse), accueil des gens du voyage (auparavant organisé par un syndicat mixte), gestion des milieux aquatiques et prévention des inondations.

Toulouse Métropole repose désormais sur quatre piliers, qui sont le fondement de son action au quotidien :



toulouse  
métropole

Environnement et cadre de vie, emploi et développement économique, transport et mobilité, solidarité et innovation.

Sur le volet économique, Jean-Luc Moudenc souhaite se concentrer sur les leviers des nouvelles compétences métropolitaines pour améliorer la compétitivité de la Métropole en termes de création de richesses et d'emplois.

Un schéma de développement économique, d'innovation et de rayonnement métropolitain sera réalisé. Il s'agira de hausser le niveau de compétitivité de Toulouse Métropole en Europe.

Les élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne participent activement aux groupes de travail mis en œuvre par la Métropole pour faire entendre la voix de l'artisanat, notamment sur les nouvelles pratiques du tourisme, du commerce et de l'artisanat mais également sur l'émergence de nouveaux espaces d'accueil des entreprises et d'offres immobilières à développer.

**CONTACT CMA 31:**  
Service Développement Economique  
Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15  
ou gchanaud@cm-toulouse.fr

### La métropole en chiffres

#### • 37 communes :

Aigrefeuille / Aucamville / Aussonne / Balma / Beaupuy / Beazelle / Blagnac / Brax / Bruguières / Castelginest / Colomiers / Cornebarrieu / Cugnaux / Drémil-Lafage / Fenouillet / Flourens / Fonbeauzard / Gagnac-sur-Garonne / Gratentour / Launaguet / Lespinasse / Mondonville / Mondouzil / Mons / Montrabé / Pibrac / Pin-Balma / Quint-Fonsegrives / Saint-Alban / Saint-Jean / Saint-Jory / Saint-Orens-de-Gameville / Seilh / Toulouse / Tournefeuille / L'Union / Villeneuve-Tolosane.

• **727 016 habitants** (INSEE 2014).

#### • 10 compétences :

Développement économique et emploi / Urbanisme et projets / Déchets urbains / Aménagement et politique foncière / Transports et déplacements / Habitat et cohésion sociale / Environnement et développement durable / Eau et assainissement / Voirie et propreté / Bases de loisirs, culture, sports.

#### • 3 nouvelles compétences :

Gestion des milieux aquatiques et prévention des inondations (janvier 2016) / Gestion du crématorium / Gestion des aires d'accueil des gens du voyage.

# Territoire Haute-Garonne

EN FAVEUR DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT

## À TOULOUSE, UN PLAN LOCAL D'ACTIONS DOTÉ DE 400 000 €

La mairie de Toulouse, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse et la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, ont signé le plan local d'actions 2015-2020 destiné à venir en soutien aux actions des artisans-commerçants du centre-ville et des quartiers.

Ce plan d'actions prévoit d'aider les associations de commerçants dans leurs opérations d'animation, mais également de soutenir des manifestations désormais emblématiques de la ville, telles que la braderie organisée en septembre ou encore l'opération « Toulouse à Table », qui fut un succès sans précédent. Doté de 400 000 euros, ce plan permettra aussi de mettre à disposition des commerçants et artisans de vitrine toulousains un dispositif d'avantages consommateurs à offrir à leurs clients pour les fidéliser en leur faisant bénéficier de tickets parking Vinci et Q-Park et de tickets métro-tram TISSEO.

Enfin, il permettra de financer les festivités très attendues de fin d'année, tels que le marché de Noël et les animations de rue. Une campagne de responsabilisation sur l'accessibilité des commerces sera également réalisée. À Toulouse, le commerce et l'artisanat de vitrine représentent 11 000 entreprises et 50 000 salariés.

**CONTACT CMA 31 :**  
Service développement économique  
Tél : 05 61 10 47 15

**Un plan local d'actions destiné à venir en soutien aux actions des artisans-commerçants du centre-ville et des quartiers.**



## Victor Hugo, le marché emblématique de Toulouse sera rénové

Dans la concertation, la mairie de Toulouse et les commerçants de Victor Hugo ont décidé une rénovation du site qu'ils qualifient d'ambitieuse.

Lancée par le maire de Toulouse, Jean-Luc Moudenc, l'idée d'une rénovation du marché Victor Hugo a fait son chemin puisqu'après les pistes de travail présentées aux artisans du marché, a succédé l'heure du choix.

La démarche engagée par la municipalité a permis d'associer étroitement à la réflexion sur l'avenir du site tous les professionnels du marché couvert, mais aussi la Chambre de métiers et de l'artisanat.

Réunie en assemblée générale le 13 janvier 2015, dans les locaux de la Chambre de métiers et de l'artisanat, l'association des artisans-commerçants du marché Victor Hugo s'est prononcée sur les choix proposés par la mairie. Deux pistes de travail étaient à l'étude : une rénovation du marché et du parking aérien ou bien une rénovation du



**Les travaux n'entraîneront pas la fermeture du marché Victor Hugo.**

marché, du parking et de la place alentour. C'est sur cette seconde option que s'est porté le choix des artisans commerçants.

**Pour une meilleure visibilité et un confort d'achat nettement amélioré**

Estimée à 18 mois, les travaux n'entraîneront pas la fermeture du marché. Ils seront phasés. Les places de parking seront élargies et le confort d'achat sera entièrement redéfini pour améliorer à la fois les conditions

d'accueil des clients, mais également le confort des artisans y travaillant. Les professionnels et les consulaires (CCI et CMA 31) participeront à la définition des aménagements à réaliser. Le quartier sera enfin repensé avec l'objectif de libérer de l'espace pour les piétons en semi-piétonnant la place Victor Hugo.

À noter que ce réaménagement sera en cohérence avec le projet urbain de l'architecte Joan Busquets. Les travaux pourraient commencer en 2016, après le renouvellement du concessionnaire du parking pour une livraison en 2017 ou 2018.

Le marché Victor Hugo, très réputé à Toulouse, regroupe 83 artisans-commerçants. Une cinquantaine d'autres enseignes sont également présentes sur la place alentour.

**CONTACT :**  
Service Développement Économique  
Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15  
ou gchanaud@cm-toulouse.fr

## RENCONTRES THÉMATIQUES SUR LES TERRITOIRES

Au cours du 1<sup>er</sup> trimestre deux réunions ont été organisées sur les territoires autour du thème de la communication. Dans un contexte économique difficile, la communication mérite toute l'attention des chefs d'entreprise. Il ne suffit pas de savoir-faire, il faut faire connaître.

Le jeudi 26 février à Grenade, la Chambre de métiers et le CBE de Grenade ont organisé une réunion d'information sur le thème « Se faire connaître grâce à de bons outils commerciaux ». Plus de trente chefs d'entreprise sont venus écouter les conseils de M. Debaisieux, consultant et formateur pour la Chambre de métiers. Pour prolonger cette réunion, une formation a été programmée en mars sur Grenade, l'objectif étant pour les artisans et chefs d'entreprise de réaliser des outils commerciaux concrets et opérationnels afin d'améliorer leur communication.

Le jeudi 5 mars à Nailloux en partenariat avec la Maison des Services et de l'Entreprise de Colausud : une quinzaine de chefs d'entreprise ont participé à cette soirée animée par le consultant-formateur monsieur Martinez. Des conseils leur ont été apportés sur la stratégie à développer pour être présent sur les médias sociaux.

Pour approfondir et mettre en pratique ces conseils, une formation a été proposée fin mars à Nailloux : « Tisser sa toile grâce aux réseaux sociaux ».



### ■ AGENDA : DES FORMATIONS PRÈS DE CHEZ VOUS !

- Carbonne-Lacaugne : « Atelier bureautique » le lundi 11 mai
- Grenade : « Assurer son avenir : la gestion du patrimoine » le lundi 18 mai
- Auterive : « Maîtriser les contrats de sous-traitance » le vendredi 12 juin
- Revel : « Transformer son devis en commande » le lundi 15 juin

#### POUR TOUT RENSEIGNEMENT :

CMA 31 : Guy Daimé au 05 61 10 47 11  
CBE Grenade : Audrey Delbos  
au 05 62 79 17 39

#### CONTACT CMA 31 / LAURAGAIS :

Stéphanie Gaigné au 05 61 10 47 92

### SAINT-BEAT, CITÉ DU MARBRE

## CRÉATION D'UN CENTRE DE RESSOURCES ET DE FORMATION AUX MÉTIERS DE LA PIERRE

M<sup>me</sup> Delga, Secrétaire d'État au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et à l'Économie sociale et solidaire était récemment à l'antenne de Saint-Gaudens de la Chambre de métiers et de l'artisanat pour présider une réunion de travail sur le projet de création d'un centre de formation et de ressources sur les métiers de la pierre et du marbre de Saint-Béat. Accueillie par Louis Besnier, Président de la CMA 31, Carole Delga a confirmé tout son soutien à ce projet qui allie valorisation des produits artisanaux autour du travail de la pierre et dynamisation de l'économie pyrénéenne.

En préalable, a été présenté le pré projet développé dans le cadre d'un travail mené par le CIRPAC, association saint-béataise des artisans tailleurs de pierre, ceci avec le soutien de l'ADEPFO, Association de Développement des Pyrénées par la Formation. Tous les participants ont salué l'engagement du CIRPAC et de la commune de Saint-Béat et manifesté leur intérêt et leur soutien à ce projet de centre de ressources et de formation qui serait implanté au cœur de la cité marbrière des Pyrénées.

En conclusion de cette réunion, Carole Delga, en accord avec



Carole Delga apporte son soutien au projet.

Alain Frisoni, Maire de Saint-Béat et Joël Gros, Président de la Communauté de communes a proposé de confier à un groupe de travail, sous l'égide de Jean-Luc Brouillou, Sous-Préfet de Saint-Gaudens et comprenant la commune de Saint-Béat, la communauté de communes de Saint-Béat, la Chambre de métiers et de l'artisanat et la DIRECCTE, le soin d'engager les études de faisabilité économique, juridique et financière nécessaires pour aboutir à la réalisation de ce centre de ressources et de formation.

#### CONTACT CMA 31 - ANTENNE DE SAINT-GAUDENS

Jean-François Agnès au 05 61 89 17 57 ou jfages@cm-toulouse.fr

# Territoire Haute-Garonne

À SAINT-BERTRAND DE COMMINGES

## UNE ARTISANE FINANCE SON DÉVELOPPEMENT PAR LA PRATIQUE DU CROWDFUNDING

Saint-Bertrand de Comminges, cite millénaire, Grand Site de Midi-Pyrénées, au cœur des Pyrénées centrales possède la seule saboterie de la Haute-Garonne, parmi la dizaine qui existe aujourd'hui en France.

Isabelle Estrade, maître artisan, y perpétue une tradition familiale. Elle représente aujourd'hui la cinquième génération de la saboterie Estrade créée à Saint-Gaudens en 1880 par l'arrière-arrière-grand-père de Joël, son mari.

Depuis quelques années, elle développe des collections de sabots mis au goût du jour avec un design modernisé. Elle commercialise sa production dans son atelier auprès des touristes qui visitent Saint-Bertrand de Comminges et grâce à son site internet où sa clientèle est essentiellement parisienne. Mais elle vend aussi à l'exportation dans plusieurs pays européens. Chaque année, les collections sont renouvelées ce qui nécessite une importante avance de trésorerie pour financer la matière première.

En 2015, elle décide de ne pas faire appel au crédit traditionnel, mais au crowdfunding. Via une plateforme en ligne spécialisée,



elle sollicite son réseau de partenaires et ses clients. Et le succès est au RDV avec la participation de 70 donateurs et une collecte supérieure de plus de 33% par rapport à l'objectif qu'elle s'était fixé.

Ce qui a le plus touché Isabelle Estrade, c'est le nombre de messages de soutien pour son initiative et pour le développement de son artisanat. Est-ce une solution parmi d'autres pour financer des projets d'artisans

qui se trouvent, de par les risques encourus, un peu hors des circuits financiers traditionnels ? L'avenir le dira, mais on peut le penser. Deux facteurs jouent en sa faveur : l'intérêt croissant des citoyens pour l'économie de proximité et le développement des réseaux sociaux qui permettent la diffusion de l'information.

**SABOTS D'ISA**

- Prénom - Nom : Isabelle Estrade
- Adresse : La Prade  
31510 Saint-Bertrand de Comminges
- Tél : 05 61 79 05 22
- Mail : sabotsdisa@orange.fr
- Site : www.sabotsdisa.com

**Tout savoir sur le financement participatif ou le crowdfunding sur :**  
[www.entreprises.gouv.fr](http://www.entreprises.gouv.fr)

### NOTE D'INFORMATION DE LA DGE (MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES) SUR LE CROWDFUNDING

Le financement participatif, ou crowdfunding « financement par la foule » est un mécanisme qui permet de collecter les apports financiers (généralement des petits montants d'un grand nombre de particuliers) au moyen d'une plateforme sur internet en vue de financer un projet.

Deux parties sont mises en présence : l'épargnant qui souhaite investir une certaine somme d'argent dans un projet auquel il croit et le porteur de ce projet qui ne possède pas les fonds nécessaires pour le mettre en œuvre. L'un et l'autre se rencontrent sur internet via une plateforme dédiée : Les projets sont présentés par leurs porteurs et les épargnants choisissent de financer ceux qui les intéressent à hauteur de ce qu'ils souhaitent investir.

Plusieurs modalités de financement participatif existent : le don (avec ou sans contrepartie), le prêt (avec ou sans intérêts) et l'investissement en capital.



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

**Thierry Jonquières, directeur de publicité**

☎ 06 22 69 30 22

**Cédric Jonquières, chef de publicité**

☎ 06 10 34 81 33

## LE SUCCÈS DE LA PREMIÈRE CONFÉRENCE RENCONTRE EN COMMINGES

Dans ses nouveaux locaux qui disposent maintenant d'une forte capacité d'accueil, l'antenne de Saint-Gaudens de la Chambre de métiers et de l'artisanat a décidé de réaliser une fois par trimestre des Conférences - Rencontres pour les Artisans du Comminges (CRAC).

La première a eu lieu le 2 février dernier sur le thème des « Actualités fiscales et sociales pour les entreprises, les nouveautés en 2015 ». Une quarantaine d'artisans du Comminges y a participé. Après, une heure d'intervention de deux techniciens spécialisés en fiscalité et en droit social, la soirée s'est poursuivie de façon conviviale par des échanges entre les participants.

### Les trois prochaines conférences - rencontres sont programmées :

- le jeudi 28 mai. Recrutement d'un jeune, réussir son embauche.
- le lundi 21 septembre. Gestion de la

La conférence a réuni une quarantaine de participants.



trésorerie, la stratégie à adopter.

- le jeudi 26 novembre. Développement commercial et internet, les outils à mettre en place.

**POUR S'INSCRIRE,**  
contactez, Laurette Nouilhan  
par téléphone au 05 61 89 99 89,  
ou par mail : [lnouilhan@cm-toulouse.fr](mailto:lnouilhan@cm-toulouse.fr)

### PYRÉNÉES :

## LA GESTION DES EMPLOIS ET DES COMPÉTENCES AU SERVICE DES ARTISANS

La période de difficultés économiques actuelle oblige toutes les entreprises à rationaliser, (pour ne pas dire rationner) leurs activités. L'ambition est bien de faire plus avec moins, et donc de faire mieux. L'artisanat n'échappe pas à ce challenge, mais dans les petites entreprises, souvent familiales, avec des équipes resserrées, l'objectif peut sembler difficile à atteindre. Pour aider ces dirigeants, et dans le cadre d'une opération de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPECT) à l'échelle du Comminges, du Couserans et de la Bigorre, la CMA Pyrénées, en partenariat avec les Chambres de Métiers de la Haute-Garonne, des Hautes-Pyrénées et de l'Ariège a proposé un cursus de formation complet au métier de chef d'entreprise.

9 entreprises accompagnées pour les 3 départements, dans 4 secteurs d'activité (alimentaire, production, bâtiment, services), 300 heures de formation et 80 heures d'accompagnement individuel : tel est le bilan chiffré pour les artisans qui ont suivi le parcours de formation « chefs d'entreprise, votre métier c'est diriger » organisé par l'association des CMA Pyrénées.

Cette opération, conduite grâce au soutien de la Direccte, a permis aux chefs d'entreprise artisanale d'améliorer leurs pratiques de

management des équipes, de structurer leur développement commercial, et de mettre en place des tableaux de bord pour le pilotage de leur activité. En complément des séances collectives, un suivi personnalisé est assuré par les experts formateurs.

Cette expérience positive, du point de vue des entreprises participantes comme des organisateurs, sera renouvelée dans le cadre de la nouvelle antenne de la CMA 31 à Saint-Gaudens.



Les participants ont suivi un cursus de formation complet au métier de chef d'entreprise.

### CONTACTS :

- CMA31 - Antenne de Saint-Gaudens  
Jean-François Agnès au 05 61 89 17 57  
ou [jfages@cm-toulouse.fr](mailto:jfages@cm-toulouse.fr)
- CMA Pyrénées  
Graziella Filoni :  
[contact@artisanatpyrenees.eu](mailto:contact@artisanatpyrenees.eu)



# PROFESSIONNELS, 36 MOIS DE TRANQUILLITÉ, ÇA VOUS INTÉRESSE ?

## RENAULT OCCASIONS GARANTIE PRO

Alors découvrez **la Garantie Pro**

- **Essai systématique** du véhicule.
- Une **garantie pièces et main d'œuvre**, jusqu'à 36 mois.
- **82 points de contrôle** lors de votre achat.
- Un **contrôle gratuit** après 2 000 km.
- Un **véhicule de remplacement** de catégorie équivalente en cas d'immobilisation<sup>(1)</sup>.



**1 000**  
**VÉHICULES**  
**UTILITAIRES**  
**FAIBLE KILOMÉTRAGE**  
**PRÊTS À PARTIR**

Pour tout savoir, rendez-vous chez votre concessionnaire Renault, ou sur [www.renault-retail-group.fr](http://www.renault-retail-group.fr)

(1) Voir conditions en point de vente.

**RENAULT  
RETAIL  
GROUP**

**RENAULT TOULOUSE Etats-Unis** - 75 avenue des Etats-Unis - Tél. 05 61 10 75 75  
**RENAULT TOULOUSE Rocade Ouest** - 131 rue Nicolas Vauquelin - Tél. 05 61 19 21 21  
**RENAULT TOULOUSE Montaudran TMA** - 125 route de Revel - Tél. 05 62 47 87 87  
**RENAULT MURET** - 254 avenue des Pyrénées - Tél. 05 34 463 463  
**RENAULT MURET NORD** - Z.I. Sans Souci - 1 rue Aristide Bergès - Tél. 05 34 463 856  
 & son réseau d'agents participants



[renault-toulouse.com](http://renault-toulouse.com)



# Environnement Haute-Garonne

LES 9, 10 ET 11 JUIN 2015 AU PARC DES EXPOSITIONS DE TOULOUSE

## LE SALON CONGRÈS PRÉVENTICA

Préventica est la référence nationale pour tous les acteurs publics et privés de la prévention des risques. 380 stands, 120 conférences sont à la disposition des visiteurs issus de tous les secteurs d'activité : BTP, industrie, santé, tertiaire et bien sûr artisanat.

### Préserver la santé-sécurité et améliorer les conditions de vie des salariés

Le congrès fera le point sur les grands dossiers d'actualité : compte pénibilité, risques psychosociaux, santé au travail, etc. De nombreux ateliers techniques apporteront des solutions et retours d'expérience : amiante, produits chimiques, manutentions, lombalgie. Un zoom particulier sera fait sur des secteurs d'activité à risques plus élevés : le bâtiment, l'intérim, l'industrie, le secteur hospitalier...

### Sécuriser l'entreprise contre les risques d'incendie et de malveillance

De nombreux débats seront proposés sur le management global des risques, la responsabilité des dirigeants, la gestion des risques majeurs. Des solutions pratiques seront proposées pour répondre aux questions récurrentes des entreprises : sécurité incendie, réglementation sur les établissements recevant du public, contrôle d'accès, vidéosurveillance, sécurité des chantiers...



La CMA sera présente sur le Salon et proposera des démonstrations de Diplus, un guide pour la santé et la sécurité dans les TPE ([www.diplus.fr](http://www.diplus.fr)).

**CONTACT CMA 31 :**  
Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 93  
[fbouryesnault@cm-toulouse.fr](mailto:fbouryesnault@cm-toulouse.fr)

## QUALITÉ DE VIE au travail

## SÉCURITÉ des personnes et des biens

# Préventica

CONGRÈS // SALONS 2015

TOULOUSE 09, 10, 11  
JUIN

PARC DES EXPOSITIONS

L'ÉVÈNEMENT ANNUEL DE RÉFÉRENCE

3 JOURS 380 EXPOSANTS 120 CONFÉRENCES 9 000 VISITEURS



EXPOSER  
+33 (0)5 57 54 12 65

DEVENIR PARTENAIRE  
+33 (0)5 57 54 38 26

[preventica.com](http://preventica.com)  
Code TM90J

PRÉVENTICA INTERNATIONAL  
Casablanca  
MARS 2016



## Engagement #1 : Emettre moins pour mieux avancer.

Faire avancer votre entreprise, c'est vous proposer des véhicules efficaces et optimisés fiscalement. Avec la gamme Audi ultra et son choix de 144 motorisations au bonus malus neutre et aux émissions de CO<sub>2</sub> inférieures à 130g/km, vous bénéficierez d'une taxe sur les véhicules de société parmi les plus faibles du marché.

Choisissez une finition business line répondant à vos besoins et retrouvez l'ensemble de nos engagements sur [Audi.fr/fleet](http://Audi.fr/fleet).



Flashez ce QR code pour plus d'informations

## Audi A5 Sportback ultra. À partir de 509€ TTC/mois\*.

**ultra**

Technologie de l'allègement

**+ Efficience**

109 gr de CO<sub>2</sub>/km en cycle mixte

**+ Economie**

4,2 L/100 km en cycle mixte

**+ Optimisation**

TVS à partir de 436 € HT/an\*\*

**Audi Fleet Solutions. We delight your business.\*\*\***

\*\*\*Faire avancer votre entreprise.

Perte Financière incluse\*\*\*\*

Contrat de Maintenance aux Professionnels avec Véhicule de Remplacement\*\*\*\*\*

LLD sur 36 mois avec Perte Financière, Contrat de Maintenance aux Professionnels et véhicule de remplacement inclus. Offre valable du 01/01/2015 au 30/04/2015.

\*Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 60000 kms pour une A5 Sportback Attraction 2.0 tdi ultra clean diesel BVM6 136ch, avec option Peinture blanc ibis, 36 loyers de 509€ TTC. Réserve à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, chez tous les Distributeurs Audi présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Fleet Solutions division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 Avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy en France - RCS Pontoise 451 618 904 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS: 08 040 267 ([www.oriass.fr](http://www.oriass.fr)). Montants exprimés TTC, hors prestations facultatives. **Modèle présenté** : A5 Sportback Business Line 2.0 tdi ultra clean diesel BVM6 136ch, avec option Peinture Métallisée + jantes 18, **36 loyers de 570€ TTC/mois**. \*\*TVS additionnelle de 40 euros HT par an pour toute motorisation diesel. \*\*\*\*Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers souscrite auprès de COVEA FLEET SA - Capital de 93 714 549 € - RCS Le Mans B 342 815 339 -160, rue Henri-Champion - 72100 LE MANS. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel - 61 rue Taitbout 75009 PARIS. \*\*\*\*\***Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH** ; Garantie Véhicule de Remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 451 366 405 ; Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75009 PARIS. Volkswagen Group France S.A. - RC Soissons B 602 025 538. Audi recommande **Castrol Edge Professional**. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.

Consommations en cycle mixte (l/100km) : 4,2. Rejets de CO<sub>2</sub> mixte (g/km) : 109.



[www.mhexpert.com](http://www.mhexpert.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@mhexpert.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@mhexpert.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@mhexpert.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@mhexpert.com  
Promenade du Château 8 Place Lamothe Cadillac - 82100 CASTELSARRASIN  
Tél. : 05 63 32 66 66 - Fax : 05 63 32 66 67 - e-mail : cfr82@mhexpert.com

**Expertise comptable**

**Audit**

**Conseil à la création d'entreprise**

**Conseil en gestion**

**Fiscalité**

**Social**

**Juridique**

**Agricole**

**Traction, propulsion, 4 roues motrices.  
Relevez tous les défis.**



**Nouveau Vito.  
A partir de 16990€ HT<sup>(1)</sup>**



**Mercedes-Benz**  
Vans. Born to run.

**Mercedes-Benz VI Toulouse**

65 Route de Paris - 31150 FENOUILLET  
Tél. 05 62 75 82 00

\*Prix conseillé constructeur pour un Vito Fourgon 109 CDI Compact 2T8 clés en main. Offre valable jusqu'au 31/05/2015 sur le tarif en vigueur du 16/09/2014. Offre réservée aux professionnels, TVA en vigueur en sus. Voir le détail de l'offre auprès de Mercedes-Benz VI Toulouse. Modèle présenté : Vito 109 CDI Fourgon Long peinture standard rouge jupiter au tarif conseillé de 20 890€ HT clés en main au 16/09/2014.