

LE MONDE
DES



Artisans

ÉDITION **HAUTE-GARONNE**

tous à
MARTRES TOLOSANE
les 30.31 Oct & 1^{er} Nov

au 15^{ème}
Salon des Arts et du Feu

Caravanes d'Artistes

Céramiques
Carole BONNAVENTURE

Affiche MESCHIA

Ouvert de 10h00 à 19h00 Entrée gratuite

Logos: RÉGION MIDI-PYRÉNÉES, CMA, LAFARGE, LA DÉPÊCHE

Bimestriel n°108



LUNDI 23 NOVEMBRE 2015
de 8h30 à 18h

LA JOURNÉE DES EXPERTS DE LA TRANSMISSION ET REPRISE D'ENTREPRISES ARTISANALES

COMMERCEMENTS LIÉS AVEC DES EXPERTS
SPÉCIALISÉS: EXPERTS-COMPTABLES, NOTAIRES,
BANQUIERS, CABARETS-COMPTES, ETC.

Programme détaillé sur www.cma-haute-garonne.fr

Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

Partenaires: Région Midi-Pyrénées, CMA, Lafarge, La Dépêche

ÉVÈNEMENT

Futurs cédants, venez rencontrer nos experts

P. 5

DOSSIER

Les ressources humaines dans les TPE

P. 10

AFFAIRES À CÉDER P.44



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

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

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

en partenariat avec



La caution
des professionnels



SOMMAIRE



ÉVÉNEMENT 4

Observatoire des ventes de fonds sur 2012, 2013, 2014

ACTUALITÉS | 6

- | Dirigeant, faites reconnaître votre réussite entrepreneuriale
- | Signature des contrats de ville en Haute-Garonne
- | Les ressources humaines dans les TPE

INITIATIVE | 12

- | Zoom sur les métiers de la menuiserie et l'ébénisterie

FOCUS | 16

- | La généralisation de la complémentaire santé : 3 points d'explication pour les salariés

DOSSIER 29

Convaincre son banquier : de l'art de négocier

APPRENTISSAGE-FORMATION | 33

- | J'ai recruté mon apprenti grâce au Job Dating
- | Se former, c'est garder une longueur d'avance

REPÈRES | 38

- | Avec l'Atlas Artisanat Haute-Garonne, vous allez tout savoir sur l'artisanat

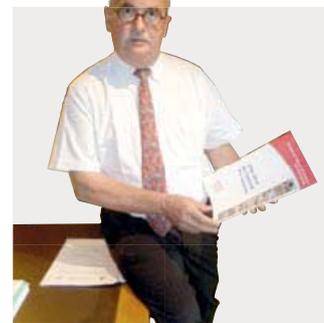
TERRITOIRES | 39

- | Calendrier des stages 4^e trimestre 2015 et 1^{er} trimestre 2016

DÉVELOPPEMENT DURABLE | 46

- | Agil'T : la responsabilité sociétale au cœur des entreprises

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de la Haute-Garonne. Ce numéro comprend un encart jeté Espace Utilitaire dans LMA 31.



Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

ÉDITO

Uber Pop, Blablacar, Airbnb... Il ne se passe pas un jour sans que nous soyons assaillis par ces nouveaux termes venus d'outre Atlantique.

Phénomène de mode ? Nouveau langage ?

Non, c'est beaucoup plus grave. Ce qui se passe, au-delà des mots, c'est qu'il y a actuellement une volonté délibérée de déstructurer notre environnement pour permettre à un certain nombre de lobbys de se l'approprier.

Sous le prétexte fallacieux de libérer l'intelligence, on nous impose à la fois un nouveau modèle économique et une adhésion forcée à une culture qui n'est pas la nôtre.

Il y a d'abord les règles de la concurrence, qui sont battues en brèche, comme en ont fait l'amère expérience nos artisans taxis. Comment peut-on imaginer, que « certains de nos concitoyens » puissent avoir les mêmes droits que des professionnels sans en avoir les obligations ?

Et puis, et puis... ce ne sont pas seulement les règles de la concurrence qui sont bafouées, mais également l'avenir de notre société. Si chacun s'amuse à créer en dehors de toute règle, sa « petite affaire », où va-t-on ? Ce n'est pas le travail au noir qui deviendra l'exception, mais l'exercice normal et légal d'une activité.

Si nous ne réagissons pas, nous allons, tout droit vers une forme d'économie informelle telle qu'elle existe dans certains pays en voie de développement, pays qui, par ailleurs, font tout ce qu'ils peuvent pour l'éradiquer.

N'oublions pas, qu'une économie informelle, c'est une économie de subsistance, une économie de la débrouille. Enfin c'est surtout une économie qui ne rapporte rien à la société...

Est-ce cela que nous voulons ? Alors à nous de nous organiser...



LA CMA DE LA HAUTE-GARONNE A RÉALISÉ UN OBSERVATOIRE DES CESSIONS DE FONDS DE COMMERCE ENREGISTRÉS AU COURS DES 3 DERNIÈRES ANNÉES. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX RÉSULTATS DE L'ÉTUDE.



04

© ALEXANDER RATIUS - FOTOLIA.COM

Observatoire des ventes de fonds sur 2012, 2013, 2014

NOMBRE DE RACHATS

Sur notre département, en moyenne 270 fonds relevant du secteur des métiers sont transmis chaque année. Le nombre de rachat est orienté à la baisse : - 7% entre 2013 et 2014 et il représente seulement 8% du total des immatriculations. Le nombre de rachats dans l'artisanat correspond à 30% environ du nombre total des rachats de fonds, toutes activités confondues dans notre département.

(source Baromètre Bodacc)

PRIX MOYEN

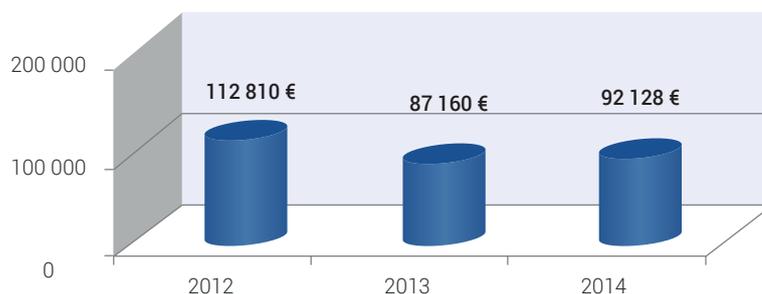
Le prix moyen de cession constaté est de 97 000 € par opération. Après

une baisse en 2012, le prix moyen repart à la hausse de 5,6 % en 2014. Ce prix de cession moyen correspond à 38 % du chiffre d'affaires annuel HT (moyenne pondérée faite sur les 3 dernières années). À noter que ce ratio est en diminution sur les 3 années étudiées (45 % en 2012, 40 % en 2013 et 31 % en 2014).

TYPES D'ACTIVITÉS REPRISES

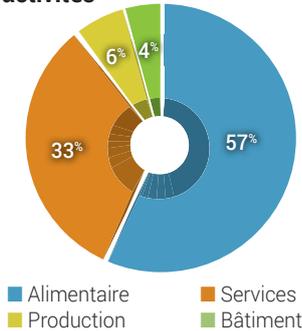
La reprise dans le secteur alimentaire représente 57 % des reprises de fonds artisanaux. Pour ce secteur, l'essentiel des reprises est constitué par la restauration rapide (68 % du secteur alimentaire). Le secteur des services représente 33 % des reprises suivi de la production et du bâtiment qui ne

Prix moyen des cessions



Contact CMA 31 :
Florence Roth
au 05 61 10 47 19
ou froth@cm-toulouse.fr

Rachats de fonds en 2014 par activités



concernent respectivement que 6 % et 4 % des rachats en Haute-Garonne.

PROFILS CÉDANTS/CESSIONNAIRES

Concernant les profils des cédants et des cessionnaires : les cédants ont une moyenne d'âge de 52 ans et les repreneurs de 45 ans. Cependant, les moins de 30 ans ne sont pas totalement absents du marché des reprises puisqu'ils représentent 20% des repreneurs.

Années	Moyenne d'âge cédant	Moyenne d'âge repreneur
2012	52	42
2013	57	52
2014	49	40
Total général	52	45

Principaux indicateurs sur les activités les plus représentées de l'observatoire

Activités	Nombre de cessions sur 3 ans	Prix Moyen des fonds cédés	Ratio Prix de vente/CA
Boulangerie - Boulangerie Pâtisserie	68	165 691 €	70%
Coiffure en salon	94	58 123 €	62%
Commerce de détail de fleurs	20	50 664 €	41%
Soins de Beauté en Salon	34	38 120 €	74%
Restauration rapide	270	91 032 €	68%
Réparation et Entretien Automobiles	31	111 870 €	27%
Boucherie	42	96 564 €	30%
Gros Œuvre	11	88 855 €	20%
Second Œuvre	24	107 996 €	29%

neurs. À noter que 1/3 des repreneurs sont des femmes.

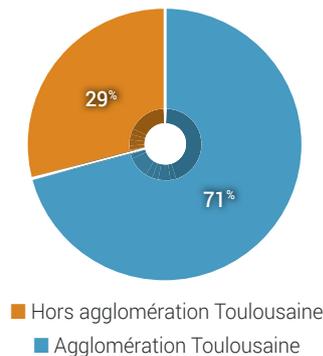
LES EFFECTIFS SALARIÉS

Sur les 806 rachats faits sur 2012, 2013 et 2014, 808 emplois salariés ont été conservés (1 salarié en moyenne par opération). Ces effectifs ont été ensuite comparés à l'effectif salarié actuel du repreneur (données Urssaf mises à jour en décembre 2014). Actuellement, ces repreneurs emploient 1 770 salariés. Ils ont donc créé 962 emplois.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

Sur la répartition géographique des reprises, 71% sont localisées dans l'agglomération toulousaine et seulement 29% sur les territoires plus ruraux.

Répartition géographique des reprises



FUTURS CÉDANTS, VENEZ RENCONTRER NOS EXPERTS

6^E ÉDITION DE LA JOURNÉE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE



La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne organise, une journée entièrement dédiée à la **transmission - reprise d'entreprise**

le 23 novembre 2015.

Vous souhaitez céder votre entreprise à court ou moyen terme ?

Profitez de la Quinzaine régionale de la transmission reprise d'entreprise pour rencontrer des spécialistes et collecter les informations indispensables à la réussite de votre projet. La manifestation se déroulera au siège de la Chambre de métiers et de l'artisanat, 18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse.

Programme

- **Le matin**, conférence pour tout connaître des modalités juridiques, fiscales et patrimoniales de la cession de votre affaire.
- **À midi**, pause déjeuner conviviale : échange avec les autres participants et les experts partenaires de la journée.
- **L'après-midi** :
 - rencontres individuelles avec les experts (sur rendez-vous programmé lors de votre inscription)
 - atelier : les techniques d'évaluation des entreprises,
 - atelier : les conditions de départ en retraite, animé par un conseiller du RSI.

Experts partenaires de la journée

Avocats spécialistes du droit des affaires, notaires, experts-comptables, conseillers en gestion de patrimoine, banques, RSI.

i Vous souhaitez participer à cette journée, inscrivez-vous avant le 13 novembre au 05 61 10 47 14 ou nwatek@cm-toulouse.fr
Plus d'infos sur www.cm-toulouse.fr




SALON DES ARTS ET DU FEU À MARTRES-TOLOSANE

30, 31 octobre et 1^{er} novembre, l'artisanat d'art s'expose

Cette année aura lieu la 15^e édition du Salon des Arts et du Feu à Martres-Tolosane. Du 30 octobre au 1^{er} novembre, la Cité Artiste accueillera une centaine d'artisans d'art qui présenteront au public leur travail.

UN INVITÉ D'HONNEUR... ET DES CARAVANES !

En effet, l'invité de cette nouvelle édition sera un collectif d'artistes qui exposent dans des caravanes peintes de couleurs vives, rassemblant des œuvres non moins colorées : peinture, sculpture, céramique...

Avis de Pas.Sages est une association créée il y a deux ans en Bourgogne. Composée de 12 artistes et de 2 musiciens, ils ont choisi ce mode de transport pour aller de Festivals en expositions afin de présenter leur travail et venir à la rencontre du public.


Informations pratiques :

Salon des Arts et du Feu Martres-Tolosane | autoroute A64 sortie n°22 | Entrée gratuite | parking | restauration sur place

06

UN ESPACE POUR LES ARTISANS DE MIDI-PYRÉNÉES RÉCEMMENT INSTALLÉS

Organisé par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et par la Chambre régionale, « l'îlot des créateurs de Midi-Pyrénées » accueillera, pour cette édition, 7 artisans sélectionnés par un jury présidé par le président Louis Besnier, en présence de Dominique Lopez, membre élue de la CMA 31, en charge des métiers d'art et de Gilbert Tarraube, maire de Martres-Tolosane. Les artisans sélectionnés seront regroupés sur un stand collectif aux couleurs des Chambres de métiers et de l'artisanat.

Aline Bourdiol-Deloch (Céramiste) à Puylaurens (81), Catherine Cazes - CATHERINE C (Fileuse de verre) à Saint Eulalie d'Olt (12), Debax Gauthier - MA&GOT (Designers mobilier contemporain bois et métal) à Tournefeuille (31), Anne Krieg - ANNE KRIEG (Céramiste) à Toulouse (31), Ludovic Lopez - OLDUSTRY (Forge) à Roquettes (31), Corinne Millet - AQUATINTA (Céramiste porcelaine) à Lavelanet de Comminges (31), Sébastien Soulier - La forge du petit soulier (Ferronnier-couteaux) à Saint-Quirc (09).

PRIX DU COMITÉ DES BANQUES

Dirigeant, faites reconnaître votre réussite entrepreneuriale

Plus que quelques jours pour vous inscrire au prix du Comité des Banques Midi-Pyrénées.

Dotés de 4 500 € chacun, deux prix récompenseront les artisans dans deux catégories distinctes :

- La dynamique entrepreneuriale pour toutes les entreprises créées ou reprises avant le 1^{er} janvier 2012 ;
- L'entrepreneuriat des jeunes, pour toutes les entreprises dont le(la) chef d'entreprise est né(e) après le 30 octobre 1975. N'hésitez pas à télécharger votre dossier de candidature sur notre site www.cm-toulouse.fr et à nous le retourner avant le 30 octobre 2015.



Contact CMA 31 : Guillaume Chanaud au 05 61 10 47 15
gchanaud@cm-toulouse.fr



LA CMA 31 ET HARMONIE MUTUELLE RENOUVELLENT LEUR PARTENARIAT

Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, et Thierry Maurette, représentant Harmonie Mutuelle, ont signé le 9 juillet 2015, une convention pour renouveler leur partenariat en faveur de la création d'entreprise et la promotion de l'artisanat d'art.





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



Contactez un conseiller au :

08 92 68 00 28

0,34 euro TTC/min

du lundi au vendredi de 8h30 à 12h30 et de 14h à 18h.

TERRITOIRES

Signature des contrats de ville en Haute-Garonne

La CMA de la Haute-Garonne, partenaire des contrats de ville 2015-2020.



L'ensemble des partenaires engagés dans le dispositif des contrats de ville 2015-2020.

Les 15 et 16 juillet 2015 resteront des dates importantes pour le département de la Haute-Garonne avec la signature des Contrats de Ville de Saint-Gaudens, Muret et Toulouse Métropole.

L'État, les villes de Saint-Gaudens, Muret et Toulouse Métropole avec la CMA 31 et ses partenaires institutionnels, se sont engagés sur la période 2015 à 2020 pour faire avancer ensemble le territoire.

TROIS PRIORITÉS GUIDENT LES CONTRATS

Il s'agit de l'égalité des chances pour tous à travers l'emploi, l'économie, l'éducation et la santé, mais aussi l'amélioration du cadre de vie et le nécessaire renouvellement urbain confronté à l'insalubrité et le lien social qui conditionnent l'épanouissement de chacun et garantissent la réussite d'un projet qui se veut collectif.

LA CMA 31, UN PARTENAIRE ÉCONOMIQUE INCONTOURNABLE

L'action de la CMA 31 consistera à mieux accompagner la création et le développement des activités artisanales dans les quartiers, à faciliter le contact entre les demandeurs d'emploi et les entreprises artisanales par le renforcement des partenariats avec le Pôle Emploi et la Mission locale, à former les chefs d'entreprise et enfin à promouvoir les contrats aidés et l'alternance auprès des entreprises artisanales desdits quartiers prioritaires.

i | Service développement économique : Guillaume Chanaud - Tél 05 61 10 47 15

PERMANENCE AVOCAT

Des avocats pour répondre à vos questions gratuitement

Vous avez un litige avec un client, un propriétaire bailleur, un salarié ou vous vous posez des questions sur la nature d'un contrat... La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne organise, en partenariat avec le Conseil de l'Ordre des Avocats du barreau de Toulouse, chaque mois, une permanence juridique dans ses locaux, au 18 bis boulevard Lascrosses à Toulouse de 9 h à 12 h.

Plus d'une trentaine d'artisans ont déjà bénéficié de ce service. Les entretiens sont confidentiels, gratuits et se font uniquement sur RDV.

Prochaines permanences :

- Vendredi 20 novembre 2015
- Vendredi 18 décembre 2015



i | Contact CMA 31 : Noëlle Siroit au 05 61 10 47 15 nsiroit@cm-toulouse.fr

LA CMA 31, LA BPO ET LA SOCAMA RENOUVELLENT LEUR PARTENARIAT

Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, Philippe Alary, directeur du réseau Haute-Garonne de la Banque Populaire Occitane et Philippe Coppel, vice-président de la Socama Pyrénées Garonne, ont signé le 22 juin 2015, une convention pour renouveler le partenariat qui lie la CMA 31, la BPO et la Socama.

Au travers de cette convention, la Banque Populaire Occitane et la Socama s'engagent à soutenir les initiatives prises par la CMA 31 en faveur de la création-reprise d'entreprise, la formation et l'apprentissage, la valorisation des entreprises et la promotion de l'artisanat.



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

 DOSSIER

Les ressources humaines dans les TPE

Les TPE dépendent du capital humain, un élément déterminant pour leur réussite d'aujourd'hui et leur compétitivité de demain.

Les hommes sont au cœur des réussites entrepreneuriales et leur contribution est d'autant plus cruciale dans les TPE. Peut-être plus encore que les grands groupes, les TPE ont besoin d'un soutien en matière de conseils en ressources humaines. L'étape d'embauche, d'intégration de nouvelles compétences, d'une structuration des RH, autant de questions auxquelles une TPE est confrontée. Devant la complexité des démarches, certains artisans renoncent à recruter, à structurer leurs pratiques et leurs procédures.

DISPOSITIF FRIE

Le Fonds Régional d'Innovation pour l'Emploi (FRIE), mis en œuvre par la région Midi-Pyrénées, est un dispositif

d'aide à l'amélioration de la gestion des ressources humaines et à la création d'emplois de qualité.

La Chambre de métiers de la Haute-Garonne a signé une convention en 2013 avec la Région Midi-Pyrénées pour la réalisation de pré-diagnostic FRIE auprès d'entreprises artisanales en Haute-Garonne.

Ce dispositif gratuit pour l'entreprise se structure en 2 temps :

- l'entreprise bénéficie d'un prédiagnostic personnalisé avec un conseiller expert en RH, au cours duquel sont analysées les pratiques de l'entreprise,
- le prédiagnostic offre la possibilité au chef d'entreprise d'obtenir par la suite :

- une aide à la création d'emploi sous forme d'une subvention régionale d'un montant de 2500 à 5000 € par emploi de qualité créé en CDI temps plein en fonction du lieu d'implantation de l'entreprise.

- une aide au conseil permettant le financement d'un intervenant extérieur afin d'améliorer les pratiques : organisation du travail, formation, développement des compétences... Prise en charge partielle des coûts d'ingénierie par la région.

Dix entreprises artisanales ont ainsi pu bénéficier d'un accompagnement très approfondi par la CMA 31, grâce au soutien de la Région et ainsi optimiser, avec l'appui de l'expert RH, leurs compétences pour se développer.

10

SAS PETITQUEUX DE NOUVELLES COMPÉTENCES



Sa fierté, son entreprise créée en 2013 qui compte aujourd'hui plus de 10 salariés. Entreprise du bâtiment, cette SAS assure la maintenance multi technique et prend en charge l'ensemble des travaux de maintenance quotidienne des locaux ou installations des professionnels du second œuvre. La SAS Petitqueux est à l'image du gérant, réactive et à l'écoute de ses clients.

Pour conduire son projet de développement, le gérant avait besoin d'un soutien extérieur pour prendre un peu de hauteur.

En phase de conquête de marché, l'entreprise a commencé à embaucher progressivement du personnel qualifié. Elle avait besoin d'un appui conseil pour poser sa stratégie. Elle s'est appuyée sur la CMA 31 et a pu bénéficier d'un prédiagnostic RH. « Nous avons été soutenus par un conseiller disponible, qui nous a permis de construire pas à pas nos projets d'embauches et de prendre connaissance d'outils et de dispositifs facilitant le déploiement des compétences au sein de notre entreprise. »

Le dispositif FRIE, a permis à l'entreprise de bénéficier d'un soutien financier de 5000 € par emploi de qualité et d'identifier les futures compétences à intégrer par le biais d'un dispositif Ardan.

SAS PETITQUEUX

Gérant : Matthieu Petitqueux

Activité : maintenance multi technique

Tél. : 05 34 59 23 57

Adresse : 576 route de Paulhac
31660 Bessieres

Mail : contact@petitqueux.fr

Date de création : 2013

Forme juridique : SAS

Nombre de salariés : 10

Site internet : www.petitqueux.fr/



De nouveaux projets pour M-Orthopédie avec le dispositif ARDAN

Vous voulez renforcer la compétitivité de votre entreprise et vous souhaitez concrétiser un nouveau produit, conquérir de nouveaux marchés : export, démarche qualité ou simplement structuration de nouvelles activités ; et vous avez besoin d'une personne dédiée à ce nouveau projet mais vous hésitez encore. Pour vous aider à faire grandir vos projets de développement, il existe le dispositif Ardan développeur.



MATTHIEU LASNE,
**JEUNE ENTRE-
PRENEUR,**

PODO-ORTHÉSISTE, A CRÉÉ SON ENTREPRISE EN 2009

Spécialisé dans le grand appareillage du membre inférieur, il propose pour tous ceux qui ont des difficultés à se déplacer ou un besoin d'appareillage, diverses solutions pour faciliter la marche. Pour mener à bien ses projets de développement, Matthieu a bénéficié d'un soutien financier et d'un appui pour acquérir de nouvelles compétences par le biais du dispositif Ardan.

MATTHIEU LASNE, **GÉRANT M-ORTHOPÉDIE**

« Nous nous sommes tournés vers la CMA pour trouver une solution. Elle a très vite compris nos besoins et nos attentes, et nous a proposé le dispositif Ardan. Nous avons eu un interlocuteur unique qui nous a facilité les démarches en amont du dispositif mais aussi pendant. Le dispositif Ardan a été pour nous une réussite. Shirley Ourtal a pu acquérir les compétences nécessaires au nouveau poste d'assistante. La formation s'est parfaitement bien insérée dans le timing de l'entreprise. Les modules étaient à chaque fois adaptés à nos probléma-

tiques internes et nous ont fourni un regard neutre et objectif. Un accueil physique, assuré par Shirley, permet de traiter immédiatement l'ensemble des demandes des patients. Ce contact permanent avec les clients est un gage de sérieux et de qualité. »



SHIRLEY OURTAL,
**STAGIAIRE
ARDAN AU SEIN
L'ENTREPRISE**

« J'ai intégré M-Orthopédie en février 2015, dans le cadre d'un dispositif Ardan. J'ai beaucoup appris en préparant le Titre professionnel Entrepreneur de la Petite Entreprise. J'ai pu acquérir une vision globale de la TPE et être force de proposition. Cette formation est constituée de plusieurs modules sur 6 mois à hauteur de deux jours par mois en formation et le reste du temps en entreprise. Il faut s'accrocher, le contenu pédagogique est très riche. Ce dispositif permet aux deux parties de faire évoluer l'entreprise avec à la clé, à la fin de mon stage, une embauche en CDI. Le bilan de ces 6 mois est très favorable. »

M-ORTHOPÉDIE



Chef d'entreprise : Matthieu Lasne

Activité : podo-orthésiste

Adresse : 9 av Clément Ader, 31770 Colomiers

Date de création : 2009

Effectif : 5 (1 apprenti, 1 gérant, 3 salariés)

Mail : m-orthopedie@orange.fr

Tél. : 05 62 21 29 88

Site : www.m-orthopedie.com

CONCRÉTISEZ VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT AVEC ARDAN*

Dispositif ARDAN mode d'emploi

Un dispositif réactif, mis en place par le CNAM Conservatoire National des Arts et Métiers, soutenu financièrement par la Région Midi-Pyrénées. Pendant six mois, le chef d'entreprise accueille un demandeur d'emploi ayant les compétences requises pour mener à bien le projet. Le demandeur d'emploi dispose du statut de stagiaire de la formation professionnelle. Pendant le stage, le demandeur d'emploi bénéficie également d'une formation qualifiante tout en conservant ses droits et ses indemnités chômage. Il s'agit d'un titre inscrit au RNCP délivré par le CNAM dont le contenu pédagogique s'intègre et s'adapte aux problématiques de la TPE. Cela permet à l'entreprise de s'assurer que son projet est durable et au stagiaire de faire ses preuves.

Intéressé par ce dispositif : Comment faire ?

La CMA 31 (organisme relais du dispositif ARDAN) rencontre l'entreprise et valide le projet. Un dossier est complété avec le soutien de la CMA 31 pour présentation au Comité d'Engagement (1 par mois). Si l'accord est favorable, un conventionnement est effectif entre le CNAM, le stagiaire, l'entreprise et la Chambre de métiers de la Haute-Garonne.

*Action régionale pour le développement d'activités nouvelles



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

Madame Corinne Tournier Responsable du dispositif ARDAN en Midi-Pyrénées

C'est un dispositif souple avec un taux de retour à l'emploi très satisfaisant. En effet, notre étude d'impact sur ce dispositif en 2014 montre que 80 % des demandeurs d'emploi sont embauchés par l'entreprise à l'issue du stage de 6 mois dont 64 % en CDI. Ce dispositif a un effet levier qui permet de créer en moyenne 1.3 emploi en plus de celui du pilote de projet. Du côté de l'entreprise, les bénéficiaires sont aussi très visibles. 40% des chefs d'entreprise déclarent que leur chiffre d'affaires a augmenté. La formation permet d'acquérir des outils et des repères disciplinaires pour mener à bien le projet en interne. Depuis 2007, date de création du dispositif en Midi-Pyrénées, 470 entreprises ont bénéficié du dispositif Ardan.



le cnam

Dispositif soutenu par la Région Midi-Pyrénées.

NOUS EN AVONS DÉJÀ PARLÉ DANS CES COLONNES EN DÉBUT D'ANNÉE, LES PROFESSIONNELS DE LA MENUISERIE ET DE L'ÉBÉNISTERIE SONT CONFRONTÉS À UN MARCHÉ DIFFICILE TRÈS CONCURRENTIEL.

Zoom sur les métiers DE LA MENUISERIE ET L'ÉBÉNISTERIE

© D. CR

12

C

omment certains professionnels relèvent ce défi ? C'est ce que nous avons voulu savoir en rencontrant Daniel Simon, chef d'entreprise de Créations Daniel Simon à Ondes.

LMA : COMMENT A ÉVOLUÉ VOTRE ENTREPRISE DEPUIS SA CRÉATION EN 2001 ?

Daniel Simon : Notre entreprise qui travaille sur l'agencement intérieur, pour particuliers et professionnels, a connu deux phases importantes dans son évolution. Après quelques années d'activité, nous avons déménagé sur Ondes pour bénéficier de locaux plus grands et aussi investir dans du matériel très performant avec la volonté de se démarquer des concurrents par l'innovation technique mais aussi par l'innovation produit. Nous avons acquis récemment une nouvelle plaqueuse de chants, avec collage par air chaud. L'objectif est d'apporter techniquement des réponses à l'évolution de la demande et réaliser du mobilier à la contremarque, en

temps réduit. Dans un deuxième temps, nous avons embauché Émilie Cruzel, une ébéniste designer.

LMA : QUEL EST L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE CETTE EMBAUCHE ?

Daniel Simon : La rencontre en 2011 avec cette étudiante en BTMS ébéniste (option conception et fabrication de mobilier contemporain) qui allie créativité et connaissances techniques. Elle fait partie désormais de l'entreprise.

LMA : ET POUR VOUS, M^{ME} CRUZEL, DESIGN ET ENTREPRISE ARTISANALE FONT-ILS BON MÉNAGE ?

Émilie Cruzel : Tout à fait, mais il faut rester vigilant, la création doit être compatible avec les capacités techniques de l'entreprise et les coûts doivent être maîtrisés. Notre équipement informatique, aujourd'hui, nous permet de faire le lien entre la conception et la program-

SARL CRÉATIONS DANIEL SIMON

Activité : agencement intérieur

Adresse : route de Castelnau ZA

Fournery 31330 Ondes

Tél. : 05 61 85 07 71

Mail : creations.danielsimon@gmail.com

Site : www.simondaniel.fr

Date de création : octobre 2001

Effectif moyen : 7

Forme juridique : SARL



mation des machines en atelier. Il ne faut jamais perdre de vue ces deux aspects.

LMA : VOUS AVEZ REÇU LE PRIX ROTARY DU TRAVAIL MANUEL POUR AVOIR CONÇU LEUR NOUVEAU PUPITRE. AVEZ-VOUS D'AUTRES EXEMPLES DE RÉALISATIONS ?

Émilie Cruzel : Nous avons créé un modèle de table basse associant bois et résine, et nous travaillons sur des innovations que nous retrouverons dans nos prochaines réalisations. Nous réfléchissons à la protection des modèles et à la création future d'une marque. L'objectif est de produire du mobilier pour le moyen et haut de gamme.

Pour la mutuelle Myriade, je ne suis pas un numéro.

JE SUIS JULIETTE.

UNE BONNE
MUTUELLE SANTÉ
C'EST D'ABORD
UNE MUTUELLE
QUI VOUS
CONNAÎT BIEN.



Votre étude personnalisée sur
myriade.fr - 0810 120 130 (prix d'un appel local)

Mutuelle Myriade, groupe Eovi Mcd mutuelle. Siège Eovi Mcd mutuelle : 44, rue Copernic-CS 11709-75773 Paris cedex 16. Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité. N° Siren 317 442 176.



Groupe **EoviMcd** mutuelle



Innovation
that excites



NISSAN e-NV200 FOURGON
100% ÉLECTRIQUE ACENTA
▶ 12 500 € HT⁽¹⁾
Bonus écologique inclus

NISSAN NV400 FOURGON
L1H1 2T8 dCi 110 OPTIMA
▶ 17 000 € HT⁽²⁾
Sous condition de reprise

NISSAN NAVARA KING CAB
dCi 144 OPTIMA
▶ 19 500 € HT⁽³⁾

NISSAN NV200 FOURGON
dCi 90 OPTIMA
▶ 12 500 € HT⁽⁴⁾
Sous condition de reprise



**5 ANS DE GARANTIE SUR NOS UTILITAIRES.
NOUVEAU ET SEULEMENT CHEZ NISSAN.***

Découvrez les films inédits en tweetant #NissanEntreprise

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

Nissan, partenaire officiel de l'UEFA Champions League.

Rendez-vous dès maintenant sur nissan-entreprise.fr

Innovar autrement. *En France, garantie 5 ans limitée à 160 000 km (sauf gamme e-NV200 : garantie 3 ans /100 000 km et 5 ans /100 000 km pour la chaîne cinématique électrique batterie incluse). (1) Prix au 01/09/2015 du Nissan e-NV200 FOURGON FLEX Acenta, hors location de batterie, déduction faite d'une remise de 2 580 € HT, et du bonus écologique de 6 300 € (applicable sous réserve de modification de la réglementation et d'éligibilité à ce bonus). Exemple de location de batterie sur e-NV200 FOURGON FLEX : à partir de 73 € HT/mois sur 36 mois et limité à 30 000 km. Location de la batterie par DIAC LOCATION. **Modèle présenté** : Nissan e-NV200 FOURGON FLEX Acenta avec peinture opaque : 12 500 € HT déduction faite d'une remise de 2 580 € HT, et du bonus écologique de 6 300 €⁽¹⁾. Jantes alliage présentées non disponibles en France. (2) Prix au 01/09/2015 du Nissan NV400 FOURGON L1H1 2t8 dCi 110 Optima déduction faite d'une remise de 7 850 € HT, et de 1 300 € HT d'aide à la reprise. **Modèle présenté** : Nissan NV400 FOURGON L1H2 3t3 dCi 110 Optima avec peinture opaque : 19 800 € HT déduction faite d'une remise de 7 850 € HT, et de 1 300 € HT d'aide à la reprise⁽³⁾. (3) Prix au 01/09/2015 du Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima déduction faite d'une remise de 5 762,50 € HT. **Modèle présenté** : Nissan NAVARA Double Cab 3.0L V6 avec peinture opaque : 32 833,33 € HT déduction faite d'une remise de 5 762,50 € HT. Offre valable pour toute commande du 01/09/2015 au 30/09/2015 d'un Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima neuf, dans la limite des stocks disponibles⁽⁴⁾. (4) Prix au 01/09/2015 du Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima déduction faite d'une remise de 5 000 € HT, et de 900 € HT d'aide à la reprise⁽⁵⁾. (5) Offres valables du 01/09/2015 au 30/09/2015, non cumulables avec d'autres offres. **réserver 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 Euros - 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.

INTERVIEW

Alexandre Roux, président de Mark, entreprise de fabrication de mobilier contemporain à Revel

LMA : POUVEZ-VOUS NOUS DÉCRIRE LES MOTIVATIONS QUI VOUS ONT POUSSÉ À CRÉER VOTRE PROPRE ENTREPRISE ?

Alexandre Roux : Issus du secteur d'activité de l'ameublement, nous avons travaillé dans le commercial et l'export. Les compétences acquises lors de nos expériences professionnelles étaient complémentaires. Nous avons décidé de les mettre à profit pour créer notre propre entreprise que nous avons baptisée Mark (contraction de leurs initiales Alexandre Roux et Mercedes Kengen).



Nos compétences complémentaires nous ont permis de créer notre propre entreprise.

LMA : POURQUOI AVOIR CHOISI DE VOUS IMPLANTER SUR LE SECTEUR DE REVEL ?

A. R. : Après plusieurs prises de contacts locaux et ayant reçu un accueil dynamique de la part des représentants de Revel, l'opportunité de racheter un atelier artisanal à Saint-Félix-Lauragais s'est présentée. Nous avons relancé l'entreprise qui comptait quatre personnes en créant avec un designer toulousain une collection Cubix que nous avons exposée au Salon Maison & Objet à Paris. L'activité s'est rapidement développée et l'atelier de Saint-Félix devenait trop étroit. Nous avons donc transféré notre production sur le site de la zone industrielle de la Pomme à Revel.

LMA : QUELLE STRATÉGIE AVEZ-VOUS MIS EN PLACE POUR RÉPONDRE AUX MUTATIONS DU SECTEUR DE L'AMEUBLEMENT ?

A. R. : Depuis le début nous avons fait le choix de fabriquer nos produits permettant ainsi de proposer à nos clients

des délais plus courts, des produits sur-mesure et de leur apporter une qualité « Made in France », mais il a fallu s'orienter vers des marchés porteurs : la vente sur Internet et l'export.

L'entreprise a développé une stratégie web en créant un site Internet dédié à la commercialisation directe auprès du consommateur, qui sera différent du site vitrine. Nous travaillons le référencement de notre marque, les blogs de décoration et notre présence sur les réseaux sociaux.

Concernant notre stratégie à l'export, nous souhaitons nous développer en Espagne d'ici 3 ans. Pour cela nous participerons dans deux ans à un Salon à Barcelone.

Pour financer la mise en place de cette stratégie de commercialisation, nous avons sollicité l'année dernière un « prêt croissance » auprès d'Initiative Haute-Garonne qui nous a été accordé.

LMA : DES PROJETS POUR L'AVENIR ?

A. R. : Oui plusieurs projets à court et moyen termes :

■ Sur le marché national, nous souhaitons viser le créneau de l'hôtellerie (la société sera présente au Salon Equip'hôtel à Paris en 2016).

■ La création d'une gamme de meubles connectés (meubles avec recharges intégrées pour téléphone portable).

■ 2 nouvelles collections ont été travaillées avec un designer et sortiront à la rentrée 2015.

MARK

Prénoms Noms : Alexandre Roux et Mercedes Kengen

Activité : Création et fabrication de mobilier contemporain

Adresse : 3 avenue Paul Sabatier ZI de la Pomme 31250 Revel

Tél : 05 34 66 10 70

Mail : contact@markmobilier.com

Date de création : 1998

Forme juridique : SAS

Nombre de salariés : 15

Site internet : www.markmobilier.com



Contact CMA 31 :
Stéphanie Gagné au 05 61 10 47 92
sgaigne@cm-toulouse.fr



INTERVIEW

Thierry Frède, délégué au commerce et à l'artisanat à la mairie de Revel

LMA : QUEL EST VOTRE RÔLE EN TANT QUE DÉLÉGUÉ AU COMMERCE ET À L'ARTISANAT À LA VILLE DE REVEL ?

Thierry Frède : Mon rôle est de mettre en relation les commerçants et artisans et faire le lien entre la mairie et les différentes associations de chefs d'entreprise, comme par exemple l'Ardiac, Revel Bastide Commerciale, les artisans du bois... La mairie a souhaité se doter d'outils pour avoir une meilleure vision du type de commerce à développer. Elle soutient également la réalisation de manifestations commerciales en facilitant leur organisation et en créant des animations. Enfin nous travaillons sur un développement harmonieux entre les commerçants artisans et les supermarchés.

LMA : QUELLE EST LA PLACE DU SECTEUR ARTISANAL SUR LE TERRITOIRE ?

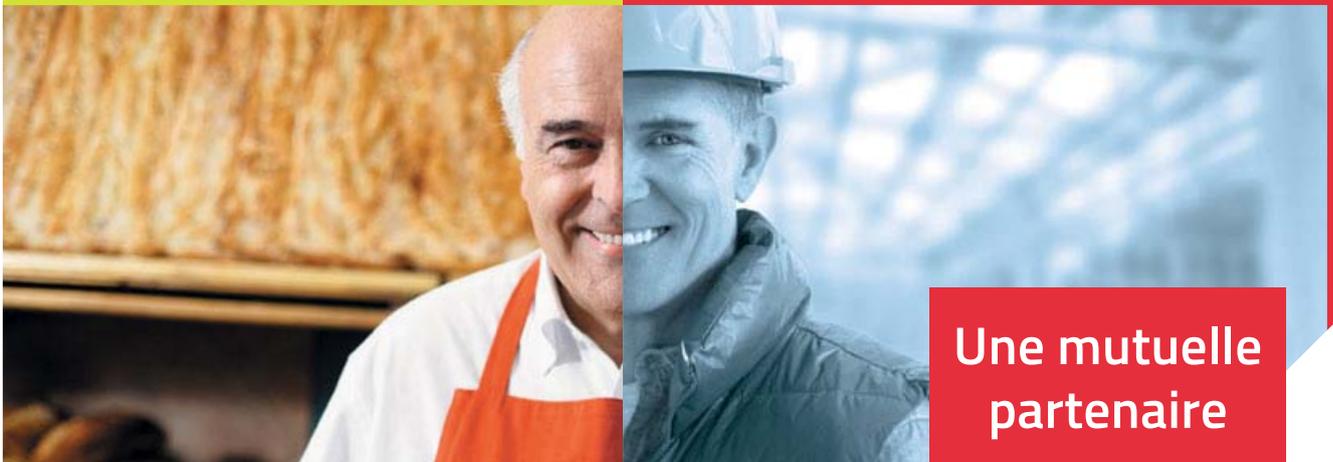
T. F. : L'artisanat est un secteur essentiel et représentatif sur notre commune, il a fortement augmenté ces cinq dernières années. La ville compte près de 300 établissements et plus de 500 salariés. Les quatre secteurs d'activité regroupent sensi-

blement le même nombre d'établissements, avec une légère prépondérance pour le secteur des services. Notre territoire se caractérise par une pérennité importante de ses entreprises. En effet, 37% d'entre elles ont plus de 10 ans, tandis que sur le département cette moyenne est seulement de 29%.

LMA : QUELS SONT LES PROJETS DE LA VILLE CONCERNANT L'ARTISANAT ?

T. F. : Revel en tant que ville métiers d'art continue d'apporter son soutien au développement de l'artisanat d'art : appui à l'organisation du Salon Révélation, en participant au rayonnement du Musée du bois, soutien à l'association Ébénistes et Créateurs... La ville se préoccupe du devenir des locaux commerciaux et met tout en œuvre pour que ces derniers restent des commerces. Enfin, une réflexion est menée sur l'aménagement du cœur de ville afin de le rendre plus attractif : rue semi-piétonne, réhabilitation du patrimoine, accessibilité des commerces... Ce projet est important car le commerce de proximité et l'artisanat de vitrine sont les locomotives du centre-ville, ce sont ces commerçants et artisans qui le font vivre.

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^{er} 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.

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



N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE



www.previfrance.fr



Mutuelle
PréviFrance

Vous protéger, c'est naturel

LA GÉNÉRALISATION DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

3 points d'explication pour les salariés

LE 1^{ER} JANVIER 2016, TOUS LES SALARIÉS DU SECTEUR PRIVÉ NON COUVERTS SE VERRONT PROPOSER UN CONTRAT COMPLÉMENTAIRE SANTÉ PAR LEUR ENTREPRISE. CES CONTRATS COLLECTIFS SERONT OBLIGATOIRES. LA LOI LES ENCADRE AFIN D'APPORTER UN SOCLE MINIMUM DE PROTECTION POUR TOUS. C'EST UNE ÉVOLUTION IMPORTANTE ET POURTANT ASSEZ MÉCONNUE.

16 Jean Pierre Vincent, en charge de la distribution auprès des entreprises, chez Harmonie Mutuelle, nous apporte quelques éléments pour l'expliquer aux salariés.

UN PRINCIPE DE COUVERTURE : POUR TOUS LES SALARIÉS

Si la loi prévoit que tous les salariés sont concernés, quel que soit le type de contrats (CDI, CDD, temps partiel, apprentissage), certaines dispenses d'affiliation sont autorisées sous certaines conditions.

UNE GARANTIE MINIMUM : CE QUI DOIT ÊTRE REMBOURSÉ

Plusieurs textes viennent encadrer les contrats de complémentaire santé d'entreprise pour bénéficier des avantages sociaux et fiscaux. Ces contrats doivent respecter le panier de soins et avoir un caractère responsable, c'est-à-dire prévoir des prises en charge minimum et l'exclusion de certains remboursements (comme les franchises).

Les nouvelles règles imposent également des plafonds pour certaines dépenses, comme l'optique.

UNE DISPENSE D'AFFILIATION : SI LE SALARIÉ NE SOUHAITE PAS ADHÉRER

Si la règle fixe une obligation pour l'entreprise de proposer une complémentaire santé, les textes prévoient un certain nombre de dispenses d'affiliation. Cette liste permet de tenir compte de situations particulières comme l'éventuelle couverture collective obligatoire familiale de son



conjoint, celle des salariés à temps partiel ou des apprentis, ou pour les bénéficiaires des aides publiques comme la CMU-C ou l'Aide à la complémentaire santé (ACS).

Pour toutes ces dispenses, un point essentiel doit être vérifié : pour que les salariés puissent en réclamer le bénéfice, elles doivent être notifiées dans l'acte juridique de mise en place (l'accord de branche, l'accord d'entreprise, la décision unilatérale ou le référendum).



En savoir plus : www.protection-sociale-entreprise.fr/article/contrats-collectifs-sante-la-derniere-ligne-droite
Votre contact : Karine Fornaris
 au 05 61 12 61 87, karine.fornaris@harmonie-mutuelle.fr





S'APPROVISIONNER LOCALEMENT

« Court » toujours !

INSTALLÉS EN ISÈRE, LAURENT CHAMPON ET SON ÉPOUSE BÉRANGÈRE FONT VIVRE LEURS DEUX PÂTISSERIES AVEC LA CONSCIENCE DU LIEN ESSENTIEL QUI LES UNIT AUX PRODUCTEURS LOCAUX.

MÉLANIE KOCHERT

Francs et assumés, les engagements de Laurent et Bérangère Champon ont consolidé leur politique d'entreprise et la réputation de leurs pâtisseries de Vinay et Voiron (38). Au premier chef, la volonté de ne proposer en boutique que des produits issus de leur laboratoire. Il en va des gâteaux comme du reste : confiseries, mignardises en chocolat et autres glaces profitent toutes d'un savoir-faire artisanal. Mais la maxime du « fait maison » ne serait complète si elle n'intégrait, pour les Champon, le recours à des matières premières locales et aux circuits courts. « Nous avons vraiment ciblé les ingrédients de nos préparations, note Bérangère, afin de pouvoir nous approvisionner le plus possible dans les environs. » Ainsi, tous les fruits utilisés pour la pâtisserie sont achetés dans un périmètre de 5 à 25 km. Les farines et les purées de fruits sont également acquises dans la région. Une ligne de conduite qui permet notamment « de garder un suivi sur l'origine et la qualité des produits ». Le recourt aux circuits courts demande, certes, un peu plus d'organisation. « S'il arrive que l'on nous livre, il n'est pas rare que l'on se déplace pour aller chercher nos commandes. » Mais les avantages sont là : goût, qualité, respect de l'environnement et... affaire financière. « Nous pouvons économiser de 15 à 20 % sur le coût des matières premières en collaborant directement avec un petit producteur. »



© PHOTOS : DR
Chez les Champon, seuls les circuits courts sont toujours de saison !

LE CYCLE DES SAISONS

Cette production éco-sensée s'accorde également sur le respect du calendrier. Quitte, parfois, à surprendre la clientèle... Une pédagogie douce s'invite alors dans la conversation. « Lorsque l'on touche à la saisonnalité des fruits, le consommateur est un peu perdu. On nous demande tout le temps des fraises en décembre... Il faut alors expliquer que ce n'est pas possible, tout simplement en raison de la saison. » En contre-pied, la pâtisserie fait, chaque année, revenir au moment idoine quelques best-sellers sur ses présentoirs. « Certains de nos gâteaux sont assez populaires et attendus de nos clients. » Telle, en automne et en hiver, la « Tarte de Monsieur Pierre », un gâteau en pâte sablée aux pommes reinettes grises et crème chiboust vanille. « Pour la réaliser, nous allons chercher nos pommes chez un producteur local tous les mercredis et samedis de la saison. Puis au 15 mars, nous arrêtons. » Il en va de même pour toutes les commandes, recettes et compositions : un stock épuisé marquera toujours la fin d'un cycle de fabrication. Certains clients seront peut-être déçus. Mais les Champon le savent : l'an prochain, ils reviendront.

i | www.patisserie-champon.com



QU'EST-CE QU'UN CIRCUIT COURT ?

Un circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur soit par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire. Selon le dernier recensement agricole, effectué par le ministère de l'Agriculture, 107 000 exploitants vendaient leurs produits en circuit court en 2010, soit un producteur sur cinq.



José Beltramelli : un passionné de l'automobile à l'imagination débordante.

PILOTE RÉPARATION

Le champion de l'innovation de service

À LA TÊTE DE PILOTE RÉPARATION, JOSÉ BELTRAMELLI SE DIFFÉRENCIE PAR UNE STRATÉGIE GLOBALE D'INNOVATION DOUBLÉE D'UNE QUALITÉ DE PRESTATIONS. DÉCORÉE FAÇON CIRCUIT DE COMPÉTITION, SA CARROSSERIE DE PONT-SAINTE-MARIE (10) SE DÉMARQUE ET INTÉRESSE DE GRANDS CONSTRUCTEURS.

ISABELLE FLAYEUX

LE MONDE DES ARTISANS : QUEL CHEMIN AVEZ-VOUS PARCOURU JUSQU'À PILOTE RÉPARATION ET SON CONCEPT SI ORIGINAL ?

José Beltramelli : Je suis du genre à enchaîner les challenges. J'ai monté une affaire en 1995, dix ans après avoir repris celle de mon père, et une deuxième en 2000. Ma société de dépannage date de 2006 puis j'ai ouvert Pilote Réparation en 2010 pour me moderniser. J'ai changé complètement de nom pour faire de la concurrence à mes autres établissements baptisés Beltramelli 1, 2 et 3. Début 80, j'avais déjà transformé l'appellation de la carrosserie familiale et créé un code couleur et un logo. Pilote Réparation est totalement inspiré de l'univers de la compétition automobile. J'aime les choses décalées. L'image et la couleur sont essentielles pour se démarquer. J'ai obtenu des prix de la communication et je fais des spots publicitaires humoristiques, façon court-métrage, sur les chaînes et dans les cinémas locaux.

LMA : COMMENT AVEZ-VOUS INNOVÉ POUR GARANTIR BIEN-ÊTRE DU PERSONNEL ET RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT ?

J.B. : J'ai voulu une carrosserie high-tech et à notre image. Le matériel est à la pointe de la technologie et protège à la fois le personnel et l'environnement. Le cheminement



Façade, accueil, mobilier, véhicules de courtoisie... sont estampillés de rouge et de drapeaux à damier en clin d'œil à la course automobile.

LES CONSEILS DE MATHIEU SABOT, CHEF DU SERVICE INNOVATION ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE À LA CMA DE L'AUBE

- Savoir se démarquer du paysage artisanal classique, y compris dans les activités de service, en innovant sur des aspects en vogue.
- Miser sur la prévention des risques professionnels pour préserver la santé et la sécurité du personnel tout en assurant un confort de travail.
- Investir dans des technologies nouvelles pour réduire l'impact environnemental.
- Se valoriser auprès des clients à travers la communication.
- Rester artisan dans l'âme et dans les valeurs prônées auprès des clients et des salariés.

dans l'atelier conduit la voiture à travers différentes étapes sans jamais revenir en arrière. Laboratoire de colorimétrie, alignement de six aires de préparation et double cabine de peinture optimisent la production. Six bancs de redressement enterrés facilitent les flux et diminuent les risques de blessures. Plus besoin de pousser, de porter, les collaborateurs adoptent une posture correcte et effectuent les opérations à hauteur. Ils travaillent dans de bonnes conditions, dans un endroit atypique avec salle de repos et salle de sport. Je prends soin de mes trente-sept salariés pour les fidéliser, comme la clientèle. J'innove tout en restant artisan. Je fais tout pour sauver les pièces, pour que le coût de réparation soit le moins élevé possible.



Tél. 03 25 70 07 07

facebook.com/carrosseriepilote-reparation



**1&1 MY WEBSITE
30 JOURS
D'ESSAI GRATUIT***

VOTRE SITE WEB

SIMPLE. RAPIDE. OPTIMISÉ POUR MOTEURS DE RECHERCHE.

Lancez-vous facilement avec l'un de nos nombreux designs professionnels, adaptés à votre métier. Prenez dès maintenant votre réussite en main avec 1&1 MyWebsite !

- ✓ Pour toutes les activités
- ✓ Optimisé pour Google
- ✓ Assistance 24/7
- ✓ Domaine .com inclus*

com
powered by VERISIGN



0970 808 911
(appel non surtaxé)



1and1.fr

* 30 jours d'essai gratuit pendant lesquels vous pouvez résilier à tout moment sans frais. À l'issue de cette période d'essai gratuit, le contrat assorti de la durée minimum d'engagement choisie débute. Pour bénéficier d'un nom de domaine gratuit pendant 1 an, vous devez impérativement l'enregistrer lors de votre commande d'un pack 1&1 MyWebsite avec un engagement minimum de 12 mois. Conditions détaillées sur 1and1.fr.



FRANÇOIS HELLER, CHEF D'ENTREPRISE EN RÉPARATION AUTOMOBILE

« Nous faisons partie intégrante du système éducatif »

LAURÉAT DU PREMIER PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE* DANS LA CATÉGORIE « ENGAGEMENT », FRANÇOIS HELLER, 61 ANS, CONCLUT UN PARCOURS PROFESSIONNEL AVEC LA SATISFACTION D'UNE TRANSMISSION BIEN FAITE.

MÉLANIE KOCHERT

LE MONDE DES ARTISANS : QU'EST-CE QUI VOUS A POUSSÉ À DEVENIR MAÎTRE D'APPRENTISSAGE ?

François Heller : Après un DUT de Génie Mécanique, j'ai eu la chance de travailler en Angleterre, tout d'abord dans une ferme, puis chez un artisan qui restaurait des voitures de course des années 50-60. Ces personnes se sont réellement impliquées pour moi. Quand je me suis installé comme artisan mécanicien dans les Hautes-Alpes, j'ai tout de suite accueilli des apprentis, avec cette envie forte de transmettre à mon tour.

LMA : QUE REPRÉSENTE POUR VOUS CE RÔLE ?

F. H. : Il s'agit d'un rôle essentiel, car je considère la transmission des savoirs comme la base même de notre société. En tant que maîtres d'apprentissage, nous faisons partie intégrante du système éducatif. L'apprentissage favorise un lien indispensable et très efficace, bien que souvent inexistant, entre le monde de l'éducation et celui de l'entreprise.

LMA : QUELLES VALEURS AVEZ-VOUS SOUHAITÉ TRANSMETTRE À VOS JEUNES ?

F. H. : Au-delà de la technique, du savoir-faire, il me semblait essentiel de leur transmettre un « savoir être ». Des valeurs importantes, dans les métiers de l'artisanat : honnêteté, disponibilité, ponctualité,

service, de même que l'ordre, la propreté, l'organisation rationnelle du travail. J'ai aussi voulu leur apprendre le respect pour les clients et les fournisseurs, pour les autres membres de l'équipe ainsi que pour eux-mêmes. Et partager avec eux le grand plaisir d'exercer un métier passionnant jour après jour. J'ai également abordé avec eux les questions d'écologie. La voiture, dont on peut difficilement se passer dans certaines régions, pèse lourd sur l'environnement. On peut réduire son impact en étant vigilant, en optimisant les trajets, en essayant au maximum de réparer plutôt que de remplacer. Cela semble n'être qu'une goutte d'eau dans l'océan, mais si chacun fait sa part...

LMA : QUE REPRÉSENTE LE PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE, QUI VOUS A ÉTÉ REMIS LE 2 JUIN DERNIER À PARIS ?

F. H. : Arrivant en fin de parcours professionnel, après trente-huit années en tant que chef d'entreprise, je le vois comme une belle reconnaissance de mon engagement pour l'apprentissage. Mais surtout, et c'est son but, comme une mise en valeur de ce mode de transmission des savoirs que je considère comme une voie d'excellence. Avoir accompagné tous ces jeunes dans leur éducation et leur formation professionnelle me donne une certaine satisfaction et le sentiment d'un devoir accompli.

* La première édition du Prix du Maître d'apprentissage était organisée par l'APCMA et par la MNRA.



François Heller : « Au-delà de la technique, du savoir-faire, il est essentiel de transmettre un "savoir être" ».

L'APPRENTISSAGE EN CHIFFRES

Parmi les **415 000** apprentis recensés en France, **180 000** jeunes sont formés dans les entreprises artisanales et préparent aujourd'hui des diplômes allant du CAP au Bac +5. Grâce aux savoirs et à l'expérience acquis en centre de formation et en entreprise auprès de leur maître d'apprentissage, **85 %** des apprentis diplômés seront définitivement employés par l'entreprise formatrice ou dans une entreprise du même secteur d'activité. **1 apprenti sur 2** deviendra à son tour chef d'entreprise.

FAVORISER LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN FRANCE

Six axes d'action

DANS UN RAPPORT REMIS AU GOUVERNEMENT CET ÉTÉ, FANNY DOMBRE-COSTE FORMULE DES RECOMMANDATIONS POUR FAVORISER LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE. ELLE Y CONSTATE NOTAMMENT QUE LES TPE RENCONTRENT PLUS DE DIFFICULTÉS POUR ÊTRE REPRISÉS.

A l'issue d'une concertation de trois mois, Fanny Dombre-Coste, députée de l'Hérault, a remis son rapport « Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions » à Emmanuel Macron, ministre de l'Économie, et Martine Pinville, secrétaire d'État chargée du Commerce et de l'Artisanat, le 7 juillet dernier. Elle y indique que « *si le marché de la reprise pour les grandes et moyennes entreprises se porte plutôt bien, ce sont en général les très petites entreprises (TPE), appartenant notamment au monde de l'artisanat et du commerce de proximité, qui rencontrent le plus de difficultés pour être reprises* ». Forte de ce constat, elle formule plusieurs propositions déclinées autour de six axes d'action.

1. SENSIBILISATION : sensibiliser les cédants et repreneurs potentiels en mobilisant les réseaux d'accompagnement autour de messages médiatiques nationaux et locaux coordonnés.

2. ANTICIPATION : cibler précocement, bien avant l'âge de la retraite, les cédants potentiels en recoupant les données statistiques disponibles et en coordonnant l'action des réseaux spécialisés au niveau régional.

3. ACCOMPAGNEMENT : promouvoir et garantir la qualité de l'accompagnement spécialisé pour apporter des interlocuteurs fiables et compétents aux cédants et repreneurs.

4. FORMATION : organiser des parcours de formation à la reprise à destination des jeunes, salariés et demandeurs d'emploi candidats à un projet de reprise.

5. FINANCEMENT : favoriser la mise en place d'une offre territorialisée de financement de la reprise, tout en optimisant l'effet des dispositifs nationaux susceptibles de déclencher davantage de transmissions.

6. SIMPLIFICATION : poursuivre la politique de simplification en veillant à maîtriser le stock et le flux des réglementations qui pèsent sur les TPE/PME.

La question du financement de la transmission entrepreneuriale devrait être confiée, à l'automne, à l'Observatoire du financement des entreprises.



Retrouvez le rapport et sa synthèse sur : www.economie.gouv.fr/transmission-entreprise-rapport-dombre-coste

PROFESSIONNELS

NOUVEAU : ASSURANCE PRO VÉHICULE + MARCHANDISES ASSURÉS⁽¹⁾



LCL.fr



(1) En option dans le contrat Assurance Véhicule Professionnel

DEMANDEZ PLUS À VOTRE BANQUE



PROCÉDÉS

L'impression

3D

ON PARLE DE PLUS EN PLUS DE L'IMPRESSION 3D ET DES POSSIBILITÉS QU'ELLE OFFRE. QU'EN EST-IL POUR LES ARTISANS ? COMMENT TIRER PROFIT DE CETTE NOUVELLE TECHNOLOGIE ? EST-ELLE UNE MENACE OU UNE OPPORTUNITÉ POUR LE SECTEUR ? LE POINT AVEC LE TÉMOIGNAGE D'UN ARTISAN, L'AVIS DE DEUX EXPERTS ET QUELQUES REPÈRES CHIFFRÉS.

22

BARBARA COLAS

Le témoignage

ARNAUD BIEZANEK, PROTHÉSISTE DENTAIRE

Spécialisée dans la prothèse en orthodontie, l'entreprise Néo 3D, en Eure-et-Loir, a investi dans l'impression 3D. L'objectif : répondre à la demande de certains clients et profiter des avantages de ce nouvel outil.

En 2012, lorsqu'Arnaud Biezanek a décidé d'investir dans l'impression 3D, ce n'était pas pour suivre la tendance mais pour répondre à un besoin. En effet, alors que ses clients ont opté pour le numérique, il a dû s'adapter afin de pouvoir traiter ces empreintes d'un nouveau genre. Si, pour l'instant, 15 % seulement de sa clientèle lui en fournissent, il observe que cela se développe.

CONFORT DE TRAVAIL

« Avec l'impression 3D, je peux me concentrer sur mon cœur de métier. » Au lieu de réaliser des

moulages en plâtre (une tâche peu intéressante que ses salariés ne regrettent pas), ces derniers sont imprimés en 3D. « Nous avons intégré l'impression 3D au processus de fabrication, cela ne change rien à notre cœur de métier mais améliore notre confort de travail. »

DE NOUVEAUX MARCHÉS

« Pour l'instant, c'est un peu moins rentable qu'avec la méthode traditionnelle car l'investissement est lourd – 50 000 € – mais je pense qu'on l'aura amorti d'ici cinq ans. » Désormais, son laboratoire peut démarcher des cabinets qui souhaitent investir dans le numérique. « Nous pouvons aussi proposer des solutions sur cette technique et cela valorise l'image de l'entreprise. Enfin, l'impression 3D apporte un peu plus de précision que le travail à la main », conclut Arnaud Biezanek, dont l'entreprise fait partie de la French Tech Eurélienne.

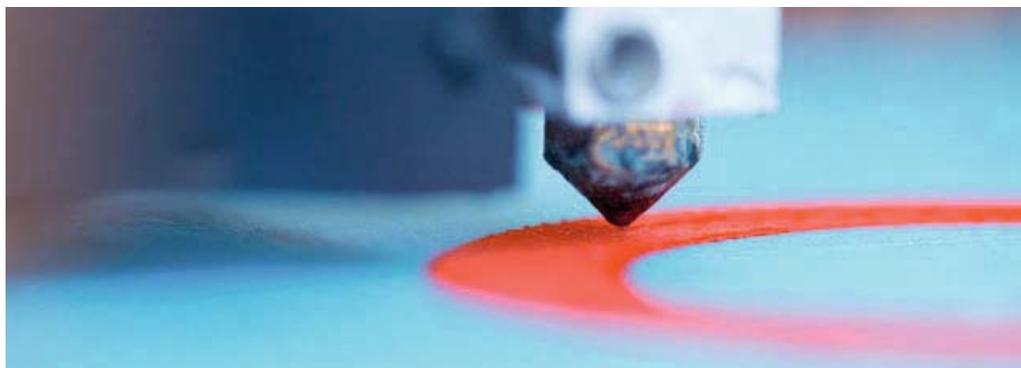


« Nous avons intégré l'impression 3D au processus de fabrication, cela ne change rien à notre cœur de métier mais améliore notre confort de travail », analyse Arnaud Biezanek.



Néo 3D | Chartres
www.orthodontie-3d.fr
Tél. 02 37 90 61 84

L'enquête



QU'EN EST-IL RÉELLEMENT DU MARCHÉ DE L'IMPRESSION 3D AUJOURD'HUI POUR LE SECTEUR DE L'ARTISANAT ? VOICI UN POINT PRÉCIS AVEC DEUX EXPERTS, PIERRICK SÉCHER, RESPONSABLE DU PÔLE NATIONAL D'INNOVATION DU TRAVAIL DES MÉTAUX (PITM) À NIORT ET DAVID BARTHE, CONSULTANT DU CABINET ALBISTE, MAÎTRE DE CONFÉRENCES ASSOCIÉ À L'IAE DE LYON.

« L'impression 3D, aussi appelée "fabrication additive", regroupe tous les procédés qui fabriquent par ajout de matière, couche par couche, un objet physique à partir d'un objet numérique », explique Pierrick Sécher, responsable du PITM à Niort. Selon lui, les artisans ont tout intérêt à se renseigner sur ce nouvel outil et son principe de fonctionnement. « Pour cela, ils peuvent se rendre dans un Fablab », précise-t-il.

UN OUTIL COMPLÉMENTAIRE

« L'impression 3D est un outil complémentaire à ceux qui existent aujourd'hui qui peut permettre d'améliorer le processus de fabrication. C'est de cette manière qu'il faut l'envisager, confie Pierrick Sécher. Pour moi, cela devient incontournable, mais cela ne risque pas de remplacer les procédés traditionnels. »

MODÉLISER AVEC UN LOGICIEL

« Pour maîtriser l'impression 3D, il ne suffit pas d'acheter la machine, une formation est nécessaire pour apprendre à modéliser l'objet sur le logiciel », prévient l'expert. Donc pas de précipitation, il faut avant tout évaluer l'intérêt de cette technologie. « Cela peut notamment s'avérer utile pour réaliser des essais de moulages, présenter la maquette d'un projet à un coût réduit... ». David Barthe, consultant Albiste et maître de conférences associé à l'IAE de Lyon, le rejoint sur ce point : « L'impression 3D permet de modéliser un prototype pour valider une forme, le design ou autre chose. »

PLUS PRÉCIS QUE LA MAIN HUMAINE

« Les bijoutiers utilisent déjà cette méthode, qui leur permet de gagner du temps dans la réalisation du moule, et aussi d'être plus précis, ajoute Pierrick Sécher. L'impression 3D leur permet également de personnaliser plus facilement un modèle : il "suffit" de modifier la modélisation et de lancer une nouvelle impression. » De son côté, David Barthe y voit un vrai atout pour permettre à l'artisan de trouver sa place dans la consommation collaborative. « Si je casse le bouton de mon aspirateur, j'ai juste besoin de la pièce, je vais l'imprimer chez mon artisan. L'imprimante 3D peut se trouver chez le boulanger, le cordonnier ou autre, cela devient un nouveau service à proposer. »

NOUVEL ENJEU POUR L'ARTISANAT

Si l'entreprise de proximité a une carte à jouer, que ce soit pour vendre des produits complémentaires à son activité ou créer du flux dans son point de vente, l'impression 3D représente un nouvel enjeu pour l'artisanat. Comment valoriser son savoir-faire, sa création dans ce nouveau contexte ? « Dans cinq à dix ans, si le secteur ne se l'approprie pas, cela peut devenir une menace », conclut David Barthe.



Pierrick Sécher | PITM | CMA 79
p.secher@cma79.fr
www.imetaux.net



« L'impression 3D est un outil complémentaire à ceux qui existent aujourd'hui qui peut permettre d'améliorer le processus de fabrication. C'est de cette manière qu'il faut l'envisager. »
Pierrick Sécher, responsable du Pôle national d'innovation du travail des métaux (PITM)

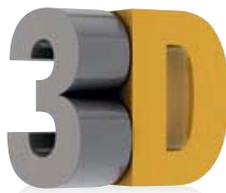
23

QU'EST-CE QU'UN FABLAB ?

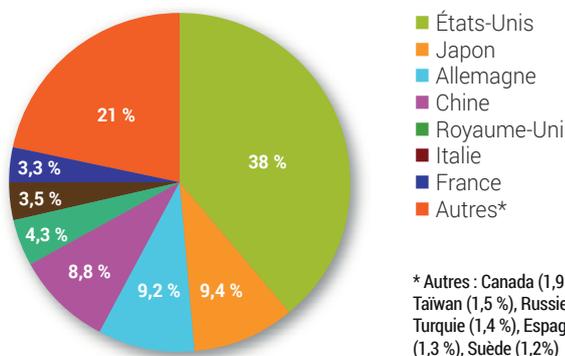
Un Fablab est un lieu ouvert à tous où sont mis à disposition outils et machines de fabrication numériques pour la conception et la réalisation d'objets : prototype technique, objet d'art, meuble, objet connecté, maquette, modèle, réparation...

Cartographie des Fablab français sur fablabo.net

Les chiffres



*“ L'impression 3D est désormais considérée – avec l'internet mobile, l'internet des objets, le Cloud computing, le Big data, l'automatisation des métiers du savoir, la robotique de pointe ou encore les matériaux avancés – comme l'une des technologies liées au numérique susceptibles de transformer profondément (...) les modes de production et, par conséquent, les modèles économiques actuels. ”**



LA FRANCE AU 7^E RANG MONDIAL

UNE NETTE PRÉDOMINANCE DES ÉTATS-UNIS

Les données publiées dans le *Wohlers Report 2014* montrent une nette prédominance des États-Unis qui représentaient 38 % du nombre d'imprimantes 3D installées dans le monde en 2013, assez loin devant le Japon, l'Allemagne et la Chine (environ 9 % chacun). Dans ce classement des utilisateurs, la France n'apparaît qu'au 7^e rang mondial, avec un peu plus de 3,3 % des machines, derrière le Royaume-Uni et l'Italie, et devant la Corée du Sud.

POUR ALLER PLUS LOIN

- ** Innovations technologiques et performance industrielle globale : l'exemple de l'impression 3D*, Renée Ingelaere (rapporteur), mars 2015, Les Avis du Conseil Économique Social et Environnemental (CESE). *Toutes les informations données dans cette page sont extraites de ce rapport.*

Téléchargeable sur www.lecese.fr

- *Marchés & Innovations 2020 dans l'Artisanat et le Commerce de proximité*, mars 2015, ouvrage collaboratif coordonné par l'Institut Supérieur des Métiers (ISM). De nombreux articles y font référence à la fabrication additive.

Téléchargeable sur ism.infometiers.org



+ de 80

modèles de machines d'impression 3D industrielles

sans compter les modèles utilisés par les particuliers.

x 2

vitesse de fabrication

Les spécialistes estiment que les vitesses de fabrication de cette technologie doublent tous les deux ans.

200

matériaux pouvant être utilisés en 2014

Le nombre de matériaux utilisés en fabrication additive augmente chaque année. On y trouve des plastiques, des composites, mais aussi des métaux et leurs alliages, des céramiques ou encore des matières organiques (tissus biologiques, capsules d'ingrédients frais...).

2,3 millions

d'imprimantes 3D vendues dans le monde en 2018

Le cabinet Gartner prévoyait en octobre 2014 un doublement des ventes chaque année d'ici à 2018.



Un professionnel
de la santé pour
la santé des
professionnels.

SANTÉ

PRÉVOYANCE

ÉPARGNE - RETRAITE

HARMONIE MUTUELLE AU SERVICE DES ARTISANS ET DE LEURS SALARIÉS.

Fiscalement optimisées dans le cadre de la loi Madelin, nos solutions s'adaptent à chaque professionnel indépendant. Bénéficiez de l'expertise d'un spécialiste, interlocuteur unique, pour votre protection sociale et celle de vos salariés dans le cadre de la généralisation de la complémentaire santé.

1^{re} mutuelle santé de France, au service des entreprises.
Découvrez nos solutions sur pme.harmonie-mutuelle.fr



Harmonie
mutuelle

En harmonie avec votre santé



© PHOTOS : F. MARECHAL STARS & METIERS (AP/MA/BB)

Selon Jean-Michel Bouchard, quinze ans sont nécessaires pour maîtriser toutes les facettes du métier de tailleur de pierre.

JMB TAILLE DE PIERRE

Une philosophie de la transmission

26



Lauréat national Stars & Métiers 2014, Jean-Michel Bouchard est également Meilleur Ouvrier de France.

Il a su

- **Appliquer** les principes du Compagnonnage à une entreprise établie
- **Fédérer** ses proches autour de son projet
- **Faire confiance** au potentiel de ses apprentis
- **Délivrer** un enseignement technique et intellectuel approfondi

JEAN-MICHEL BOUCHARD A FAIT DE SON EXPÉRIENCE DU COMPAGNONNAGE LE SOCLE DE SA PÉDAGOGIE DE FORMATION. DEPUIS 16 ANS, DANS L'OISE, IL FORME SES APPRENTIS À LA TAILLE DE PIERRE AVEC UN INVESTISSEMENT ET UN GOÛT DU PARTAGE FIDÈLE À L'IDÉOLOGIE DES COMPAGNONS.

MÉLANIE KOCHERT

Son histoire commence comme un roman initiatique. Où un adolescent va trouver sa voie en prenant la route et en quittant sa maison. « J'ai vite compris que je ne correspondais pas à l'Éducation nationale. Elle et moi, on ne s'entendait pas. J'aimais être dehors... Cela m'a poussé à rendre visite aux Compagnons de France, à l'âge de 16 ans. » Le déclic. Nous sommes en 1983. « J'ai tout de suite su que c'était fait pour moi. » Après deux ans d'apprentissage en taille de pierre à Marseille, le garçon qu'il est encore s'engage dans son « Tour ». Car rejoindre les Compagnons, c'est aussi – et avant tout – partir plusieurs années

pour un Tour de France, où âme et technique s'approfondissent de concert. Ville après ville, chantier après chantier. « En plus d'être employés dans une entreprise comme n'importe quel autre ouvrier, nous sommes accueillis dans une maison des Compagnons où, soirs et week-ends, nous recevons un enseignement. C'est essentiel. Dans la perspective du Compagnonnage, la mentalité, la droiture et la philosophie de vie comptent autant que le travail en lui-même. » Introuvable à Bordeaux, puis adopté à Genève à l'âge de 25 ans, Jean-Michel poursuivra au final son Tour pendant quatorze ans. Le métier et la passion lui



ont grandi dans les mains. C'est un bâtisseur. À l'issue d'une mission égyptienne de deux ans à la tête des travaux de la cathédrale du Caire, le compagnon s'en retourne vers Fresnes-L'Éguillon (60), son village natal, pour y monter son entreprise. Artisan, il ne fait pas cavalier seul très longtemps. Un apprenti le rejoint, puis deux... puis, comme une évidence, des itinérants du Tour de France. Il faut que cela tourne, assurément. L'entreprise compte aujourd'hui dix personnes, avec la sœur de Jean-Michel (à la comptabilité) et son épouse (à l'administration). Cette forme lui convient : les commandes sont diverses, de qualité, et le calendrier rempli.

RECONNU POUR SON MANAGEMENT

Lauréate en 2014 du Prix Stars & Métiers - catégorie « Management des Ressources Humaines »*, l'entreprise a été reconnue pour la valeur de son action envers les ressources humaines et la formation. Dans l'esprit profond du Compagnonnage, JMB a accueilli pas moins de 21 apprentis en 16 ans, tâchant d'ancrer en chacun les fondements d'un métier de labeur, d'intelligence et de précision.

« Nous avons toujours veillé à ce que nos apprentis s'en approprient toutes les facettes : le calcul, le tracé, le relevé, le travail de masse de pierre, la forge, la pose, autant que le modelage, la décoration et les finitions. Pour en faire des ouvriers complets. »

Car la taille de pierre n'est pas affaire d'improvisation. S'il faut au minimum cinq ans pour apprendre le métier, quinze s'avèrent nécessaires *« pour le maîtriser parfaitement. Tous ceux qui poursuivent dans cette voie sont des passionnés. Il faut avoir une vraie volonté, une curiosité intellectuelle -la lecture et les mathématiques sont essentielles-, et puis une bonne condition physique, naturellement. Nous sommes dehors, à porter des charges lourdes... Il faut pouvoir tenir. Et le salaire n'est pas forcément gratifiant»*. La vraie récompense, assure Jean-Michel, se loge dans cette *« passion du métier. À chaque*



« Il faut prendre du temps pour nos jeunes, notre génération suivante. Ce devrait être la chose la plus importante. Si on ne le fait pas, qui sera assez compétent pour perpétuer notre métier ? »



fois que l'on pose un caillou, on sait qu'il va rester. Longtemps. »

PASSER LE RELAIS

Si Jean-Michel s'est installé, c'était aussi pour cela : faire passer un flambeau, grâce à la formation. *« Il faut prendre du temps pour nos jeunes, notre génération suivante. Ce devrait être la chose la plus importante. Si on ne le fait pas, qui sera assez compétent pour perpétuer notre métier ? »*

L'artisan connaît un certain nombre de confrères hésitant à intégrer des jeunes, *« par peur de mauvaises surprises. Et puis la législation ne nous aide pas. C'est un peu dommage, tant de gens ont pourtant un savoir à transmettre... »* L'homme estime, pour sa part, avoir toujours eu de bons résultats avec ses adolescents. *« Ils sont au courant dès le départ de la forme d'apprentissage que je pratique, basée sur celle du compagnonnage : cinq jours par semaine en entreprise et deux heures de cours le soir. Il est vrai que j'y passe le temps car cela demande de s'investir. Mais je crois que j'ai ce feeling, cette pédagogie, et que je suis heureux d'avoir ces jeunes, pour perpétuer avec eux les valeurs des Compagnons. »*

* Dossier présenté par la chambre de métiers et de l'artisanat de l'Oise et la Banque Populaire Rives de Paris.

i | JMB Taille de Pierre | Tél. 03 44 08 85 09
jmbtailledepierre.free.fr

DONNER L'ENVIE

Initiateur de vocations, Jean-Michel Bouchard ne manque pas une occasion de faire portes ouvertes. Visites scolaires, Journées du patrimoine... : aux élèves ou au grand public, c'est avec passion que l'homme échange autour de l'aventure du Tour et de la joie que lui procure la pratique, humble et noble, du métier de tailleur de pierre. *« Évoquer nos propres expériences peut donner envie aux jeunes. Moi je leur dis : "tous les matins j'arrive dans l'atelier en sifflotant. Ce n'est pas donné à tout le monde !" »* Et puis, nous faisons des choses magnifiques... » Des monuments historiques aux collectivités publiques, sans oublier les commanditaires privés, *« rien n'est jamais pareil »*, et les chantiers de restauration d'églises succèdent aisément à la réalisation d'une salle de bains ou d'un escalier.



STYL'ESCALIER

L'innovation en marche

LAURÉATE DU PRIX RÉGIONAL STARS & MÉTIERS 2014, CATÉGORIE STRATÉGIE GLOBALE D'INNOVATION, L'ENTREPRISE STYL'ESCALIER (PICARDIE) A INITIÉ DES CHANGEMENTS DANS TOUS LES DOMAINES : USINAGE, COMMUNICATION, MARKETING, ACCUEIL DES CLIENTS. RENCONTRE AVEC SON DIRIGEANT, NICOLAS LANTENOIS.

MARJOLAINE DESMARTIN



© STYL'ESCALIER



© STYL'ESCALIER



© STUDIO-SOPHIE.COM

INTELLIGENCE COLLECTIVE

« L'équipe et moi sommes ravis du prix Stars & Métiers. Il récompense une envie de créer quelque chose ensemble. » Ensemble : le mot a son importance. Pour l'artisan, l'innovation est participative. Toute l'année, des réunions en recherche et développement sont organisées. « Chaque collaborateur, quel que soit son poste, donne son avis sur les idées, les projets ou encore les noms de produit. C'est comme cela qu'a été trouvée l'appellation Domino, pour un modèle de limon d'escalier moderne [ci-dessus]. » Nicolas Lantenois mobilise l'intelligence collective en interne comme en externe. « Nous avons travaillé avec les élèves en métiers d'art du lycée professionnel de l'ameublement à Saint-Quentin. Jouir d'un regard – et d'une énergie ! – extérieur est toujours bénéfique. Cela crée une émulation. »

Ci-dessus, de gauche à droite : Nicolas Lantenois, dirigeant de Styl'Escalier, dont le CA a grimpé de 37 % en trois ans. L'entrée du showroom de l'entreprise. Lors des portes ouvertes organisées en octobre dernier.

IMAGE DE MARQUE

À Styl'Escalier, le changement est partout. Dans les équipements : en 2001, l'entreprise lance ses premiers investissements (d'autres suivront en 2003, 2008 et 2014) concernant l'usinage par machines à commande numérique pour gagner en rapidité et en qualité de travail. « Nous avons aussi modernisé l'image de l'entreprise, l'enseigne étant vieillissante. » Ce « relooking » était incontournable : « L'équipe porte des tee-shirts avec ce nouveau logo. C'est important : c'est elle qui véhicule l'image de marque de l'entreprise auprès des clients ».

 | www.stylescalier.com

TAILLE HUMAINE

En octobre dernier, Nicolas Lantenois a décidé de dévoiler à ses clients professionnels son nouveau logo, ainsi que les nouveaux systèmes de fabrication, produits et site Internet, lors d'une journée portes ouvertes. Dans le bâtiment de 1 700 m², les 13 employés de l'entreprise ont été invités à présenter leur travail. « La part de l'humain est essentielle. » Et justement : l'artisan compte bien garder sa société « à taille humaine ». « Le chiffre d'affaires a augmenté de 37 % en trois ans. Il est temps de stabiliser l'activité. Je ne veux pas partir dans tous les sens. » Aujourd'hui, Nicolas Lantenois se concentre sur la transmission de ce savoir-faire que l'entreprise, familiale, développe depuis plus de 40 ans. « Nous accueillons trois stagiaires. C'est important d'assurer la relève. »

28



NOS CONSEILS

- **Valorisez** vos salariés en leur offrant la liberté de s'exprimer et en mettant leurs idées à contribution pour l'entreprise.
- Dans le monde professionnel, l'image est primordiale. **Réfléchissez** à celle que vos salariés et vous-même renvoyez de l'entreprise.
- L'humain est au centre de la relation client. Afin de fidéliser votre clientèle, **créez** des moments mémorables avec elle, comme une journée portes ouvertes.

CONVAINCRE SON BANQUIER

De l'art de négocier

ISABELLE FLAYEUX



29

POUR ENTREtenir une relation de confiance avec son banquier, point de départ de toute démarche négociatrice, il est préférable de respecter certaines pratiques et de maîtriser des notions bancaires de base.

Se faire accompagner contribue à augmenter sa crédibilité face à un banquier, au même titre qu'une bonne préparation.

Tout projet de création ou de reprise d'entreprise passe par différentes étapes. La première règle consiste à bien définir son idée. Plus le porteur de projet a une vision claire et précise de ce qu'il entreprend, mieux il réussira à vendre son projet et à emporter l'adhésion de ses partenaires. « 80% du dossier, c'est l'homme ou la femme qui est en face de nous. Il faut que la personne soit elle-même convaincue par son projet pour convaincre », confie Mathieu Pottier, directeur de l'agence Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne de Toul (54). Une fois le projet

global d'entreprise déterminé et réaliste, l'étude de marché en analyse la faisabilité commerciale et aboutit parfois à un recadrage pour davantage de cohérence. Le site Internet de l'APCE (Agence pour la création d'entreprises) délivre des informations utiles et propose une méthode en ligne pour réaliser une étude de marché. Si le potentiel de réussite est vérifié, les données rassemblées servent à rédiger le business plan. Outil complet et indispensable au service du futur chef d'entreprise, le business plan est également un document de communication destiné à convaincre les banques.

L'ATOUT ACCOMPAGNEMENT

Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) accompagnent les porteurs de projet dans la création et la reprise d'entreprise en proposant des réunions et des entretiens personnalisés ainsi que des stages et des formations allant jusqu'à l'élaboration du plan de financement. « *Au départ, il faut savoir ce qu'on veut faire, où on veut aller et comment. Les conseillers aident les créateurs à mettre en forme leur projet, à le rendre viable pour que, le jour où ils ont besoin de financement, ils puissent aller voir un banquier* », explique Gérard Capdet, président de la CMA des Pyrénées-Orientales. Selon l'Assemblée permanente des CMA (APCMA), les chances de succès d'une entreprise sont de 70 % au bout de cinq ans si elle est accompagnée, contre 50 % si elle ne l'est pas. « *Les chambres consulaires et les plateformes d'initiative locale délivrent une réelle qualité de conseil auprès des créateurs. Nous accordons une attention particulière aux projets accompagnés, généralement plus viables que ceux des artisans qui se lancent seuls* », souligne Mathieu Pottier. Au-delà des organismes d'aide aux créateurs-repreneurs, l'artisan peut se tourner vers un expert-comptable. « *Le travail d'accompagnement de l'expert-comptable est important et peut aider l'artisan à maîtriser quelques termes financiers* », précise Armand Bajard, professeur de finance et doyen associé à la faculté Kedge

SIAGI, EXPERT EN ANALYSE CRÉDIT

Créée en 1966 par les CMA, la Siagi (Société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements) est une société de caution mutuelle spécialisée dans la garantie de crédits aux entreprises. « *Au carrefour du monde artisanal et du monde bancaire, nous sommes sollicités directement par les banques qui souhaitent sécuriser leur engagement envers certains projets en partageant le risque de crédit. Parallèlement, la Siagi développe avec les CMA une offre de pré-garantie depuis 2013. En amont d'un rendez-vous bancaire et après analyse du dossier par la CMA, le porteur de projet bénéficie de notre expertise économique et financière qui aboutit à la validation du plan de financement, augmentant ainsi les chances d'obtention d'un crédit. Avec la garantie Relais, la Siagi garantit le refinancement des investissements préalablement autofinancés et se substitue aux cautionnements donnés à la banque, dans le cadre d'une transmission* », Bernard Stalter, président de la Siagi. + d'infos sur www.siagi.com



Selon Gérard Capdet, président de la CMA des Pyrénées-Orientales, « être informé de ce qu'attend le banquier et être à même d'y répondre personnellement est essentiel pour faciliter la négociation ».

Business School. Partager le même vocabulaire facilite l'argumentation, « *plus l'artisan maîtrise le langage du banquier, mieux il pourra négocier* », insiste Vincent Maymo, maître de conférences à l'IAE de Bordeaux.

UNE PRÉPARATION EN AMONT

Se faire accompagner contribue à augmenter sa crédibilité face à un banquier, au même titre qu'une bonne préparation. « *Un dossier bien ficelé est une preuve de sérieux. Arriver avec un prévisionnel d'activité, les statuts de l'entreprise, une étude de marché, en avoir parlé autour de soi, avoir des devis présignés, est un plus*, relate Mathieu Pottier. *Au-delà des chiffres, l'artisan doit prouver qu'il a les compétences nécessaires pour se lancer.* » À la fois vendeur de son projet et de sa personne, l'artisan ne doit pas hésiter à se dévoiler, à parler de lui. Avant toute entrée en négociation, Armand Bajard préconise de « *bien se connaître et de prendre du recul sur soi-même* ». Les banques évaluent les profils personnel et professionnel avant le projet lui-même. Le demandeur doit présenter une situation claire. « *Allergique au risque, le banquier veut être certain que son interlocuteur est capable d'honorer sa dette. Une fois qu'il a compris cela, le porteur de projet doit orienter sa communication pour exprimer les points forts de son dossier et être capable d'en justifier les points faibles* », conseille Vincent Maymo. Avec la formation « *Négocier avec son banquier* », la CMA 66 aborde notamment l'enjeu de la négociation, les documents comptables et les bases de l'analyse financière. « *Habituellement, les comptables sont en capacité de négocier avec les banquiers.*

TÉMOIGNAGE

Jean-Pierre Gry, Foug (54) : " une bonne relation est source de sérénité "



Depuis son installation, Jean-Pierre Gry est accompagné dans son activité de maçonnerie-terrassement (entreprise JPG) par la Banque Populaire. Une relation de confiance réciproque qui dure depuis plus de 16 ans. « *À la création, j'ai souscrit un prêt pour acheter mon matériel. Il m'a été accordé très facilement, tout comme les suivants. L'important est que la démarche soit claire dès le départ. Aujourd'hui, j'exprime mes besoins et j'obtiens une réponse rapidement. Même quand j'ai un souci, je contacte mon conseiller pour trouver une solution avant que cela ne se transforme en problème. Compréhensif et conciliant, il me donne des conseils financiers. Il sait que mon activité est parfois ralentie l'hiver mais nous avons une relation de confiance et de transparence qui passe par des contacts réguliers. Il a autant intérêt que moi à ce que mon entreprise tourne. Si je n'avais pas une banque pour m'aider, JPG ne serait plus là aujourd'hui.* »

TROIS QUESTIONS À...

Fabrice Pesin, médiateur national du crédit aux entreprises



En quoi consiste le rôle de la médiation du crédit aux entreprises ?

La Médiation du crédit vient en aide à toute entreprise qui rencontre, avec sa banque, des difficultés de financement : la suppression d'un découvert, un refus de crédit de trésorerie ou d'investissement ou encore la mise en cause de ses lignes d'affacturage... Nous pouvons aussi être saisis en cas de décote par un assureur-crédit. La Médiation du crédit est présente dans

chaque département et ses services sont rapides, gratuits et confidentiels. Pendant la médiation, les lignes de financement sont maintenues, ce qui permet à l'entreprise de continuer à financer son activité.

Quelle est la procédure à suivre pour saisir la médiation ?

Il suffit de se rendre sur notre site internet : www.mediateurducredit.fr et de renseigner le formulaire en ligne. Suite au dépôt du dossier, le médiateur du crédit local - qui est le directeur départemental de la Banque de France - appelle l'entreprise dans les 48 heures qui suivent. En cas de besoin, il existe aussi un réseau de conseillers bénévoles, les « Tiers de confiance de la Médiation »* qui peuvent conseiller l'entreprise gratuitement et l'aider à remplir son dossier de médiation.

Quels conseils donneriez-vous aux artisans à la recherche de financements pour leur entreprise ?

Il faut bien préparer son dossier de demande de financement afin de mettre toutes les chances de son côté : présenter clairement, à travers les principaux documents financiers (bilan, comptes de résultat et de résultat prévisionnel...), l'activité de l'entreprise, sa viabilité économique et l'objet du financement. Comme il n'est pas toujours simple de constituer un bon dossier de financement, surtout si l'on travaille seul, la Médiation du crédit a publié un guide, téléchargeable à partir de notre site Internet : « *Chefs d'entreprise, facilitez vos relations avec vos banques !* ».



* Pour plus d'informations ou pour être mis en contact avec un Tiers de confiance, appelez le 0810 00 12 10 (prix d'un appel local) | www.mediateurducredit.fr

Il est préférable et plus crédible que le chef d'entreprise défende lui-même son projet et justifie ses demandes. Dans une entreprise, la gestion représente 60 % de la réussite. Être informé de ce qu'attend le banquier et être à même d'y répondre personnellement est essentiel pour faciliter la négociation », confie Gérard Capdet.

OPTIMISER SES CHANCES

En matière de financement à la création, la Banque Populaire propose « un prêt professionnel classique amortissable ou une solution en crédit-bail et travaille avec BPIFrance, qui cautionne jusqu'à 70 % du montant du prêt limitant ainsi la caution du dirigeant, et avec la Socama (Société de caution mutuelle artisanale) qui se porte garante des prêts professionnels. » La Siagi garantit la quasi-totalité des établissements bancaires. Sollicitée à 90 % par les banques, elle aide aussi les artisans qui font directement appel à ses services. « Les banquiers ont très peu de visibilité et sont extrêmement prudents avec les personnes en phase de reconversion qui, de surcroît, partent sur une création. Je me suis tourné vers la Siagi pour monter mon projet. Après obtention de la garantie, je n'ai eu aucune difficulté à trouver



« 80 % du dossier c'est l'homme ou la femme qui est en face de nous », Mathieu Pottier directeur d'agence BPALC à Toul.

un financement », témoigne Jean-Michel Santacreu, ancien directeur commercial installé depuis 2014 en tant que boulanger. Selon Mathieu Pottier : « Tout est négociable. L'important, c'est la confiance. Il faut être transparent des deux côtés pour éviter les mauvaises surprises et ne pas hésiter à appeler dès qu'une difficulté survient ». Le fait d'entretenir des contacts réguliers avec son banquier est primordial au maintien d'une bonne relation. D'après une enquête de la CMA de région Nord - Pas-de-Calais, près d'un quart des artisans interrogés ont rencontré plus de trois fois leur banquier entre janvier et août 2013. Convaincues que la bonne relation entre l'entrepreneur et sa banque est essentielle, et pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises, les banques adhérentes de la Fédération bancaire française (FBF) ont mis en œuvre plusieurs mesures en 2014 parmi lesquelles : répondre rapidement à toute demande de financement d'un client TPE, expliquer le refus de crédit et indiquer les recours existants.



www.apce.com | www.devenir-artisan.fr | www.cma66.fr | www.bpalc.banquepopulaire.fr | www.socama.com

AUTRES MODES DE FINANCEMENT

Au-delà du crédit bancaire

FACE À LA RÉTICENCE DES BANQUIERS OU EN COMPLÉMENT AU PARCOURS DE FINANCEMENT TRADITIONNEL, DES PORTEURS DE PROJET SE TOURNENT VERS DES MODES DE FINANCEMENT ALTERNATIFS ET PARFOIS INNOVANTS.

« **S**ouvent oubliées par les artisans, les plateformes locales de prêt à taux zéro demandent des dossiers simples et répondent rapidement. Partenaire des organismes consulaires, l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) accorde des microcrédits à ceux qui n'ont pas accès au crédit bancaire, souligne Pascal Charrier, directeur du département Service aux entreprises de la CMA des Deux-Sèvres. Les aides vers lesquelles nous orientons les porteurs de projet peuvent être complétées par du financement participatif pour ceux qui sont à l'aise avec les réseaux sociaux. » Pour faciliter l'accès à ce type de financement, l'APCMA a signé en juin dernier une convention avec KissKissBankBank & Cie offrant ainsi trois solutions aux entreprises artisanales, comme l'explique Vincent Ricordeau, cofondateur de KissKissBankBank : « La plateforme de crowdfunding KissKissBankBank fonctionne sur la logique du don contre don. Pour de petits financements, hellomerci fait appel à sa communauté ou à un public plus large dans une logique très solidaire. Avec Lendopolis, les entreprises de plus de deux ans empruntent directement auprès de particuliers jusqu'à un million d'euros en échange d'une rémunération de 5 à 12 % par an ». Lancée fin 2014, PretUp est également une plateforme de financement où les particuliers prêtent de l'argent aux artisans et TPE/PME moyennant des taux d'intérêt.

UN VECTEUR FINANCIER ET DE COMMUNICATION

Associée à hellomerci depuis 2013, la CMA 79 encourage les créateurs qui rencontrent des réticences de la part des banquiers à se lancer dans l'aventure du financement web. « Lever des fonds par le biais des plateformes est une façon de montrer qu'un projet est viable et que l'artisan arrive à mobiliser autour de son projet. Pour les dossiers techniquement réalisables, cela peut être une première étape pour décrocher des fonds classiques », expose Pascal Charrier.



Ci-dessus, de haut en bas : Vincent Ricordeau, cofondateur de KissKissBankBank. Pascal Charrier, directeur du département Service aux entreprises de la CMA des Deux-Sèvres.

Convaincue par cette source moderne de financement qui peut constituer un véritable levier auprès des banques, la chambre consulaire a signé en juillet dernier une convention avec jadopteunprojet.com, plateforme régionale de don contre don. Accompagnés par les CMA, les porteurs de projet le sont également par les équipes des plateformes qui aident à la création des pages et mettent à disposition des outils digitaux. Contrairement à la négociation bancaire, présenter son projet en ligne demande un effort particulier et relève d'une prise de risque publique, selon Vincent Ricordeau : « Parler de son projet, de ses chiffres, c'est prendre un engagement moral vis-à-vis de sa communauté. Le créateur entre dans une logique de communication, il se doit d'être transparent pour gagner la confiance et mobiliser. C'est ce qui fait la force du financement participatif ». Et permet de se démarquer !



www.cma-niort.fr | www.adie.org |
www.hellomerci.com |
www.kisskissbankbank.com |
www.lendopolis.com | www.pretup.fr

TÉMOIGNAGE

Sophie Blanger, Amiens (80) : le double avantage du crowdfunding



Sophie Blanger s'est installée en tant qu'artisan en octobre 2014 à Amiens après avoir obtenu un prêt d'honneur d'Initiative Somme et un crédit bancaire pour la création de son atelier de bijoux. « J'avais un besoin de trésorerie supplémentaire,

Initiative Somme m'a orientée vers hellomerci et accompagnée pour monter le dossier et trouver des mentors. La collecte a duré trois mois. Contrairement à un prêt bancaire classique, je n'ai pas d'intérêts et j'ai bénéficié, dès le départ de mon activité, d'un mode de communication original. Avec le crowdfunding, je me suis créé un réseau entrepreneurial et de particuliers dans la région, voire un peu plus loin. »

J'ai recruté mon apprenti grâce au Job Dating

Entretien avec Anthony Massat, boucher à Toulouse, qui a participé en juin dernier au Job Dating de l'apprentissage organisé par la CMA 31.

LMA : POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE ?

Anthony Massat : La boucherie a 101 ans. Nous l'avons reprise avec mon associé en 2013. C'est une boucherie traditionnelle, de quartier. Nous sommes actuellement 7 avec l'apprenti que je forme depuis la rentrée. Cela fait 15 ans que je suis dans la boucherie : j'ai fait mon CAP et mon BP comme apprenti chez Monsieur Louis Besnier et ensuite j'ai passé mon Brevet de Maîtrise.

LMA : COMMENT AVEZ-VOUS RECRUTÉ VOS APPRENTIS ?

A. M. : J'ai recruté mon 1^{er} apprenti grâce au bouche-à-oreille. Et le second apprenti, je l'ai recruté grâce au Job Dating de la CMA 31.

J'ai appelé la Chambre de métiers 15 jours avant le Job Dating pour dire que j'étais à la recherche d'un apprenti. On m'a présenté la manifestation à laquelle je me suis inscrit.

LMA : POURQUOI AVOIR PARTICIPÉ À CE JOB DATING ?

A. M. : Je travaille beaucoup. Je trouvais que le concept de rencontrer un maximum de personnes en peu de temps était intéressant. En une demi-journée vous rencontrez plein de candidats, c'est le rêve. Vous y allez, vous savez qu'à la fin de la journée vous allez trouver un apprenti. J'ai rencontré 8 candidats.

En entreprise, je suis sollicité par les appels et les clients qui viennent. Ce n'est pas simple de recruter un candidat dans ces conditions. On n'est pas disponible à 100%. Pendant le Job Dating, on peut prendre le temps d'échanger avec chaque personne sans être pris par d'autres activités. On gagne du temps.

BILAN DE L'OPÉRATION « JOB DATING »

3 mois après, 30 contrats établis dont 11 conclus avec les jeunes rencontrés sur le Job Dating et 8 supplémentaires avec des jeunes mis en relation dans le cadre du dispositif de la bourse d'apprentissage.



L'équipe de la Boucherie de l'Avenue.

LMA : COMMENT AVEZ-VOUS CHOISI VOTRE CANDIDAT ?

A. M. : Ça s'est fait en deux temps : je lui ai donné rendez-vous à une heure bien précise le lendemain. Comme cela, je vois s'il est ponctuel et je lui présente l'équipe. Je lui montre comment on travaille. C'est un échange, une rencontre. Et ensuite, je lui ai proposé de venir une matinée pour observer l'activité : j'ai pu voir s'il était motivé.

Ce qui est important ce n'est pas l'expérience qu'ils ont. Ils mettent tous en avant leurs stages mais on sait bien que quand ils veulent être apprenti, c'est pour apprendre le métier. C'est le savoir être le plus important : s'il est poli, s'il sait s'exprimer. C'est important en boucherie d'être souriant et d'aimer le contact avec la clientèle. À la fin de la matinée, ça lui convenait, alors on a lancé les démarches pour le contrat d'apprentissage.

BOUCHERIE DE L'AVENUE

Chefs d'entreprise : Messieurs Ferrand et Massat

Activité : Boucherie Charcuterie

Maître d'apprentissage : Anthony Massat

Adresse : 102 avenue Camille Pujol
31500 Toulouse

Tél. : 05 61 80 93 71

Forme Juridique : S.A.R.L

Effectif : 7

Année de reprise : 2013

LMA : COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ L'ORGANISATION DU JOB DATING ?

A. M. : C'était bien organisé. Les jeunes étaient dirigés vers les différents employeurs. On nous a distribué une petite pochette avec un guide pour nous aider. Ce n'est pas notre métier de recruter. On n'est pas forcément à l'aise. On ne sait pas trop quoi dire, alors ce guide ça nous aide à poser les bonnes questions.



Plus d'infos sur le Job Dating, contactez le 05 61 10 71 26

Se former, c'est garder une longueur d'avance

Votre environnement économique bouge, s'accélère, il faut en permanence :

- acquérir de nouveaux marchés,
- fidéliser la clientèle,
- optimiser la gestion de l'entreprise.

DONNEZ ENVIE À DES CLIENTS POTENTIELS, NOUEZ LE CONTACT AVEC EUX

• Votre site internet est-il performant ?

- Préparer et créer son site internet : 18-23-24-30/11 et 1^{er}-7-8/12
- Trouver de nouveaux clients avec « Google Adwords » : 19-20-30/11
- Photoshop éléments : se perfectionner : 19-20/11

• Les réseaux sociaux, ça vous parle ?

- Créer sa page « Facebook » : les 5-6/11
- Tisser sa toile grâce aux réseaux sociaux : 28-29/01/2016

• Mieux vendre sur internet

- Créer sa boutique en ligne : 4-5-11 et 12/02/2016

CAPTEZ DE NOUVEAUX CLIENTS, DÉMARQUEZ-VOUS COMMERCIALEMENT

- Réussir sa prospection commerciale : 2-3/11
- Transformer son devis en commande : 11/12
- Mieux communiquer pour être plus persuasif : 19-20/11

Pour demeurer compétitif, optez pour les nouvelles technologies

Zoom sur l'e-commerce

OPTIMISEZ VOTRE GESTION

- Comprendre la gestion et générer des bénéfices : 23-24/11
- S'initier à la comptabilité : 23-24-30/11 et 1/12
- Maîtriser un logiciel comptable de A à Z : 23-24-30/11 et 1^{er}/12
- Établir ses devis et factures sur informatique CIEL/EBP : 3-4/12



SUIVRE UNE FORMATION À LA CMA 31, C'EST :

- une participation minimale de 21 € par jour, la formation est prise en charge par les fonds d'assurance formation,
- des formations courtes qui s'intègrent dans votre agenda professionnel,
- des outils et méthodes pratiques.

ÊTRE PLUS EFFICACE ?

- Soyez plus efficace avec votre Mac : 27/11
- Se perfectionner sur CIEL ou EBP : 16-17/11
- Assurer l'entretien de son PC : 5-6/11

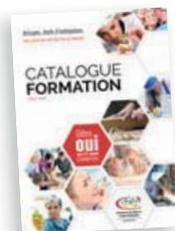
COMPRENDRE ET APPLIQUER LA LÉGISLATION DANS VOTRE ENTREPRISE

- Affichage obligatoire vis à vis des salariés dans l'entreprise : 20/1
- Sécuriser votre entreprise grâce au SST : recyclage : le 16/11
- L'entretien professionnel avec les salariés : 27/11
- Respecter le droit lié à l'internet : 16/11

34

i Pour toute question, notre équipe formation est à votre écoute :

- Marie-Laure Laccassagne : 05 61 10 47 91
 - Claudy Rivière : 05 61 10 47 40
 - Rose-Marie Ottavi : 05 61 10 47 31
 - Sophie Taha : 05 61 10 47 73
- formation@cm-toulouse.fr



Retrouvez toutes les formations sur www.cm-toulouse.fr



Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise



PLUS QUE QUELQUES PLACES DISPONIBLES !

Début de la formation : 2 novembre
Vous êtes chef d'entreprise, conjoint collaborateur ou associé, manager d'entreprise artisanale, cette formation action vous permettra de :

- mettre en œuvre un projet de développement pour répondre à un besoin identifié,
- valider un titre professionnel de niveau III,
- bénéficier d'un suivi individuel pendant toute la formation.

MODALITÉS :

17 jours en présentiel et un accompagnement individualisé par un expert projet.

DATES DE LA FORMATION

du 2 novembre 2015 au 6 juin 2016
Formation prise en charge par les fonds d'assurance formation.



Contact : Laetitia Schneider
au 05 61 10 47 32 ou
lschneider@cm-toulouse.fr
Plus d'info sur www.cm-toulouse.fr /
La reconnaissance de la fonction de chef d'entreprise

SIGNATURES DE CONVENTIONS



Signature de convention CMA31 - Mission locale Haute-Garonne.

Le 8 juillet 2015, à l'issue de l'assemblée générale annuelle qui se tenait au Conseil départemental, Sabine Geil-Gomez, nouvelle présidente de la Mission Locale Haute-Garonne, et le président de la CMA 31, Louis Besnier, ont signé une convention de partenariat venant officialiser plusieurs années de collaboration fructueuse en matière de promotion des métiers de l'artisanat et d'apprentissage.



Dans le cadre de la déclinaison régionale du partenariat l'IUT/Secteur des métiers au sein de l'URMA et la CMA 31 ont récemment signé une convention de partenariat.

- Information et connaissance du secteur de l'artisanat auprès des étudiants.
- Animation d'ateliers de création d'entreprise.
- Mise en œuvre de projets tuteurés au sein d'entreprises artisanales.
- Proposition de stages aux étudiants.



UN AUTRE MONDE

NOUVEAU L200

À partir de 336 € par mois⁽¹⁾ SANS APPORT⁽²⁾ ET SANS CONDITION DE REPRISE

FINANCEMENT EN LOCATION LONGUE DURÉE (LLD) SUR 61 MOIS ET 10 000 KM/AN

Embarquez pour un autre monde. Redécouvrez le Mitsubishi L200... Nouveau design, avec un habitacle plus spacieux et confortable... Nouveau moteur en aluminium pour des performances optimisées : une capacité de traction de 3 100 kg, pour une consommation minimum de 5,7 L/100 km* et des émissions de CO₂ à partir de 169 g/km.

Capacité de Traction 3,1 T

Passage de 2 à 4 roues motrices jusqu'à 100 km/h

Transmission Super Select II 100% Mitsubishi**

Consommation record à partir de 5,7 L/100 km*



*Consommation extra-urbaine. **Selon version. (1) Exemple de Location Longue Durée sur 61 mois et 10 000 km annuels pour un Nouveau Mitsubishi L200 2.4 Di-D 154 ch Club Cab Infrom Clim: avec un apport placé en 1^{er} loyer majoré à 2 900 € TTC* et 60 loyers mensuels de 336 € TTC (hors assurances et prestations facultatives). **Modèle présenté (hors accessoires)** : exemple de Location Longue Durée sur 61 mois et 10 000 km annuels pour un Nouveau L200 Mitsubishi 2.4 Di-D 161 ch Double Cab Instyle BVA avec peinture métallisée : avec un apport placé en 1^{er} loyer majoré à 4 000 € TTC* et 60 loyers mensuels de 494 € TTC (hors assurances et prestations facultatives). Offre réservée aux particuliers, valable du 01/07/2015 au 31/12/2015 sous réserve d'acceptation du dossier par SEFA, SAS au capital de 10 000 000 euros, 69, avenue de Flandre 59708 Maroq-en-Baroeul Cedex - SIREN 491 411 542 - RCS Lille Métropole. **Modèle présenté avec accessoires en supplément (prix hors pose)** : 4 jantes (1 080 €), Barres de toit (300 €), porte-ski (94,80 €), full box (3 420 €). (2) Premier loyer majoré pris en charge par votre Concessionnaire MITSUBISHI. Offre réservée aux particuliers, chez les concessionnaires Mitsubishi Motors participants. Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France Métropolitaine au 10/09/2015 chez les distributeurs participants. Garantie et assistance - limitées à 5 ans/100 000 km, au 1^{er} des 2 termes échu, selon conditions générales de vente. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE. SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTOISE n° 428 635 056 - 1, avenue du Fief - 95067 Cergy Pontoise Cedex.

Consommations mixtes gamme L200 (L/100 km) : de 6,4 à 7,2. Émissions CO₂ (g/km) : de 169 à 189.



TECHNOLOGIE GRANDEURNATURE

MMAF recommande Retrouvez-nous sur facebook www.mitsubishi-motors.fr

Votre nouveau distributeur MITSUBISHI sur Toulouse et sa région :
CONCESSION LABEGE 3690, La Lauragaise – 31670 LABEGE
Tél. : 05 61 00 77 44 – Fax : 05 61 00 40 - www.automobilesdelahaye.fr

Course moto ESM Team 31

Après une année de préparation technique sur leur machine, une Kawasaki ER6, les jeunes apprentis de BAC PRO moto ont pu concrétiser leur savoir-faire technique dans les domaines de l'électricité, de la motorisation, de la suspension et du freinage. Préparer une moto à la compétition est un travail très précis qui exige de solides connaissances. Le week-end de folie pouvait commencer ! Suite aux essais du samedi, la course d'endurance a commencé le dimanche 12 juillet à 14h, avec un départ digne des 24 heures du Mans. Cette course a été très exigeante aussi bien pour la mécanique que pour les pilotes. Mais c'était sans compter sur la volonté de sa jeune équipe d'apprentis... l'ESM Team 31 a terminé seconde de sa catégorie. Les apprentis impliqués dans cette aventure sont en classe de 1^{re} et terminale BAC PRO MOTO : Kévin Baron, Kévin Maffre, Pierre Bezombes, Quentin Urier, Kévin Mitard et Paul Delabruyère. Ils étaient encadrés par Jr. Idkowiak, formateur moto à l'ESM et Cyril Dieuze de la Team 2R (formateur pilotes). Très remarqué également, les supporters



De nombreux supporters sont venus encourager l'équipe.



Un week-end riche en émotions pour l'écurie ESM TEAM 31.

venus nombreux pour encourager l'écurie ESM TEAM 31. Pour l'ESM, cette épreuve est une formidable vitrine de la qualité de l'enseignement dispensé au sein de ses classes, comme le démontrent ses excellents résultats. En effet, le professeur de

Concentration du pilote et dernières recommandations avant le départ.



La Kawasaki ER6 est l'objet de toutes les attentions.

moto, Jr. Idkowiak, vient d'emmener ses groupes de CAP et de BAC PRO moto au 100 % de réussite !

i Retrouvez l'équipe sur Facebook : ESM Team 31

36

Des apprentis à Candie

Le jeudi 18 juin, des élèves de l'ESM se sont rendus au circuit de Daniel Pescheur à Portet sur Garonne pour effectuer la prévention routière deux roues.

La classe de DIMA (Dispositif d'Initiation aux Métiers de l'Alternance) a rencontré la Team 2R sur le circuit de Candie afin de prévenir des dangers de la route en deux roues. La Team 2R, une association de motards bénévoles, a tout d'abord fait découvrir à ces jeunes des techniques de pilotage telles que l'évitement d'un véhicule stationné et le freinage d'urgence. Ensuite, ils ont testé la conduite d'un scooter sur chicane en mettant à profit les diffé-



rents conseils des moniteurs. Et pour finir, ceux-ci ont été initiés à la vitesse sur grosses cylindrées en tant que passagers. Pour clore cette matinée, les futurs apprentis ont été récompensés et ont reçu un certificat



Les jeunes de la classe Dima ont participé à une formation : prévenir des dangers de la route en deux roues.

attestant la formation des principes fondamentaux de maîtrise d'un véhicule deux roues. Une demi-journée riche en émotions qui a permis aux Dima de diversifier leur apprentissage.



Bruxelles 2015

Ce projet de mobilité est réalisable grâce à un réseau d'entreprises qui nous font confiance, pour certaines depuis 6 ans, et avec lesquelles nous avons tissé des liens d'amitié. Cette confiance est le résultat d'une préparation stricte des dossiers et du choix des apprenti(e)s que l'École Supérieure des Métiers place dans les entreprises belges, du suivi pendant le séjour réalisé par les enseignants et des échanges d'informations (recettes, formation, nouvelles techniques de travail...). La formation dans nos entreprises françaises en général et à l'ESM en particulier, permet à nos jeunes de s'intégrer

dans les équipes en place sans être perturbés par le changement de méthodes de travail. Les entreprises belges comptent sur notre venue et programment même du travail (commandes, mise en place) en prévision de l'arrivée de nos apprenants. Ce réseau d'entreprises est constitué de 3 chocolateries, 4 pâtisseries qui ont pour certaines un laboratoire de fabrication du chocolat, 1 boulangerie, 2 boulangeries/pâtisseries et d'1 entreprise internationale (Puratos/Belcolade) qui travaille sur la mise au point de produits de boulangerie, de pâtisserie et de chocolaterie.

L'EXCELLENCE À L'ESM MÉDAILLE D'OR POUR UN JEUNE APPRENTI DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DES MÉTIERS



Un capot de voiture revisité par Alexandre sur un thème imposé de Jules Verne « Le Nautilus », le travail réalisé tout en finesse mérite bien une médaille d'or !

L'École Supérieure des Métiers est très fière du parcours d'Alexandre Maunoury, apprenti en 2^e année réparation des carrosseries à Airbus, pôle peinture.

Il s'est hissé à la première marche du podium en obtenant la médaille d'or aux sélections nationales du concours « Un des Meilleurs Apprentis de France », peinture, option décor, le 25 juin dernier à Dijon.



Alexandre (à droite) en compagnie de Jonathan De Jésus, également apprenti à Airbus, lors de la remise de leurs médailles d'or pour les sélections régionales.

Des souvenirs plein la tête !



CLÉMENCE

« Voir un autre pays, une autre culture, d'autres façons de

travailler et vivre en groupe dans la bonne humeur et dans l'amusement. C'était chouette ! »



DIMITRI

« Je dirais une excellente expérience et une ambiance au rendez-

vous. Merci pour tout, ce fut parfait ! »



ELIAS

« Très bon séjour, d'un point de vue personnel

et professionnel. »



DYLAN

« Très bon séjour, excellente expérience profession-

nelle et de très bons professeurs pour nous suivre. Merci pour tout. »



LUANA

« Une expérience magique, de nouvelles rencontres,

des moments inoubliables, c'était super ! »



CLÉMENT

« Pour ma part un séjour parfait, si j'avais l'occasion de le

refaire, je le referai, c'est une très bonne expérience avec des gens hyper sympas et attachants. Merci à vous et vraiment tout le monde va me manquer. »



PIERRE

« Le séjour était génial, des souvenirs plein la tête et de nouvelles

perspectives pour l'avenir ! Merci encore de m'avoir donné cette chance. »

Les entreprises Belges

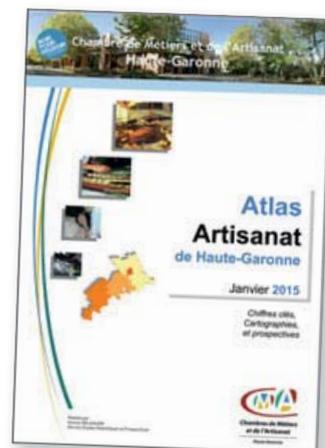


Contact ESM : 05 62 11 60 60
esm@cm-toulouse.fr



Avec l'Atlas Artisanat Haute-Garonne, vous allez tout savoir sur l'artisanat

Au 1^{er} janvier 2015, l'artisanat du département, c'est **26 181 établissements** et **40 907 salariés** et **2 221 apprentis**. Les créations se maintiennent à **3 600** sur 1 an pour **2 600 radiations**.



L'ANNÉE SIGNE L'ARRIVÉE D'UNE REPRISE À DIFFUSION LENTE

L'alimentation porte la croissance du secteur artisanal avec

+10%

pour les établissements et les effectifs salariés.

Artisanat Haute-Garonne	Nbre d'établissements	Évolution 2013/2014	Nbre salariés	Évolution 2013/2014	Nbre apprentis
Alimentation	3 157	+ 10,3% →	6 652	+ 9,7% →	611
Bâtiment	11 320	+ 1,9% →	14 941	- 0,6% →	641
Fabrication	3 364	+ 4% →	6 581	- 3,5% →	176
Services	8 340	+ 2,5% →	12 733	- 2,5% →	793
Total	26 181	+ 3,8% →	40 907	- 0,2% →	2 221

PREMIÈRE ÉCLAIRCIE : LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES S'AMÉLIORE

La **pérennité des entreprises est en hausse**. En effet, 8 entreprises sur 10 passent le cap des 2 ans, avec l'alimentation qui se démarque encore et frôle une pérennité de 9 sur 10. L'année est marquée par une **baisse des défaillances financières** : les entreprises artisanales montrent une bonne résistance financière pour la première fois depuis 5 ans.

Les défaillances financières	France tout secteur		Artisanat Haute-Garonne	
	2013	2014	2013	2014
Liquidations judiciaires	+ 4,1 %	- 0,3 %	+ 3,5 %	- 1,30 %
Défaillances financières	- 0,1 %	- 2 %	+ 3,9 %	+ 0,27 %
Total	+ 2,8 %	- 0,8 %	+ 3,8 %	- 0,2 %

Repères TPE artisanales Haute-Garonne

452 liquidations judiciaires sur 1 110 redressements judiciaires

Source : Étude Altares 2014 et Études statistiques CMA 31

PORTRAIT TYPE DE L'ENTREPRISE QUI TIEN LE CAP



- Plutôt une entreprise dans la **production et les services**.
- Plutôt **0 salarié** ou plus de 3 salariés, moins de **5 ans** ou plus de **10 ans**.
- Plutôt une **entreprise individuelle**.



Atlas HG 2015 complet téléchargeable sur www.cm-toulouse.fr
Contact CMA 31 : Responsable du service Études Statistiques & Prospectives, K. Belkalem au 05 61 10 47 82 ou kbelkalem@cm-toulouse.fr

LES TENDANCES PAR MÉTIER CONFIRMENT L'ÈRE ALIMENTAIRE ET UN ENVIRONNEMENT TRÈS CONCURRENCÉ

L'ALIMENTATION CONTINUE À RÉGALER LE MARCHÉ

Tous les métiers alimentaires affichent « complet ».



LES SERVICES CONTINUENT À RÉSISTER

malgré la tension sur les prix. Les services à la personne sont les métiers qui résistent le mieux.



LE BÂTIMENT EST EN ATTENTE D'UN SECOND SOUFFLE

La situation s'améliore légèrement. Seuls certains métiers de la rénovation thermique sortent du lot.



LA FABRICATION PRODUCTION SE CHERCHE UN CRÉNEAU DURABLE

avec un ralentissement du recrutement.





SAINT-GAUDENS

Calendrier des stages 4^e trimestre 2015 et 1^{er} trimestre 2016

TRANSMETTRE SON ENTREPRISE AVEC SUCCÈS ET PRÉPARER SA RETRAITE

- **Durée** : 1 jour
- **Date** : 26 octobre 2015

MAÎTRISER LES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE ET LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

- **Durée** : 1 jour (2 après-midi)
- **Dates** : 23 et 30 novembre 2015

DÉVELOPPER SES RELATIONS CLIENT GRÂCE À L'E-MAILING

- **Durée** : 2 jours
- **Dates** : 7 et 8 décembre 2015

VOTRE SITE PROFESSIONNEL PERSONNALISÉ

- **Durée** : 3 jours (module 1 préparation)
- **Dates** : 25-26 et 27 janvier 2016
- **Durée** : 4 jours (module 2 création)
- **Dates** : 29 fév.- 1^{er} mars et 14-15 mars 2016

CRÉER SON ESPACE FACEBOOK

- **Durée** : 2 jours
- **Dates** : 8 et 9 février 2016

MAÎTRISER UN LOGICIEL COMPTABLE DE A À Z (CIEL & EBP)

- **Durée** : 4 jours
- **Dates** : 1^{er}-2 et 15-16 février 2016

COMPTABILITÉ PERFECTIONNEMENT

- **Durée** : 4 jours
- **Dates** : 7-8 et 28-29 mars 2016

MAÎTRISER LES RÈGLES D'HYGIÈNE EN RESTAURATION COMMERCIALE

- **Durée** : 2 jours
- **Dates** : 14 et 21 mars 2016

i Contactez Laurette Nouilhan au 05 61 89 17 57
5 Espace Pégot
31800 Saint-Gaudens
Fax : 05 61 89 37 04
E-mail : lnouilhan@cm-toulouse.fr



39

PARTENARIAT SIAGI / CMA31

LES CONFÉRENCES - RENCONTRES DE L'ANTENNE DE LA CMA 31 A SAINT-GAUDENS AVEC LA SIAGI



Les représentantes de la SIAGI ont présenté les nouveaux produits de garanties pour les prêts à destination des artisans devant une trentaine de professionnels.

En juin, c'est un petit-déjeuner de travail qui a été réalisé avec comme invités les directeurs de banques et les experts-comptables de Saint-Gaudens. Était également présent Initiative Comminges. Une trentaine de professionnels avaient répondu présents à l'invitation conjointe de la SIAGI et de la CMA 31. Les services de la SIAGI, société de caution mutuelle créée par les Chambres de métiers et de l'artisanat, ont présenté les nouveaux produits de garanties pour les prêts contractés par les artisans auprès de leur banque. Ce sont Mesdames Patricia Pérez, directrice SIAGI Midi-Pyrénées et Stéphanie Mathieu, responsable secteur 31 qui ont assuré la présentation. Puis Jean-François Agnès, responsable de l'antenne de Saint-Gaudens, a présenté les dispositifs d'aide aux créateurs et aux artisans. Pour conclure cette réunion, Jean-Marie Meyer, chargé de développement, a exposé les financements qu'EDF apporte à l'économie pyrénéenne, sous forme de prêts ou d'appui à la sous-traitance locale. Une belle rencontre qui a été appréciée par tous les participants.

Conférence-rencontre 4^e trimestre 2015

- **Thème** : développement commercial et internet : les outils à mettre en place
- **Date** : jeudi 26 novembre 2015 à 18 heures
- **Programme** : Accueil 18h, début de la conférence 18h15, fin de la conférence 19h30

i Inscription : lnouilhan@cm-toulouse.fr
ou 05 61 89 17 57,
avant le 10 novembre

i

**PYRÉNÉENNES DE SAINT-GAUDENS
L'ESPACE TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE,
UN BEAU SUCCÈS
DE FRÉQUENTATION**

Les Pyrénéennes ont accueilli 50 000 visiteurs durant les trois jours de la manifestation. La CMA s'était investie sur un espace de 500 m² en accueillant des entreprises du bâtiment, de la réparation TV et électroménager et du transport électrique (vélos et autos). Le succès a été au rendez-vous avec de nombreuses prises de contacts mais aussi des commandes signées sur place. Une conférence, animée par des intervenants spécialisés, a abordé le thème de la rénovation énergétique des logements avec des informations sur les évolutions législatives et les financements.



Signature de convention avec la CMA 31 et EDF. De g. à d., le secrétaire général de la CMA 31, Yves Yvinec, l'équipe EDF : Marie Fabre, Annabelle Pacaud, Christian Caussidery et le président de la CMA 31, Louis Besnier.



Les professionnels de la réparation TV et électroménager regroupés autour de leur fédération professionnelle Fedelec ont lancé l'opération REPAR ACTEUR sur un stand collectif.

Beaucoup de visiteurs dans l'espace transition énergétique.



Le courrier pour notre antenne de Saint-Gaudens doit maintenant être expédié à :
Antenne de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, 5 Espace Pégot
31800 Saint-Gaudens

Immense succès des Artisanales du Comminges 2015

Pour ses 20 ans, les Artisanales explosent à Saint-Bertrand de Comminges et accueillent plus de 10 000 visiteurs.

Il y a tout juste vingt ans, la Chambre de métiers et de l'artisanat créait les Artisanales du Comminges à Luchon. Vingt ans plus tard, les Artisanales du Comminges ont investi le grand site de Saint-Bertrand de Comminges, après un accord de partenariat conclu entre Louis Besnier, président de la CMA 31, et Marie-Claire Uchan, maire de la commune. Après l'étape de Saint-Gaudens en juillet et avant celles d'Aspet et de Luchon, les artisans d'art, rigoureusement sélectionnés, sont donc venus s'installer à Saint-Bertrand de Comminges durant quatre semaines. Pour cette édition exceptionnelle, elles ont eu l'honneur d'avoir Carole Delga comme marraine. C'est pour les Artisanales du Comminges, la reconnaissance que celles-ci sont une manifestation au service de l'artisanat et du développement touristique du Comminges.

Les Artisanales du Comminges sont réalisées par la Chambre de métiers et de l'artisanat. Elles sont rendues possibles, grâce au soutien de la région Midi-Pyrénées et du Conseil départemental qui apportent leur concours à cette manifestation de territoire. Il faut y associer également tous les autres partenaires : la Chambre régionale de métiers, MAAF assurance, MMA assurance, Harmonie Mutuelle et EDF.

Un grand merci à tous nos artisans qui ont su créer, sur les 4 sites des Artisanales, le rêve et l'émerveillement auprès d'un public qui pour cette vingtième édition a dépassé les 10 000 visiteurs.



Inauguration à Aspet.



Inauguration des Artisanales du Comminges à Saint-Gaudens.



Les Artisanales du Comminges ont investi le grand site de Saint-Bertrand de Comminges.



Inauguration à Luchon.

PARTENARIAT

Convention CMA 31 / C.C. du Frontonnais

Dans le cadre du travail du Pôle Animation du Territoire, les élus de la CMA 31 ont souhaité pour 2015 que se matérialise le rapprochement avec des collectivités locales. Le 2 juillet, le président Louis Besnier a paraphé une convention de partenariat avec la Communauté de Communes du Frontonnais. Les engagements partagés portent sur la connaissance et la valorisation de l'artisanat, l'accompagnement à la création, le développement et la transmission d'entreprise, la définition d'une offre adaptée en matière de locaux artisanaux et des actions en faveur de l'emploi et de l'apprentissage. Impliquée depuis plusieurs années sur ce territoire (permanence, OMPCA...), la CMA 31 espère ainsi donner



M. Daniel Dupuy, président de la commission économique de la CC du Frontonnais et maire de Castelnaud d'Estretfonds, M. Louis Besnier, président de la CMA 31 et M. Philippe Petit, président de la CC du Frontonnais, maire de Saint Sauveur.

une nouvelle impulsion au travail à mener avec la communauté de communes. Cette dernière, forte de 10 communes et de 24 000 habitants compte 660 entreprises artisanales, plus de 800 salariés et des zones d'activité importantes dont

Eurocentre à Castelnaud d'Estretfonds. Le président de la communauté de communes, Philippe Petit, ancien artisan, a rappelé son attachement aux entreprises qui font vivre le territoire et sa volonté d'œuvrer pour leur développement.

Nouveau Hyundai Tucson



OFFRE RÉSERVÉE AUX PROFESSIONNELS
LA SOLUTION POUR VOTRE BUSINESS



Ergonomie intuitive du tableau de bord**



Système de navigation Europe avec services TomTom® Live*



Vaste espace de chargement de 513 à 1503 litres**

Tucson Diesel à
329 € TTC/mois*
SANS APPORT

Location Longue Durée sur 48 mois et 80 000 km

1 MOIS DE LOYER
OFFERT (1)

SERVICES INCLUS

Entretien / Maintenance
Assistance 24h/24 - 7j/7
Garantie perte financière

Consommations mixtes de la gamme Tucson (l/100 km) : de 4,6 à 7,5. Émissions de CO₂ (en g/km) : 119 à 175.
*Exemple de prix au 04/09/2015, pour la Location en Longue Durée du nouveau Hyundai Tucson 1.7 CRDi Creative avec peinture métallisée, 6 cv, CO₂ (119 g/km) pour une durée de 48 mois et 80 000 km. Le loyer comprend entretien, maintenance, assistance 24h/24 - 7j/7, et garantie perte financière. Sous réserve de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuel non contractuel. (1) remboursé à la livraison sous forme d'avoir. Offre réservée aux Professionnels valable jusqu'au 30/11/2015, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Cofiparc. Arval Partners est le nom commercial de Cofiparc - SAS au capital de 1 000 005 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, bd Haussmann 75009 Paris. N° d'identification TVA intracommunautaire - FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS - 07 027 546 (www.orias.fr). **Les équipements sont disponibles selon versions et options.



CONCESSION LABEGE
3690 AVENUE DE LA LAURAGAISE
BP 28333 - 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

Convention de partenariat CAM - CMA 31

La Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne et la Communauté d'Agglomération du Muretain s'engagent pour être au plus près des entreprises

Le 22 juin 2015 a été signée une convention de partenariat entre Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, et André Mandement, président de la Communauté d'Agglomération du Muretain (CAM). Cette collaboration porte sur des actions à mener conjointement auprès des artisans pour, d'une part, développer

les interventions coordonnées en faveur des créateurs d'entreprise et accroître le nombre de reprises artisanales sur le territoire, d'autre part accompagner les entreprises du territoire ayant des projets de développement et celles qui rencontrent des difficultés.

Ce partenariat vise également à soutenir les entreprises locales éco-responsables, développer leur offre et qualifica-

La Chambre de métiers a développé, depuis plusieurs années, des dispositifs et des outils en faveur des chefs d'entreprise et souhaite amplifier son action sur la CAM à travers une permanence de proximité qui aura lieu sur RDV chaque mardi et jeudi matin de 9 h à 12 h au point d'appui MCEF, 8 rue Jean Jaurès à Muret.

i Contact CMA 31 :
Service développement économique
François Minot
Tél : 05 61 10 47 15

tion professionnelle et, enfin, assurer la promotion des entreprises artisanales et des métiers grâce à un échange régulier avec la mise en place de partage de données statistiques.

INTERVIEW



THIERRY SUAUD, MAIRE DE PORTET-SUR-GARONNE, 1^{ER} VICE-PRÉSIDENT DE LA COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU MURETAIN EN CHARGE DE L'AMÉNAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DES TRANSPORTS

LMA : Quels sont les axes forts du développement économique sur le territoire de la CAM ?

Thierry Suaud : La communauté d'agglomération du Muretain retravaille son projet de territoire. Dans ce cadre, elle réactualise son schéma de développement économique avec, entre autres objectifs, de décliner des actions à moyen terme. Cela va permettre de confirmer nos axes de soutien à l'économie locale, notamment en faveur des artisans et du commerce de proximité. Ce schéma est complété d'une analyse foncière de nos 20 zones d'activités afin de repérer des « dents creuses » et d'affirmer des vocations. La diversité de son tissu économique et sa réserve foncière, sont un atout du Muretain. Parmi ces 20 zones, 6 d'entre elles possèdent encore des terrains inexploités ce qui représente un total de 182 901 m² tandis que 11 autres zones sont en cours de développement.

LMA : Des projets plus spécifiques ?

T. S. : La CAM est attachée à la vitalité de

l'artisanat et du commerce sur tout son territoire. Elle a, par exemple, monté un partenariat avec la CMA 31 sur la mise en accessibilité des commerces de proximité. En outre, l'agglomération est lauréate de l'appel à projet « Territoires à Énergie Positive pour la Croissance Verte » lancé par le ministère du Développement durable, destiné à créer de l'activité et de l'emploi autour de la transition énergétique. Nous serons attentifs aussi à l'accompagnement des artisans sur ces sujets. À moyen terme, nous avons un projet de village Robotique visant à concentrer sur un même territoire un ensemble d'infrastructures modernes et de dispositifs novateurs : espaces d'essais et de démonstration pour les drones volants (aéroports de Francazal, Lherm et site militaire de Fonsorbes), construction d'une plateforme mutualisée d'innovation et de transferts de technologie dédiée à la robotique, hôtel d'entreprises... La



silver economy est également une piste de développement pour notre territoire. Enfin nous sommes au travail dans les domaines variés de l'Économie Sociale et Solidaire.

NOUVEAU DOBLÒ CARGO. TOUT COMMENCE AVEC VOUS.

Fiat Professional avec



RADIO UCONNECT™
AVEC NAVIGATION

INSONORISATION
OPTIMALE

SOLUTIONS
DE RANGEMENTS
MULTIPLES

SUSPENSIONS ARRIÈRE
CONFORT BI-LINK

DOBLÒ 1.3 MULTIJET II 75 PACK USB CLIM 10 000 € HT⁽¹⁾

Avec radio, Bluetooth®, lecteur multimédia USB, régulateur de vitesse, climatisation et **3 places avant** en option.



PROFESSIONAL

NOUVEAU DOBLÒ CARGO. AUSSI PROFESSIONNEL QUE VOUS.

(1) Tarif au 01/06/2015 du Nouveau Doblo Fourgon Tôle 1.3 MultiJet II 75 ch Pack USB Clim: 17 190 € HT - 7 190 € HT (dont 6 490 € HT de remise constructeur et 700 € HT de prime à la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la destruction) = 10 000 € HT. Version présentée avec peinture métallisée (+400 € HT), jantes alliage 15" (+400 € HT), projecteurs antibrouillard AV (+150 € HT), pare-chocs couleur carrosserie (+120 € HT), rétroviseurs extérieurs couleur carrosserie (+60 € HT). Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/09/2015 chez les Distributeurs participants.

Someda

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

Auto Nord

127 Av des Etats-Unis
31200 Toulouse - 05.34.40.07.07.

Sud Garonne Automobiles

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

OFFRE N° 313AO149

GARAGE MÉCANIQUE AUTOMOBILE. URGENT cession motif retraite. Réparation véhicules toutes marques. Situé quartier Saint-Cyprien. Emplacement privilégié, très bonne notoriété. Clientèle locale fidélisée. Affaire tenue depuis 1995 par le couple de gérant. Activité dynamique. Équipement complet. Reprise possible en couple. Salaire net annuel du couple exploitant : 79 000 €. Local de 240 m². CA : 420 061 €. CA stable. Bonne rentabilité. Loyer : 1 200 €/mois. Renouvellement du bail en 2013. Prix du fonds : 150 000 €. Ouvert aux négociations. Accompagnement du cédant.

Contact : M^{me} Faugères au 05 61 10 47 20

OFFRE N° 311AO153

MAGASIN DE FLEURS. À céder cause mutation conjoint. Situé à Seysses, commune de plus de 8 000 habitants à 22 km au sud de Toulouse. Excellent emplacement commercial sur axe fréquenté. Exploité par chef d'entreprise depuis 2008. Clientèle variée (particuliers + professionnels avec accompagnement et administrations). Local climatisé en très bon état de 77 m² (magasin de 60 m² + arrière-boutique), 2 vitrines et parking clientèle. CA : 66 410 €. Loyer : 605 €/mois. Prix du fonds : 29 000 €.

Contact : M^{me} Guiraud au 05 61 10 47 18

OFFRE N° 311AO150

CORDONNERIE MAROQUINERIE CLÉS Vends fonds de commerce de cordonnerie, maroquinerie, clés, petite imprimerie. Situé commune importante de la Haute-Garonne. Excellent emplacement en centre-ville. Local de 50 m² très lumineux, en très bon état. CA : 48 000 €. Loyer : 800 €/mois charges incluses. Prix du fonds : 20 000 €. Stock à négocier.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

OFFRE N° 313AO146

RÉNOVATION BÂTIMENT. À céder cause départ à la retraite, entreprise de rénovation bâtiment : électricité générale,

couverture, charpente, zinguerie, maçonnerie, agencement intérieur. Située à Toulouse et créée il y a plus de 10 ans. Clientèle constituée de syndicats de copropriété, de particuliers et d'entreprises. Société exploitée par le dirigeant et deux ouvriers qualifiés. Dispose du matériel nécessaire à l'activité : camion benne, fourgon, échafaudage, lève-plaque, bétonnière, matériel électroportatif... CA : 165 000 € en progression sur 2015. Prix de cession de la totalité des parts sociales : 60 000 €.

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

OFFRE N° 313AO157

MAGASIN DE FLEURS. À céder cause retraite. Situé à Toulouse dans secteur très commerçant sur un axe principal à fort passage. Notoriété du fonds, exploité par la gérante depuis 1988. Pas de salarié. Magasin d'une superficie confortable de 127 m² + 120 m² de réserve en sous-sol. 3 parkings privatifs. CA : 104 000 €. Résultat net de 12 282 €. Loyer : 1 814 €/mois HT, soumis TVA hors charges locatives. Bail commercial tous commerces sauf nuisance et restauration en tous genres. Renouvellement en septembre 2007. Prix du fonds : 70 000 €.

Contact : M^{me} Faugères au 05 61 10 47 20

OFFRE N° 312AO156

RESTAURATION TRADITIONNELLE. Cause mutation du conjoint, cède restaurant implanté sur axe de grande circulation à proximité d'un échangeur autoroutier dans ville de 12 000 habitants. Activité de restauration traditionnelle. Clientèle d'affaires, locale et passage. Nombre de places en salle : 60 (plus une terrasse de 45 places). Tenue par chef d'entreprise en cuisine et un salarié en salle. Salle de restaurant sécurisée avec accessibilité handicapés. Cuisine aux normes hygiène avec équipement complet pour fabrication maison. Bureau et possibilité de logement (compris dans le bail). Loyer : 850 €/mois. Bail commercial 3-6-9, renouvelé en 2013.

Prix du fonds : 190 000 € (clientèle : 30 000 € et aménagement : 160 000 €). Possibilité d'achat des parts sociales ou location-gérance à débattre.

Contact : M. Agnès au 05 61 89 17 57

OFFRE N° 313AO158

COIFFURE MIXTE. À céder cause retraite. Situé à Caraman, commune du Lauragais. Exploité par chef d'entreprise depuis 22 ans + 1 salarié à temps partiel. Clientèle locale fidélisée. Bonne notoriété pour ce fonds exploité depuis plus de 40 ans. Local avec au rez de chaussée un salon climatisé de 63 m² rénové + buanderie, sanitaire et réserve de 22 m² et un étage (pouvant servir d'appartement ou pour autre activité comme esthétique). Équipé de 3 bacs de lavage, 8 postes de coiffage, 2 casques et climazon. CA : 57 266 €. Loyer : 743,08 €/mois HT. Prix du fonds : 40 000 €.

Contact : M^{me} Gaigné au 05 61 10 47 92

OFFRE N° 313AO161

INSTITUT DE BEAUTÉ. Situé commune ouest toulousain proche aéroport. Magnifique local climatisé de 100 m² à l'étage d'un collectif construit en 2009 (prestation de qualité avec parking clientèle). Bel espace accueil/vente donnant sur deux espaces ouverts équipés d'un poste ongles et d'un poste coiffure + 4 cabines aménagées, 3 douches et un hammam. Dynamique commerciale (site Internet, fichier clients informatisé, événementiel...). Exploité par chef d'entreprise + 1 à 2 salarié(s) à temps plein. Esthéderm, Ericson, La Sultane de Saba, Les Folies Royales. Bon niveau d'équipement : Proshape, lumière pulsée, UV... CA : 113 894 €. Loyer : 1 300 €/mois HT + charges. Prix du fonds : 140 000 €.

Contact : M^{me} Guiraud au 05 61 10 47 18

OFFRE N° 311AO159

COIFFURE MIXTE. Bon emplacement dans commune en développement de l'ouest toulousain. Exploité actuellement en franchise. Fichier clientèle détaillé. Local de 80 m² clair, bien agencé. 1 salarié en

alternance. 6 postes coiffage équipés, 2 postes lavage. Loyer : 760 €/mois HT (+ 100 € de charges). CA : 124 000 €. Prix du fonds : 70 000 €.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

OFFRE N° 311AO160

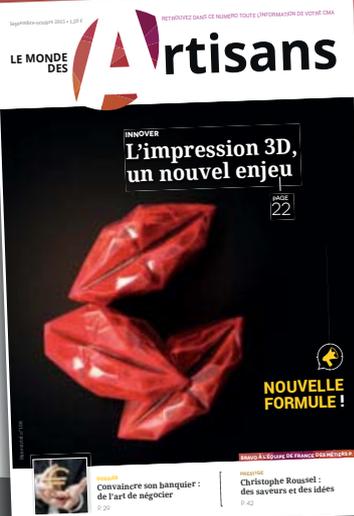
PIZZERIA RESTAURATION RAPIDE. Située dans commune en pleine expansion à 20 km à l'ouest de Toulouse. Très bon emplacement commercial en centre-ville sur axe principal avec parking. Local en excellent état de 183 m² composé d'une cuisine centrale ouverte desservant deux salles de 20 couverts chacune, une terrasse couverte de 50 m², un bureau, un vestiaire avec toilettes et douche pour le personnel, une réserve et des toilettes pour la clientèle. Conforme accessibilité. Licence III. Tenue par chef d'entreprise + un salarié et 1 apprenti. Bon niveau d'équipement et mobilier de qualité. CA : 161 000 €. Loyer : 1 802 €/mois HT et hors charges. Prix du fonds : 135 000 €.

Contact : M^{me} Guiraud au 05 61 10 47 18

OFFRE N° 313AO152

INSTITUT DE BEAUTÉ. Situé dans le centre-ville de Toulouse. Spécialisé dans l'épilation durable et les soins du corps. Excellent emplacement commercial à proximité d'une station de métro et d'un parking. Exploité dans le cadre d'un réseau. Possibilité reprise par investisseur ou professionnel de l'esthétique. Une salariée à temps plein. Local en excellent état. Surface de 42 m² avec accueil, 2 cabines et un bureau. Bel agencement. Travaux récents. Matériel nécessaire à l'activité : appareil lumière pulsée et appareil minceur. Loyer : 1 300 €/mois. CA : 144 000 €. Activité en progression de 20% sur le 1^{er} trimestre 2015. Prix de cession de la totalité du capital social : 90 000 €.

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



Abonnez-vous au Monde des artisans

Bulletin à renvoyer avec votre règlement à ATC. Service abonnements. 23 rue Dupont-des-Loges. 57000 Metz. Fax : 03 87 69 18 14.

Oui, je m'abonne au *Monde des artisans* pour deux ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 12 euros (au lieu de 18 euros*)

PRÉNOM NOM

PROFESSION

NOMBRE DE SALARIÉS ADRESSE

TÉLÉPHONE FAX

E-MAIL

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2015. Tarif d'abonnement 1 an, France : 9 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.

ASSOCIATION L'OUTIL EN MAIN

La transmission des métiers manuels aux jeunes (9/14 ans)



Le concept de l'association l'Outil en Main est la valorisation et la transmission des métiers manuels, en initiant les jeunes de 9/14 ans, le mercredi après-midi pendant les périodes scolaires :

- par des professionnels, retraités, bénévoles.
- dans de vrais ateliers, avec de vrais outils, et de vrais gens de métiers.

Durant l'année, les enfants découvrent et pratiquent plusieurs métiers, plus de 15 à l'OEM Toulouse. Ils gardent les objets qu'ils ont réalisés et reçoivent, en fin d'année, un certificat d'initiation. Au niveau national, l'Union des associations de l'Outil, compte 135 associations, regroupe 4 400 adhérents dont 2 400 bénévoles, et 2 000 enfants autour de 150 métiers différents.

Nous recherchons à :

- renforcer l'équipe de nos bénévoles par d'anciens travailleurs, ou en activité, tous corps de métiers.
- créer de nouvelles implantations dans notre région



Contact : André Bompa,
président OEM Toulouse
06 09 01 71 50 ou oemtlse@free.fr
www.loutilmaintoulouse.fr

POUR PASSER VOTRE PUBLICITÉ DANS

LE MONDE DES **A**rtisans

i contactez :

THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL : 06 10 34 81 33



AGIL'T

La responsabilité sociétale au cœur des entreprises

Des entreprises s'engagent tous les jours dans le développement durable. Le Monde des Artisans vous proposera régulièrement le portait de l'une d'elles.

LA RECYCLETTE

Un acteur du développement durable au service des restaurateurs du centre-ville



LA RECYCLETTE

Prénom Nom : Thomas Chenut
Activité : collecte d'huiles alimentaires usagées des restaurants
Tél : 09 67 46 35 89
Mail : thomaschenut@hotmail.com
Date de création : 16/12/2014
Forme juridique : SAS
Site internet : www.larecycllette.com

Grâce à un vélo électrique avec remorque, dotée d'une grande capacité de charge, La Recycllette propose aux restaurateurs de l'hyper-centre de Toulouse, de leur fournir illico presto une solution rapide et éco-responsable de collecte des huiles alimentaires usagées ainsi que de lutte contre les nuisibles.

Thomas Chenut, créateur et acteur du dispositif l'a constaté comme tout le monde : le centre de la ville rose présente toujours plus de contraintes d'accessibilité.

L'idée de La Recycllette est toute simple : aller vers ses clients avec un véhicule qui se joue des bouchons pour accomplir la même mission qu'avec un camion, quitte à l'effectuer plus souvent. La Recycllette permet l'enlèvement des huiles usagées auprès du même

nombre d'établissements qu'au volant d'un camion tout en parcourant 5 fois moins de kilomètres, et ce, sans émission de CO₂. De la largeur d'un triporteur ou d'un fauteuil roulant, l'engin se faufile partout, ne gêne pas la circulation et n'a pas besoin d'un espace de stationnement spécial. Finis les concerts de klaxons dans les rues bouchonnées ! De plus, toujours dans une optique de service et de qualité, La Recycllette propose à ses clients restaurateurs une activité de nettoyage, de lutte raisonnée, notamment contre les nuisibles.

La Recycllette s'appuie de surcroît sur le solide réseau d'un leader logistique national, ce qui garantit à ses clients, toujours plus nombreux, le recyclage intégral des huiles récupérées dans le respect des normes en vigueur.

Thomas Chenut a décidé d'adhérer à la Charte Agil'T afin de valoriser son savoir-faire auprès de ses clients et partenaires.



ACTUALITÉ Prix Agil'T

En novembre, des entreprises engagées dans la Charte Agil'T se verront remettre un prix par Toulouse Métropole pour récompenser le caractère innovant de leurs actions en matière de développement durable. Cette remise de prix aura lieu au cours de la journée "1,2,3 Climat" organisée par la CCI Midi-Pyrénées, le 9 novembre 2015 à Entiore - Cité de l'entreprise - 31130 Quint-Fonsegrives.



Contact CMA 31 : Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 93 - fbouryesnault@cm-toulouse.fr



La Charte Agil'T a été conçue par Toulouse Métropole, la Chambre de commerce et d'industrie de Toulouse, la CMA de Haute-Garonne et SYNTHIC.

L'APPRENTISSAGE C'EST VOTRE AVENIR

POUR L'APPRENTI UN AVENIR PROFESSIONNEL

« Je sais qu'à diplôme égal, un employeur va toujours préférer celui ou celle qui connaît le monde de l'entreprise »

Joshua, 18 ans,
DUT techniques de
commercialisation à
Montpellier, Hérault

UNE SOLIDE FORMATION

qui allie apprentissage théorique et pratique.

UN VRAI SALAIRE

entre 25 et 78% du SMIC et jusqu'à 93% du SMIC pour un apprenti handicapé.

DES DROITS ET AVANTAGES

comme pour les autres salariés (congés payés, visite médicale, compte personnel de formation, etc.)

POUR L'ENTREPRISE UN PARI D'AVENIR

UN FUTUR SALARIÉ

formé et adapté à la culture de votre entreprise.

DES PRIMES ET DES AIDES FINANCIÈRES

- Exonération de cotisations sociales
- Prime à l'apprentissage et aide au recrutement
- Aide "Contrat de génération" (4 000 € par an pendant 3 ans à l'issue du contrat)
- Crédit d'impôts
- Aides complémentaires Agefiph (jusqu'à 9 000 €) pour le recrutement d'une personne handicapée quel que soit son âge.

« C'est un moyen d'assurer des recrutements efficaces. »

Jean-François Blanchet,
directeur général
du groupe BRL à
Montpellier, Hérault



65% des apprentis
ont un emploi 7 mois après leur formation

80% des professionnels
ayant embauché un apprenti sont satisfaits
et réembauchent un autre apprenti à la fin du contrat

Source : note d'information de la Direction de l'Évaluation, de la Prospective et de la Performance (Ministère de l'Éducation Nationale - mars 2014)

Source : CCI France (2011)



WWW.APPRENTISSAGE.GOUV.FR



MINISTÈRE
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI,
DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
ET DU DIALOGUE SOCIAL

OFFREZ-VOUS
3 ANS DE
SÉRÉNITÉ
POUR SEULEMENT
1 EURO



Avec le **ContratService Complete** proposé à seulement **1€** pour tout achat d'un Citan⁽¹⁾, Vito⁽²⁾ ou Sprinter⁽³⁾, bénéficiez de l'extension de garantie, de l'entretien complet⁽⁴⁾, du remplacement des pièces d'usure⁽⁴⁾ et du service Conciergerie exclusif Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run[®].



Hamecher Toulouse VI - 65 Route de Paris, 31150 FENOUILLET
Tél. 05 62 75 82 00

*Des utilitaires conçus pour durer. (1) Offre valable pour toute commande d'un Citan neuf (Fourgon/Mixto/Tourer) auprès d'un distributeur participant entre le 01/09/2015 et le 31/12/2015, livré et immatriculé avant le 31/03/2016. Offre réservée aux particuliers et professionnels (hors flottes et loueurs). ContratService Complete 36 mois ou 60 000 km proposé pour 1€ TTC. (2) Offre valable pour toute commande d'un Vito neuf (Fourgon/Mixto/Tourer/4x4) auprès d'un distributeur participant entre le 01/09/2015 et le 30/11/2015, livré et immatriculé avant le 31/03/2016. Offre réservée aux particuliers et professionnels (hors flottes et loueurs). ContratService Complete 36 mois ou 80 000 km proposé pour 1€ TTC. (3) Offre valable pour toute commande d'un Sprinter Fourgon neuf (4x4, V6, V6 4x4) auprès d'un distributeur participant entre le 01/09/2015 et le 30/11/2015, livré et immatriculé avant le 31/03/2016. Offre réservée aux particuliers et professionnels (hors flottes et loueurs). ContratService Complete 36 mois ou 100 000 km proposé pour 1€ TTC. (4) Selon préconisations du carnet de maintenance.



www.mbhexpert.com

Muriel Correia

Expert Comptable - Commissaire aux comptes

Sandra Bentayou

Expert Comptable

Cécile Nocaudie

Expert Comptable

Une autre idée de la comptabilité...

MBE Tarn & Garonne

36 bis, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex

Tél. : 05 63 04 13 56 - Fax : 05 63 04 34 84 - e-mail : mbetg@mbhexpert.com

MBE Toulouse

4, Impasse Henri Pitot-La Plaine - 31500 TOULOUSE

Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbetoulouse@mbhexpert.com

Cabinet MOULIS

42, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex

Tél. : 05 63 04 95 78 - Fax : 05 63 04 42 52 - e-mail : cabmoulis@mbhexpert.com

CFR Audit Conseil

1, rue Saint Aubin - 31000 TOULOUSE

Tél. : 05 62 73 75 30 - fax : 05 62 73 75 31 - e-mail : cfr31@mbhexpert.com

Promenade du Château 8 Place Lamothe Cadillac - 82100 CASTELSARRASIN

Tél. : 05 63 32 66 66 - Fax : 05 63 32 66 67 - e-mail : cfr82@mbhexpert.com

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole