

LE MONDE  
DES



# Artisans

ÉDITION **HAUTE-GARONNE**

## JOB DATING DE L'APPRENTISSAGE Mercredi 18 mai 2016



**Artisans, chefs d'entreprise,  
venez rencontrer vos futurs apprentis  
Inscrivez-vous au 05 61 10 71 26**

Bimestriel n° 111



### ACTUALITÉS

**Embauche PME :  
focus sur le nouveau  
dispositif d'aide** P. 8

### VIE DES TERRITOIRES

**Accessibilité des locaux  
commerciaux, votre CMA  
vous accompagne** P. 42

AFFAIRES À CÉDER P. 46

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



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

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

### Pour en savoir plus :

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

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

en partenariat avec



La caution  
des professionnels



# SOMMAIRE



## ÉVÉNEMENT 4

**Quatrième édition du JOB DATING de l'apprentissage de la CMA 31**

### ACTUALITÉS | 6

- | Les Artisanales du Comminges 2016
- | Signature de convention CMA 31 - MAAF
- | Salon des Arts et du Feu, édition 2016
- | Prime #embauchepme

### ENTREPRISE | 10

- | Loi de finances 2016
- | Parcours du créateur : un accompagnement pas à pas et sur mesure...
- | Rencontre avec Jean-Luc Vitry, Oneshape 3D

### FORMATION | 14

- | Formation diplômante Chefs d'entreprise et managers de l'artisanat

## DOSSIER 28

**Retraite : la préparer pour mieux en profiter**

### ESM | 33

- | Une secrétaire d'État à la rencontre des apprentis
- | SISQA 2015 : l'ESM sur le podium !
- | La filière prothèse dentaire fait des « petits »

### VIE DES TERRITOIRES | 38

- | La charcuterie du Cagire
- | Accessibilité des locaux commerciaux à Toulouse
- | SICOVAL : des espaces et des locaux pour développer votre activité

### DÉVELOPPEMENT DURABLE | 45

- | Devenir partenaire de Rénoval

### TRANSMISSION-REPRISE | 46

- | Garage Toutens Auto : reprise en famille
- | Affaires à céder

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



**Louis Besnier**  
Président de la CMA  
de Haute-Garonne

## ÉDITO

### Les artisans sont le fondement de notre société

Les événements de ces derniers mois nous ont montré que la guerre que nous menons contre l'obscurantisme et les extrémismes de tous ordres, est loin d'être finie et ne fait même probablement que commencer. C'est notre idée de la liberté qui est visée, notre modèle de société et nos valeurs.

Nous, les artisans et commerçants de proximité, nous continuerons sans relâche de défendre nos valeurs : la liberté d'entreprendre, l'amour du travail bien fait, l'accompagnement de la jeunesse, l'entraide et la défense du bien vivre. Nous assumerons notre rôle dans la défense de notre art de vivre à la française.

Nous serons aussi très attentifs aux modifications réglementaires proposées dans le domaine économique et plus particulièrement dans celui de la formation et des qualifications.

On ne s'improvise pas boucher, boulanger, plâtrier, ou coiffeur. Tous les métiers de l'artisanat nécessitent des compétences et un accompagnement pour transmettre des savoir-faire qui sont aujourd'hui reconnus et enviés dans le monde entier.

C'est l'image d'excellence de nos métiers qui est en jeu.

C'est par la formation et par le tutorat que se transmettront non seulement des connaissances mais aussi des valeurs : le courage, la ténacité, la persévérance, l'honnêteté.

Nous investissons depuis de nombreuses années dans une formation initiale de qualité au service d'une jeunesse prometteuse qui préfigure l'artisanat de demain.

Malgré cela, trop peu de jeunes choisissent de nous rejoindre, peu encouragés parfois par leur entourage, alors que nous représentons un espoir de réussite dans ce monde compliqué. Nos professions sont pourtant porteuses d'emploi, d'excellence, de savoir, d'avenir sécurisant.

La formation professionnelle continue est aussi un des challenges les plus importants de notre institution pour les années à venir et les investissements que nous allons réaliser dans ce domaine, notamment la prochaine plateforme de formation de 500 m<sup>2</sup> que nous sommes sur le point d'acquérir, nous permettrons de renforcer notre accompagnement auprès de nos ressortissants.

Notre secteur d'activité, est soumis à de profondes mutations et doit s'adapter à ces évolutions. Les nouvelles formes d'économie nous bousculent et nous devons être en première ligne aux côtés des entrepreneurs, face aux défis économiques et sociaux qui s'imposent à nous.

Rappelons-le, l'artisanat en France c'est un million cent mille entreprises soit 10 % de la population active. En Haute-Garonne, c'est 27 450 entreprises et plus de 100 000 actifs. Nous saurons nous adapter et nous moderniser sans cesse pour faire face aux défis qui se présentent devant nous.





Chaque année, de nombreux jeunes participent au JOB DATING de l'apprentissage de la CMA31.

04

## Quatrième édition *Job dating de l'apprentissage de la CMA 31*

### LES CHIFFRES DE L'APPRENTISSAGE (2015)

- **2342 apprentis** au 31 décembre 2015 en Haute-Garonne.
- La Chambre de métiers a formé **22 maîtres d'apprentissage** à la fonction tutorale et **655 nouveaux maîtres d'apprentissage** ont été enregistrés.
- Dans le cadre de la promotion des métiers de l'artisanat, **1 637 jeunes** ont intégré la bourse d'apprentissage pour une mise en relation avec un chef d'entreprise.
- **653 offres d'apprentissage** ont été recueillies et **63 %** d'entre elles ont été pourvues.
- **2227 contrats d'apprentissage** ont été élaborés et enregistrés.

**CHEFS D'ENTREPRISE, RÉUSSISSEZ VOTRE PROCHAIN RECRUTEMENT ! EN 2 HEURES, TROUVEZ VOTRE FUTUR APPRENTI EN PARTICIPANT AU JOB DATING DE L'APPRENTISSAGE ORGANISÉ PAR LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA HAUTE-GARONNE AU CENTRE DE CONGRÈS PIERRE BAUDIS À TOULOUSE, MERCREDI 18 MAI 2016.**

**N**ombreux sont les chefs d'entreprise qui souhaitent recruter un apprenti mais qui hésitent faute de temps à consacrer à ce projet ou par manque d'information sur l'apprentissage. Par ailleurs beaucoup de jeunes rencontrent des difficultés à trouver un contrat d'apprentissage. La Chambre de métiers et de l'artisanat a donc décidé de reconduire cette journée pour donner la possibilité aux chefs d'entreprise d'entrer en relation avec leur futur apprenti, lors

d'un Job dating de l'apprentissage. En s'inscrivant à cette opération, les artisans auront la possibilité de rencontrer des jeunes motivés avec un projet professionnel correspondant à leur métier, et déjà entraînés à l'entretien de recrutement. Simple, rapide et efficace, la Chambre de métiers a mis en place ce concept, il y a quatre ans pour répondre au mieux aux besoins des chefs d'entreprise. C'est au Centre de Congrès Pierre Baudis à Toulouse que la CMA 31 invite les artisans et les



jeunes à se rencontrer dans un espace convivial pour échanger sur leur projet respectif. Le matin sera consacré aux métiers du bâtiment et des services et l'après-midi les entretiens de recrutement concerneront les métiers de l'alimentaire et de la production. Des professionnels, des agents de la CMA, de Pôle emploi et des missions locales préparent les jeunes aux questions que vous allez leur poser en entretien.

### TÉMOIGNAGES DE CHEFS D'ENTREPRISE LORS DE L'ÉDITION 2015

« Super idée. Très efficace. On va droit au but sans superflu. »

« C'est ma première participation à un job dating et la formule est très bien ! »

« On nous a distribué une petite pochette avec un guide pour nous aider. Ce n'est pas notre métier de recruter, on ne sait pas trop quoi dire, alors ce guide, ça nous aide à poser les bonnes questions. »

Selon une enquête de satisfaction réalisée en 2015, les recruteurs ont apprécié le sérieux de l'organisation et la motivation des jeunes, 88 % sont prêts à revenir pour une prochaine édition.

#### Les partenaires de l'opération :



#### Les CFA participants :

CFA Jasmin, CFA Pierre Paul Riquet, CFA Inhni (propreté), Fédération compagnonnique des métiers du bâtiment, Compagnons du Devoir à Colomiers, CFA Aftral (transport logistique), MFR Launaguet, ESM à Muret, CFA d'Aspet.

(À l'heure où nous imprimons d'autres partenaires et CFA sont susceptibles de nous rejoindre)

Participer au Job dating de l'apprentissage, c'est gagner sur tous les points :

**simplicité**  
tous les entretiens sont rassemblés sur une même date et un même lieu.

**rapidité**  
vous recevez en entretien le maximum de candidats en seulement 2 heures.

**efficacité**  
les candidats ont été préparés à l'entretien par des professionnels.

05

**GRÂCE AU JOB DATING,**  
depuis 2013, 105 chefs d'entreprise ont pu bénéficier du dispositif et près de 900 entretiens ont été réalisés.

**Inscrivez-vous dès maintenant au 05 61 10 71 26 ou par mail auprès de gzezot@cm-toulouse.fr**

AU CŒUR D'UN TERRITOIRE CHARGÉ D'HISTOIRE ET DE CULTURE

# Les Artisanales du Comminges 2016

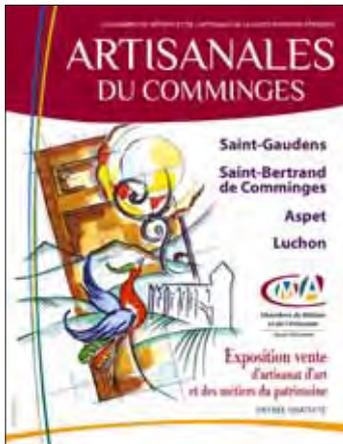
Dans cette terre de Comminges, au cœur des Pyrénées Centrales, le tourisme et le thermalisme sont les vecteurs du développement économique. Deux villes sont classées « Grand Site de Midi-Pyrénées » : Saint-Bertrand de Comminges et Luchon. La ville de Martres-Tolosane, cité faïencière, est labellisée ville de métiers d'art.



© STONELLO / © ERIC SENTOU / © DROITS RÉSERVÉS



06



Les Artisanales du Comminges édition 2016 se dérouleront, comme en 2015, sur les quatre sites Pyrénéens de Saint-Gaudens, Saint-Bertrand de Comminges, Aspet et Bagnères de Luchon. 13 500 visiteurs en 2015, un record de fréquentation et de ventes que la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, organisatrice, espère voir dépasser. Pour cette édition 2016, la communication sera encore renforcée avec le soutien de nombreux partenaires publics et privés et la qualité sera au rendez-vous avec une sélection des meilleurs artisans de la région.

## ZOOM SUR LA PROGRAMMATION

- **Saint-Gaudens**, du 28 juin au 14 juillet.
- **Saint-Bertrand de Comminges**, du 21 juillet au 21 août.
- **Aspet**, du 26 juillet au 15 août.
- **Bagnères de Luchon**, du 7 septembre au 26 septembre.



Pour plus d'informations, contactez Didier Ricou | [dricou@cm-toulouse.fr](mailto:dricou@cm-toulouse.fr) ou Sophie Mouchard | [smouchard@cm-toulouse.fr](mailto:smouchard@cm-toulouse.fr)

## SIGNATURE DE CONVENTION CMA 31 - MAAF



◀ La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et MAAF Assurances renouvellent leur partenariat en faveur de l'artisanat. Le 25 janvier dernier, Monsieur Louis Besnier, Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et Monsieur Renaud Duhayon, Responsable régional du Marché des Professionnels de la MAAF ont signé une convention de partenariat pour la mise en œuvre d'actions communes en faveur de l'artisanat, ayant pour objectif le développement, la promotion et la valorisation des entreprises artisanales.

QUATRE JOURS D'EXPOSITION À MARTRES-TOLOSANE

# Salon des Arts et du Feu, édition 2016

Année après année, le Salon prend de l'importance. Il est aujourd'hui, inscrit dans les grands salons nationaux consacrés au savoir-faire des métiers d'art. L'édition 2016 se déroulera sur quatre jours, le samedi 29, dimanche 30, lundi 31 octobre et mardi 1<sup>er</sup> novembre 2016.

Plus de cent exposants sont attendus de la région Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées, mais aussi de tout le grand sud. La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne est partenaire du Salon avec la chambre régionale pour

promouvoir les jeunes talents de la région. En effet, un « **espace ilot des créateurs** » est dédié aux nouveaux artisans qui ainsi peuvent participer pour la première fois au salon sur un stand collectif mis à leur disposition par la mairie de Martres-Tolosane.

**i** Vos contacts : CMA 31 | Karène Guiraud | [cguiraud@cm-toulouse.fr](mailto:cguiraud@cm-toulouse.fr) ou Jean-François Agnes | [jfagnes@cm-toulouse.fr](mailto:jfagnes@cm-toulouse.fr) | Mairie de Martres-Tolosane : Flavie Estreme | [flavie.estreme@mairie-martres-tolosane.fr](mailto:flavie.estreme@mairie-martres-tolosane.fr)



Ilot des créateurs sur le Salon des Arts et du Feu de 2015.

## NOMENCLATURE : NOUVELLES ACTIVITÉS DU SECTEUR DES MÉTIERS

L'arrêté du 4 décembre 2015 (publié au JO du 12 décembre) a modifié l'arrêté du 10 juillet 2008 relatif à la nomenclature des activités françaises de l'artisanat pour y intégrer trois nouveaux codes :

- **4729ZP** Crèmerie-fromagerie et préparations à base de lait ou de fromage,
- **4781ZW** Crèmerie-fromagerie et préparations à base de lait ou de fromage sur éventaires, marchés,
- **5610AP** Fabrication culinaire artisanale de plats à consommer sur place.

Il est à noter que ces trois nouvelles activités ne sont pas répertoriées dans la liste des activités réglementées mais permettent aux personnes qualifiées (CAP ou 3 ans d'expérience professionnelle) de se prévaloir de la qualité d'artisan.

**i** Pour toute information, contactez le 05 61 10 47 71 ou [cfe@cm-toulouse.fr](mailto:cfe@cm-toulouse.fr)

07

Concours « Made in 31 »

### INSCRIVEZ-VOUS!

**LA JEUNE CHAMBRE ÉCONOMIQUE DE TOULOUSE lance le festival « Made in 31 » qui se déroulera le 4 juin de 10 heures à 18 heures au Quai des Savoirs.** Sponsorisé par la CCI de Toulouse, Toulouse Métropole et le Quai des Savoirs ainsi que des entreprises comme la MACIF, ERDF et Veolia, cet événement valorisera 31 entreprises du département de Haute-Garonne qui présenteront leurs produits au grand public. En partenariat avec la CMA 31, la JCE lance un appel à candidature auprès des entreprises locales sur son site web [www.madein31.fr](http://www.madein31.fr).

Les entreprises sélectionnées auront la chance de tester leurs produits auprès des citoyens de notre département. Plusieurs remises de prix clôtureront la journée, en particulier le prix du public, qui récompensera l'entreprise qui aura le plus convaincu les visiteurs.

Grâce à ce festival, la Jeune Chambre Économique de Toulouse souhaite valoriser le potentiel et le savoir-faire local auprès du grand public et faire connaître la diversité, la richesse culturelle et le potentiel de l'économie de la Haute-Garonne. Des animations seront au rendez-vous pour le plaisir de tous : jeux, expositions, initiations et démonstrations, proposés par les entreprises et les acteurs du territoire. C'est donc un événement positif et chaleureux que souhaite offrir la Jeune Chambre Économique de Toulouse aux entreprises et citoyens du département, grâce à la motivation de ses membres et le soutien de ses partenaires.

**i** La JCE est aussi à la recherche d'animations pour le festival | Contact : [madein31@jce-toulouse.fr](mailto:madein31@jce-toulouse.fr)



Ces entreprises remarquables sont toutes issues de la Haute-Garonne. Le saviez-vous ?

€ NOUVEAU DISPOSITIF

# Mesures d'aide à l'embauche

■ **Quand ?** Depuis le 18 janvier et jusqu'au 31 décembre 2016.

■ **Pour qui ?** Les PME de moins de 250 salariés embauchant un salarié (à temps plein ou temps partiel) et rémunéré jusqu'à 1,3 fois le Smic (soit 22 877 € brut annuels pour une durée hebdomadaire de 35 heures).

■ **Quoi ?** Elles pourront bénéficier pendant deux ans d'une aide forfaitaire maximale de 2 000 € par an, soit 4 000 € au total.

■ **Pour quels contrats ?** CDI, CDD égaux ou supérieurs à 6 mois, transformation de CDD en CDI, contrat de professionnalisation d'une durée supérieure ou égale à 6 mois.

■ **Comment ?** La prime sera versée par virement dans le trimestre qui suit l'embauche, puis tous les 3 mois, par tranche de 500 euros (pour un temps plein).

■ **Mode d'emploi ?** Le formulaire Cerfa de demande de prise en charge est disponible en ligne sur [www.travail-emploi.gouv.fr/embauchepme](http://www.travail-emploi.gouv.fr/embauchepme)

■ **Cette prime est cumulable** avec les autres dispositifs existants (CICE, réduction générale bas salaire, pacte de responsabilité et de solidarité). De plus, la prime « première embauche », décidée en juin 2015 pour les TPE, sera élargie aux CDD de plus de 6 mois (contre 12 mois actuellement) et prolongée jusqu'au 31 décembre.

■ **Actualiser les périodes d'emploi.** Chaque trimestre civil, vous devez confirmer sur le site [Sylae.asp-public.fr](http://Sylae.asp-public.fr) que les salariés embauchés restent employés dans l'entreprise en complétant une attestation trimestrielle de présence. Lors de la première attestation, vous devrez préciser vos coordonnées bancaires (sauf si vous les avez communiquées au moment de la demande d'aide).

## CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ



## DEUX EXEMPLES CONCRETS

**JULIE D., CHEF D'ENTREPRISE, EMBAUCHE PIERRE M. EN CDD DE 12 MOIS, AU SMIC.**

<b>Pierre reçoit</b>	<b>Julie verse</b>
<b>1466 €/mois</b> salaire brut	<b>601 €/mois</b> cotisations patronales DROIT COMMUN
<b>Aides existantes</b>	
- 440 €/mois RÉDUCTION BAS SALAIRES ET PACTE	
- 88 €/mois CICE	
<b>+ Embauche PME</b>	
- 166 €/mois versement trimestriel EMBAUCHE PME = 2 000 € SUR 12 MOIS	
<b>Total des aides = 694 €</b> <b>= 100% de cotisations remboursées</b>	
DEPUIS LE 18 JANVIER 2016, UNE EMBAUCHE AU SMIC = 100% DE COTISATIONS PATRONALES REMBOURSÉES	

**JEAN P., CHEF D'ENTREPRISE, EMBAUCHE SARAH T. EN CDI À 1900 € BRUT MENSUELS**

<b>Sarah reçoit</b>	<b>Jean verse</b>
<b>1900 €/mois</b> salaire brut	<b>779 €/mois</b> cotisations patronales DROIT COMMUN
<b>Aides existantes</b>	
- 247 €/mois RÉDUCTION BAS SALAIRES ET PACTE	
- 114 €/mois CICE	
<b>+ Embauche PME</b>	
- 166 €/mois versement trimestriel EMBAUCHE PME = 4 000 € SUR 2 ANS	
<b>Total des aides = 527 €</b> <b>= 413 € de cotisations prises en charge</b>	
DEPUIS LE 18 JANVIER 2016, UNE EMBAUCHE À 1900 € BRUT = UNE ÉCONOMIE DE 527 €/MOIS	

**i** Ligne téléphonique dédiée au dispositif | 09 70 81 82 10 (n° « Cristal », appel non surtaxé). En 15 minutes, demandez la prime sur le site [EmbauchePME.gouv.fr](http://EmbauchePME.gouv.fr)



**# Création - Reprise d'entreprise**

JE ME LANCE, ET ON ME  
DONNE DE L'ÉLAN !

**Nous sommes à vos côtés pour vous aider à  
créer ou reprendre une entreprise**

**[www.jesuisentrepreneur.fr](http://www.jesuisentrepreneur.fr)**

Document édité par la CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL TOULOUSE 31.  
Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit. Société de  
Courtage d'Assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le  
numéro 07 022 951. Siège social : 6 place Jeanne d'Arc - BP 40535 - 31005 TOULOUSE CEDEX  
6. 776916207 RCS TOULOUSE. Crédit Photo : Thinkstock.

  
**TOULOUSE 31**

**BANQUE ET ASSURANCES**

## LOI DE FINANCES 2016

## Ce qui change pour les entreprises

La loi de finances 2016 prévoit plusieurs mesures en faveur des entreprises. Montée en puissance du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), suppression progressive de la cotisation sociale de solidarité des sociétés...

**T**our d'horizon des allègements et des principales réformes proposés. 33 milliards d'euros : c'est le montant total des mesures de soutien aux entreprises inscrites à la loi de finances pour 2016. Ces allègements fiscaux s'inscrivent dans le cadre de plusieurs réformes mises en œuvre par le Gouvernement :

■ La montée en puissance du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), mis en place depuis novembre 2012 dans l'objectif de redonner aux entreprises des marges de manœuvres pour investir, innover et embaucher ;

■ Le déploiement du volet « entreprises » du Pacte de responsabilité et de solidarité, présenté en janvier 2014, qui vise à soutenir l'emploi et à restaurer la compétitivité des entreprises ;

■ Le développement des plans pour l'investissement et les actions en faveur des TPE et PME.



#### LES MESURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES INSCRITES AU BUDGET DE L'ÉTAT 2016

##### ■ La montée en puissance du CICE

En 2016, l'allègement de la fiscalité induit par le CICE atteindra 18,5 milliards d'euros, contre 17,5 milliards en 2015 et 10 milliards d'euros en 2014. Il sera porté à 19,5 milliards d'euros en 2017.

#### LES MESURES LIÉES AU PACTE DE RESPONSABILITÉ ET DE SOLIDARITÉ

##### ■ Extension des dispositions d'exonération des cotisations versées aux Urssaf

À partir du 1<sup>er</sup> avril 2016, les dispositions d'exonération des cotisations que les employeurs versent aux Urssaf seront étendues. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, une baisse de 1,8 point des cotisations familiales est appliquée pour les salaires allant jusqu'à 1,6 fois le Smic. À compter du 1<sup>er</sup> avril 2016, cette disposition sera étendue aux salaires compris entre 1,6 et 3,5 Smic, permettant une baisse des cotisations de 3,1 milliards d'euros dès 2016 et de plus de 4 milliards d'euros en 2017.

##### ■ Abattement de la C3S en faveur des ETI

En 2017, la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S) sera supprimée. En 2016, elle fera l'objet d'un abattement en faveur des entreprises de taille intermédiaire (ETI) pour un coût global d'un milliard d'euros. Il ne restera ainsi que 20 000 entreprises assujetties à la C3S. Un premier abattement a été opéré en 2015, pour le même coût, permettant aux PME, qui représentaient les deux-tiers des 300 000 entreprises initialement assujetties, de ne plus payer la contribution.

##### ■ Fin de la contribution exceptionnelle sur l'impôt sur les sociétés

La contribution exceptionnelle sur l'impôt sur les sociétés (IS) prendra fin en 2016, représentant une baisse de fiscalité de près de 2,5 milliards d'euros. Par ailleurs, le taux nominal de l'IS baissera progressivement de 33 % actuellement à 28 % en 2020, avec une première étape dès 2017.

#### LES MESURES EN FAVEUR DES TPE ET DES PME

Afin de favoriser l'emploi dans les TPE et les PME, qui emploient 50 % des salariés en France, plusieurs mesures sont prévues pour un coût estimé supérieur à 1 milliard d'euros dans le budget 2016 de l'État.

##### ■ Limitation des effets de seuil

Ainsi, en 2016, les seuils existants de 9 ou 10 salariés pour les prélèvements fiscaux seront harmonisés et relevés à 11 salariés. Dans le même objectif de limiter les effets de seuils, les entreprises de moins de 50 salariés qui embaucheront d'ici la fin de



l'année 2018 n'auront pas à supporter de perte d'avantages fiscaux ou d'assujettissement à de nouveaux prélèvements, à la suite du passage d'un seuil et pendant les trois années suivantes.

### ■ Fiscalité plus adaptée aux groupements d'employeurs

Les groupements d'employeurs qui facilitent le recrutement en CDI pour les TPE bénéficieront quant à eux d'une fiscalité sécurisante pour leur développement. Il est ainsi proposé qu'ils puissent provisionner une somme déductible de l'IS supérieure à 10 000 euros, dans la limite de 2 % de leur masse salariale. Les groupements d'employeurs sont solidairement responsables des dettes à l'égard des salariés et des organismes créanciers de cotisations obligatoires. Actuellement, ils peuvent constituer une provision déductible de leur résultat imposable à hauteur de 10 000 euros, afin de faire face aux éventuelles défaillances de leurs membres. Or, cette provision peut se révéler insuffisante et constituer un frein au développement et à l'embauche en CDI.

### ■ Modernisation de l'appareil productif

Par ailleurs, afin de poursuivre la démarche de modernisation de l'appareil productif des TPE et des PME, la possibilité d'amortir sur vingt-quatre mois du matériel de robotique industriel sera étendue. Initialement prévue jusqu'au 31 décembre 2015, elle restera offerte aux PME qui acquièrent ou créent des robots jusqu'au 31 décembre 2016.

## AUTRES MESURES CONCERNANT LES ENTREPRISES

### ■ Logiciel anti-fraude

Dans le cadre de la lutte contre la fraude et l'optimisation fiscales, les entreprises utilisant un logiciel de caisse devront obligatoirement s'équi-



per d'un logiciel sécurisé d'ici à deux ans. Ces logiciels, qui ne permettent pas d'effacer une transaction a posteriori, permettent de limiter la fraude fiscale et notamment à la TVA. L'entreprise qui ne respecte pas cette obligation se verra appliquer une amende de 5 000 euros et aura l'obligation de se mettre en conformité dans un délai de 60 jours.

### ■ Ventes à distance

Autre mesure concernant cette fois les ventes à distance vers la France : le seuil au-delà duquel la TVA est due par les vendeurs intracommunautaires à la France sera abaissé de 100 000 à 35 000 euros. Objectif : réduire les distorsions de concurrence entre les opérateurs établis en France

et les opérateurs établis dans l'Union européenne.

### ■ Suramortissement exceptionnel des investissements industriels

Le Gouvernement a mis en place une mesure exceptionnelle d'amortissement supplémentaire sur les investissements industriels permettant aux entreprises d'amortir les biens à 140 % de leur valeur. Cette mesure concerne les investissements entre le 15 avril 2015 et le 14 avril 2016 et s'applique pour toutes les entreprises, sans distinction de secteur ou de taille, à la seule condition qu'elles soient soumises à un régime réel d'imposition.



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

## ZOOM SUR...

## LE PARCOURS DU CRÉATEUR

*La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, partenaire privilégiée du créateur d'entreprise, accompagne le porteur de projet à chaque étape de la création.*

## 1 JE M'INTERROGE SUR...

- Mes motivations
- Mes compétences
- Les aspects réglementaires



### LA CMA 31 M'AIDE À TROUVER LES RÉPONSES AVEC LES :

- Matinées des créateurs/repreneurs
- Matinées d'information spécialisée (hygiène alimentaire – accessibilité)

## 2 JE M'INFORME SUR...

- Les étapes de mon projet
- Les partenaires nécessaires
- Les sources d'information



### GRÂCE À LA FORMATION DE LA CMA 31

- Le stage de préparation à l'installation (formation à la mise en place du projet)

## 3 JE CONSTRUIS MON PROJET EN...

- Analysant le marché
- Le chiffrant
- Étudiant le financement
- Choissant une forme juridique et un régime fiscal
- Montant les dossiers d'aides



### AVEC LES CONSEILS DE LA CMA 31 :

- Les accompagnements personnalisés sur les étapes de préparation du projet

## 4 JE PRENDS MA DÉCISION...

d'installation en toute connaissance de cause.

### ET LA CMA 31 M'ACCOMPAGNE POUR :

- Les formalités d'immatriculation



Contact CMA 31 | 05 61 10 47 94 | [creation@cm-toulouse.fr](mailto:creation@cm-toulouse.fr)

# CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE DE L'IDÉE AU PROJET...

## 5 JE DÉVELOPPE MES COMPÉTENCES...

dans le but de pérenniser mon entreprise

### LA CMA 31 PROPOSE UN :

#### Suivi Individuel



- Mise à disposition d'outils de pilotage (logiciel de devis/facturation et tableaux de trésorerie)
- Suivi personnalisé sur les 18 à 36 premiers mois
- Une permanence est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions : 05 61 10 47 47

#### Suivi Collectif



- Plus de 40 formations courtes à votre disposition sur les thématiques de la vente et du commercial, du pilotage de l'entreprise, de la bureautique et de l'Internet...

## ✓ QUELS SONT LES PRINCIPAUX DISPOSITIFS D'AIDE ?

Qu'il s'agisse de mesures financières ou sociales, différents dispositifs d'aide à la création et à la reprise d'entreprises sont mis en place à l'initiative de l'État ou des collectivités territoriales.

- ACCRE (Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise)
- Dispositif Pôle Emploi (bénéficiaire de l'aide au retour à l'emploi)
- NACRE (Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise)
- Le prêt d'honneur
- Aide à l'installation et à la reprise des activités économiques de proximité
- Les aides dans les zones géographiques prioritaires
- Aide à la création d'entreprise par des demandeurs d'emploi handicapés (AGEFIPH)
- Outils : observatoire des aides aux entreprises

L'observatoire des aides aux entreprises, sur le site de l'Institut supérieur des métiers (ISM), propose un répertoire qui permet d'apporter l'information et les expertises sur les dispositifs financiers publics proposés aux entreprises sur le territoire national.

L'accès est gratuit : [www.aides-entreprises.fr](http://www.aides-entreprises.fr)

## RENCONTRE AVEC JEAN-LUC VITRY

# Pour créer mon entreprise, j'ai choisi la CMA

Jean-Luc Vitry a créé son entreprise d'impression 3D, ONE SHAPE 3D, en 2015. Pour mener son projet à bien, il a souhaité être accompagné par la CMA 31.



Imprimantes 3D - Dépôt de fil & Résine.



Aperçu de la collection d'impression 3D.

## LMA : POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE ?

**Jean-Luc Vitry :** Mon activité a pour vocation d'accompagner les clients dans leurs projets techniques ou créatifs : prototypes, maquettes, objets marketing, support de communication, objets déco... J'interviens sur tout ou partie du process : du développement, modélisation, fabrication en impression 3D et post-traitement de l'objet pour des professionnels ou des particuliers. En fait la seule limite est l'imagination du client !

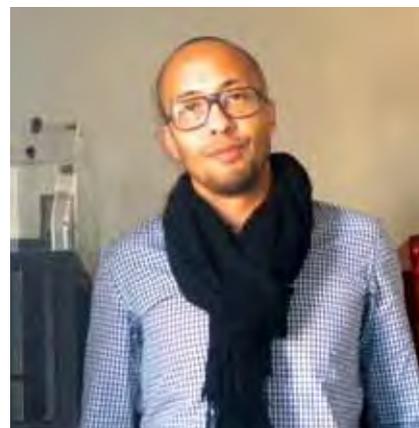
## LMA : POUVEZ-VOUS NOUS DÉCRIRE VOTRE PARCOURS DE CRÉATEUR ?

**J.-L. V. :** Après un bilan de compétence, la perspective de création d'une entreprise dans un domaine créatif s'est naturellement dégagée. Fort de mon expérience de quinze ans dans le domaine du bureau d'études aéronautique, je souhaitais capitaliser sur cette expérience mais y ajouter une dimension de gestion globale d'un projet (de l'étude à la fabrication). Toujours curieux des nouvelles technologies, c'est ainsi que l'idée de compléter mon activité avec l'impression 3D m'a paru évidente. Malheureusement, à l'époque, le monde de la création d'entreprise était une inconnue pour moi et le fait d'être accompagné dans ces démarches me

paraissait essentiel pour un démarrage dans des conditions optimales. J'ai donc contacté plusieurs organismes d'aide à la création d'entreprise pour des entretiens de présentation et finalement j'ai opté pour un accompagnement avec la CMA, qui a le mieux répondu à mes interrogations et mes attentes.

Avec l'aide de mon conseiller référent, nous avons donc établi ensemble un plan de travail pour la création du projet, avec comme support un questionnaire en ligne, qui reprend et détaille chacune des étapes préalables à la création d'une entreprise. Ce qui a permis de cibler, ce que je considère comme l'étape clé : l'étude de marché. Une fois l'étude de marché finalisée, mon conseiller s'est chargé de préparer le chiffrage (Compte de résultat prévisionnel, détail des charges, soldes intermédiaires de gestion, besoin de fonds de roulement, plan de financement) et la présentation du projet dans le but d'obtenir un prêt bancaire.

Une fois celui-ci accepté, nous avons pu passer à l'étape suivante : Le stage de préparation à l'installation. Deux choix m'étaient présentés : un stage d'une semaine en séance ou un stage en ligne interactif d'une vingtaine d'heures avec questionnaire de validation final. J'ai opté pour le stage en ligne car plus de souplesse sur les horaires. Les entrevues avec mon conseiller se faisaient à une fréquence



### ONE SHAPE 3D

**Prénom Nom :** Jean-Luc Vitry

**Activité :** Modélisation et impression 3D

**Adresse :** 22 rue Pages, Toulouse

**Tél. :** 06 28 76 74 28

**Mail :** oneshape3d@gmail.com

**Date de création :** 23 novembre 2015

**Forme juridique :** SASU

**Nombre de salariés :** 0

**Site :** www.oneshape3d.com

13

d'une fois tous les 10/15 jours suivant les besoins, mais ce dernier restait disponible à tout moment, et m'a dispensé de conseils pertinents, ce qui m'a permis, en l'espace de cinq mois, de créer ma société dans des conditions de confiance.

Actuellement, je bénéficie du complément de prêt NACRE (complément à taux 0 %). Mon conseiller CMA s'est également chargé du montage de ce dossier afin de m'en faciliter l'obtention.

## LMA : ÊTES-VOUS TOUJOURS ACCOMPAGNÉ PAR LA CMA 31 ?

**J.-L. V. :** La CMA m'a fourni une licence permanente d'un logiciel de facturation/devis, ainsi qu'un fichier Excel pour le suivi de ma trésorerie. De plus, j'ai mon conseiller CMA qui se tient toujours à ma disposition pour des conseils généraux, et avec qui on fait des points réguliers sur l'évolution de mon activité.

## FORMATION DIPLÔMANTE

# Chefs d'entreprise et managers de l'artisanat



L'ARTISANAT DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES TÉMOIGNE DE LA VOLONTÉ DE FORMER EFFICACEMENT SES CHEFS D'ENTREPRISE ET CADRES DIRIGEANTS. POUR RÉPONDRE À CES EXIGENCES, LA CMA 31 PROPOSE UNE DIVERSITÉ DE DIPLÔMES ET DE TITRES, TOUT EN PRIVILÉGIANT DE NOMBREUX PARTENARIATS. PARMIS LES DIFFÉRENTES FORMATIONS PROPOSÉES, LA CMA VOUS PRÉSENTE UN ZOOM SUR LE TEPE ET LE BM.

## LE TITRE ENTREPRENEUR DE LA PETITE ENTREPRISE

■ **Pour donner vie à vos projets de développement.** Titre du Conservatoire National des Arts et Métiers inscrit au RNCP de niveau III, le TEPE s'adresse aux chefs d'entreprise et salariés managers souhaitant concrétiser la conquête d'un nouveau marché ou la création d'un nouveau produit/service.

### L'acquisition de compétences pour piloter l'entreprise :

- Stratégie de l'entreprise
  - Les outils de gestion
  - Le Management des équipes
  - Le Développement personnel
- Une formation action,**  
une méthode de travail spécifique au management de projet.

### L'accompagnement et le suivi

**personnalisé,** par un expert en management de votre projet.

### Des modalités pédagogiques adaptées à votre emploi du temps de chef d'entreprise :

- 17 jours en présentiel
- 27 jours de travail personnel en entreprise
- Durée de la formation : 308 heures pendant 9 mois.

14



▲ Notre première promotion de TEPE, de gauche à droite sur la photo : Joseph Adam | ADM HABITAT | Michaël Verger | PETITE CONFIDENCE | Patricia Loro | JARDINS ET BALCONS | Romain Gresle | SARL COMTE GAZ | Élodie Garcia | CASTELRIVES DÉVELOPPEMENT | Jean-Pierre Gobbo | ARMAND GARAGE | Brigitte Hincelin | IT COM OPEN STUDIO | Laurent Such | 2S ELEC | Laurent Mabilat | MABILAT.

Vous envisagez la conquête d'un nouveau marché, le développement d'un nouveau produit ou service ?

**Donnez vie à vos projets !**

**TITRE PROFESSIONNEL ENTREPRENEUR de PETITE ENTREPRISE**

**T.E.P.E.**

TITRE DE NIVEAU III INSCRIT AU RNCP\*

le cnam

Chambres de Métiers et de l'Artisanat Haute-Garonne



## LE BREVET DE MAÎTRISE

■ **Acquérir la maîtrise parfaite du geste professionnel tout en maîtrisant le pilotage de l'entreprise.** Titre homologué au niveau III (Bac +2), le Brevet de Maîtrise s'adresse aux chefs d'entreprise ou à leurs salariés souhaitant développer et maîtriser les **compétences essentielles du dirigeant d'entreprise.**

### 6 MODULES GÉNÉRAUX

- Entrepreneuriat
- Commercial
- Gestion économique et financière
- Gestion des ressources humaines
- Formation et accueil de l'apprenant
- Communiquer à l'international : Anglais

### 1 MODULE PROFESSIONNEL

Pour renforcer les techniques indispensables à la réalisation de prestations ou de créations de haut niveau.

### NOS PARTENARIATS

#### ■ L'UNION DÉPARTEMENTALE DES BOULANGERS DU 31 BREVET DE MAÎTRISE BOULANGER

Le module professionnel est préparé à l'ESM MURET dans les nouveaux laboratoires.

■ **Pour les artisans et les salariés :** 529 heures en formation continue tous les lundis. 24 mois et plus selon les besoins.

#### ■ L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE 31 BREVET DE MAÎTRISE COIFFURE DEUX FORMULES PROPOSÉES

■ **Pour les artisans et salariés :** 449 heures en formation continue tous les lundis. 24 mois de formation et plus selon les besoins.

■ **Pour les jeunes salariés titulaires du Brevet Professionnel :** 584 heures sous contrat de professionnalisation pendant 24 mois.

**i** | **BM- TEPE** | Inscription et information auprès de notre équipe de formation | 05 61 10 47 91 | 05 61 10 47 40 | par mail : formation@cm-toulouse.fr | Retrouvez notre catalogue de formation sur notre site internet | www.cm-toulouse.fr | rubrique formation des artisans

15



## ENTRETIEN AVEC VALÉRIE MORISSEAU

**Coiffeuse et chef d'entreprise du salon itinérant Beauté Créative à Senarens,**

**diplômée du Brevet de Maîtrise Coiffure en 2015 à la CMA31.**

**LMA : Comment avez-vous connu votre formation le « Brevet de Maîtrise Coiffure » ? Valérie Morisseau :** J'ai connu cette formation du Brevet de Maîtrise dès mon inscription dans une école de coiffure en 1998 pour préparer le CAP. Puis en lisant le catalogue de la formation de la CMA31 que je reçois en tant qu'artisan, j'ai découvert qu'à Toulouse il y avait une section BM pour les coiffeurs.

**LMA : Pourquoi avoir suivi cette formation ? V.M. :** J'ai suivi cette formation afin de développer mes connaissances et compétences. Pour obtenir un diplôme équivalent à

Bac+2 et surtout connaître mon niveau professionnel, puisque je travaille seule en tant qu'itinérante.

**LMA : Que vous a apporté cette formation ? V.M. :** Cette formation m'a apporté beaucoup de positif, malgré le stress permanent durant ces deux dernières années. C'est une formation qui demande une forte implication mais le jeu en vaut la chandelle. J'ai pu valoriser et développer mes acquis. Ce qui me donne envie de poursuivre mon parcours et de participer à divers concours. J'ai approfondi mes connaissances dans plusieurs matières : commercial, management, entrepreneuriat, gestion financière et économique d'une entreprise, maître apprenant, anglais et technique professionnelle.

**LMA : Conseilleriez-vous cette formation aux artisans ? V.M. :** Oui, car elle est enrichissante et complète. Cependant il faut être très motivée, c'est un

### BEAUTÉ CRÉATIVE

**Nom et prénom :** Morisseau Valérie  
**Activité :** Coiffure itinérante  
**Adresse :** LD Lagarrigue 31430 Senarens  
**N° de téléphone :** 06 24 69 72 36  
**Mail :** beautecreative@yahoo.fr  
**Date de création :** 2011  
**Forme juridique :** Personne physique

engagement un jour par semaine toutes les semaines pendant 2 ans. Chaque module permet vraiment de répondre aux questions qu'un chef d'entreprise artisanale ou futur chef d'entreprise peut se poser : faire une étude de marché ; où implanter une entreprise ; manager, gérer une équipe/des apprentis ; gérer une entreprise ; comment établir un contrat de travail ; comprendre et lire un bilan comptable. Et la maîtrise parfaite du geste professionnel. Avec patience et persévérance on atteint ses objectifs.

# Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

**9,98 €** par mois  
et par salarié\*  
(À partir de)

Une mutuelle  
partenaire

Proximité, conseil, compétitivité...

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

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



0 800 09 0800

Service & appel  
gratuits



www.previFrance.fr

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



Mutuelle  
PréviFrance

Vous protéger, c'est naturel

## 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

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 CO<sub>2</sub> (en g/km) : 119 à 175.

\*Exemple de prix au 01/04/2016, pour la Location en Longue Durée du nouveau Hyundai Tucson 1.7 CRDi Creative avec peinture métallisée, 6 cv, CO<sub>2</sub> (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 30/04/2016, 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 : 07 027 946 (www.orias.fr). \*\*Les équipements sont disponibles selon versions et options.



HYUNDAI

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



## SÉCURISATION DE L'ENTREPRISE

# J'adhère à une AGC

ALLIANT PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE ET COMPÉTENCES « MÉTIER », LES ASSOCIATIONS DE GESTION ET DE COMPTABILITÉ (AGC) SONT ADMINISTRÉES ET GÉRÉES PAR DES CHEFS D'ENTREPRISE QUI BÉNÉFICIENT DES MÊMES SERVICES QUE LEURS ADHÉRENTS. ILLUSTRATION AVEC LE CEGECO, LE CENTRE DE GESTION DE LA COIFFURE. **SOPHIE DE COURTIVRON**

« **J'**étais embêté par un licenciement à cause d'une maladie professionnelle. Un juriste du Cegeco (Centre de gestion de la coiffure), a pris en compte ma situation et m'a aidé dans cette démarche très complexe », explique Damien Julien, coiffeur ardéchois qui emploie trois personnes. Car une AGC, outre l'ensemble des missions comptables (elle est inscrite au tableau de l'Ordre des experts-comptables), peut effectuer des missions juridiques ou prestations sociales (rédaction de contrats de travail...). « Actuellement, je change de statut, je passe d'une SNC à une SASU (SAS unipersonnelle). L'AGC m'accompagne dans la démarche : bilan prévisionnel, etc. Le directeur vient de m'appeler pour avoir des renseignements sur ma nouvelle société, poursuit Damien Julien, qui apprécie la disponibilité de ses interlocuteurs et leur réactivité. Une personne s'occupe de moi pour ma comptabilité, toujours la même. Je suis déchargé de tout... Les chiffres communiqués, je reçois les feuilles de paie des salariés dans les 24 heures ! J'envoie mes comptes et lettres et l'AGC gère tout. La déclaration des charges se fait par télétransmission et je ne m'occupe de rien. » Il peut ainsi se consacrer à son cœur de métier. « On » veille au grain pour lui.

### PAR ET POUR LES COIFFEURS

« Nous travaillons en osmose avec les fédérations départementales et régionales : nous avons signé vingt conventions qui nous relient avec une forte interactivité », pose Fabienne Munoz, présidente du Cegeco (voir encadré). Les AGC sont ainsi à la pointe des informations « métier ». « Le Cegeco est déjà au courant s'il y a des avenants à faire



Damien, coiffeur en Ardeche, adhère à une AGC métier : le Cegeco.

à un contrat, par exemple. Ce n'est pas à nous d'apporter les informations nouvelles. J'ai moins de soucis, je le vois bien en comparant et discutant avec des confrères », surenchérit Damien Julien. Cette implication des AGC impulse par ailleurs une dynamique tout bénéfique pour l'adhérent. « Nous mettons en place beaucoup de partenariats, qui sont autant d'avantages... Nous avons ainsi un logiciel qui simplifie le travail administratif du chef d'entreprise par rapport à son comptable », continue Fabienne Munoz. Le Cegeco gère 90 % de coiffeurs et 10 % d'autres filières ; il existe aussi des AGC plus généralistes pour les TPE. Mais toutes coproduisent avec leurs adhérents le service de demain.



[www.cegeco-agc.fr](http://www.cegeco-agc.fr) | Unarti, fédération des AGC de France : [www.unarti-agc.fr](http://www.unarti-agc.fr)

## « ENSEMBLE, ON VA PLUS LOIN »

Lavis de Fabienne Munoz, présidente du Cegeco, de l'Unec\* Rhône-Alpes et de la CMA de l'Ardèche

« J'ai siégé en tant que juge au tribunal du conseil des prud'hommes et j'ai trop entendu "ce n'est pas moi, c'est mon comptable"... Or le chef d'entreprise est responsable de tout, martèle Fabienne Munoz. 50 % des TPE non accompagnées ne tiennent pas cinq ans ; le chiffre passe à 30 % quand elles le sont. Le chef d'entreprise ne doit pas rester seul. Et il ne doit jamais se contenter d'un seul avis. En cas de problème, j'écoute mon organisation professionnelle et j'écoute mon association de gestion de comptabilité, puis je décide. Seul, on va plus vite, ensemble, on va plus loin. »

\* Union nationale des entreprises de coiffure



## LE RECOURS AU FINANCEMENT PARTICIPATIF

# Faire appel aux particuliers pour se développer

**POUR CONCRÉTISER SON PROJET D'INNOVATION, IPE-AIR, SPÉCIALISÉE EN ISOLATION ET EN ÉTANCHÉITÉ, A EMPRUNTÉ DES FONDS À DES PARTICULIERS PAR LE BIAIS DE DEUX PLATEFORMES DE CROWDFUNDING. UN MODE DE FINANCEMENT ALTERNATIF ET COMPLÉMENTAIRE QUI LUI A PERMIS DE RÉCOLTER LA SOMME NÉCESSAIRE À SON DÉVELOPPEMENT.**

ISABELLE FLAYEUX



©PHOTOS: DR

18

**P**ionnière en France en matière d'isolation, d'étanchéité à l'air et d'étanchéité à l'eau, l'entreprise vosgienne IPE-AIR est installée sur la zone industrielle de La Voivre à Épinal depuis sa création en 2011. De deux associés fondateurs, Christophe Baudon et François Duchaine, IPE-AIR est passée à 12 salariés suite à une croissance constante et une diversification de son offre de services. « *Nous avons initialement développé la société autour de l'isolation. Petit à petit, nous avons ajouté d'autres métiers qui tournent autour du polyuréthane, à savoir l'étanchéité liquide de toiture et de terrasse et les résines décoratives ou industrielles de sol* », explique François Duchaine. Destinés aussi bien aux constructions neuves qu'aux chantiers de rénovation et de réhabilitation, les services d'IPE-AIR s'adressent aux professionnels comme aux particuliers, qui représentent 20 à 30 % de la clientèle. L'entreprise a réalisé 700 000 € de chiffre d'affaires sur son premier exercice et près de 1,7 M€ l'an dernier. Poursuivant sa progression, IPE-AIR s'est implantée sur plusieurs points géographiques à travers l'Hexagone : Paris en 2013 et Lyon en 2015.

### DEUX COLLECTES RAPIDES

Très rapidement, l'équipe se lance dans la recherche & développement pour concevoir sa propre mousse d'isolation pour les murs. « *L'objectif est d'être moins*

*dépendants des fournisseurs et de proposer une offre combinée. Sur les chantiers de réhabilitation globale, c'est intéressant, et plus avantageux financièrement de faire de l'isolation et de l'étanchéité en un seul et même acte* », précise François Duchaine. Entre les phases R&D, le recours aux laboratoires indépendants pour les études, le dossier CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) pour avis technique, les investissements divers, le besoin global de l'entreprise avoisine les 300 000 €. Pour mener à bien leur projet et se faire accompagner dans la recherche de financement, les deux associés se tournent vers leur expert-comptable. « *Il nous a aidés à monter le plan de financement et orientés vers les plateformes de financement participatif pour compléter nos besoins. J'étais plutôt sceptique même si notre expert-comptable était habitué à ce genre de démarche, déjà effectuée avec succès pour d'autres clients. Au final, l'expérience a été positive avec deux collectes rapides de 99 000 €.* »

**i** | [www.ipe-air.com](http://www.ipe-air.com)

## LE FINANCEMENT DU PROJET EN DÉTAIL

### 298 000 € de besoin global

- 35 000 € sur fonds propres
- 65 000 € de prêt BPIFrance
- 198 000 € collectés sur deux plateformes de crowdfunding : 99 000 € sur Lendopolis (34 jours de collecte ; 549 prêteurs) et 99 000 € sur Look&Fin (5 jours de collecte, 62 investisseurs). 8 % environ de taux d'intérêt annuel garanti aux particuliers prêteurs.



**FICHE PRATIQUE**

# Le financement participatif

FACE À L'ÉMERGENCE DU CROWDFUNDING, LE RÉSEAU DES CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT A DÉCIDÉ DE PROMOUVOIR CE MODÈLE DE FINANCEMENT COMPLÉMENTAIRE ET ALTERNATIF AU FINANCEMENT BANCAIRE. LES CMA SE SONT ASSOCIÉES À LA PLATEFORME « KISSKISSBANKBANK & CIE » QUI COMPTE TROIS SOLUTIONS DE FINANCEMENT PARTICIPATIF : KISSKISSBANKBANK, HELLOMERCY ET LENDOPOLIS. MODE D'EMPLOI.

## QUELS SONT LES CRITÈRES DE SÉLECTION DES PROJETS ?

**Vous avez un projet créatif ?**

**Un projet culturel, artistique ou innovant ?**

-  >> **KissKissBankBank**, système de don contre don.
  - Les créateurs présentent leurs projets sur le site.
  - La communauté du créateur et le public financent les projets en échange de contreparties.
  - Mécénat participatif. Pas de montant maximum ni de minimum.
  - Les créateurs réalisent leurs projets et envoient les contreparties aux investisseurs.

**Vous avez un projet personnel ou professionnel et besoin de trésorerie pour le financer ?**

**Vous avez une micro-entreprise ?**

-  >> **hellomerci**, système de prêts solidaires.
  - Les créateurs de projet fixent le montant du prêt, la période de collecte et la durée du remboursement.
  - hellomerci vérifie la maturité et la crédibilité du projet.
  - Les créateurs collectent des fonds auprès de leurs proches et du public grâce aux outils de la plateforme. Les prêts vont jusqu'à 10 000 €.
  - Ils remboursent leurs prêteurs. hellomerci gère pour eux toutes les étapes du remboursement.

**Vous souhaitez financer le développement de votre entreprise ?**

-  >> **Lendopolis**, système de prêts rémunérés, permet de collecter de 10 000 à 1 million d'€.
  - Les TPE/PME de plus de deux ans proposent leurs projets de développement.
  - Les entreprises présentent une attestation financière validée par leur expert-comptable.
  - Les particuliers investissent contre une rémunération potentielle de 5 à 12 % par an en fonction de la durée de remboursement et de la notation de l'entreprise.

## QUI PEUT VOUS ACCOMPAGNER ?

Les équipes de modération de chacune des plateformes ; les conseillers des chambres de métiers et de l'artisanat.



19

## COMBIEN COÛTE LE LANCEMENT D'UNE COLLECTE ?

Lancer une campagne est gratuit. Les plateformes se rémunèrent sous forme de commission prélevée uniquement si les collectes sont réussies :

- 8 % TTC pour KissKissBankBank (5 % pour la plateforme et 3 % de frais bancaires) ;
- de 3 à 6 % TTC sur hellomerci en fonction de la durée de l'emprunt ;
- de 3 à 4 % HT sur Lendopolis en fonction de la durée de l'emprunt.

## SI L'OBJECTIF N'EST PAS ATTEINT, QUE DEVIENNENT LES FONDS VERSÉS ?

En cas d'échec, les fonds sont entièrement et gratuitement reversés aux donateurs ou aux prêteurs.

## QUELLES SONT LES CLÉS DE RÉUSSITE DE VOTRE PROJET ?

Dans financement participatif, il y a « participatif ». Veillez à impliquer votre communauté, à solliciter vos amis, vos clients, vos partenaires, vos prestataires. Ils seront vos premiers ambassadeurs et soutiens !



[www.kisskissbankbank.com](http://www.kisskissbankbank.com) | [www.hellomerci.com](http://www.hellomerci.com) | [www.lendopolis.com](http://www.lendopolis.com)

## FONDS DE COMMERCE

# Comment sécuriser sa cession ?

ÇA Y EST, VOUS ÊTES DÉCIDÉ... VOUS VENDEZ VOTRE AFFAIRE. DÉPART À LA RETRAITE OU CHANGEMENT D'HORIZON : IL CONVIENT D'ASSURER VOS ARRIÈRES. VOICI QUELQUES POINTS DE VIGILANCE À RETENIR.

SAMIRA HAMICHE



« Ne vous laissez jamais pressuriser par le temps ! »

M<sup>e</sup> Sandrine Clevenot

**P**our réunir efficacement les documents nécessaires à la vente, entourez-vous d'interlocuteurs de confiance. Commencez par prendre l'attache de votre CMA, où un conseiller pourra vous aiguiller, et procurez-vous un répertoire d'avocats habilités, qui sauront lister les pièces à fournir selon la structure juridique et les spécificités métier de l'entreprise. « *Il est toujours préférable de se faire recommander un avocat, plutôt que de prendre quelqu'un au hasard sur l'annuaire parce qu'il est proche de chez vous* », conseille ainsi M<sup>e</sup> Sandrine Clevenot (SCL Société d'avocats). L'avocate intervient régulièrement auprès d'artisans à la CMA des Hauts-de-Seine.

## S'ASSURER DE LA FIABILITÉ DE L'ACQUÉREUR

Si vous ne connaissez pas votre repreneur potentiel, renseignez-vous sur son parcours : expériences passées, diplômes, stage de préparation à l'installation, formations hygiène... Le tout « *pour s'assurer que l'acquéreur est*



*quelqu'un de sérieux et qu'on ne perd pas son temps à signer une promesse infructueuse* », note M<sup>e</sup> Clevenot. Durant cette phase de négociation « pré-promesse », restez prudent, car le candidat peut être indécis. Il est possible de lui demander un engagement d'achat mais il ne sera pas contraignant. Assurez-vous aussi que le bailleur des lieux et la mairie sont d'accord pour que le repreneur installe son activité (droit de préemption commercial des communes). De son côté, le repreneur peut faire auditer l'entreprise et demander des documents officiels (Kbis, statuts).

## ÉVITER TOUT QUIPROQUO

Avant l'acte de vente, les parties peuvent conclure une promesse de vente. Celle-ci doit comprendre les mêmes mentions obligatoires : origine de propriété, bail, CA des trois derniers exercices (ou depuis le début de l'exploitation), état des inscriptions, prix de vente. « *Soyez le plus exhaustif possible pour ne pas avoir de mauvaises surprises au moment de la cession définitive* », prévient M<sup>e</sup> Clevenot. Ne négligez donc pas les modalités du bail : durée, désignation et destination des locaux, loyer, dépôt de garantie, charges, clauses exceptionnelles, diagnostic technique, etc. À ces éléments peuvent s'ajouter des points facultatifs, comme la liste du matériel cédé ou l'attestation de conformité des installations électriques. À la signature de ce compromis, l'acquéreur a deux mois pour trouver un financement auprès d'une banque. L'affaire est définitivement cédée à la date de signature de l'acte de vente.

## QUID DES SALARIÉS ?

- Obligation d'informer de la possibilité de reprise (loi Hamon) : elle doit intervenir au plus tôt (deux mois avant la signature de l'acte). Une amende civile plafonnée à 2 % du prix de vente peut sanctionner le patron en cas de manquement.
- L'acte de vente peut comporter une clause de non-débauchage.
- Le repreneur peut s'engager par écrit à ne pas licencier les salariés, sauf pour faute lourde.



## JEAN-YVES LAMBERT, CHEF D'ENTREPRISE INDUSTRIELLE

# L'intellect et la pratique

**LAURÉAT DU PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE 2015 DANS LA CATÉGORIE « ÉCHANGE-TRANSFERT DE COMPÉTENCES ET DE TECHNOLOGIES », JEAN-YVES LAMBERT DIRIGE ELBI, SOCIÉTÉ ARTISANALE DE SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE EN SEINE-ET-MARNE, RECONNUE POUR SA PRODUCTION DE POINTE. POUR LE MONDE DES ARTISANS, IL REVIENT SUR LES DEUX FACES COMPLÉMENTAIRES DE L'APPRENTISSAGE.**

MÉLANIE KOCHERT



### LMA : LA TECHNOLOGIE ET L'INNOVATION SONT AU CŒUR DE LA PRODUCTION D'ELBI...

**Jean-Yves Lambert :** Avec notre fabrication de vis à billes et à rouleaux satellites sur mesure pour machines-outils et machines spéciales, nous sommes en effet positionnés sur un créneau novateur. Des produits à forte valeur ajoutée, complexes à mettre au point, qui représentent une niche au niveau mondial. Cela nécessite de se structurer et d'apporter tout à la fois force manuelle et connaissances techniques complexes à notre société.

### EN QUOI LE RECOURS À L'APPRENTISSAGE S'AVÈRE-T-IL ESSENTIEL DANS VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ?

L'apprentissage esquisse moins de dichotomie entre le « faire » et le « penser ». Il montre par essence que c'est aussi en mettant la main à la pâte que l'on affirme ses compétences et ses connaissances intellectuelles. Les apprentis nous aident à assurer notre développement en étant au centre de ces deux voies.

### PAR EXEMPLE ?

Les jeunes d'aujourd'hui se révèlent plus aptes à manier des outils modernes (CAO, tableurs, Internet) que les « anciens » ne maîtrisent pas forcément. C'est un avantage. Notre rôle consiste

ensuite à leur montrer la réalité d'un système de production. L'apprentissage fonctionne pour cela, on le voit. Dans l'industrie, un jeune issu d'un tel circuit de formation se montrera souvent plus performant pour son premier travail qu'un ingénieur de parcours initial fraîchement diplômé, à qui l'on devra encore apprendre les ficelles du métier.

### VOS ANCIENS APPRENTIS DEVIENNENT-ILS VOS NOUVELLES RECRUES ?

Dans le process industriel, trois éléments interagissent : un bon personnel, un bon marché et de bons investissements. Notre entreprise s'équilibre avec une douzaine de salariés et deux à trois apprentis par an. Mais au-delà des besoins qui doivent être pourvus, les embauches ne sont pas permanentes. Aussi, ma perspective de l'apprentissage n'est pas de garder « absolument » chaque jeune chez nous. Même si je suis très content des apprentis que nous formons, je pense au contraire que leur donner la possibilité d'aller multiplier les expériences peut leur être favorable. Comme à nous : je sais que mes apprentis partis ailleurs feront aussi ma promotion auprès de leurs nouveaux collègues. C'est une circulation vertueuse pour le monde du travail.



[www.elbi-france.com](http://www.elbi-france.com)

21

## UNE RECONNAISSANCE POUR L'ARTISANAT DE SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE

Formé comme ingénieur au Conservatoire national des arts et métiers, Jean-Yves Lambert a assuré la direction de plusieurs sites industriels avant de reprendre Elbi en Seine-et-Marne, au milieu des années 2000. « *Je voulais me mettre à mon compte en accompagnant l'évolution et la pérennisation d'une petite structure* », raconte le lauréat 2015 du Prix du maître d'apprentissage décerné par l'APCMA et la MNRA. De cette distinction, l'homme retient surtout la reconnaissance accordée à l'industrie de la sous-traitance dans le monde de l'artisanat. « *Montrer que de petites entités industrielles existent et qu'elles déploient toute leur énergie pour se développer est essentiel. Aujourd'hui, malgré une conjoncture peu favorable, on parle de nouveau de "réindustrialisation". Pour moi, c'est au niveau de ces petites entreprises que les leviers agissent et font naître cet espoir.* »

**INNOVER** une  
Menthe

\* Citronnade

2,20  
5  
4  
4,5



## MÉTIERS DE BOUCHE

# Alimentation : les produits «sans»

**SOUCIEUX DE GARANTIR GOÛT ET PLAISIR AU PLUS GRAND NOMBRE, LES ARTISANS DÉVELOPPENT UNE RÉPONSE GOURMANDE AUX NOUVELLES TENDANCES DE CONSOMMATION ET AUX ALLERGIES ALIMENTAIRES. L'AVIS DE DEUX EXPERTS ET EXEMPLE À PARIS DE LA BOUTIQUE ATYPIQUE CHAMBELLAND, QUI PROPOSE DES PRODUITS DE QUALITÉ 100 % SANS GLUTEN, NÉE D'UNE ENVIE D'ENTREPRENDRE ET D'INNOVER.**

ISABELLE FLAYEUX

22

## Le témoignage

### **BOULANGERIE CHAMBELLAND, ENTIÈREMENT ET NATURELLEMENT SANS GLUTEN**

La rencontre entre Nathaniel Doboïn, ancien publicitaire avide d'entreprendre, et Thomas Teffri-Chambelland, biologiste de formation reconverti dans la boulangerie, a donné naissance à la première boulangerie sans gluten à Paris. Sensibilisé au bio et passionné de pain, Thomas, directeur de l'École internationale de boulangerie de Noyers-sur-Jabron (04), a longuement étudié la matière première riz. « Le travail de recherche et développement sur la panification du riz, céréale neutre en goût et couleur, naturellement sans gluten, était une évidence

culturelle et géographique. Thomas voulait investir dans une autre farine et répondre à une demande de plus en plus pressante de pain sans gluten », explique Isabelle Larignon, directrice de la boutique Chambelland.

### **UN MOULIN SPÉCIALISÉ DANS L'ÉCRASEMENT DU RIZ**

Pour finaliser le projet, les associés construisent en 2014 un moulin dédié à la transformation de farines sans gluten (riz, sarrasin, millet, sorgho) à Malijai (04). « Au-delà de la problématique de contamination se présentait celle de maîtriser les farines. Obtenir une régularité de résultats dans la panification est complexe, il devenait

évident d'avoir son propre moulin à proximité des producteurs. » La boulangerie Chambelland entièrement et naturellement sans gluten ouvre ses portes la même année, au cœur du village Popincourt, dans le XI<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Loin de vouloir ressembler aux boulangeries traditionnelles, Chambelland développe, à côté d'une large variété de pains et biscuits, une gamme de pâtisseries boulangères sans gluten et parfois sans lactose. Des produits gourmands à déguster sans modération.



chambelland.com

## L'enquête



**EFFET DE MODE, MARKETING SANTÉ, RECRUESCENCE DES ALLERGIES... POUR SATISFAIRE LES CONSOMMATEURS, LES ARTISANS FONT ÉVOLUER LES PRODUITS, TRANSFORMENT LES RECETTES ET AMÉLIORENT LES CONDITIONS DE FABRICATION. LE POINT DE VUE DE DEUX EXPERTS DES MÉTIERS DE BOUCHE.**

Sur les conseils de la Confédération nationale (CNCT), les charcutiers traiteurs ont baissé la teneur en sel de leurs produits de 5 à 10 % et diminué le taux de gras de 12 à 15 % sans en altérer la qualité. « Nos études sur le sujet datent de 2003, au moment où les centres de remise en forme apparaissaient et où le corps médical alertait sur les risques d'une consommation excessive de sel », précise Joël Mauvigney, président de la CNCT. En pâtisserie, la quantité de sucre a été réduite de 30 % depuis 20 ans, davantage pour coller aux changements de goûts que pour une question de santé publique selon Gilles Bertheau, directeur du Centre technique des métiers de la pâtisserie (CTMP) : « Nous avons montré aux artisans que le seuil à partir duquel un produit est jugé trop sucré a évolué. Les professionnels ont désucré pour exalter la saveur et non dans une optique santé, cela a été un moteur de créativité. »

### LA PROBLÉMATIQUE DES ALLERGIES

Après des études sur le sucre et la matière grasse, le CTMP a travaillé sur les allergies et sur le rendu visuel et gustatif des pâtisseries sans gluten. Il vient d'éditer un guide sur la réglementation du sans gluten et les bonnes pratiques de prévention de la contamination croisée. Effet de mode pour certains, exigence médicale pour d'autres, l'attirance pour le sans gluten est loin d'être négligeable. « La demande

augmente, c'est une opportunité pour se remettre en question et retravailler les recettes », souligne le directeur. Même si développer une offre exclusive de produits non-allergènes reste marginal, des artisans franchissent le pas, d'autres proposent une gamme spécifique à côté des produits traditionnels. Pour la CNCT, la problématique des allergènes est complexe : « Comme dans la restauration, les 14 allergènes sont présents dans certaines charcuteries et, pour garder son appellation, chaque produit doit être élaboré à partir d'une liste précise d'ingrédients », confie Joël Mauvigney. Pour autant, nous restons à l'écoute des clients pour répondre à leurs interrogations sur les allergènes. »

### UNE INFORMATION RÉGLEMENTÉE

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2015, les professionnels des métiers de bouche ont l'obligation d'indiquer les allergènes contenus dans les produits. Pour les accompagner et les aider, le CTMP et la CNCT ont mis en place des formations, des outils et divers supports d'information. « Les artisans doivent connaître les allergènes présents pour mieux conseiller les consommateurs. La réglementation a poussé les entreprises à former les personnels de vente, à formaliser la liste des ingrédients et à mieux connaître les recettes », conclut Gilles Bertheau.



Gilles Bertheau, CTMP | [gbertheau@ctmp.org](mailto:gbertheau@ctmp.org)  
Joël Mauvigney, CNCT | [contact@lacnct.fr](mailto:contact@lacnct.fr)



« Nous sommes aux minima du taux de sel et de gras dans nos charcuteries. Après, les produits ne seraient plus les mêmes. Je parlerais davantage de préconisation par rapport à la santé des consommateurs que d'innovation. »

Joël Mauvigney,  
président de la CNCT

23

### ARTISANS DE L'ÉQUILIBRE

Depuis 2003, en partenariat avec l'APCMA et le réseau des chambres de métiers, le Prix Goût et Santé de MAAF Assurances valorise et encourage le savoir-faire des artisans des métiers de bouche qui travaillent des produits sains, sûrs et savoureux, pour une meilleure prévention-santé. Il a été étendu aux apprentis en 2012.

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

## Les chiffres

« Enlever une matière première structurante, la remplacer par une autre et découvrir le résultat. Voilà qui questionne l'artisan et peut à la fois réveiller sa créativité tout en lui montrant l'intérêt de chercher des matières alternatives et pourquoi pas locales. Les recettes sans gluten par exemple font émerger de nouveaux marchés avec l'utilisation de farines oubliées ou peu utilisées. »

Gilles Bertheau, directeur du CTMP

### ALLERGIES ET INTOLÉRANCE AU GLUTEN EN FRANCE

- Près de 500 000 personnes seraient concernées par l'intolérance au gluten\*
- 100 000 seraient diagnostiquées
- 10 à 20 % des malades cœliaques seraient diagnostiqués

\* AFDIAG, Association française des intolérants au gluten 2015

### LES ALLERGÈNES ALIMENTAIRES

14 ingrédients et aliments connus pour provoquer une hypersensibilité sont soumis à un étiquetage obligatoire sur les produits de consommation courante (denrées alimentaires préemballées) ou à proximité des denrées non préemballées ou déjà cuisinées :

- **céréales contenant du gluten** (blé, seigle, orge, avoine, épeautre, kamut ou leurs souches hybridées) et produits à base de ces céréales
- **crustacés** et produits à base de crustacés
- **œufs** et produits à base d'œufs
- **poissons** et produits à base de poisson
- **arachides** et produits à base d'arachides
- **soja** et produits à base de soja
- **lait** et produits à base de lait (y compris de lactose)
- **fruits à coques** (amandes, noisettes et aussi noix, noix de cajou, pécan, macadamia, du Brésil, du Queensland, pistaches) et produits à base de ces fruits
- **moutarde** et produits à base de moutarde
- **céleri** et produits à base de céleri
- **graines de sésame** et produits à base de sésame
- **lupin** et produits à base de lupin
- **mollusques** et produits à base de mollusques
- **anhybride sulfureux** et sulfites en concentration de plus de 10 mg/kg ou 10 mg/l

# 1 à 3%

des adultes souffrent d'allergie alimentaire, une fourchette qui passe à 4 à 6 % chez les enfants

# 75%

des réactions allergiques chez l'enfant sont dues à un nombre restreint d'aliments : œufs, cacahuètes, lait, poisson et noix, noisettes, amandes  
Note d'information INFOSAN N° 3/2006 - Allergies alimentaires

# +8%

de produits pour allergiques et intolérants dans les grandes surfaces françaises en 2014 (180 M€)  
[www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)

### POUR ALLER PLUS LOIN

- Le site de l'OMS publie des données, des rapports et des statistiques sanitaires du monde entier. Les publications sont téléchargeables sur [www.who.int](http://www.who.int)
- Le site [www.lsa-conso.fr](http://www.lsa-conso.fr) diffuse une information en continu sur les tendances et l'innovation de la consommation et du commerce.
- L'étude « Les produits pour allergiques et intolérants alimentaires - Produits sans gluten, à base de soja et laits dé lactosés : potentiel de croissance et positionnements porteurs à l'horizon 2016 », groupe Xerfi, éditeur indépendant d'études économiques sectorielles. Disponible à la vente sur [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)



## LA BELLE AUDE

# Maîtres de leur destin

L'HISTOIRE DE LA BELLE AUDE A VU LE JOUR QUAND LES SALARIÉS D'UNE ENTREPRISE DE FABRICATION DE GLACE INDUSTRIELLE BASÉE À CARCASSONNE ONT DÉCIDÉ DE SAUVER LEURS EMPLOIS. EN MISANT SUR LA QUALITÉ ARTISANALE, L'ANCRAGE LOCAL, LA RICHESSE DE LA COOPÉRATIVE ET LA COMMUNICATION, ILS SONT SUR LE POINT DE TRANSFORMER L'ESSAI.

BARBARA COLAS



© PHOTOS : ADVCONTACT@KARABROUDESUD.FR



### COOPÉRATIVE

Sur plus de cent-cinquante salariés, seule une poignée, dix-neuf exactement, a réussi à résister à la pression psychologique. Refusant d'accepter la fermeture de leur entreprise, rentable, par la multinationale qui l'avait récemment rachetée, et déterminés à maintenir leurs emplois, ils ont choisi de devenir maîtres de leur destin, de la transformer en une coopérative artisanale. « Nous avons gardé quelques machines et formé certains anciens auprès d'un maître glacier. Chacun a mis une part dans la société », explique Christophe Barbier, président du conseil d'administration de La Belle Aude.

« Aujourd'hui, tout le monde a droit à la parole, c'est une façon d'entreprendre complètement différente, c'est ce qui fait notre force ».

Ci-dessus de gauche à droite : Les salariés de l'entreprise avec leur mascotte, La Belle Aude. Certains produits de la marque avec la matière première mise en avant. Le visuel de communication de la coopérative.

### LOCAL

« Même si l'entreprise travaillait auparavant à la base avec du lait de la région, nous avons perdu la notion de "produit local". » La coopérative a choisi de revaloriser les produits locaux en utilisant exclusivement du lait entier et de la crème fraîche animale, sans aucun arôme artificiel. « Nous essayons de faire travailler des gens de la région. »

Cette volonté se traduit par l'utilisation de la production d'arboriculteurs locaux et des services d'entreprises diverses implantées à proximité, comme leur imprimeur.

 | [www.labelleau.de.fr](http://www.labelleau.de.fr)

### COMMUNICATION

« Le sens du goût et le goût du sens. Les consommateurs sont de plus en plus attentifs à la qualité et la provenance du produit. Si nous misons sur notre histoire, qui est indissociable du produit, nous avons dû chercher les moyens de communiquer sur cette identité forte. »

Pour se faire connaître, ils ont notamment choisi les réseaux sociaux et embauché une personne pour gérer leur page Facebook, suivie par plus de 4 000 personnes. L'humour fait également partie de leur stratégie de communication : pour preuve, la vidéo qu'ils ont réalisée pour la remise du prix LSA de la personnalité de l'année, dans laquelle l'un d'eux incarne leur vache, la Belle Aude, avec un déguisement, dans les rues de la capitale. « Nous ne nous prenons pas au sérieux. »

25



### NOS CONSEILS

- La **coopérative est une forme d'entreprise** qui présente de nombreux avantages, pensez à l'envisager en cas de cession de votre entreprise.
- La **communication** autour de vos produits et votre entreprise est un poste à ne pas négliger.
- L'**ancrage local** d'une entreprise est un argument de vente auquel les consommateurs sont sensibles, parlez-en.



## LA BARBIÈRE DE PARIS

# L'innovation au service de la tradition

26



Sarah Daniel Hamizi est double lauréate 2015 du prix Stars & Métiers : catégories « Stratégie globale d'innovation » et « Coup de cœur du public ».

## Elle a su

- **S'imposer** dans un milieu monopolisé par les hommes.
- **Rendre ses lettres de noblesse** à un métier peu médiatisé.
- **Innover** pour optimiser la qualité des soins apportés aux clients.
- **Se forger** une marque de fabrique.
- **Diffuser et exporter** son savoir-faire.

DE LA PASSION, DE L'AUDACE ET DE L'INNOVATION : TELLE EST LA RECETTE DU SUCCÈS DE SARAH DANIEL HAMIZI, ALIAS LA BARBIÈRE DE PARIS. LAURÉATE DU PRIX STARS ET MÉTIERS 2015, ELLE S'EST FORGÉ UNE RÉPUTATION DIGNE DE SON ART. UN SUCCÈS QU'ELLE DOIT À SA QUÊTE DE PERFECTION ET À UNE STRATÉGIE DE RENOUVELLEMENT ET DE FORMATION.

SAMIRA HAMICHE

**L**e glissement du coupe-choux, l'odeur du savon, l'élégance du rasage à l'ancienne... C'est à cette fine gestualité que Sarah Daniel Hamizi et son équipe de barbiers redonnent vie, dans les deux salons parisiens désormais emblématiques de La Barbrière de Paris. Lorsqu'elle ouvre son premier salon en 2000, la barbrière a déjà un beau parcours. Coiffeuse de formation, elle « s'est donné les moyens de rencontrer les bonnes personnes » pour se former à un métier qui la fascine depuis sa tendre enfance. Deux barbiers, Jean-Louis Bourasseau et Osan Turak, lui ont transmis les techniques de base

de rasage, modelage et entretien de la barbe. Imprégnée de ce savoir-faire, elle va le sublimer en innovant : rasage à la vapeur, brushing, épilation et extensions de barbe, etc. De prime abord surprenantes, ces idées lui valent des critiques... Qui la rendent plus forte. « *La critique est un moteur, elle permet de s'interroger et de faire toujours plus.* »

### ROMPRE AVEC L'IMAGE DU BARBIER PASSIF

« *En coiffure masculine, vous rentrez, vous vous asseyez et on vous dit : 'On fait quoi ? On fait comme d'habitude ?'* ». Une phrase inconcevable chez La Bar-



bière de Paris, qui met un point d'orgue à personnaliser les prestations et apporter aux clients « *un regard de séduction* », franc et objectif. Hors de question, donc, de se contenter du minimum. « *Pour cette profession, c'est un atout. Les hommes attendent des conseils, des positionnements. Les équipes travaillent au quotidien pour répondre aux besoins de chaque homme, et Dieu sait qu'ils sont différents !* » Grâce à la qualité de leurs soins, les deux salons de La Barbière de Paris ne désemplassent pas.

Entre 2012 et 2014, le chiffre d'affaires de La Barbière de Paris a quadruplé, pour atteindre 1,5 million l'an dernier (30 salariés). Un succès dû à sa médiatisation (télévision, marques de luxe et de mode), mais surtout au bouche-à-oreille, symbole de l'excellence de la maison. Son savoir-faire a été récompensé en décembre dernier, lors du Prix Stars & Métiers 2015\*. Lauréate catégorie Stratégie globale d'innovation, Sarah Daniel Hamizi a également été élue « Coup de cœur du public ». Un prix qu'elle perçoit comme « *une reconnaissance et un honneur* ».

## NE PAS SE LAISSER SUBMERGER

Malgré tout, Sarah garde la tête froide. En 2010, elle a fait appel à un coach, pour l'aider à acquérir de bons réflexes de dirigeante. « *Il fallait que je franchisse cette étape : passer d'artisan à chef d'entreprise.* » Une façon d'apprendre à canaliser la croissance de son entreprise, en s'extrayant des situations épineuses pour mieux les analyser. Face au développement de La Barbière de Paris, Sarah a fait le choix « *de freiner l'expansion pour mieux la contrôler* ».

Afin de rester connectée à la réalité, la patronne a gardé du terrain. « *Je travaille deux jours et demi par semaine au salon [rue Bertin Poirée, ndlr]. C'est pour moi la seule manière d'innover. J'entends les problématiques des clients et j'essaie de trouver des solutions.* » Pour soigner les peaux sensibles, la barbière fait appel à deux dermatologues et un généraliste. « *Une partie de mon travail implique une*



Tous les barbiers ont suivi une formation millimétrée pour acquérir les techniques spécifiques de La Barbière de Paris.



« *Un client n'est jamais acquis. Un client, il faut le séduire.* »



La colonne octogonale du salon de la rue Bertin Poirée, où officie Sarah Daniel Hamizi. Elle permet d'avoir une vue d'ensemble des clients.

*analyse qui n'est pas de mon ressort. Je ne vais pas m'improviser médecin, donc je m'entoure de la bonne compétence.* »

## LA QUÊTE PERMANENTE DE NOUVEAUTÉ

L'entreprise consacre 10 % de son CA à la recherche & développement : « *L'investissement me sert à revisiter ce métier* ». Une gamme de produits signés La Barbière de Paris doit d'ailleurs voir le jour en 2016. Cette année encore, un nouveau salon ouvrira ses portes dans le sud-ouest de Paris.

Prochaine étape : l'export. Déjà connue à l'étranger, La Barbière de Paris ouvrira un salon outre-Atlantique courant 2017.

\*Dossier présenté par la CMA de Paris et la BRED Banque Populaire.



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

## RESSUSCITER LE DIPLÔME DE BARBIER

Sarah Daniel Hamizi caresse un rêve : redonner vie au diplôme de barbier, disparu il y a plus de trente ans en France. « *Je suis en train de me battre pour instaurer un diplôme* », rappelle celle qui a formé dans ses salons une cinquantaine de professionnels. Pour l'heure, la barbière travaille avec une école de Nanterre pour créer un cursus spécifique. Elle dispense aussi des formations à des chefs d'entreprise. Dans ses salons, Sarah s'investit humainement : chaque coiffeur est formé durant trois mois aux techniques et soins spécifiques qu'elle a développés. « *Les gens qui travaillent chez nous apprécient d'y être car ils savent que pendant leur parcours, il y a une évolution* ». Avis aux passionnés !

## RETRAITE

*La préparer pour mieux en profiter*

SOPHIE DE COURTIVRON



28

**POUR LES ARTISANS, FORTEMENT IMPLIQUÉS DANS LEUR ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE, PAS TOUJOURS FACILE DE PASSER LE CAP DE LA RETRAITE... OR, PLUS CE CHANGEMENT D'ÉTAT - INÉVITABLE - SERA APPRÉHENDÉ TÔT, PLUS IL SERA LÉGER ET FACILE À « AVALER ».**

Ci-dessus

Mélanie Siegel, 39 ans, coiffeuse à Nancy, et sa mère Marie-Christine Laugier. Si celle-ci a été très heureuse que sa fille prenne sa suite en 2014, elle avait de son côté préparé sa retraite en suivant une formation dans sa Chambre de métiers.

Commençons par rétablir une vérité. « *Le régime des artisans est aligné sur celui des salariés depuis 1973. À cotisation égale, un artisan a la même retraite qu'un salarié non cadre* », pose Philippe Jenty, responsable de l'action sociale au RSI du Limousin. Ce régime obligatoire à double face fonctionne selon le mode de la répartition : « *La retraite de base correspond à 50 % du revenu moyen des 25 meilleures années ; la retraite complémentaire à 20 % du revenu moyen envi-*

*ron ; soit au total 70 % du revenu moyen d'activité* ». La conviction d'avoir une mauvaise retraite est tenace chez les artisans ; les plus anciens sont en effet assez mal lotis. « *Ils n'avaient pas l'obligation de déclarer leur conjoint [loi du 2 août 2005, ndlr.] ; c'est très dur de vivre avec une seule petite retraite d'artisan* », témoigne Serge Thivenin, président de la Fénara\* (*lire encadré page 31*) et bien placé pour constater que « *les artisans que je vois touchent de 900 à 1 000 euros par mois* ».

Concrètement, le nombre de trimestres à valider pour bénéficier d'une retraite à taux plein augmente tous les trois ans par palier. « Pour les personnes nées entre 1955 et 1957 par exemple, il faut 166 trimestres ; pour celles nées à partir de 1973, il en faut 172, soit 43 ans de cotisations pour prendre sa retraite à 62 ans... », explique Philippe Jenty. Si tous les trimestres requis ne sont pas validés, il est possible d'en racheter : « Voyez avec votre RSI pour obtenir un devis ».

À noter que les années d'apprentissage sont depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014\*\* entièrement prises en compte pour les droits à la retraite. À noter aussi que le décret « Hollande » de 2012 vous permet de partir à 60 ans si avant vingt ans vous avez acquis quatre ou cinq trimestres, selon le mois de naissance. Pour avoir quatre trimestres de validés en 2016, il faut un revenu au moins égal à 5 802 euros. Cependant, un artisan peut avoir un revenu déficitaire ou égal à zéro... Il verse alors une cotisation minimale au RSI. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, celle-ci lui permet de valider trois trimestres de retraite de base (contre un seul en 2014).

### ASSURER SES ARRIÈRES

L'artisan a ceci de particulier qu'il est chef d'entreprise ; « l'opportunité de vendre ne se présentera pas forcément quand il le souhaite », prévient Philippe Jenty. « Ma fille, qui prenait ma suite, savait que nous devions lui vendre le salon pour assurer notre retraite. Nous y avons investi tout notre argent », confie Marie-Christine Laugier, coiffeuse qui a pris sa retraite fin 2013. Une situation périlleuse. Pour Michel Chaussier, pâtissier-chocolatier-glaçier retraité, il est ainsi « indispensable de cotiser dans des placements complémentaires qui assureront un supplément de revenus ». « En continuant le parallèle entre artisans et salariés, si



Témoignage - Avant la retraite

### IL MISE SUR LA PIERRE

**Éric Bruhay, 53 ans, est couvreur à Nozay (Loire-Atlantique). Fin connaisseur du bâtiment, il mise sur la pierre pour se bâtir une retraite solide, à 55 ans.**

« Nous avons décidé que ma femme, conjointe-collaboratrice, serait non-salariée et nous avons investi directement dans l'immobilier pour compenser, énonce Éric Bruhay. Nous nous y sommes mis il y a 14 ans. Huit maisons, un appartement, un bureau de 65 m<sup>2</sup>... Tout est loué. Tous nos crédits sont finis sauf le local de notre entreprise, il reste quelques mois », poursuit-il, précisant qu'il a eu « la chance de faire d'entrée de jeu une importante opération rentable ». Car les débuts ne sont pas forcément roses. « Les loyers sont des revenus qui vont être taxés ! Les intérêts d'emprunts sont défiscalisables mais pas le reste : attention aux remboursements des crédits immobiliers ! » L'entrepreneur a su relever ses manches pour diminuer le coût de ses travaux. « Quoi qu'il arrive, la pierre reste », observe-t-il, satisfait. En parallèle, il a créé une SCI soumise à l'impôt sur les sociétés via laquelle il fait « de petites opérations ponctuelles : construction, vente, rénovation... ». Éric a commencé à travailler à 16 ans, s'est installé à 23 et en a aujourd'hui 53. Dans deux ans, il veut céder son entreprise et prendre sa retraite. Ses motivations ? VTT, moto, pêche...



Ci-dessus  
Philippe Jenty,  
responsable de  
l'action sociale au  
RSI du Limousin.

l'indépendant veut avoir l'équivalent d'une retraite de cadre, il doit cotiser à une retraite privée », ajoute Philippe Jenty.

« C'est à partir d'une photographie de la situation personnelle de l'artisan – carrière réalisée, droits acquis, trous éventuels – que les bonnes décisions pourront être prises », assure Philippe Bollecker, directeur général délégué de la MNRA. « Cet état des lieux m'a permis de m'apercevoir que mes années d'apprentissage n'avaient pas été prises en compte. Autre surprise, je m'étais engagé trois ans aux Pompiers de Paris et j'avais une démarche à faire pour basculer le dossier des pompiers sur le régime général. Il a fallu prouver les choses, trouver les bons services, se souvient Serge Thivenin. Mais tout fut prêt avec un an d'avance. »

### MÉMO | RÉTROPLANNING

- **À partir de 35 ans** : depuis la loi Fillon, vous recevez un relevé de carrière tous les cinq ans. À vérifier chaque fois. Selon un expert, « un document sur trois comporte des omissions et/ou des erreurs ».
- **N'importe quand** : vous pouvez demander votre relevé de situation individuelle en ligne à votre caisse.
- **Entre 40 et 50 ans** : faites le point sur votre future retraite et avisez si vous investissez dans des produits complémentaires.
- **À partir de 55 ans** : vous recevez une estimation indicative globale de retraite.
- **À 60-62 ans** : faites votre demande écrite de retraite avec quatre à six mois d'avance en vous adressant à votre caisse de dernière activité et remplissez l'imprimé unique.

Il avait su anticiper, le maître mot. « *Il faut se préoccuper de sa retraite le plus tôt possible, en vue d'étaler l'effort d'épargne* », martèle Philippe Bollecker. Plan d'épargne retraite (Perp), contrats loi Madelin, assurance vie... Il n'est pas toujours facile de s'y retrouver dans le dédale des produits proposés par les assurances et les banques. Voici une grille d'analyse à travers laquelle faire passer ceux qui vous tentent.

### LES QUESTIONS À SE POSER

D'abord, regardez si vous pouvez modifier le plan des versements. « *Il y a beaucoup de contrats Madelin où l'on s'engage sans pouvoir adapter les versements* », pointe Yves Lamonoca, responsable du développement de la relation client à la MNRA. « *La rente est-elle garantie et sécurisée ? À quel âge allez-vous bénéficier de cette retraite complémentaire ? Des contrats sont liés à l'obtention de la retraite des régimes obligatoires, et comme elle est de plus en plus repoussée, méfiance...* » Autre élément essentiel : « *Quels sont les frais quand je verse de l'argent ? De plus, certains prestataires prélèvent des frais quand ils versent la rente !* ». D'autres points peuvent être scrutés : ce qu'il se passe en cas de décès (types de réversion, obtention d'un capital ?) ; les garanties d'assistance ; les produits sont-ils labellisés (donc fiables) ? « *Pour nous, un produit avec un avantage fiscal (les produits Madelin sont déductibles du bénéfice), avec une sortie obligatoire sous forme de rente, couplé à une démarche de conseil, d'assistance et de service est la meilleure combinaison possible* », résume Philippe Bollecker.

Prévoyant, Pascal Clermont (56 ans), carreleur à Nozay (Loire-Atlantique), a quant à lui

30

### Prolonger son temps dans l'entreprise



#### POUR

**Joël Bricaud, artisan commerçant (meubles et menuiserie) à Nozay, 60 ans, retraité toujours actif : « Une nécessité ! »**



« *Pour l'instant je n'ai pas le choix.* » Si sa fille de 37 ans – depuis 14 ans dans l'entreprise – va prendre sa suite, Joël est toujours pratiquement à plein temps. « *Je m'occupais des cuisines (les plans, etc.) et suis en train de transmettre mes connaissances à une salariée, explique-t-il. Ce n'est pas évident de céder un magasin, le stock est énorme. Ça fait 37 ans que j'ai l'entreprise, je travaille depuis mes 16 ans.* »

S'il confie qu'il n'aurait jamais arrêté de travailler d'un coup, il aimerait bien « *lever un peu le pied quand même* ».



#### CONTRE

**Marie-Christine Laugier, 62 ans, ex-artisan coiffeuse à Nancy, a pris sa retraite fin 2013 : « Je laisse ma fille mener sa barque ».**



« *Ma fille Mélanie, 39 ans, est venue me rejoindre en 2007 après son propre parcours professionnel. Nous avons eu une phase de transition où nous laissons des espaces pour chacune, c'est très important. Quand plus tard elle m'a dit qu'elle voulait prendre ma suite, je me suis mise à pleurer de surprise, des larmes de joie. Ma clientèle vieillissait avec moi, voulait que je vienne la coiffer à domicile. J'ai refusé, il ne faut pas s'accrocher. J'étais fatiguée, j'ai commencé à 15 ans. Ma fille a attiré une clientèle plus jeune.* »

depuis l'an 2000 pris deux assurances vie et investi dans l'immobilier : « *J'ai une vingtaine d'appartements anciens et neufs, à rénover et loi Robien* ». Il y consacre jusqu'à une semaine par mois, « *entre les visites, les locataires, les problèmes... Heureusement que j'ai des ouvriers !* » En effet, seul on ne va pas bien loin. « *J'ai commencé à travailler à 15 ans et demi et n'ai aucune idée du nombre de trimestres que j'ai validés. Cette année, en 2016, je compte me renseigner auprès de mon expert-comptable et*

### ÉTAT DES LIEUX | LE DIAGNOSTIC EN PROTECTION SOCIALE

« *Ce service, gratuit, permet d'avoir une vision globale de l'artisan et de son conjoint en matière de couverture sociale : retraite, santé, prévoyance. Et donc d'envisager les prestations complémentaires nécessaires*, pose Yves Lamonoca, responsable du développement de la relation client à la MNRA. *Il s'agit de deux rendez-vous, avec une analyse précise entre les deux. En ce qui concerne la retraite, le diagnostic et l'estimation tiennent compte de ce que l'artisan va nous indiquer en termes de revenus à venir. Nous étudions ses objectifs de retraite en fonction de sa capacité financière.* »



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



## 8 artisans sur 10

considèrent qu'ils ont été bien renseignés par les régimes de protection sociale au moment de prendre leur retraite.

(Sondage BVA-Notre Temps, juin 2014)

## LES COMBATS DE LA FÉNARA

Créée en 1984, présente partout en France, la Fénara a notamment pour mission de défendre ses adhérents dans tous les domaines de la protection sociale. Comptant dans ses rangs des artisans à la retraite – ou qui vont l'être –, elle propose aussi une adhésion « sympathisants » qui ouvre ses activités à tous (sorties, voyages...). « *Nous militons pour la revalorisation des retraites (pension de base et complémentaire) à 1 250 euros minimum mensuels. Nous venons de demander une audition aux présidents du Sénat et de l'Assemblée nationale* »,

explique Serge Thivenin, son président bénévole « à plein-temps ». L'association ne se contente pas de se battre sur d'autres sujets comme l'aide à la complémentaire santé (les laissés-pour-compte qui sont juste au-dessus du plafond) et la dépendance : elle propose des solutions de financement. La ténacité de ces retraités aguerris par des années de dur labeur est sans relâche.



fenara.org | facebook.com/fenara.official

de ma chambre de métiers et de l'artisanat », confie Mélanie Siegel, 39 ans, coiffeuse à Nancy. Bons réflexes !

### SE FAIRE ACCOMPAGNER

Les CMA ont dans leurs catalogues des formations comme « Préparer votre retraite », en Isère, qui décortique pendant deux jours le régime des artisans, la reconstitution de carrière, la dernière réforme « Fillon », le bilan patrimonial, les avantages et inconvénients de la loi Madelin, etc. La MNRA propose un diagnostic gratuit (voir encadré page 30) à ses adhérents, « voire à toute personne intéressée », souligne Yves Lamonoca. Le RSI est là aussi, avec un conseiller qui vous recevra. De plus, sa politique d'action sociale prend en compte les retraités, via des aides dans le cadre du maintien à domicile (le RSI Limousin a ainsi distribué 1,8 million d'euros en 2015). Il propose en outre un accompagnement au départ à la retraite (ADR), relatif aux revenus du demandeur (de 7 500 à 10 000 euros maximum).

« *Nous sommes une courroie de transmission entre l'activité et la retraite*, ajoute Serge Thivenin de la Fénara. *À un ou deux ans de la retraite, rejoignez nos rangs : nous vous aiderons à monter votre dossier.* »

Diluée dans le temps, la préparation de la retraite passera comme une lettre à la poste. Qui sait, la gestion de votre entreprise en sera peut-être même bonifiée ?

\* Fédération des associations des retraités de l'artisanat  
\*\* Décret du 17 décembre (loi du 20 janvier 2014)



24 % des retraités de l'artisanat se sont préoccupés de leur retraite avant 30 ans, 38 % avant 40 ans. Avec le recul, ils encouragent leurs cadets à s'en préoccuper avant 30 ans.

(Sondage BVA - Notre Temps, juin 2014)



Ci-dessus  
Serge Thivenin,  
président de  
la Fénara.



31

Témoignage - Après la retraite

### TOUT FEU TOUT FLAMME

À 70 ans, **François Marouby** ancien artisan commerçant boucher-charcutier-marchand de vins à Clergoux (19), est un retraité... engagé.

« *Cela faisait 44 ans que je travaillais entre 60 et 70 heures par semaine, avec 8 jours de congé par an. Mon but était de prendre ma retraite à 60 ans.* » En 2005, c'était fait. Celui qui s'était toujours occupé du syndicat, impliqué dans l'associatif (sport, parents d'élèves...), qui avait été conseiller municipal, administrateur à la Caisse d'allocations familiales, entre autres, est entré fin 2006 à la Fenara pour en devenir tout de suite président et est médiateur RSI depuis le 1<sup>er</sup> janvier. Il est en outre porteur du projet de l'association L'Outil en main de Tulle, au sein de laquelle des retraités de l'artisanat initient des enfants à leur ancien métier. « *L'intergénérationnel, les jeunes adorent ça ! Par ailleurs, il manque 6 000 à 8 000 bouchers en France* », déplore l'ancien professionnel, toujours aussi investi et... passionné !



http://loutilenmain.fr



CONTACTS UTILES :  
www.maretraiteartisan.fr  
www.rsi.fr/retraite  
www.info-retraite.fr

## PSYCHOLOGIE

# La retraite dans la tête

LES ARTISANS ONT UNE VIE BIEN REMPLIE. QUASI DU JOUR AU LENDEMAIN, ILS PEUVENT SE RETROUVER AVEC DES JOURNÉES VIERGES QU'ILS N'ARRIVERONT PAS À GÉRER. LE POINT SUR LES RISQUES À ANTICIPER, ET QUELQUES REMÈDES... SIMPLES.

« **D**eux menaces pèsent sur l'artisan qui va prendre sa retraite, pose Michel Détrés, coach bien-être et conseil auprès des entreprises (MD Progress, à Saint-Laurent-de-Gosse, dans les Landes). La première, c'est le fait de se retrouver face à son conjoint : il y a 40 % de divorces ou séparations après la retraite. La deuxième, et la plus importante, c'est celle de tous les petits bobos de la vie : ils vont prendre de l'ampleur parce que vous n'avez plus que ça à penser. Si vous travaillez et que vous avez mal à la tête, vous prenez un cachet et ça passe... À la retraite, ça ne passera pas. » Le moindre dérapage peut avoir des conséquences énormes. De plus, la négligence organisationnelle des artisans peut, à la retraite, les faire entrer dans une spirale de détresse...

## SOLUTIONS ET POSOLOGIE

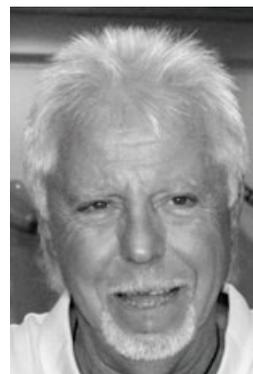
Pour empêcher les retraités de ne pas tomber dans un « je n'ai pas le temps » chronique et négatif, Michel Détrés commence par faire faire à ceux qui viennent le voir un état des lieux. « Tous les jours, pendant 30 jours, je leur dis de remplir un cahier sur ce qu'ils font. On verra ainsi comment ils vivent, leurs lacunes. Je leur fais ensuite rectifier le tir en fonction de... leurs envies. Ils doivent remplir leurs journées avec les choses qu'ils aiment. Untel aime la pêche mais me dit qu'il n'a pas le temps... Si ! » Ce temps, les retraités l'ont, mais ils le perdent. Pour éviter ce gâchis, la connaissance de soi est essentielle.

Marie-Christine Laugier, ex-coiffeuse à Nancy, a suivi un stage de préparation à la retraite de deux jours, proposé par la CMA 54. « La formatrice a su nous faire parler. Nous sommes remontés dans nos souvenirs, c'était rude... J'y suis allée de ma larme, mon père et mon grand-père étaient artisans. C'était pour mieux nous cerner, pour voir si nous étions armés. » Marie-Christine l'était. Mais à telle retoucheuse de vêtements sans famille, il a pu être conseillé de faire partie



35 % des retraités de l'artisanat adhèrent à une association, dont les deux tiers à une association sportive ou culturelle.

(Sondage BVA - Notre Temps, juin 2014)



Pour Michel Détrés, coach bien-être et conseil auprès des entreprises, à la retraite « il faut apprendre à s'aimer, et c'est compliqué ». S'approprier pour mieux apprivoiser son temps.

d'une association, d'aller au-devant des autres. « J'en suis ressortie sereine et prête à démarrer une nouvelle vie ! », se souvient la jeune retraitée. Michel Détrés précise que la retraite est anxiogène : « Nous avons une grille de 0 à 100 en ce qui concerne le stress ; la retraite représente 45 points. » D'où l'importance de se faire accompagner. Cela s'anticipe. « Cinq ans avant l'échéance de la retraite, il faut en parler posément avec son conjoint, faire des projets. » Cinq ans, cela passe vite à cet âge...



## LE BON ÉLÈVE

À l'âge de 40 ans, Michel Chaussier, pâtissier-chocolatier-glacier, avait dressé une liste d'actions à mettre en place pour avoir une retraite sereine, fondée sur l'observation de retraités heureux.

« D'abord, j'ai compris l'importance du couple et j'ai tout fait pour que le mien dure. Ensuite, pour préserver mon capital santé, je me suis astreint à prendre au moins trois fois par an une semaine de vacances. Tertio, j'ai choisi l'endroit de ma retraite et y suis resté : là où je travaillais et où j'étais né, à Chartres. J'ai salarié mon épouse et l'ai déclarée comme conjointe collaboratrice dès que le statut a existé. Pour protéger mon patrimoine (j'avais fait construire une maison), j'ai créé une SARL. Enfin, j'ai profité du fait d'être en activité pour faire les travaux de ma maison et pour investir dans l'entreprise : je savais que je partirai avec du capital en la vendant (son emplacement était excellent). » Michel a pris sa retraite à 61 ans. Il en a aujourd'hui 78, est encore classé au tennis et est en train d'écrire un livre...



Apprentis, enseignants et jury lors de l'épreuve de sélection régionale du concours MAF à l'ESM.

## MAF, SÉLECTION RÉGIONALE DU CONCOURS

« Un des Meilleurs Apprentis de France » Boucher à l'École Supérieure des Métiers.

« Le concours de sélection d'« Un des Meilleurs Apprentis de France » (MAF) Boucher est un excellent exercice pédagogique avant les épreuves du CAP de juin prochain », estime Régis Piquemal, professeur de boucherie de l'ESM. L'épreuve de la sélection régionale de ce concours a eu lieu le 1<sup>er</sup> février dernier dans les laboratoires du centre de formation de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne. Les formateurs avaient pré-sélectionné quatre candidats parmi les apprentis de seconde année. Ils ont planché durant trois heures sur le thème de l'épaule de bœuf. Et avec une certaine fébrilité ils ont attendu le verdict du jury en fin de matinée. Il était composé d'artisans bouchers, maître d'apprentissage : MM. Christophe Guy, Thierry Delmas, Nicolas Laffargue et Jérôme Bretelle, président du syndicat départemental de la boucherie. Anthony Brunet, apprenti chez Didier Manjon à Bruguères, a représenté la Haute-Garonne au concours régional le 21 mars à Rodez. Il a fini 4<sup>e</sup> sur 8. Les autres candidats sont en deuxième position : Melyssa Rebling, et en troisième position : Corentin Rouch et Louis Deluc.

### ÉCHANGES

# Une secrétaire d'État à la rencontre des apprentis de l'ESM

Martine Pinville, secrétaire d'État au Commerce, à l'Artisanat, à la Consommation et l'Économie sociale et solidaire, était en visite à l'ESM le 4 février dernier.



M<sup>me</sup> Pinville a visité les nouveaux labos du pôle alimentaire.

La secrétaire d'État a visité les différents pôles de formation de l'établissement, échangeant avec les apprentis, les formateurs et représentants élus des professions enseignées au sein de l'établissement. Accueillie par Louis Besnier, président de la Chambre de métiers et Muriel Fant-Roux, directrice de l'école, la secrétaire d'État était accompagnée de François Beyries, sous-préfet. Certains élus étaient présents, notamment André Mandement, maire, Christophe Delahaye représentant Carole Delga, Sandrine Flouresus représentant Georges Méric, Elisabeth Séré et

Antoine Bonilla conseillers départementaux. Après la visite des laboratoires du pôle alimentaire, la secrétaire d'État a découvert le « Transformer ESM X31 » dans l'atelier mécanique. Puis, elle a terminé la visite par les sections prothèse dentaire et optique. Le président Louis Besnier a rappelé l'importance de l'apprentissage en alternance : « *Outil d'insertion professionnelle performant. Dans plus de 80 % des cas, il y a un emploi à la clef pour les apprentis de ce CFA* », dit-il. Martine Pinville a insisté sur l'intérêt de cette formation par alternance qui valorise des métiers d'excellence.



Bouchées en chocolat décorées à la feuille d'or réalisées par les apprentis de l'ESM.

## BTM CHOCOLATIER CONFISEUR

Un nouveau diplôme à l'École Supérieure des Métiers depuis la rentrée 2015.

Le Brevet Technique des Métiers est un diplôme de niveau IV de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. L'objectif global est d'acquies un niveau de qualification élevé dans le domaine de la production et de se préparer à assumer un poste de première responsabilité. Il permet la maîtrise d'une production de haute qualité, ce qui exige une adaptation aux impératifs économiques de la direction de l'entreprise, aux contraintes de la gestion de fabrication, ainsi qu'aux règles d'organisation et d'animation d'équipe. Accessible après un CAP Chocolatier, le contrat d'apprentissage permet la préparation du BTM Chocolatier pour une durée de deux ans. Les apprentis sont en entreprise deux semaines sur trois.

34

**i** | Contact ESM | [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr)  
05 62 11 60 60

SISQA 2015

## L'ESM sur la première marche du podium !



Anthony et Corentin entourés de M. Piquemal et M. Pollet devant la vitrine de présentation.

Une belle victoire obtenue lors du concours « Viandes en scène » durant le SISQA, Salon régional de la qualité alimentaire qui s'est déroulé du 10 au 13 décembre au parc des expositions de Toulouse. Corentin Rouch, apprenti en 2<sup>e</sup> année CAP boucherie chez M. Pollet à Auterive a fait équipe avec Anthony Brunet, également en 2<sup>e</sup> année CAP boucherie chez M. Manjon à Bruguères. Ils se sont brillamment illustrés en obtenant les meilleures notes de ce concours, le jury étant composé de professionnels et de consommateurs.

Pour venir à bout de ces quatre heures d'épreuves, ils ont été coachés par M. Piquemal leur professeur à l'ESM, qui a su les préparer à toutes les étapes du travail de la viande. Cette victoire permet à l'ESM de participer à la prochaine édition du salon en 2016, et pourquoi pas une nouvelle victoire !

■ **Établissements participants:** École Supérieure des Métiers | Lycée Professionnel René Bonnet de Toulouse | Lycée Professionnel de Villefranche de Rouergue | CFA Albi | CFA Foix.



Les lauréats du concours « Le Blé en herbe » entourés de M. Livigni et M. Beauhaire

## SMAHRT : L'ESM, GRAND VAINQUEUR DU CONCOURS

### « LE BLÉ EN HERBE » 2016

Proposé par l'Union Départementale des Boulangers de Haute-Garonne.

C'est lors du grand rendez-vous des professionnels de l'alimentation, de l'hôtellerie et la restauration le SMAHRT, qu'a eu lieu le 26 janvier dernier au parc des expositions de Toulouse: le concours « Le Blé en herbe ». De 8 heures à 17 heures, cinq équipes de jeunes de moins de 23 ans, venus d'écoles ou de centres de Formation de la région, se sont affrontées en binôme pour décrocher le premier prix de ce concours. À la grande fierté de leur enseignant de pratique professionnelle, Aymeric Rousse apprenti, chez M. Beauhaire et Nicolas Minguez, apprenti chez M. Le Galo sont montés sur la première marche du podium avec des réalisations autour du pain, de la viennoiserie et du décor.

# Expert-Comptable

Foncez, vous êtes épaulé



N'EST  
PAS EXPERT  
QUI VEUT

SEULE L'INSCRIPTION  
AU TABLEAU DE L'ORDRE  
DONNE LE DROIT D'EXERCER  
LA PROFESSION  
D'EXPERT-COMPTABLE

ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES 

Région Toulouse Midi-Pyrénées

Entrenez l'esprit libre

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

NOUVEAUTÉ 2016

# La filière prothèse dentaire fait des « petits » à l'ESM

Depuis quelques années, la filière de formation en prothèse dentaire est en pleine mutation au niveau national et dans les centres de formation. Le traditionnel CAP qui était la porte d'entrée dans la profession, ainsi que le Brevet Professionnel (BP), ont disparu au profit du Baccalauréat Professionnel. Les autorités de l'Éducation Nationale pensaient ainsi élever le niveau des candidats en proposant une formation sur trois ans propre à former des futurs salariés efficaces et productifs.

Le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat a toujours soutenu les acteurs de la profession de prothésiste dentaire et s'est régulièrement attaché à répondre à leurs besoins de formation. C'est ainsi que depuis plus de 15 ans des titres tels que le BTM et le BTMS ont été proposés aux apprentis et aux entreprises au sein de l'ESM de Muret, pour répondre au mieux à leurs attentes. Ces titres préparés par la voie de l'apprentissage, sont essentiellement professionnalisants, et font l'objet d'une alternance d'une semaine de formation pour deux semaines en entreprise, beaucoup plus adaptée aux contraintes des professionnels. De plus, le taux d'employabilité à l'issue de ces formations, dépasse très régulièrement les 90 %. La CMA de la Haute-Garonne et les acteurs locaux de la formation, soucieux de répondre du mieux possible aux attentes des prothésistes dentaires, a œuvré au niveau national pour compléter l'offre de formation au sein de l'ESM.

## MISER SUR L'EFFICACITÉ

Après trois années d'expérimentation, l'ESM pourra proposer prochainement (en attente de validation par le ministère du Travail durant l'année 2016) un nouveau



titre des métiers : le **Certificat Technique des Métiers (CTM)**. Ce titre se préparera par la voie de l'apprentissage et de la formation continue sur une durée de deux ans, avec une alternance adaptée (une semaine de formation pour deux semaines en entreprise, treize semaines par an). Il sera ouvert à toute personne non titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau IV. L'objectif de cette formation est de faire acquérir et maîtriser aux différents apprenants, les savoirs et techniques de bases du métier de prothésiste dentaire et de les rendre rapidement efficaces en entreprise. Il ouvre naturellement la voie à la poursuite de la formation en BTM (Brevet Technique

des Métiers) pour ceux qui souhaitent se perfectionner, et aux entreprises qui souhaitent les accompagner sur ce chemin. Bien entendu, cette formation en apprentissage, s'insérera de plein droit dans les dispositifs traditionnels en termes de contrat d'apprentissage (Prime, exonération de cotisations patronales et salariales, crédit d'impôt), mais également dans les récentes mesures sur la prise en charge d'une partie de la rémunération pour la première année de formation (sous certaines conditions). N'hésitez pas à contacter les services compétents de la CMA 31 (ESM, CAD, Service Apprentissage) qui se feront un plaisir de répondre à toutes vos questions.

## L'ESM TEAM 31 REPART POUR UNE NOUVELLE AVENTURE!

Suite au succès de l'an dernier tant sur le plan sportif que sur le plan pédagogique, l'École Supérieure des Métiers a décidé de reformer une équipe de compétition moto, l'ESM Team 31 et l'engager dans la course d'Endurance O3Z. Malgré le froid et la pluie, nos jeunes BAC pro terminale moto étaient tous présents ce matin autour de leur professeur pour la première séance d'essais. Plusieurs séances de roulage et d'actes techniques au paddock sont programmées avant le jour « J », le 26 juin 2016 sur le circuit de Nogaro.



Contact ESM | [esm@cm-toulouse.fr](mailto:esm@cm-toulouse.fr) | 05 62 11 60 60



# SOUTENIR L'EMPLOI LOCAL C'EST CONSTRUIRE L'AVENIR

AVEC LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2016/2021, LE CONSEIL DÉPARTEMENTAL MET EN CEUVRE DES ACTIONS CONCRÈTES ET STRUCTURANTES EN FAVEUR D'UN DÉVELOPPEMENT ÉQUILIBRÉ DU TERRITOIRE.

Parce que chacun doit pouvoir construire son avenir là où il vit, le Conseil départemental soutient l'économie locale, aide les projets des territoires, développe l'activité touristique, déploie le haut-débit sur l'ensemble du département...

Des actions ambitieuses et solidaires pour construire, dès à présent, l'avenir de la Haute-Garonne.

TOUT LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT HAUTE-GARONNE SUR  
[www.haute-garonne.fr](http://www.haute-garonne.fr)

**PLAN**  
DE DÉVELOPPEMENT  
HAUTE-GARONNE  
2016/2021



**LA HAUTE-GARONNE C'EST VOUS !**

## LA CHARCUTERIE DU CAGIRE

# Une affaire familiale en plein développement



En 1951, Firmin Barès, éleveur de porcs à Juzet d'Izaut, décide en prolongement de son activité de créer la charcuterie du Cagire avec son épouse ; c'est ainsi qu'il ouvre un magasin dans le village et effectue des tournées sur le canton. Il commercialise également ses produits sur les marchés locaux d'Aspet, Saint-Gaudens et Saint-Girons.

La Charcuterie du Cagire, du nom de la montagne qui surplombe le village de Juzet d'Izaut, se transforme en Société Barès et Fils en 1982. L'entreprise compte alors trois salariés. La dizaine de salariés est dépassée en 1995, alors que débutent d'importants travaux de réaménagement, extension et mises aux normes CEE des locaux de production, la société se transforme en SAS. M. Antoine Barès est nommé Président, son fils Pierre, Directeur Général. En 2005, M. Pierre Barès est nommé Président de la SAS, représentant ainsi la 3<sup>e</sup> génération de chefs d'entreprise. Les ventes aux collectivités se sont ajoutées au chiffre d'affaires réalisé auprès de la clientèle traditionnelle de la charcuterie composée essentiellement des Grandes et Moyennes surfaces (GMS), professionnels de l'alimentaire, et petit détaillant. Grâce aux investissements et embauches réalisés afin d'optimiser



Pierre Barès, à la barre d'une entreprise familiale.

la production « sous vide », la vente en libre-service se développe fortement.

## DES INVESTISSEMENTS POUR UNE PRODUCTION BIO

Les investissements, à hauteur de plus d'un million d'euros, qui viennent d'être réalisés avec l'aide d'un contrat d'appui du conseil régional et d'un financement du conseil départemental vont permettre à l'entreprise de poursuivre son dévelop-

pement notamment dans le BIO. Le projet a consisté dans le réaménagement de l'existant et le doublement de la surface de production avec refonte totale du froid alimentaire. L'espace des séchoirs a été également réaménagé et les bureaux ont été transférés dans un nouveau bâtiment. La mise en vente de charcuteries biologiques bénéficie d'une conjoncture favorable centrée sur la qualité et l'authenticité des produits. Elle entre en cohérence avec les valeurs traditionnelles que défend la Charcuterie du Cagire. Les achats qui se font essentiellement en Midi-Pyrénées seront renforcés avec le développement de ses productions BIO, notamment avec des pâtés, conserves et viandes à la découpe. Le développement commercial va se réaliser dans un premier temps exclusivement auprès des collectivités, avant de s'étendre aux « GMS » et de s'ouvrir à une nouvelle clientèle, les coopératives bio.

38

## Plus d'infos

### CHARCUTERIE DU CAGIRE

**Prénom Nom :** Pierre Barès | **Activité :** produits de charcuterie | **Adresse :** Le village 31160 Juzet d'Izaut | **Tél. :** 05 61 88 84 72 | **Mail :** bares.compta@orange.fr | **Date de création :** 1951 | **Forme juridique :** SAS Charcuterie BARÈS et FILS | **Nombre de salariés :** 27

### LE DÉVELOPPEMENT DE L'EMPLOI

Aujourd'hui 27 salariés travaillent régulièrement au pied du Cagire dans les montagnes commingeoises.

Trois embauches viennent d'être réalisées :

- une qualicienne en charge d'assurer la qualité et la traçabilité des produits, notamment avec le développement des produits BIO
- un commercial qui assurera le développement des produits BIO
- un technicien à la production pour développer la gamme des produits et les quantités.

### LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT A ACCOMPAGNÉ LA CHARCUTERIE DU CAGIRE EN MATIÈRE DE :

- conseils pour le montage des dossiers de financement dans le cadre du contrat d'appui dont a ainsi pu bénéficier l'entreprise.
- informations et diagnostic pour les mises aux normes en matière d'accessibilité ERP.
- diagnostic « énergie » permettant d'identifier les niveaux de consommation et d'aider à la compréhension et à la négociation des contrats d'approvisionnements en électricité.



entreprise.kia.fr

**Chez Kia Entreprise, on s'engage à vous satisfaire.**

- 7 ans de garantie sur toute la gamme\*
- 7 ans de mises à jour de la cartographie\*\*
- Un réseau de 205 concessionnaires Kia\*\*\* incluant 35 Business Centers\*\*
- Une gamme Business conçue pour vos besoins
- Pour en savoir plus rendez-vous sur [entreprise.kia.fr](http://entreprise.kia.fr)

**Nouvelle Kia cee'd**

**287 € TTC/mois<sup>(1)</sup>**  
 Sans apport et avec maintenance  
 Financement en LLD sur 49 mois et 80 000 km

**Nouvelle Kia cee'd Suréquipée**

Équipements de série :  
 Système de navigation avec services TomTom Live<sup>TM</sup> et caméra de recul • Climatiseur automatique bi-zone • Allumage automatique des projecteurs • Système de téléphonie mains libres Bluetooth

Existe aussi avec la nouvelle boîte à double embrayage à 7 rapports DCT7

**KIA** | Entreprise

Consommations mixtes et émissions de CO<sub>2</sub> de la nouvelle Kia cee'd : de 3,9 à 6,0 l/100 km - de 99 à 138 g/km.  
 (1) Offre de Location Longue Durée sans option d'achat sur une nouvelle Kia cee'd Business à base sur la version Active Sportive 1.6i CRDi 136 ch. Modèle présenté : nouvelle Kia cee'd GT Line 1.0 L4 essence T-GDI 120 ch 95 BVM6 (avec toit panoramique hors peinture métallisée) à 338 € TTC/mois. Offres relatives sur la base de tarif au 01/09/2016. Le contrat de location longue durée sera impérativement souscrit pour une durée de 49 mois et de 80 000 km incluant nécessairement les prestations entrées - assistance, gestion des pertes totales, carte grise, Bonus ou Malus éventuels non inclus. Offre valable pour toute commande adressée, valablement par écrit à Kia Lease avant le 01/09/2016, sauf modifications du tarif constructeur, des taux financiers directs ou de la réglementation en vigueur et notamment de la réglementation fiscale (variation du taux de TVA, etc.). Offre de location longue durée réservée aux professionnels, régie par les conditions générales de location longue durée et des services optionnels disponibles auprès de TEMYS et sous réserve d'acceptation du dossier par TEMYS, société anonyme au capital de 65 000 000 €, siège social : 15, allée de l'Europe - 92110 Chilly, RCS NANTERRE 311 867 692. Société de courtage d'assurances - Garantie Financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L312-6 et L312-7 du code des assurances ORIAS 07 026 877. Offres valables chez les concessionnaires participants. Garantie 7 ans ou 150 000 km (1<sup>er</sup> des deux termes échelonné) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DDM-TOM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande et à Gibraltar.  
 \*\*Offre limitée à l'achat d'un véhicule Kia neuf équipé d'un terminal Navigation Live ou MIBS monté en usine par Kia à compter du 1<sup>er</sup> mars 2013 chez les distributeurs participants. L'offre comprend la mise à jour annuelle des cartes de terminal du véhicule, dans la limite de 6 mois à jour, sous réserve d'une installation par un réparateur agréé Kia et de la disponibilité de la boîte mise à jour.  
 \*\*\* Voir liste sur [entreprise.kia.fr](http://entreprise.kia.fr) et Espaces dédiés aux professionnels. Importateur exclusif pour la France - S.A.S. au capital de 38 251 000 € - APE 4511 Z - [www.kia.com](http://www.kia.com). Kia Motors France, Immeuble H20 - 2 rue des Martinières, CS 20025 - 92569 Rueil-Malmaison Cedex. (3) Via concessionnaires et/ou concessionnaires agréés par le Ministère de l'Énergie et du Développement durable. Kia est une marque déposée de Kia Motors Corporation.



entreprise.kia.fr

**Chez Kia Entreprise, on s'engage à vous satisfaire.**

- 7 ans de garantie sur toute la gamme\*
- 7 ans de mises à jour de la cartographie\*\*
- Un réseau de plus de 200 concessionnaires Kia\*\*\* incluant 50 Business Centers\*\*
- Une gamme Business conçue pour vos besoins
- Des solutions de financement personnalisées

**Nouveau Kia SPORTAGE**

**327 € TTC/mois<sup>(1)</sup>**  
 Sans apport et avec maintenance  
 Financement en LLD sur 48 mois et 60 000 km

**Équipements de série :**

- Climatiseur automatique • Système de Navigation Europe • Services TomTom Live\*\*\*\* • Caméra de recul • Système de téléphonie mains libres Bluetooth\*\* • Régulateur / limiteur de vitesse • Allumage automatique des projecteurs des feux de route (HBA) • Reconnaissance des panneaux de limitation de vitesse (SLIF) • Radars de parking arrière • Jantes alliage 17" • Peinture métallisée

**KIA** | Le Pouvoir de Surprendre

Consommations mixtes et émissions de CO<sub>2</sub> du nouveau Kia Sportage : de 4,6 à 7,5 l/100 km - de 119 à 175 g/km.  
 Mentions légales Kia Lease (1) Offre de Location Longue Durée portant sur un véhicule Nouveau Kia Sportage Business sur base d'une active 1.7 diesel CRDi 115 ch 95 BVM6 (avec peinture métallisée. Modèle présenté Nouveau Kia Sportage GT Line 2.0 diesel CRDi 138 ch 95 BVM6 (avec toit panoramique et peinture métallisée) offre LLD à 327 € TTC par mois. Offre relative sur la base du tarif au 01/01/2016. Le contrat de location longue durée sera impérativement souscrit pour une durée de 48 mois et un kilométrage de 60 000 km incluant nécessairement les prestations entrées - assistance, gestion des pertes totales, carte grise, Bonus ou Malus éventuels non inclus. Offre valable pour toute commande adressée, valablement par écrit à Kia Lease avant le 01/09/2016, sauf modifications du tarif constructeur, des taux financiers directs ou de la réglementation en vigueur et notamment de la réglementation fiscale (variation du taux de TVA, etc.). Offre de location longue durée réservée aux professionnels, régie par les conditions générales de location longue durée et des services optionnels disponibles auprès de TEMYS et sous réserve d'acceptation du dossier par TEMYS, société anonyme au capital de 65 000 000 €, siège social : 15, allée de l'Europe - 92110 Chilly, RCS NANTERRE 311 867 692. Société de courtage d'assurances - Garantie Financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L312-6 et L312-7 du code des assurances ORIAS 07 026 877. Offres valables chez les concessionnaires participants. Garantie 7 ans ou 150 000 km (1<sup>er</sup> des deux termes échelonné) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DDM-TOM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande et à Gibraltar.  
 \*\*Offre limitée à l'achat d'un véhicule Kia neuf équipé d'un terminal Navigation Live ou MIBS monté en usine par Kia à compter du 1<sup>er</sup> mars 2013 chez les distributeurs participants. L'offre comprend la mise à jour annuelle des cartes de terminal du véhicule, dans la limite de 6 mois à jour, sous réserve d'une installation par un réparateur agréé Kia et de la disponibilité de la boîte mise à jour.  
 \*\*\* Voir liste sur [entreprise.kia.fr](http://entreprise.kia.fr) et Espaces dédiés aux professionnels. Importateur exclusif pour la France - S.A.S. au capital de 38 251 000 € - APE 4511 Z - [www.kia.com](http://www.kia.com). Kia Motors France, Immeuble H20 - 2 rue des Martinières, CS 20025 - 92569 Rueil-Malmaison Cedex. (3) Via concessionnaires et/ou concessionnaires agréés par le Ministère de l'Énergie et du Développement durable. Kia est une marque déposée de Kia Motors Corporation. Importateur exclusif pour la France - S.A.S. au capital de 38 251 000 € - APE 4511 Z - [www.kia.com](http://www.kia.com). Kia Motors France, Immeuble H20 - 2 rue des Martinières, CS 20025 - 92569 Rueil-Malmaison Cedex. © Kia est une marque déposée de Kia Motors Corporation.

**KIA AUTO REAL 31**

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

**ROUTE DE BAZIEGE - LA LAURAGAISE**

31670 LABEGE - Tél. : 05 61 00 95 95

**279 AVENUE DES ÉTATS UNIS**

31200 TOULOUSE - 05.34.00.97.97

peugeotwebstorepro.com



**PARTNER PACK CLIM NAV**

À PARTIR DE

**135 € HT/mois**

APRÈS UN PREMIER LOYER DE 3 650 € HT<sup>(1)</sup>

**GARANTIE, ASSISTANCE ET ENTRETIEN 5 ANS INCLUS<sup>(2)</sup>**

**AVEC ÉCRAN TACTILE**

**20 ANS**

MADE IN FRANCE

PEUGEOT

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL

Consommation mixte (en l/100 km) : 5. Émissions de CO<sub>2</sub> (en g/km) : 131.



**PEUGEOT PROFESSIONNEL**

(1) Exemple pour le crédit-bail sur 60 mois et pour 50 000 km d'un Partner Pack Clim Nav 120 L1 1,6 HDi 75 FAP €5 neuf, hors option, au prix spécial de 11 590 € HT, déduction faite de la prime Peugeot de 800 € pour la reprise d'un véhicule utilitaire, au lieu de 18 850 € HT (tarif conseillé 16A du 02/01/2016). 59 Loyers mensuels de 135 € HT après un 1<sup>er</sup> loyer majoré de 3 650 € HT ; chaque loyer incluant la prestation facultative Peugeot Contrat Privilèges Maintenance 60 mois/ 50 000 km<sup>(2)</sup>. Option d'achat finale en cas d'acquisition 2 720 € HT. (2) Selon les conditions générales du Peugeot Contrat Privilèges Maintenance, disponibles dans les points de vente Peugeot. Offre non cumulée, réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/04/2016 pour un Partner Pack Clim Nav 120 L1 1,6 HDi 75 FAP €5 neuf, dans le réseau Peugeot participant, et sous réserve d'acceptation du dossier par PEUGEOT FINANCE / CREDIPAR, SA au capital de 138 517 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 12 avenue André Malraux, 92300 Levallois-Perret, mandataire d'assurance n° ORIAS 07 004 921 ([www.oriars.fr](http://www.oriars.fr)).

**MOTION & EMOTION**

**SIAL PEUGEOT TOULOUSE**

20 ANS DE COMPLICITÉ OFFICIELLE AVEC LE STADE TOULOUSAIN

Tél : 05 62 72 96 96  
 Et son réseau d'agents  
[www.facebook.com/toulouse.peugeot.fr](http://www.facebook.com/toulouse.peugeot.fr)

**SIAL ÉTATS-UNIS**  
105, avenue des États-Unis

**SIAL MONTAUDRAN**  
28, avenue Didier Daurat

## INITIATIVE COMMINGES ET CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

# Une convention pour la réussite des entreprises artisanales en Comminges

**A**ssociation loi 1901, **Initiative Comminges** est une plateforme d'initiative locale destinée à octroyer des prêts d'honneur aux créateurs, aux repreneurs d'entreprise et aux entreprises en développement ou ayant des projets innovants. Elle est composée de chefs d'entreprise, de banquiers, de consulaires, et de professionnels du droit et du chiffre, tous bénévoles. Elle est animée par les services du Conseil Départemental de la Haute-Garonne. La CMA de la Haute-Garonne est membre d'initiative Comminges, siège au conseil d'admini-

stration et au comité d'agrément des prêts. Elle est un des principaux prescripteurs de dossiers et concourt également au tutorat mis en place pour accompagner les bénéficiaires dans le développement de leur entreprise.

## BILAN D'INITIATIVE COMMINGES EN 2015

- 40 prêts d'honneur accordés en 2015 : 55 % de femmes et 45 % d'hommes.
- 45 % des prêts sont attribués à des projets artisanaux.

La convention signée pour l'année 2016 a pour objectif d'offrir aux bénéficiaires des prêts octroyés par Initiative



▲ Les signataires : Louis Besnier pour la CMA31 et Jean Dabos pour Initiatives Comminges.

Comminges, la possibilité d'assister à toutes les conférences-rencontres qu'organise la Chambre de métiers et de l'artisanat à Saint-Gaudens.

40



## SAINT-GAUDENS

# Conférence-Rencontre des Artisans du Comminges

## SUCCÈS POUR LA PREMIÈRE SOIRÉE DE L'ANNÉE

Trente participants pour la première conférence-rencontre qui s'est tenue le 21 janvier dernier dans la salle Cagire de l'antenne de la CMA de Saint-Gaudens. Pour les artisans employeurs, le thème leur a permis d'appréhender la déclaration sociale nominative et toute l'actualité sociales 2016. La soirée s'est conclue par un moment de convivialité avec la poursuite des échanges entre tous les participants.

## PROCHAINES CONFÉRENCES-RENCONTRES

- **Jeudi 21 avril** : Le RSI, l'appel 3 en 1, les cotisations.
- **Jeudi 29 septembre** : Le commercial avec Google Adwords.
- **jeudi 8 décembre** : Les assurances des biens et des personnes.



Accueil : 18 heures | Conférence : 18 h 15 |  
Cocktail dînatoire : 19 h 30 | Inscription :  
dernier délai, 8 jours avant la conférence :  
stgaudens@cm-toulouse.fr



## DITES OUI À LA FORMATION CONTINUE À L'ANTENNE DE SAINT-GAUDENS NOS FORMATIONS DU DEUXIÈME TRIMESTRE :

- Perfectionnez-vous dans l'utilisation des logiciels bureautiques Word 2007 et/ou Excel 2007.
- **Le 6 juin, formation « Atelier bureautique »**

- Vous êtes un professionnel dans le domaine alimentaire, identifiez les dangers et les éléments à maîtriser lors des fabrications. Appliquez les bonnes pratiques d'hygiène pour garantir la sécurité des consommateurs.
- **Les 20 & 27 juin en demi-journées, formation « Hygiène alimentaire »**



Pour s'inscrire et pour tout renseignement sur les prises en charge du coût de la formation par votre OPCA |  
Votre conseiller | Inouilhan@cm-toulouse.fr | 05 61 89 99 89



**INSPIRE YOUR SENSE**  
PORCELANOSA PROJECTS



*\*Inspire your sense. Projets Porcelanosa.*

Showroom Toulouse : 3 av. de Larrieu, Toulouse - Tél. : 05 34 66 57 60



[www.porcelanosa.com](http://www.porcelanosa.com)  
[info@porcelanosa.fr](mailto:info@porcelanosa.fr)

**PORCELANOSA®**  
CARRELAGE • SALLE DE BAINS • CUISINE



## NOUVEAU MITSUBISHI L200

**GAMME À PARTIR DE  
18 200 € HT<sup>(\*)</sup>**



### LES AVANTAGES FISCAUX POUR VOTRE ENTREPRISE

Pas de malus écologique\* - TVA récupérable sur les versions CLUB CAB - Exonération de TVS



(\*) Selon barème 2015. (1) Prix du nouveau Mitsubishi L200 2.4 Di-D 154 ch Club Cab Interm Clim, après déduction d'une remise de 4 700 €. **Modèle présenté** : Mitsubishi L200 2.4 Di-D 181 ch Club Cab Intense à **22 550 € HT**, après déduction d'une remise de 4 700 € (peinture métallisée en supplément à 492 € HT). Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France métropolitaine au 10/09/2015 chez les distributeurs participants. Offres réservées aux professionnels valable du 01/09/2015 au 31/12/2015 et non cumulables avec d'autres offres en cours chez les distributeurs participants. Garantie et assistance : limitées à 5 ans/100 000 km, au 1<sup>er</sup> des 2 termes échu, selon conditions générales de vente. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTAISE n° 428 635 056 - 1, avenue du Fel - 95067 Cergy Pointoise Cedex.

MMAF recommande **MOTUL**

Retrouvez-nous sur facebook

[www.mitsubishi-motors.fr](http://www.mitsubishi-motors.fr)



TECHNOLOGIE  
GRANDEURNOTURE

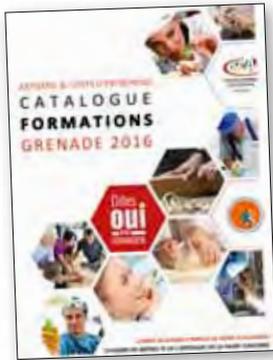
À L'ESSAI CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE

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

## PARTENARIAT SAVE &amp; GARONNE

# Renforcement de la proximité : la CMA 31 sur les territoires

Dans le cadre du partenariat engagé entre la Chambre de métiers et de l'artisanat, la Communauté de communes Save et Garonne et le Comité de Bassin d'Emploi du nord toulousain, un programme d'actions en trois points a été défini pour 2016.



- **Deux réunions sur la création d'entreprise**, dans le prolongement des permanences assurées à Grenade. Elles se dérouleront fin mars et début novembre, et seront animées par la CMA 31.
- **Une réunion en juin sur les projets** portés par la Communauté de communes en matière de développement économique. Ce sera l'occasion de rencontrer et de discuter avec les élus locaux sur les projets de création et de développement des zones d'activité notamment.
- **Quatre formations décentralisées sur Grenade animées par la CMA 31 et le CBE, au programme :**
  - « Gagner en efficacité pour une meilleure gestion de son temps », le lundi 21 mars 2016

- « Maîtriser les règles d'hygiène en restauration commerciale », les mardis 10 et 17 mai 2016
- Et pour le second semestre :
- « Comprendre la gestion et générer des bénéfices »
  - « Prévenir les risques professionnels grâce au Document Unique »

42



i

Pour toute information complémentaire | Contact CMA pour le nord Haute-Garonne | Guy Daimé au 05 61 10 47 11 ou [gdaime@cm-toulouse.fr](mailto:gdaime@cm-toulouse.fr) | Permanence à Fronton le jeudi matin sur RDV | Permanence à Grenade le jeudi après-midi sur RDV

## ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX COMMERCIAUX À TOULOUSE

## Votre Chambre de métiers vous accompagne

Depuis 2012, la CMA 31 en partenariat avec la Chambre de Commerce et la Ville de Toulouse, propose un dispositif d'accompagnement pour aider les petits commerces à se mettre en conformité en matière d'accessibilité aux personnes handicapées.



i

Pour vous inscrire, contactez-nous | Par mail : [mcgarbay@cm-toulouse.fr](mailto:mcgarbay@cm-toulouse.fr) | Par téléphone : 05 61 10 47 45 | Pour toute information relative à la réglementation ERP, vous pouvez contacter Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 93 ou Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23

En 2015, douze ateliers d'information ont été organisés et des consultations gratuites auprès d'une architecte consultante ont été proposées aux participants pour les aider à constituer leur dossier dans le cadre d'une autorisation préalable de travaux ou le dépôt d'un agenda d'accessibilité programmé. Sur un format de réunion collective d'une demi-journée, ces ateliers vous permettent de connaître les exigences réglementaires applicables en matière d'accessibilité et d'incendie pour votre établissement recevant du public, de découvrir

la composition d'un dossier de demande d'autorisation de travaux et de travailler sur votre notice accessibilité.

Ce dispositif étant reconduit en 2016, de nouveaux ateliers sur l'accessibilité sont d'ores et déjà programmés avec la possibilité de bénéficier d'un accompagnement individuel.

### ■ Lundi 20 juin de 9 heures à 12 heures

Les rendez-vous individuels d'une durée de 1 h 30 seront pris à l'issue de chaque atelier et positionnés sur 4 journées de permanences fixées les 2 et 9 mai et les 4 et 11 juillet.

# Entre PROS, une histoire de confiance...



Créée en  
**1950**  
par les artisans

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



Contactez-nous au

**3015**

Service & appel  
gratuits

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

## COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU SICOVAL



# Des espaces et des locaux pour développer votre activité

Au Sud-Est toulousain, la Communauté d'Agglomération du Sicoval (36 communes, plus de 7 500 acteurs économiques et 33 000 emplois) aménage et commercialise des parcs d'activités pour accueillir les entreprises. Découvrez quelques-uns des espaces disponibles pour installer votre entreprise.



44

**1 Le Centre Commercial du Barry, à Ayguesvives.** Le centre commercial est situé à Ayguesvives (2 500 habitants), sur l'axe routier Toulouse Carcassonne et à proximité immédiate de l'échangeur de Montgiscard. Situé près du collège et du nouveau quartier d'habitat « En Turet » en plein essor, le centre commercial s'est agrandi en 2015. Une pharmacie, un carrefour express et un opticien sont venus compléter l'offre commerciale existante (auto-école, boulangerie-pâtisserie, salon de coiffure). **Des locaux sont encore disponibles à la vente ou à la location** pour des activités de fleuriste, pressing, boucherie, café/restauration... La taille des locaux varie entre 55 et 70 m<sup>2</sup>.

**CONTACT | Jory Sormail | jory.sormail@sicoval.fr | 05 62 24 10 63 | 06 11 21 47 47**

**2 Le Périscope, au Parc du Canal, Ramonville Saint-Agne.** Initié et porté par le Sicoval en partenariat avec la Région Languedoc-Roussillon Midi-Pyrénées, le Périscope est un **nouveau lieu dédié à la création d'entreprises**. Géré par l'association Le Périscope réunissant 25 acteurs et entreprises solidaires, c'est un Pôle Territorial de Coopération Économique **voué à la formation, la mutualisation d'emplois et de services, l'innovation sociale**. Parmi les premiers services mis en place, **la location de salles de 10 à 100 places**, ainsi qu'une offre de services et d'espaces adaptés aux créateurs et salariés nomades (**bureaux de passage, co-working...**). Une conciergerie solidaire est en cours de montage au sein de ce PTCE, qui présente l'originalité de placer l'ESS (Économie Sociale et Solidaire) au cœur d'un parc technologique dédié notamment aux applications spatiales.

**CONTACT | Antoine Maurice | contact@le-periscope.coop | 05 32 26 26 70**

**3 Zone d'activités des Monges, à Deyme.** Une nouvelle zone d'activités adaptée aux TPE/PME, entreprises artisanales et de production. Lancée début 2015, **la zone d'activités des Monges dispose encore de terrains disponibles**. Située à Deyme, en bordure de la RD 813 et à proximité de l'échangeur autoroutier de Montgiscard, cette zone d'activités d'une surface de 11 ha se compose **de 33 lots aménagés et équipés, à partir de 1 200 m<sup>2</sup> de superficie**. Règlement du lotissement, cahier des charges, appui de l'architecte-conseil du Sicoval, critères qualitatifs et environnementaux, sont également des aspects à prendre en compte par le candidat à l'implantation.

**CONTACT | Jory Sormail | jory.sormail@sicoval.fr | 05 62 24 10 63 | 06 11 21 47 47**

i

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



*Entrée unique pour rénover  
le logement des particuliers*

## Devenir partenaire de Rénov

Pour encourager la rénovation du logement privé sur son territoire, la Communauté d'Agglomération du Sicoval a lancé début 2015 l'opération Rénov, avec le soutien de l'Ademe. Cette opération offre aux propriétaires ou futurs acquéreurs, en habitat individuel ou collectif, **un accompagnement gratuit et sur mesure pour rénover ou équiper leur logement. Avec Rénov, le Sicoval propose aux professionnels du bâtiment de participer au développement du marché de la rénovation sur le territoire.** En s'engageant avec Rénov, leur entreprise sera valorisée auprès des habitants du territoire engagés dans un parcours de rénovation énergétique. Les avis et conseils des entrepreneurs seront aussi pris en compte pour répondre au mieux aux enjeux économiques et environne-

mentaux de la rénovation de l'habitat. Déjà plus de 30 entreprises engagées par la signature d'une charte avec le Sicoval, dans tous les corps de métier de la rénovation énergétique : isolation des parois opaques, menuiseries, équipements de chauffage et d'eau chaude, ventilation... Elles ont toutes les qualifications nécessaires pour que les particuliers bénéficient des aides financières, en particulier la mention RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). Plus de 300 projets sont actuellement accompagnés.



**Contact : Mai Ly Alet** [maily.alet@sicoval.fr](mailto:maily.alet@sicoval.fr) | **Pour en savoir plus sur Rénov :** [renoval@soleval.org](mailto:renoval@soleval.org) | <http://economisonslenergie.fr/renoval/> | **Contact CMA :** Fanny Potagnik | [fpotagnik@cm-toulouse.fr](mailto:fpotagnik@cm-toulouse.fr) | 05 61 10 71 23

## OUVERTURE D'UN ÉCO-CAMPUS À PLAISANCE-DU-TOUCH

Les Compagnons du Tour de France, fédération compagnonnique des métiers du bâtiment, se sont dotés, depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2015, d'un nouveau centre de formation, d'accueil et d'hébergement, **l'éco-campus**, destiné à former des apprentis aux métiers de l'éco-construction et du développement durable. Il proposera également de la formation continue pour adultes.



**Éco-Campus, CFA des Compagnons du Tour de France** | 10 rue Agricole Perdiguier à Plaisance-du-Touch | 05 62 47 41 77

45

## VALORISEZ VOTRE INVESTISSEMENT AVEC L'OPÉRATION ÉCO-DÉFIS

**DANS LE CADRE DU PROGRAMME RÉGIONAL DÉVELOPPEMENT DURABLE de la CMA de la Haute-Garonne, le Pays Sud Toulousain sera le territoire pilote pour le déploiement de l'action ÉCO-DEFIS sur la Haute-Garonne.**

Cette action a pour enjeu de dynamiser le commerce de proximité sous l'angle développement durable, de la transition énergétique et de la croissance verte. Le principe est simple, il s'agit de valoriser des entreprises volontaires qui s'engagent pour le développement durable, à travers l'obtention de la marque « Éco-défis des commerçants & artisans ». La règle du jeu est de réaliser un minimum de trois défis choisis parmi une liste de 27 défis répartis en huit thématiques :

- Prévention et gestion des déchets
- Énergie
- Protection et gestion de l'eau
- Produits et services Développement Durable
- Biodiversité
- Développement local-emploi
- Transport-mobilité-déplacement
- Social

Cette opération bénéficie du soutien de l'Union européenne dans le cadre du programme LEADER



Pour les y aider, les entreprises volontaires bénéficieront d'un accompagnement gratuit et personnalisé par le conseiller de la CMA 31. Les entreprises qui relèveront leurs défis bénéficieront tout au long de l'opération d'une communication dynamique : affiches magasin, kit d'information pour la clientèle, articles de presse. Elles pourront communiquer ainsi auprès de leur clientèle leur engagement. Le lancement de l'opération est prévu pour le début d'été.



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

## Garage Toutens Auto

Reprise  
en famille

Marie-Christine Perrin et son fils Jérémy Kiotsekian ont fait le pari de reprendre ensemble un garage sur la commune de Toutens.



C'est suite à une discussion avec un fournisseur que M. Kiotsekian apprend que le dirigeant du garage de Toutens souhaite céder son affaire. Après un premier rendez-vous pour obtenir les éléments principaux sur l'entreprise, il décide de se lancer dans cette aventure et de faire appel à sa mère Marie-Christine Perrin dont les compétences en gestion assurent une parfaite complémentarité avec ses compétences mécaniques. Chacun ayant eu auparavant un parcours d'entrepreneur, ils ont décidé de partager leur expérience et des valeurs communes d'ambition, courage, professionnalisme et réussite. Pour aboutir dans ce projet de

reprise, ils ont déposé leur dossier dans deux banques afin d'obtenir les financements nécessaires et ont pu bénéficier des prêts d'honneur NACRE et IHG, par l'intermédiaire de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne. Ils se sont aussi appuyés sur les conseils de leur expert-comptable. Les deux dirigeants travaillent avec un salarié, présent dans l'entreprise depuis 2008. Sérieux et motivé, celui-ci a bénéficié à l'arrivée des repreneurs d'un avenant à son contrat de travail afin de le reconnaître en qualité de mécanicien et d'augmenter son niveau d'échelon. Dans un premier temps, le duo mère/fils se concentre à fidéliser

## TOUTENS AUTO

**Dirigeants :** Marie-Christine Perrin et Jérémy Kiotsekian

**Activité :** Garage

**Adresse :** Le Village - 31460 TOUTENS

**Tél. :** 05 61 81 17 09

**Mail :** Contact.toutensauto@gmail.com

**Date de création :** 28 octobre 2015

**Forme juridique :** SAS

**Nombre de salariés :** 2

Ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 12 h et de 14 h à 19 h.

les clients, réduire et optimiser certaines charges et accroître la communication (outils de communication visibles, site Internet avec compte en ligne pour le client, référencement sur site prestataire...). Chacun semble avoir trouvé son rôle dans l'organisation et a su mettre ses aptitudes au service du développement de l'entreprise.



**Une conseillère en entreprise à la CMA de la Haute-Garonne, a accompagné Jérémy Kiotsekian dans son projet de reprise | Contact CMA | Stéphanie Gaigne au 05 61 10 47 92 | sgaigne@cm-toulouse.fr**

46

## Affaires à céder

## OFFRE N° 313A0179

**PRESSING LAVERIE.** Cause départ à la retraite. Situé depuis 20 ans à Toulouse, en pied d'immeuble et proche station de métro. Activité diversifiée de pressing, laverie en libre-service et remise en état après sinistre. Affaire tenue par l'exploitante d'entreprise assistée d'une employée 15 h/semaine pour le repassage. Local d'une surface totale de 78 m<sup>2</sup> dont 58 m<sup>2</sup> pour le pressing et 20 m<sup>2</sup> pour la laverie qui dispose d'une entrée indépendante. Le pressing bénéficie d'un équipement neuf : machine d'aqua nettoyage de 18 kg et sèche-linge de la marque Primus. La laverie est équipée de 3 machines à laver (16 kg et 7 kg) et de 2 sèche-linge de 4 kg. Une place de parking est attribuée avec le local. CA : 81 141 €. Loyer : 1 246,44 €/mois. Prix du fonds : 55 000 €. **Contact | M<sup>me</sup> Granier | 05 61 10 47 59**

## OFFRE N° 311A0188

**SALON DE COIFFURE.** Situé chef-lieu de canton sud toulousain. Zone de chalandise de 4 000 habitants. Salon de coiffure essentiellement dames, un peu de domicile. Emplacement dans principale rue commerçante. Local de 35 m<sup>2</sup>. Équipé de 3 postes de coiffage, 2 postes de lavage. CA : 30 000 €. Loyer : 210 €/mois. Prix du fonds : 20 000 €. **Contact | M. Minot | 05 61 10 47 22**

## OFFRE N° 313A0184

**INSTALLATION MAINTENANCE FROID COMMERCIAL ET CLIMATISATION.** À céder cause retraite. Située à Toulouse. Société implantée depuis 28 ans jouissant d'une bonne notoriété. Clientèle diversifiée, composée de commerçants, professions libérales et collectivités générant un CA récurrent. Exploitée en cogérance. Outillage + 3 véhicules. Local de 400 m<sup>2</sup> composé de bureaux et d'un atelier (transaction possible sans local). CA : 361 800 €. Loyer : 2 100 €/mois HT. Prix de la totalité des parts sociales : 239 000 €. Cession de la clientèle ou du fonds de commerce possible. Possibilité d'accompagnement. **Contact | M<sup>me</sup> Guiraud | 05 61 10 47 18**

## OFFRE N° 313A0085

**IMPRESSION NUMÉRIQUE, COMMUNICATION TOUS SUPPORTS.** À céder cause retraite. Entreprise toulousaine créée en 1995, spécialisée dans l'impression numérique, découpe adhésive, broderie... Excellente réputation auprès d'une clientèle fidèle de professionnels à 80 % aussi bien des grands comptes que des TPE/PME. Rayonnement national et régional. Équipement complet nécessaire à l'activité : imprimante numérique, véhicule commercial, une machine à broderie, postes informatiques, un traceur de découpe, presses à transfert, imprimante textile et imprimante sublimation A3... Exploitation par le gérant et deux salariés qualifiés. Local de 250 m<sup>2</sup>. CA : 195 000 €. Loyer : 1 480 €/mois CC. Prix du fonds : 120 000 €. Accompagnement par le cédant possible. **Contact | M<sup>me</sup> Faugères | 05 61 10 47 20**

## OFFRE N° 313A0181

**COIFFURE MIXTE.** Situé quartier résidentiel et aisé de Toulouse. Salon exploité depuis plus de 10 ans. Clientèle familiale fidélisée. Bon emplacement commercial. Local de 45 m<sup>2</sup> très bien agencé avec 6 postes de coiffage et 3 bacs neufs réglables en hauteur (agrées Carsat). Local climatisé et équipé d'une grille de protection. Travaux

de peinture récents. Activité exploitée par le dirigeant avec une salariée à temps partiel (80 %) et une apprentie. Très bon niveau d'activité et bonne rentabilité. CA : 118 000 € (exercice clos au 30/06/15). Loyer : 967 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 95 000 €. **Contact | M<sup>me</sup> Roth | 05 61 10 47 19**

## OFFRE N° 312A0186

**PÂTISSERIE.** À céder cause retraite. Fonds de pâtisserie confiserie. Bon emplacement sur l'axe principal traversant la commune thermale de Salies du Salat dans le sud du département de la Haute-Garonne. La chef d'entreprise est aidée par son conjoint. Le fonds comprend une clientèle fidélisée et un équipement conforme et complet (four, lamination, batteurs...). Local global RDC de 75 m<sup>2</sup> (dont laboratoire de 30 m<sup>2</sup>, magasin de 25 m<sup>2</sup>, réserves de 20 m<sup>2</sup>). CA : 78 077 €. Loyer : 498 €/mois TTC. Prix du fonds : 60 000 €. **Contact | M. Ricou | 05 61 89 17 57**

## OFFRE N° 313A0182

**MÉCANIQUE DE PRÉCISION.** Cause retraite. À céder société de mécanique de précision située sur l'agglomération toulousaine. Activité de tournage de pièces pour les industries aéronautiques, médicales, hydrauliques et

nucléaires. Clientèle fidèle depuis de nombreuses années. Équipement : deux tours à commandes numériques de marque Mazak + matériel conventionnel. Très bonne rentabilité. CA : 160 000 €. Prix de la cession de la totalité des parts sociales : 150 000 € + la trésorerie au jour de la vente. **Contact | M<sup>me</sup> Roth | 05 61 10 47 19**

## OFFRE N° 313A0185

**COUTURE ET RETOUCHES.** Situé à Aucamville. Très bon emplacement en centre-ville sur une place commerciale avec parking. Atelier existant depuis plus de 20 ans. Clientèle fidèle de particuliers. Local de 32 m<sup>2</sup> avec vitrine, équipé avec le matériel nécessaire à l'activité (surjeteuse et machine plate). CA : 17 000 €. Possibilité d'achat des murs. Prix du fonds : 20 000 €. **Contact | M<sup>me</sup> Roth | 05 61 10 47 19**

## OFFRE N° 311A0189

**INSTITUT DE BEAUTÉ.** Situé agglomération toulousaine, ville attractive en développement. Bon emplacement au sein d'un centre commercial tous commerces, parking. Clientèle fidélisée. Local de 50 m<sup>2</sup> sécurisé, climatisé. 4 cabines, bureau. CA : 34 000 €. Loyer : 620 €/mois + charges. Prix du fonds : 35 000 €. **Contact | M. Minot | 05 61 10 47 22**

# FIAT DUCATO. UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS.

**SURÉQUIPÉ**  
**+ 5 ANS** DE

- GARANTIE
- ENTRETIEN VIP
- VÉHICULE DE REMPLACEMENT
- ASSISTANCE 24/24H



À PARTIR DE  
**219€**  
HT/MOIS<sup>(1)</sup>



\_RÉGULATEUR &  
LIMITEUR DE VITESSE<sup>(2)</sup>



\_ALERTE DE  
FRANCHISSEMENT  
DE LIGNE



\_SYSTÈME AUDIO AVEC  
COMMANDES AU VOLANT,  
NAVIGATION TACTILE  
UCONNECT® ET BLUETOOTH®



\_CAMÉRA  
DE RECU



\_CLIMATISATION

## DUCATO FOURGON TÔLÉ 3.0 CH1 2.0 MULTIJET 115 **PACK PRO NAV.**

Fiat Ducato offre toujours plus aux professionnels : de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant avec sa motorisation 2.3 Mjt 130 (5,8 l/100 km\*), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail.

**DIESEL 115 CH MULTIJET : 6,3 L/100 KM<sup>(3)</sup>**



**PROFESSIONAL**

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

(1) Détails et conditions disponibles sur [www.fiatprofessional.fr](http://www.fiatprofessional.fr). Offres non cumulables réservées aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Nouveau Ducato Fourgon Tôlé passée jusqu'au 31/03/2016 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FCA Leasing France - 342 499 126 RCS Versailles. (2) Disponible sur Ducato Fourgon Tôlé 2.3 MultiJet 130 et 150. (3) Consommation mixte selon Dir. 2004/3/CE de Ducato 115 ch Diesel.

\* Consommation mixte selon Dir. 2004/3/CE de Ducato 130 ch Diesel.

**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.



## Vito Série Spéciale Worker

Venez découvrir le Vito Fourgon Compact 109 CDI, blanc arctique série spéciale Worker

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) Prix conseillé clés en main pour un Vito Worker Fourgon Compact 109 CDI. Offre disponible dans le réseau participant, exclusivement réservée aux professionnels, hors loueurs et flottes, valable pour tout Vito Worker Fourgon Compact 109 CDI commandé entre le 01/01/2016 et le 30/04/2016 et livré avant le 30/09/2016. Offre non cumulable.



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