

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Haute-Garonne**



Prix départemental Sema 2008 P. 38

Bimestriel n°68, janvier-février 2009 • 1 €

**LE CAD AU SERVICE
DES ENTREPRISES
ET DES JEUNES P. 8**



**CRISE FINANCIÈRE :
UN DISPOSITIF D'AIDE
EN PLACE P.5**

TAXE
D'APPRENTISSAGE



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

Épargne-retraite des Travailleurs Non Salariés



WINALTO PRO la retraite en or à effet immédiat

WINALTO PRO est le nouveau produit d'épargne-retraite loi Madelin de MAAF VIE, spécialement conçu pour les Travailleurs Non Salariés.

Il réunit tous les avantages d'un contrat de dernière génération :

- Facile d'accès et modulable : versement mensuel à partir de 50 € seulement, modifiable à tout moment*.
- Une gestion souple avec 4 formules au choix en fonction de votre profil et de vos objectifs.
- Des revenus sûrs et réguliers dès votre départ à la retraite : une rente à vie vient compléter votre retraite avec la possibilité de protéger votre conjoint en choisissant une rente réversible.
- La gestion en ligne de votre contrat avec une information claire et régulière.
- Des frais de gestion parmi les plus bas du marché.

Une meilleure retraite demain en payant moins d'impôts aujourd'hui : c'est l'effet immédiat WINALTO PRO.

* dans les limites légales et contractuelles en vigueur.

Pour rencontrer un conseiller MAAF
appelez le

N° Indigo **0 825 325 350**

www.maaf.fr

(R, I, I, I € TTC/mois, depuis un poste fixe + surcoût selon opérateurs.)



la référence qualité prix

P ANORAMA



Les conseillères du CAD. P.8

■ ÉVÈNEMENT

- 4 **ASSEMBLÉE GÉNÉRALE** de la CMA
- 5 **CRISE FINANCIÈRE**
un dispositif d'aide mis en place

■ ACTUALITÉS

- 6 **COLLABORER SANS STATUT**
opération « risquée »
- 8 **CENTRE D'AIDE À LA DÉCISION**
au service des entreprises
et des jeunes
- 10 **TROPHÉE DE LA MEILLEUR REPRISE :**
Ateliers du Lauragais, une reprise en
de bonnes mains
- 11 **SALON DE LA REPRISE** d'agences
Renault
- 12 **AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE :**
OMPCA de Montréjau
- 13 **INAUGURATION** du pôle commercial
de Martres de Rivière

S STRATÉGIES



Thierry Perrocheau est l'inventeur
de la Mecco press. P.16

■ STYLE DE VIE

- 14 **RETRAITES :** mieux savoir pour mieux
prévoir

■ ENTREPRISE

- 16 **MECO'CONCEPT** réinvente
la brique en terre crue

■ ÉCLAIRAGE

- 17 **MATÉRIEL INDUSTRIEL**
La location : une alternative attractive
Le paysage de la location

■ 1 JOUR AVEC...

- 24 **UNE FLEURISTE DÉCORATRICE**
la haute couture de la fleur

■ CAS D'ENTREPRISE

- 26 **UN HORLOGER À L'HEURE...**
du numérique

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 15 et 34 à 48 pour les abonnés de la Haute-Garonne.

D DOSSIER

COMMERCES ALIMENTAIRES RÉUSSIR LA TRANSMISSION

Les règles d'évaluation, la recherche de repreneurs, la négociation, sont autant d'éléments essentiels que vous devez maîtriser pour mener à bien votre projet, dans les meilleures conditions.
P. 29-33

CFA DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE HAUTE-GARONNE PARTENAIRE DES ENTREPRISES DEPUIS PLUS DE 30 ANS !

Notre objectif prioritaire : former les futurs professionnels qualifiés dont ont besoin les entreprises, en nous adaptant sans cesse aux évolutions des métiers...
P. 34

TAXE D'APPRENTISSAGE PARTICIPEZ ACTIVEMENT À FINANCER LES MÉTIERS DE L'ARTISANAT !

Chaque année, votre entreprise verse une taxe d'apprentissage. Vous contribuez ainsi au financement des centres de formation des apprentis...
P. 35

R REGARDS



Chantal Augère, corsetière à Revel,
représentera la Haute-Garonne au prix
régional Sema des professionnels des métiers
d'art. P.24

■ INITIATIVES

- 36 **REMISE DE TITRES**, de diplômes
et de médailles
- 38 **PRIX SEMA 2008** Chantal Augère,
corsetière à Revel
- 40 **LES TROPHÉES**
de la création reprise 2008
- 41 **LES 6^{ES} RENCONTRES** de la CMA 31
- 42 **UNE PREMIÈRE :** la Soirée
de l'Excellence
- 44 **SALON** « Le chocolat
dans tous ses états »

É DITO



Pierre Pérez
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Un climat d'incertitude »

Je ne sais pas ce que les prochains mois nous réservent. Il y avait longtemps que nous n'avions pas connu un tel climat d'incertitude.

Et pourtant, nous sommes dans un pays riche... et dans une Europe prospère... malgré des traces de pauvreté qui vont en s'élargissant tous les jours. Alors que faire ?

Le capitalisme financier a failli ruiner notre économie avec ses jeux pervers. Après le laisser faire, un peu de rigueur s'impose à l'ensemble de notre société. Ce qui vient d'arriver est un avertissement. Il ne faudrait pas que cela se reproduise.

Si nos pays ont évité la faillite, n'oublions pas qu'ils restent en règlement judiciaire... Espérons que les pouvoirs publics, qui sont nos mandataires, sauront s'en rappeler et gérer avec bon sens la situation.

Pour ma part, j'observe qu'il y a, un peu partout, des compétences, du savoir-faire, de la bonne volonté et même de l'envie.

Alors ne gâchons pas ces ressources par des mesures inadéquates.

Le Monde des artisans n°68 – Janvier-février 2009 – Édition de la Haute-Garonne – Président du comité de rédaction des pages locales : Yves Yvinec – Avec le concours rédactionnel de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne – Éditeur délégué : Stéphane Schmitt – Rédaction : ATC-ÉDIMÉTIERS, Charlotte de Saintignon, Tél. 01 42 74 28 32, fax 01 42 74 28 35, e-mail : c.saintignon@edimetieters.com – Ont collaboré à ce numéro : Irène Aubert, Mélanie Blondiaux, Isabelle Breger, Véronique Méot, Faustine Sappa, Hélène Sauvage – Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse – Publicité : ATC-ÉDIMÉTIERS, 84 bd de Sébastopol, 75003 Paris – Édition nationale : Mathieu Tournier, Tél. 01 42 74 28 73, fax 01 42 74 28 35, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com – Éditions départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr – Éditions départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com – Photographies : Laurent Theeten, responsable image – Conception éditoriale et graphique : TEM A/Presse, Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 – Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – Directeur de la publication : François Grandidier – N° commission paritaire : 0311 T 86957 – Dépôt légal : janvier 2009 – Impression : Socos'print, route d'Archettes, 88000 Épinal certifiée PEFC CTP/1-013. **Le Monde des artisans est imprimé sur papier PEFC issu de forêts gérées durablement.**



Assemblée générale de la

« **P** ermettez-moi, tout d'abord, de vous souhaiter mes meilleurs vœux pour cette nouvelle année.

Comme vous le savez, nous traversons une forte période de turbulence, et le mot est faible.

Pendant des années, des institutions (assurances et banques) ont joué avec notre économie. Si l'État n'avait pas été là pour jouer les pompiers de service, où en serions-nous aujourd'hui ?

Plus grave, je ne suis pas sûr que nous ayons tiré tous les enseignements de cette crise.

Conséquences et enseignements de la crise

Je note cependant qu'aucune mesure véritable n'a été prise pour que cette situation ne se reproduise pas.

Je crains donc que notre environnement reste tributaire du monde clos de la finance au détriment de l'économie réelle que nous représentons.

Si certains "se sont amusés" à essayer de gagner le "jack pot", d'autres comme les artisans ont continué à créer de la richesse et des emplois.

Pour ma part, j'ai réuni les organismes bancaires à la Chambre de métiers et de l'artisanat, le 4 novembre dernier.



Je crains donc que notre environnement reste tributaire du monde clos de la finance au détriment de l'économie réelle que nous représentons.

■ Crise financière

La Chambre de métiers et de l'artisanat met en place un dispositif d'information pour les entreprises qui rencontreraient des difficultés conjoncturelles. La CMA31 a désigné des conseillers d'entreprises pour informer et accompagner les chefs d'entreprises artisanales rencontrant des difficultés financières. Les artisans, saisissant le médiateur national, seront systématiquement renvoyés vers leurs conseillers CMA afin d'avoir l'accompagnement dont ils ont besoin.

Ces conseillers sont également mobilisés pour traiter en temps réel les questions émanant du site Internet du médiateur (www.mediateurducredit.fr).

Toutes ces informations sont consolidées au niveau national par un dispositif de veille d'ores et déjà en place et constitueront ainsi un observatoire dynamique de la santé financière des entreprises artisanales.

CONTACTS CONSEILLERS :

- Antenne de Toulouse : Christophe Berth au 05 61 10 47 21 et Jean Claude Ginières au 05 61 10 47 17
- Antenne de Fronton : Guy Daimé au 05 61 10 47 11
- Antenne de Carbonne : François Minot au 05 61 10 47 22
- Antenne de Saint Gaudens : Didier Ricou au 05 61 89 17 57



Tous m'ont assuré qu'il n'y aurait pas de restriction du crédit...

Je veux bien leur faire confiance... Néanmoins, il faudra examiner la situation à la loupe et au cas par cas, dans les semaines et les mois à venir.

En outre, l'écho (sans doute excessif) que les médias ont donné ces der-

niers temps à cette crise entretient, aujourd'hui, un véritable climat de psychose. Nous attendons donc de l'État, qu'il propose des mesures ou des actes qui soient de nature à rassurer l'ensemble des entreprises et des consommateurs.

Des mesures qui laissent sceptiques

Néanmoins, permettez-moi d'être sceptique au regard d'un certain nombre de décisions qui vont venir affecter directement les entreprises artisanales.

Je pense, en particulier, aux conséquences néfastes que ne manquera pas d'avoir le nouveau *statut d'auto-entrepreneur* mis en place au 1^{er} janvier 2009.

Pour moi, c'est un non sens absolu et une marque totale de mépris pour les artisans et leurs métiers. Dorénavant, n'importe qui, et je dis bien n'importe qui, pourra vendre ses services au consommateur. Nous nous sommes battus pour que nos métiers soient exercés par des chefs d'entreprises qualifiés, pour garantir la qualité de nos services aux consommateurs, pour renforcer la compétence de nos collaborateurs... Et nous continuons à nous battre, chaque jour qui passe, pour élever le niveau de compétences des jeunes que nous accueillons dans nos CFA.

Je ne peux pas non plus accepter que nous allions vers une ouverture systématique des magasins le dimanche. Peut-on penser sincèrement que cela va créer des emplois, comme on nous l'affirme ?

Par ailleurs, si l'existence même du réseau consulaire ne semble plus menacée, nous sommes cependant dans la tourmente.

Nous sommes "sommés" de nous moderniser, de rechercher des formules de mutualisation et de réaliser des économies d'échelle.

Une restructuration injustifiée

Si je peux comprendre le sens donné à certains termes (modernisation, mutualisation, économie), je m'interroge, sur les raisons profondes qui poussent les pouvoirs publics à nous "restructurer", quitte à faire disparaître un certain nombre d'établissements de la carte.

Les organismes consulaires et, en particulier, les Chambres de métiers et l'artisanat n'ont pas failli dans leurs missions.

C'est ce que nous faisons en Haute-Garonne avec le réel souci d'apporter à l'artisan le service de proximité et de qualité qu'il attend. »

Pierre Pérez, président

A ctualités

Haute-Garonne

COLLABORER SANS STATUT : OPÉRATION « RISQUÉE »

Depuis juillet 2007, le conjoint du chef d'entreprise ne peut plus travailler régulièrement dans l'entreprise sans avoir opté pour un statut.

Trois possibilités s'offrent à lui :

- il ne perçoit aucune rémunération : il est conjoint collaborateur
- il perçoit une rémunération : il est conjoint salarié
- l'entreprise est une personne morale (EURL ou SARL maximum 20 salariés) : il est considéré comme conjoint associé. Le statut du conjoint collaborateur sera étendu à compter du 1^{er} janvier 2009 aux personnes pacsées.

Désormais les conjoints et les pacsés qui travailleront dans l'entreprise familiale sans aucun statut seront en situation de «travail dissimulé».

Ils ne bénéficieront pas d'une retraite personnelle, ni d'aucune allocation de maternité.

Ils n'auront également aucun droit en matière de formation professionnelle.

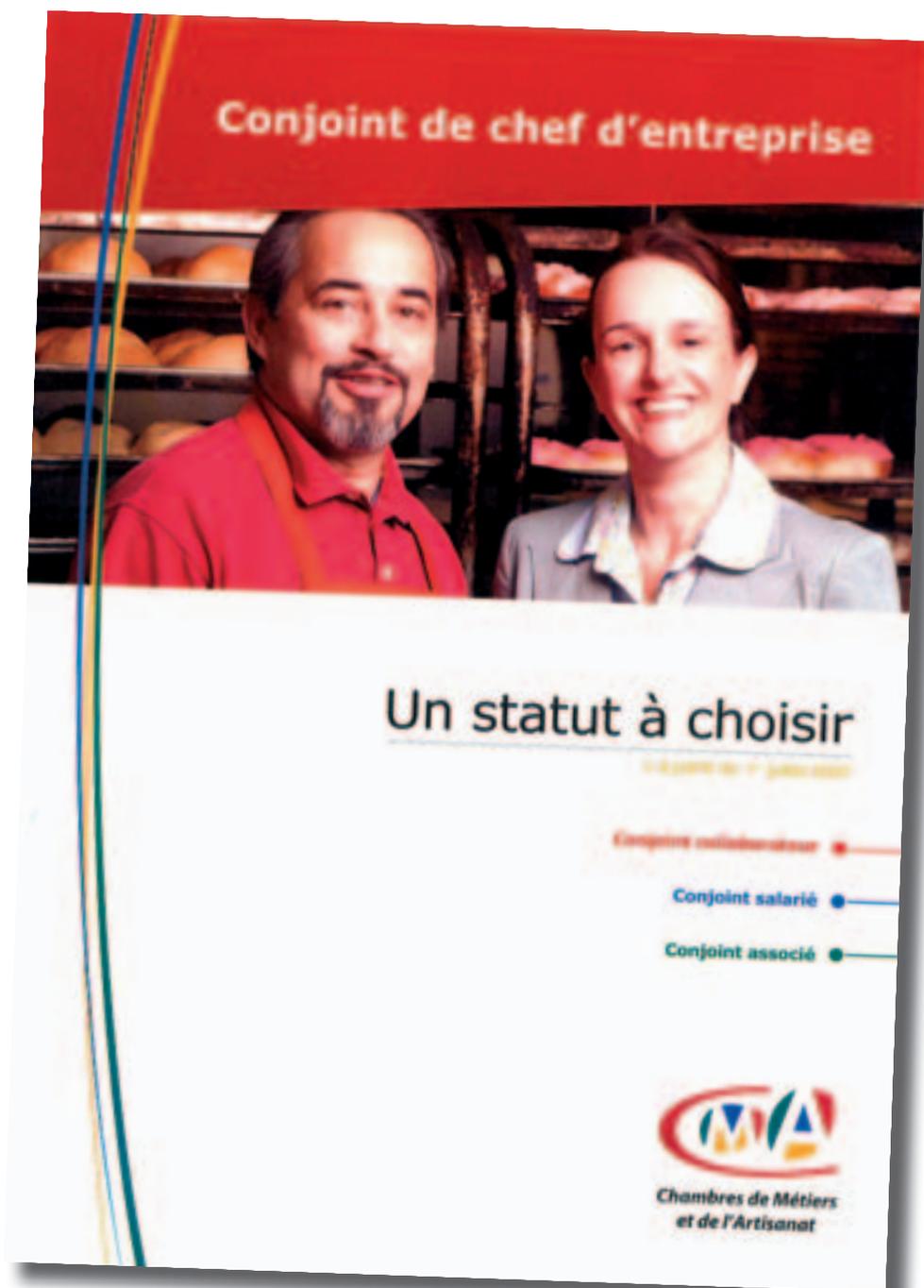
Sans statut, la participation du conjoint au développement de l'entreprise n'est pas reconnue et, en cas de contrôle, des sanctions pénales et administratives seront prises à l'encontre de l'entreprise.

Quelle que soit la forme de votre entreprise, n'attendez plus, choisissez l'un des statuts :

- conjoint collaborateur
- conjoint associé
- conjoint salarié

Contactez le CFE qui vous guidera dans vos démarches.

La formalité est toujours gratuite au niveau du répertoire des métiers, rapprochez vous du RSI pour le calcul des cotisations du conjoint (cotisations déductibles au même titre que les vôtres).



CONTACT :

- Accueil CFE au 05 61 10 47 71 ou cfe@cm-toulouse.fr
- Contact RSI : www.rsi.fr

CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES
DE L'ANTENNE DE SAINT-GAUDENS

Un service de proximité pour les 2 200 entreprises artisanales du sud du département

Depuis le premier janvier 2009, le tribunal de commerce de Saint-Gaudens a été fermé dans le cadre de la réforme de la carte judiciaire.

Pour les commerçants et pour les artisans commerçants ayant la double inscription RM (répertoire des métiers) et RCS, le registre du commerce et des sociétés compétent pour l'ensemble des ressortissants du département est désormais celui de Toulouse.

Pour les artisans uniquement inscrits au RM, il n'y a aucune modification.

La Chambre de métiers et de l'artisanat réalise avec son CFE (centre de formalités des entreprises) l'ensemble des formalités obligatoires pour le RM et pour le RCS.

Le CFE de la Chambre de métiers et de l'artisanat à Saint-Gaudens assure, depuis la création de l'antenne, un service de proximité pour l'ensemble des créateurs d'entreprises et des artisans du sud du département. Il continuera comme auparavant à l'assurer pour les formalités

de répertoire des métiers et désormais pour les formalités de RCS enregistrées auprès du greffe du tribunal de commerce de Toulouse.

Publics concernés

Créateurs et repreneurs d'entreprises, entrepreneurs individuels et sociétés installés sur le sud du département.

Formalités concernées

- Inscription au RM et au RCS
- modification de siège, d'adresse, de statut, d'activité, ...
- radiation d'entreprise, vente de fonds
- délivrance d'attestations

CONTACT :

CFE de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne
Antenne de Saint-Gaudens
Ouvert du lundi au vendredi
de 8h à 12h et de 13h30 à 17h30
Christine Dufour
4 rue de l'Indépendance
31800 Saint-Gaudens
Tél. : 05 61 89 17 57
stgaudens@cm-toulouse.fr

ANTENNE DE SAINT-GAUDENS

RJEEE : Rencontre Jeunesse Éducation Emploi Entreprise le 26 février 2009

Cette manifestation est destinée aux jeunes des classes de troisième en recherche d'une orientation et aux adultes en recherche d'une formation ou d'un emploi.

La CMA sera présente pour promouvoir l'apprentissage avec plusieurs partenaires : Conseil régional, CFA,

MCEF, pôle emploi, mission locale, consulaires, ...

Public attendu : 2 000 visiteurs.

CONTACT :

Laurette Nouilhan
05 61 89 99 89
lnouilhan@cm-toulouse.fr

PARTENARIAT

Le 8 décembre dernier, Pierre Pérez, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat et Alain Condaminas, directeur général de la banque Populaire Occitane, signaient une convention de partenariat en faveur de l'artisanat.



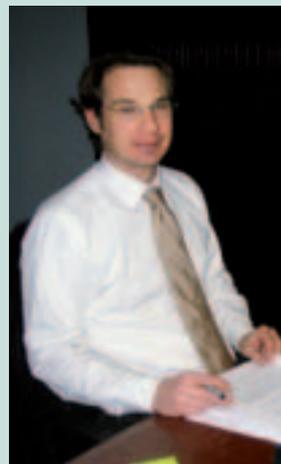
M. Alain Condaminas et M. Pierre Pérez lors de la signature de la convention.

Un nouveau directeur pour le Pôle économique de la CMA 31

Cette nouvelle année est l'occasion pour le service de développement économique d'accueillir un nouveau directeur.

Guillaume Chanaud se voit confier l'encaissement du Pôle économique et nous profitons des vœux de ce début d'année pour lui souhaiter la bienvenue.

Après 37 années de services à la CMA, M. Jean-Pierre Carol a fait valoir ses droits à la retraite.



M. Guillaume Chanaud, directeur du service de développement économique.

A ctualités

Haute-Garonne

LE CENTRE D'AIDE À LA DÉCISION DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT DE LA HAUTE-GARONNE

AU SERVICE DES ENTREPRISES ET DES JEUNES



À la recherche d'un apprenti ?

Le contrat d'apprentissage : une solution pour développer, pérenniser votre activité et assurer le renouvellement de vos collaborateurs. Outre les avantages fiscaux et sociaux de ce contrat, il vous permet de former de futurs salariés à vos méthodes de travail.

Mais trouver le bon apprenti n'est pas toujours simple et représente un défi...

Les conseillères du CAD, Centre d'aide à la décision, vous accompagnent dans votre recherche d'apprenti. Elles analyseront avec vous votre besoin en recrutement et vous définirez ensemble le profil du jeune recherché.

Parallèlement, le CAD dispose d'un vivier de candidats correspondants à vos attentes, reçus individuellement par nos conseillères pour vous assurer un recrutement qualitatif et pérenne.



Les conseillères du CAD.



Réunion d'information pour les artisans sur le contrat d'apprentissage.

Après la mise en relation avec votre entreprise, elles assurent un suivi du placement en emploi tout au long de l'exécution du contrat d'apprentissage.

N'hésitez pas à nous contacter pour optimiser vos recrutements.

À quelle période recruter un apprenti ?

Pour la majorité, les contrats d'apprentissage peuvent être signés dès le 1^{er} juillet. La recherche de candidat reste toutefois une démarche anticipative qui débute plus tôt dans l'année.

Dès le mois d'avril, vous pourrez déposer vos offres. N'hésitez pas à nous renvoyer le bulletin qui sera joint à notre campagne apprentissage annuelle.

Les conseillères CAD restent aussi à votre disposition tout au long de l'année pour recueillir vos offres d'emploi par téléphone.

Nos conseils pour bien recruter

1. Participer à la réunion d'information

Comment fonctionne ce contrat ? Quels sont les avantages pour l'entreprise ? Qui peut être maître d'apprentissage ? Autant de questions que peuvent se poser les chefs d'entreprises.

Pour mieux vous accompagner, la Chambre de métiers et de l'artisanat organise une action thématique d'une demi-journée ouverte à tous, le lundi 26 mars 2009 afin de sensibiliser les artisans au contrat en apprentissage et à la fonction tutorale.

Inscrivez-vous d'ores et déjà auprès de nos conseillères.

2. Anticiper le recrutement : des stages en entreprise

Dans le cadre de nos actions en faveur de la promotion des métiers de l'artisanat, le CAD se propose cette année d'organiser des stages en entreprises à destination des jeunes scolaires.

Ces stages, d'une durée de 2 et 5 jours pendant les vacances scolaires peuvent permettre aux entreprises à la recherche d'un apprenti de mettre en situation professionnelle des jeunes afin de tester leurs motivations et de vérifier l'intérêt qu'ils portent au métier.

3. Suivre la formation de maître d'apprentissage pour motiver et fidéliser vos apprentis.

Vous aimez votre métier, vous souhaitez transmettre votre passion à un jeune par la voie de l'apprentissage. Vous souhaitez parfaire vos compétences en matière d'accueil, d'intégration et de passation de savoir à votre apprenti(e) : la CMA 31 vous propose une formation de maître d'apprentissage.

Ce dispositif vous permettra d'acquérir des outils de management et de valoriser votre position de tuteur au sein de l'entreprise.



Réunion d'information collective dans un collège à destination des jeunes.



Une conseillère du CAD sur un forum.

Une première session s'est déroulée en mai 2008 et a permis de mobiliser près d'une dizaine de chefs d'entreprise. De l'avis général des participants, ce moment d'échange a été un franc succès. Ils ont pu ainsi repartir avec des «outils clés en main».

La CMA 31 réitère cette action de formation les lundis 2, 9, et 16 février (coût de la formation pris en charge par le conseil de la formation et pour les salariés par l'OPCA de branche).

Le CAD, votre relais auprès des jeunes

Tout au long de l'année, les conseillères du CAD vous représentent et assurent la promotion de vos métiers auprès de publics jeunes et en reconversion professionnelle. La participation à de nombreux forums vise à susciter de nouvelles vocations et à convaincre que l'artisanat ouvre de réelles perspectives d'emploi.

Le CAD redémarre sa campagne de promotion des métiers de l'artisanat auprès des établissements scolaires. En 2008, les conseillères ont animé 41 séances collectives au sein d'établissements scolaires et partenaires de l'emploi et de la formation.



Contacts CMA :

Conseillère « Jeunes » :

Catherine Touzet
05 61 10 47 64
c.touzet@cm-toulouse.fr

Conseillère « Entreprises » :

Géraldine Prissaint
05 61 10 71 26
gprissaint@cm-toulouse.fr

Coordnatrice : stages en entreprises ou formation maître d'apprentissage

Marie-laure Faugères
05 61 10 47 67
mlfaugeres@cm-toulouse.fr

Actualités

Haute-Garonne

TRANSMISSION

TROPHÉE DE LA MEILLEURE REPRISE : ATELIERS DU LAURAGAIS, UNE REPRISE EN DE BONNES MAINS

Un trophée de la meilleure reprise d'entreprise a été remis à Monsieur David Rolland dans le cadre du salon de l'entreprise Midi-Pyrénées à Diagona-Labège du 19 au 20 novembre 2008.



Cette 1^e édition du trophée de la meilleure reprise d'entreprise de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées s'adressait aux entreprises reprises entre le 1^{er} juillet 2003 et le 30 juin 2008 sur dossier de candidature et sélection par un jury.

Suivie lors de sa reprise en 2006, par la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne dans le cadre du dispositif REMORA, cette entreprise de menuiserie, ébénisterie fabrique et pose des menuiseries traditionnelles, escaliers, parquets, ainsi que du mobilier et agencement réalisés sur mesure. Titulaire du brevet de maîtrise de menuiserie et diplômé de la Fondation de Coubertin «métier art et culture», David Rolland peut également intervenir en matière de restauration du patrimoine.

La remise du trophée était accompagnée d'un prix d'une valeur de 4 500 €, sous forme de conseil en stratégie de développement assuré par Cap Manager et d'un outil de gestion intégré.

Récompense méritée pour l'implication de ce chef d'entreprise pour la réussite du plan d'action mis en place : le développement de son entreprise avec un effectif qui est passé de 5 à 10 personnes dont 2 apprentis. Avec une progression du chiffre d'affaire de plus de 53 %, la reprise des Ateliers du Lauragais est une véritable réussite tant sur le plan humain qu'économique.

CONTACT :
Ateliers du Lauragais
27, Zone artisanale de Ribaute
31130 Quint Fonsegrives
Tél. : 05 61 24 10 62

CONTACT CMA :
Nadine Cazes
05 61 10 47 20
ncazes@cm-toulouse.fr



OFFRES

AFFAIRES À CÉDER OU À REPRENDRE

OFFRES CÉDANTS :

■ **OFFRE N° 09908**
Entreprise de fourniture et pose de cloisons amovibles et aménagement de locaux. Située à 15 km au sud de Toulouse. Clientèle de professionnels. Bon portefeuille clients. Local en très bon état de 340 m² sur terrain de 1 100 m² dans zone d'activité. 4 à 6 salariés. CA : 1 000 000 € en progression significative depuis 2005. Loyer : 2 600 €/mois HT. Prix du fonds : 500 000 €. **Contact : CMA 31 Guy Daimé au 05 61 10 47 11.**

■ **OFFRE N° 16508**
Horlogerie bijouterie joaillerie. À céder cause retraite. Située à Toulouse sur avenue commerçante. Clientèle variée et fidélisée. Potentiel de développement. Local de 63 m² sécurisé et climatisé. Bel agencement réalisé

par architecte, nombreuses vitrines. CA : 117 000 €. Loyer : 1 200 €/mois HT. Bail neuf tous commerces. Prix du fonds : 65 000 €. **Contact : CMA 31 Karène Guiraud au 05 61 10 47 18.**

■ **OFFRE N° 17208**
Boucherie charcuterie traditionnelle. Secteur Carbonne à 20 mn au sud du département. Affaire familiale depuis 60 ans, bonne notoriété. 1 salarié. 2 véhicules. Locaux d'une surface totale de 185 m². CA : 193 000 € dont 40 % en boucherie et 60 % en charcuterie. Loyer : 700 €/mois. Possibilité logement. Prix du fonds : 80 000 €. Possibilité achat de parts sociales. **Contact : CMA 31 antenne de Saint-Gaudens Jean-François Agnès au 05 61 89 17 57.**

■ **OFFRE N° 03608**
Institut de beauté. Situé dans la banlieue sud est

de Toulouse, dans une commune de 3 000 hab. en pleine expansion. Clientèle de particuliers. 1 salariée à mi-temps. Local de 93 m² en très bon état avec accueil + 6 cabines + bureau. CA : 57 000 €. Loyer : 818 €/mois HT, charges comprises. Prix du fonds : 66 000 €. **Contact : CMA 31 François Minot au 05 61 10 47 22.**

■ **OFFRE N° 16308**
Entreprise de mécanique de précision. Spécialisée dans la fabrication de prototypes et de petites séries. Positionnée sur les secteurs de l'aéronautique, du spatial et de l'électronique. Située à Toulouse, en zone franche urbaine. 17 salariés. Local de 1 300 m² comprenant bureaux, atelier et parking extérieur clos. CA : 1 016 704 €. Loyer : 6 040 €/mois HT. Prix de vente des parts sociales : 200 000 €. **Contact : CMA 31 Florence Roth au 05 61 10 47 19.**

■ **OFFRE N° 17408**
Cordonnerie, atelier de réparation cuir : chaussures, sacs et reproduction de clés, vente de produits d'entretien cuirs. Située à Villefranche Lauragais. Excellent emplacement centre ville, face à la Poste, à proximité parking et commerces. Tenu par chef d'entreprise depuis 1993. Très bonne notoriété locale et rayon de 20 km. Possibilité de développer des services annexes et la vente d'accessoires. Local de 27 m² très clair avec vitrine, entièrement rénové en 2008. Équipement complet et fonctionnel. CA : 28 448 €. Loyer : 260 €/mois TTC. Prix du fonds : 23 000 €. **Contact : CMA 31 Nadine Cazes au 05 61 10 47 20.**

Toulouse et nord toulousain. **Contact : CMA 31 Karène Guiraud au 05 61 10 47 18.**

■ **PERSONNE PROFIL TECHNIQUE COMMERCIAL AVEC COMPÉTENCES MANAGÉRIALES**
Cherche à reprendre une entreprise de bâtiment (gros œuvre ou finition) sur le département de la Haute-Garonne. **Contact : CMA 31 Karène Guiraud au 05 61 10 47 18.**

■ **CHEF D'ENTREPRISE**
Cherche entreprise du second œuvre bâtiment de préférence électricité ou génie climatique, employant entre 5 et 10 salariés. **Contact : CMA 31 Florence Roth au 05 61 10 47 19.**

■ **TECHNICIEN**
Recherche une entreprise de plomberie chauffage sur l'agglomération toulousaine. **Contact : CMA 31 Florence Roth au 05 61 10 47 19.**

OFFRES DE REPRENEURS :
■ **MÉCANICIEN TITULAIRE BTS**
Cherche à reprendre un garage mécanique automobile sur

TRANSMISSION

La transmission d'entreprise artisanale : un enjeu de territoire pour le Pays de Comminges Pyrénées

Sur les 2 200 entreprises artisanales implantées dans le sud du département de la Haute-Garonne, plus de 22 % ont à leur tête un chef d'entreprise de plus de 55 ans soit 440 artisans et environ 1 000 actifs. Le pourcentage départemental des plus de 55 ans n'est que de 17,8 %. Ces chiffres montrent l'importance de l'enjeu en terme d'emploi, d'aménagement du territoire et de maintien de savoir-faire.



Les futurs cédants lors d'une journée de formation avec le responsable de l'antenne J-F. Agnès.

Depuis de nombreuses années la Chambre de métiers et de l'artisanat se préoccupe de cette situation en menant des actions de sensibilisation auprès des cédants potentiels et en favorisant le rapprochement entre cédants et candidats à la reprise d'entreprise.

Ce travail de terrain est fortement soutenu par le Conseil régional qui en a fait une de ses priorités dans sa politique économique en Midi-Pyrénées. Récemment, l'antenne de la CMA de Saint-Gaudens a réalisé des journées de formation pour les artisans concernés: conseil juridique et fiscal apporté par Madame Ghislaine Arthur, expert-comptable, intervention de Madame Brigitte Castel, du régime social des indépendants RSI, présentation par un technicien de la CMA, du dispositif d'appui à la transmission d'entreprise.

SITE DE PROMOTION DES AFFAIRES À CÉDER
www.bnoa.net
www.actcontact.net

CONTACT :
J-F. Agnès ou Didier Ricou au 05 61 89 17 57
stgaudens@cm-toulouse.fr

Salon de la reprise d'agences Renault

Samedi 29 novembre 2008 a eu lieu au Centre de formation par alternance de la Chambre de métiers et de l'artisanat à Muret, le salon de la reprise d'agences Renault.

Cette manifestation à l'initiative du réseau Renault s'est tenue au sein même du pôle automobile du CFA. L'objectif était de mettre en contact, en un même lieu, des vendeurs et des acheteurs d'agences Renault.

La Chambre de métiers et de l'artisanat a mobilisé ses partenaires autour de cette opération qui visait à la pérennisation d'activités artisanales. Des experts de la transmission d'entreprises, experts-comptables, avocats et les services de la CMA

représentés par Madame Florence Roth ont pu tout au long de la journée répondre aux questions des participants.

Lors de la conférence qui a donné le coup d'envoi de cette journée, le président de la Chambre de métiers et de l'artisanat, Monsieur Pierre Pérez a mis l'accent sur la nécessité d'anticiper et de préparer la transmission de son entreprise. L'objectif étant de céder dans les meilleures conditions possibles un outil de travail performant.

CONTACT :
Florence Roth au 05 61 10 47 19
froth@cm-toulouse.fr



Le Président Pierre Pérez a donné le coup d'envoi du Salon en mettant l'accent sur la nécessité de préparer la transmission de son entreprise

■ Contacts

Les services de la CMA

18, bis boulevard
Lascrosses
BP 91030
31010 Toulouse
Cedex 6
www.cm-toulouse.fr

■ Standard

Tél. : 05 61 10 47 47
Fax : 05 61 10 47 48
contact@cm-toulouse.fr

■ Point accueil entreprise (PAE)

Tél. : 05 61 10 47 94
Fax : 05 61 10 47 83

■ Centre de formalités des entreprises (CFE)

cfe@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 71
Fax : 05 61 10 47 83

■ Pôle économique

• Véronique Branover
vbranover@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 15
• Nathalie Watek
nwatek@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 14
Fax : 05 61 10 47 87

■ Pôle formation, emploi et apprentissage. Centre d'aide à la décision

• Catherine Touzet (CAD)
ctouzet@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 64
Fax : 05 61 10 47 84
• Romain Julien (Apprentissage)
rjulien@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 69
Fax : 05 61 10 47 84

■ Espace formation continue

3, rue de Toul
31000 Toulouse
formation@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 10 47 40
Fax : 05 62 27 07 54

■ Bureau permanent

4, rue de l'Indépendance
31800 Saint-Gaudens
stgaudens@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 61 89 17 57
Fax : 05 61 89 37 04

■ Centre de Formation par Alternance (CFA)

Chemin de la Pyramide - BP 25
31601 Muret Cedex 1
cfa@cm-toulouse.fr
Tél. : 05 62 11 60 60
Fax : 05 61 51 69 59

A ctualités

Haute-Garonne

AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

OPÉRATION DE MODERNISATION DE PÔLE COMMERCIAL ET ARTISANAL DE MONTRÉJEAU (OMPCA)

La ville de Montréjeau, au confin de la Haute-Garonne et des Hautes-Pyrénées est un chef lieu de canton de 2 900 habitants (recensement de 1999). Elle est une cité carrefour située sur l'axe autoroutier A64 Toulouse-Bayonne, au débouché de plusieurs vallées pyrénéennes. Elle accueille un grand marché de plein-vent tous les lundis, héritier d'un marché agricole de renom. Montréjeau est aussi une ville sportive avec d'importantes installations dont un parcours de golf très prisé par les touristes qui fréquentent le sud du département. Son activité artisanale et commerciale est marquée par une forte présence de

professionnels de qualité dans les métiers de bouche : artisan boucher, pâtissier, fabricant de fromage, ...

Montréjeau est aujourd'hui la ville d'accueil d'un nouveau pôle de dynamisation territorial implanté au cœur de la ville regroupant services publics, maison commune emploi-formation du pays de Comminges et hôtel d'entreprise.

Confronté comme beaucoup de centre ville à une baisse de la démographie et à la concurrence du commerce de périphérie, le centre commerçant connaît un déclin avec de nombreuses fermetures de magasins. Face à ce constat, la ville de Montréjeau et l'Association de commerçants et artisans ont décidé de se mobiliser pour faire revivre le cœur de la ville et se sont portés candidats à une OMPCA, Opération de modernisation de pôle commercial et artisanal. Les chambres consulaires, Chambre de commerce et d'industrie et Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne avec son antenne de Saint-Gaudens ont répondu présent pour apporter conseil et expertise sur le montage des dossiers et pour accompagner la phase opérationnelle de mise en œuvre des actions. Après une étude destinée à identifier les difficultés et les projets des professionnels, l'opération est rentrée dans sa phase active avec des moyens humains et financiers mis à disposition. Une animatrice a été recrutée pour



Les partenaires de l'OMPCA devant la mairie de Montréjeau. **Éric Miquel, maire et Michel Dhers, DRCA adjoint entourés d'élus de la commune, de techniciens de la CCI et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.**

la durée des trois ans de l'OMPCA. Des moyens financiers sont apportés par le FISAC (crédits d'État), le Conseil régional Midi-Pyrénées et la commune de Montréjeau.

Les principales actions

- Des aides directes aux commerçants et artisans qui souhaitent rénover et moderniser leur boutique. L'aide se traduit par du conseil et par une subvention minimale de 20 %, pouvant aller jusqu'à 40 % des travaux engagés.
- La mise à niveau et la modernisation de la halle de la place Valentin Abeille pour en faire un espace d'accueil commercial.
- L'appui aux animations et manifestations organisées par l'association des commerçants et artisans ADM.
- La promotion des produits artisanaux fabriqués par les artisans des métiers de bouche.

CONTACT :

• Animatrice de l'OMPCA, Mairie de Montréjeau

Florence Dupuis au 05 61 95 84 17
ou ompca.montréjeau@gmail.com

• CMA (antenne de Saint-Gaudens)

Didier Ricou au 05 61 89 17 57 ou dricou@cm-toulouse.fr

LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PLUS PROCHE DE VOUS

La CMA a créé depuis octobre 2008 deux antennes économiques en zone rurale pour être au plus près des entreprises. Le développement du nombre d'artisans, la volonté de se rapprocher des décideurs locaux et la multiplication des projets dans ces territoires justifient la mise en place de ces antennes.

Les missions des antennes économiques

Pour les artisans, l'animateur a en charge l'accompagnement sur leur projet de développement (investissement, recherche de financement, embauche, normes environnementales, difficultés éventuelles...) et sur la transmission de leur entreprise (diffusion de l'offre de vente, recherche de repreneur...).

Pour les créateurs ou repreneurs d'entreprise, la CMA offre également un soutien à l'élaboration de leur projet (aide, montage financier, plan d'affaires...).

Concernant les élus locaux, l'animateur est chargé d'être à l'écoute des projets locaux et d'y participer (création ou extension de zones d'activité, projets d'aménagement, conditions d'accueil des entreprises, commerces, multiservices...).

Animation et localisation

■ **Guy Daimé** du service développement économique anime l'antenne du nord toulousain.

Une permanence est assurée tous les jeudis matin de 9h à 12h (05 62 10 87 24) à la Maison du vin, 51 avenue Adrien Escudier à Fronton (RDC salle des permanences).



CONTACT :

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

■ Pour le pays sud toulousain, **François Minot** a la charge de l'antenne.

Permanence tous les mercredis matin de 9h à 12h dans les locaux de l'association du pays sud toulousain, 68 rue de l'église (coté mairie) à Carbonne.



CONTACT :

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

Des rendez-vous et des déplacements dans l'entreprise sont possibles. N'hésitez pas à les contacter, ils vous réserveront le meilleur accueil.

INAUGURATION DU PÔLE COMMERCIAL DE MARTRES DE RIVIÈRE

Deux artisans des métiers de bouche installés avec l'appui de la mairie et de la CMA



Les personnalités qui ont procédé à l'inauguration entourent Messieurs Nunez et Labbé : Monsieur Nicolas Honoré sous préfet de Saint-Gaudens, Monsieur Patrice Rivals, conseiller général du canton de Barbazan, Monsieur Michel Daltin, maire de Martres de Rivière et Monsieur Pascal Sala, élu de la CMA représentant le président Pierre Pérez.

Récemment ont été inaugurés les locaux créés par la commune de Martres de Rivière pour accueillir deux artisans des métiers de bouche. L'objectif de la commune située entre Saint-Gaudens et Luchon dans le canton de Barbazan était de satisfaire les besoins d'une population locale en augmentation depuis plusieurs années. L'étude de marché réalisée par la CMA avait effectivement bien montré le potentiel pour réussir l'implantation d'une boulangerie pâtisserie et d'une boucherie charcuterie disposant d'un espace épicerie traditionnelle et d'un espace épicerie bio. Deux professionnels ont été intéressés pour créer leur entreprise sur ce site :

- Monsieur José Faria Nunez, artisan boulanger pâtissier qui a aujourd'hui réussi son implantation avec une entreprise qui occupe huit emplois dont trois apprentis,
- Monsieur Jean-Pierre Labbé, artisan boucher charcutier qui s'est lancé dans ce projet avec aujourd'hui 4 emplois dont son fils, jeune apprenti en BP.

La CMA s'est investie fortement dans cette opération en apportant expertise et conseil auprès de la collectivité et des artisans. Elle a également participé à la mobilisation des financements pour l'immobilier et les équipements en réalisant les dossiers FISAC, crédits d'Etat pour soutenir le commerce et l'artisanat de proximité notamment en milieu rural.

Si la retraite est en soi un sujet difficile à aborder, ça l'est encore plus dans le domaine de l'artisanat. Songer à sa retraite, en parler, en tant que patron et seul garant de l'édifice de son entreprise, est parfois assimilé à un signe de faiblesse. De quoi faire fuir les clients et perdre du lustre. Aujourd'hui, un artisan a pourtant tout intérêt à la préparer le plus tôt possible, et avec sérénité, que ce soit du point de vue financier ou psychologique.

Retraites: mieux savoir pour mieux prévoir

Difficile, quand on a été premier acteur toute sa vie, de passer dans l'ombre. C'est pourtant ce à quoi doivent se préparer les artisans en fin de carrière. Et ils sont, en général, moins pressés de le faire que les autres catégories de travailleurs. C'est en tout cas l'une des conclusions de l'enquête Share, menée en 2004 sur dix pays européens : les travailleurs indépendants sont légèrement moins attirés par leur départ à la retraite que la moyenne des autres professions malgré des activités parfois risquées. D'autant que côté forme ils s'estiment en meilleure santé que le reste de la population !



« Le besoin de conseil est extrêmement fort »

Philippe Bollecker

Pourtant, Philippe Bollecker, secrétaire général de la MNRA (Mutuelle nationale de retraite des artisans, première mutuelle de prévoyance des artisans, 300 000 adhérents) ne

constate pas de réelles différences entre les retraités de l'artisanat et les salariés, quant à leur comportement face à leur retraite. « *En moyenne, les artisans cessent leur activité à 61 ans, soit un âge très voisin de celui qui est constaté pour les salariés du secteur privé. Mais ils ont bien entendu intérêt à préparer leur retraite le plus tôt possible.* » La MNRA propose des diagnostics sociaux qui permettent aux artisans demandeurs de prendre connaissance du montant de la rente qu'ils toucheront. « *Chez eux, le besoin de conseil est extrêmement fort, en raison de la diversité de leur parcours et des statuts professionnels qu'ils ont connus : d'abord salariés jusqu'à quarante ans, puis ensuite chefs d'entreprise...* » Cette question du montant a son importance, car si les artisans font partie des actifs qui apprécient le plus leur travail, ils sont parmi les retraités qui touchent les pensions les plus faibles : 1 110 euros par mois en moyenne. Pourtant, il reste des sujets d'inquiétude pour les retraités de l'artisanat, notamment du point de vue de la santé.

Marie Rozet, présidente de la Fenara (Fédération nationale des associa-



tions de retraités de 28 000 adhérents) en pointe plusieurs. « *Pour les pensions de réversions, 85 % des femmes n'ont pas cotisé à temps, et elles se retrouvent souvent à minima... Heureusement, depuis, la loi a rendu la cotisation obligatoire.* » Problème des réversions qui sera amplifié, selon M^{me} Rozet, par deux décisions récentes dans le cadre de la réforme des retraites : la suppression de la condition d'âge en 2011, et la mise en place d'une condition de ressources qui limitera l'accès à cette pension. « *Ceux qui auront le plus cotisé, le mieux travaillé, profiteront moins de la redistribution* », se désole Marie Rozet. Même problème pour les complémentaires santé, trop onéreuses pour certains retraités actuels qui décident donc de ne pas

Comment améliorer le montant de sa retraite ?

Outre le cumul emploi-retraite, il existe plusieurs moyens de gonfler ses revenus après l'arrêt de son travail. Une assurance-vie peut y participer. Parfois plus adaptés, les PERP (Plan d'épargne-retraite populaire) sont aussi une solution. Les versements sont déductibles du revenu imposable, en dessous d'un certain plafond. Les contrats Madelin de 1994 ont été spécialement créés pour les travailleurs non salariés. Les cotations sont entièrement déductibles du revenu imposable, mais, comme le PERP, le compte est bloqué jusqu'à la retraite. Ce n'est pas le cas d'une assurance-vie. Pour choisir entre ces différentes possibilités, il faut se renseigner auprès de sa mutuelle ; chaque cas nécessite une analyse précise.

y souscrire, alors même que le souci de la dépendance, lié à l'allongement de la vie, demandera à être financé. « Il faudrait les rendre obligatoires, elles aussi », propose M^{me} Rozet. M. Bollecker pense qu'il faudrait plutôt agir sur l'offre : « Avant de s'engager, l'artisan doit vérifier certains points clés du produit qui lui est proposé : le niveau des garanties et des cotisations, mais aussi les modalités de gestion et leur coût. De ce point de vue ce sont les solutions mutualistes qui nous paraissent les plus avantageuses. » Mais outre l'aspect financier de la question du passage à la retraite, il faut gérer le choc psychologique que peut entraîner l'arrêt de son activité. Quelle relation les retraités de l'artisanat gardent avec leur ancien métier ?

■ Les artisans deviennent-ils des retraités ?

On pourrait penser que les artisans sont particulièrement proches de leur métier et qu'en conséquence, ils regrettent leur passé de travailleur. Cela n'est vrai qu'en partie. Emmanuelle Crenner, chercheuse à l'Insee, leur a en effet distingué un trait particulier, dans une étude datant de 2003. Selon elle, « les commerçants et artisans se sentent plus souvent retraités que les autres anciens indépendants ». Autrement dit, si les artisans souhaitent partir à la retraite un peu plus tard en moyenne, ils seraient parmi les travailleurs qui parviennent le mieux à accepter leur nouveau statut d'inactif. Ce qui ne constitue pas forcément un signe de soulagement de ne plus travailler, mais peut-être une conscience particulière de ce que signifie le mot « travail », un pragmatisme propre aux manuels. Une fois que l'on ne met plus la main à la pâte, on n'est plus travailleur. Une autre tendance qui se dessine chez les artisans, toujours selon E. Crenner, c'est celle de ne pas être

R ENCONTRE

Jean François Maugeais, 77 ans, ferronnier à la retraite

« Le plaisir de transmettre notre savoir-faire »

Après ma retraite j'ai cherché une occupation. J'ai trente ans d'artisanat derrière moi. Pour nous, ce n'est pas facile d'avoir des responsabilités toute sa vie, d'être très proches de notre clientèle pour, du jour au lendemain, ne plus avoir d'activité. C'est assez différent du statut de salarié. Ce que j'avais constaté, c'est que l'on manquait de jeunes bien formés, c'est pourquoi aujourd'hui, travailler à « L'Outil en main » est tout à fait satisfaisant pour moi. Comme je suis plutôt actif, j'ai été contacté par la CMA des

Hauts-de-Seine aussitôt ma retraite prise, ils m'ont mis en contact avec l'association qui cherchait des retraités motivés. Je n'ai pas eu le temps de souffler ! Aujourd'hui, quand je cherche des amis artisans retraités pour venir participer à notre projet, je n'ai pas de grandes difficultés : c'est souvent un plaisir pour nous de nous retrouver, mais aussi pour eux de transmettre leur savoir-faire. Certains collaborateurs avaient du mal à ne pas travailler.



satisfait, après coup, du moment de son départ à la retraite : trop tôt, ou trop tard. « Une partie d'entre eux aurait souhaité travailler plus longtemps. Posséder son outil crée sans doute un rapport au travail différent. La cessation des activités peut également être liée à des difficultés financières. » Ce problème du moment du départ à la retraite est aussi une conséquence, certainement, de l'absence de règles juridiques strictes sur le sujet de l'âge du départ à la retraite des artisans. Pour ceux qui regrettent d'avoir cessé le travail un peu trop tôt, il reste un moyen de revenir goûter aux joies de l'artisanat, grâce à des associations.



« Leur vie n'est pas terminée ! »

Yana Boureux

« L'Outil en main », créée en 1987 à Troyes, leur permet de garder bénévolement un lien avec leur ancien métier. Ainsi, cette année, près de 800 ex-artisans, sur toute la France, transmettent leur savoir-faire à un millier d'enfants,

dont certains sont en difficultés dans la scolarité classique. Yana Boureux, présidente de l'association, se félicite de son succès croissant. « Tout le monde trouve son compte : les anciens artisans sont aux anges de pouvoir faire partager leur passion et de mettre en valeur leur savoir, et certains enfants (20 à 25 %) trouvent ensuite leur voie dans l'artisanat. Cela permet en plus d'utiliser le potentiel des retraités de l'artisanat pour participer à la croissance du pays. » Avec l'allongement de la vie, se soucier de l'activité des seniors est devenu un important sujet de réflexion. M^{me} Boureux va d'ailleurs bientôt présenter son projet à Berlin et à Stuttgart. Trois membres de la Commission européenne ont eu le coup de cœur pour ce concept. « Beaucoup de pays européens connaissent les mêmes problématiques que nous : allongement de la vie, chômage, pénurie d'ouvriers qualifiés... Notre concept répond à ces demandes. Des contacts sont en train de se nouer en Autriche et en République tchèque », se réjouit M^{me} Boureux. « Leur vie n'est pas terminée ! » Longue vie aux retraités de l'artisanat.

Florent Lacas

Mesures du Projet de loi de finances 2009

■ Fin de toute restriction au cumul emploi-retraite, ■ reconduction du dispositif de retraite anticipée pour carrières longues créé en 2003 permettant aux personnes qui ont commencé à travailler avant 17 ans de partir à la retraite avec une pension à taux plein avant 60 ans, moyennant une durée de cotisation plus longue, ■ hausse du minimum vieillesse de 6,9 % en avril 2009 pour les personnes seules, ■ hausse des pensions de réversion de 11 % dès 2010 pour les plus de 65 ans dont la retraite totale n'excède pas 800 €, rétablissement d'une condition d'âge, ■ surcote (majoration de pension) des assurés poursuivant une activité au-delà de l'âge légal et de la durée de cotisation requise pour bénéficier d'une retraite à taux plein, portée de 3 % à 5 % par an.

En 2006, après plusieurs années de missions en Afrique pour Médecins sans frontières, Thierry Perrocheau et Marc Algayrès conçoivent un mode de construction composé de briques de terre crue compressées à l'aide d'une presse hydraulique mobile : la Meco'briq®.

Meco'concept réinvente la brique en terre crue

L'idée de la Meco'briq est née de l'expérience de Marc Algayrès, architecte, et Thierry Perrocheau, dessinateur en machines spéciales, qui ont participé à des constructions d'hôpitaux en milieux isolés. La brique en terre crue s'est avérée très performante sur le plan économique et écologique et sur le plan de la qualité architecturale pour la construction d'un complexe de soins au Libéria en 2005 par exemple.

De retour à Toulouse, avec l'aide des ingénieurs de l'ICAM*, Thierry Perrocheau et Marc Algayrès décident de concevoir une presse mobile servant à la fabrication de briques en terre crue. Leur projet est sélectionné et soutenu par l'Incubateur

Midi-Pyrénées.

La brique en terre crue est un matériau de construction utilisé dès le XVIII^e siècle, mais très peu utilisé aujourd'hui en France. Le projet de Meco'concept est fondé autour de deux innovations :

- première innovation, la brique en terre crue, fabriquée sur place avec la terre extraite du chantier, est emboîtable comme un lego et ne nécessite pas de joint,

- deuxième innovation, les briques sont fabriquées avec une presse hydraulique pour obtenir un produit plus homogène.

Armé de ce concept, une presse mobile et un produit de construction per-

formant, Meco'concept vise dans un premier temps le marché des ONG telle que Architecture et développement ou Médecins sans frontières. Mais Thierry Perrocheau compte bien s'implanter sur le marché français de l'éco-construction.

**Institut Catholique des Arts et Métiers*

CONTACT :

Meco'concept
10 avenue de l'Europe
31520 Ramonville-Saint-Agne

CONTACT CMA :

Fabrice Boury-Esnault
05 61 10 47 93
fbouryesnault@cm-toulouse.fr



Thierry Perrocheau est l'inventeur de la Meco'press.

La brique en terre crue

La brique de terre crue compressée (BTC) est un mélange de terre non végétale composée de graviers, sable, et d'éléments fins (limons et argiles). Un agrégat liant (ciment ou chaux dans de nombreux cas) est ensuite ajouté à la terre. On utilise des presses la plupart du temps manuelles pour comprimer la brique. La BTC nécessite peu d'énergie pour sa fabrication. Elle est composée de 95 % de terre, réclame très peu d'eau pour le moulage, s'intègre dans tous types de paysages puisque réalisée avec des matériaux locaux. La BTC est mécaniquement stable : une fois compressée, elle acquiert une masse volumique de 2 000 kg/m³. Le liant (ciment) la rend imperméable. De plus, la terre crue « respire », c'est-à-dire, permet les transferts de vapeur d'eau pour un meilleur confort. Une BTC d'une épaisseur de 18 cm permet de se passer d'isolation rapportée.

La Meco'briq est une brique en terre crue compressée. ►



Acheter ou louer son matériel? Cette question, tous les artisans se la sont posée un jour ou l'autre pour tel ou tel équipement. Face à un marché de la location très concurrentiel et des contraintes administratives toujours plus draconiennes, cette solution se révèle plus intéressante que jamais.

Dossier réalisé par Guillaume Geneste



Les chariots élévateurs télescopiques sont appréciés sur les chantiers pour leur polyvalence. Un investissement lourd en cas d'acquisition.

MATÉRIEL INDUSTRIEL

La location : une alternative attractive

Le marché de la location de matériel industriel va assez bien. Ainsi, en 2007, selon la Fédération professionnelle des distributeurs, loueurs et réparateurs (DLR), le chiffre d'affaires du marché de la location de France a atteint 3,6 milliards d'euros, soit une progression de plus de 10 %. Preuve que la location est désormais assimilée à un mode de gestion des entreprises à part entière. Le secteur a aussi largement profité de l'emballement du marché du bâtiment ces dernières années, gros consommateur de matériels de chantier en location. De plus en plus, les entreprises qui disposent de leur propre matériel pour leur cœur d'activité ont recours à la location pour tout le matériel annexe.

Il faut avouer que les avantages de la location sont nombreux et que les sociétés de location, qui sont toujours légion en France, savent faire passer leur message. Le premier critère est sans aucun doute économique : la location permet d'éviter des investissements, qui peuvent être très importants dans le cas de matériel lourd comme une pelle ou un élévateur, et l'immobilisation de ressour-

ces financières pour l'entreprise. La location est alors d'autant plus convaincante que la forte concurrence dans le secteur a permis d'éviter l'envolée des prix ces dernières années. Selon Francis Gilbert, secrétaire général de la DLR, « *notre profession a du mal à répercuter la hausse du prix des matières premières du fait de la forte pression concurrentielle et de la capacité de négociation des grands comptes* ».

La location permet de disposer d'un matériel spécialisé parfaitement adapté

Mais l'aspect purement financier n'est pas le seul critère à prendre en compte. La location permet de disposer d'un matériel spécialisé, parfaitement adapté à la tâche. Fini l'utilisation d'un matériel inadapté, où le « système D » l'emporte sur la qualité du travail fourni, le temps passé et donc la productivité et la sécurité de l'utilisateur. Car les sociétés de location garantissent la fourniture



Les compresseurs d'air font partie des outils de chantiers les plus souvent loués. Cela permet de se décharger de leur entretien.

d'un matériel réglementaire, conforme aux normes de sécurité les plus récentes et à jour de ses contrôles techniques (ces derniers devenant de plus en plus drastiques). En outre, la location permet aussi de répondre à des besoins ponctuels et ainsi d'emporter des marchés où le client recherche la polyvalence des intervenants.

Un choix rationnel

Pour savoir s'il est plus intéressant de louer que d'acheter un matériel, il convient avant tout d'analyser précisément ses besoins. Ai-je réellement besoin de ce matériel? Combien de fois dans l'année? Combien d'heures cela représente-t-il? Aurais-je encore besoin de ce matériel dans le futur, une fois le chantier pour

□□□ lequel l'achat est envisagé sera terminé ? Une fois les chiffres posés, il convient de rajouter aux coûts de base l'amortissement du matériel, les frais d'entretien et de maintenance, l'assurance, le coût d'éventuels contrôles périodiques, la nécessité ou non de disposer de personnel formé à l'utilisation de ce matériel. Bref, tous les coûts induits. Il est alors possible de savoir s'il est plus intéressant de louer ou d'acheter. « *Bien souvent, les entrepreneurs possédant leur propre matériel ont du mal à déterminer leurs coûts réels de détention et d'utilisation. Chez nous, ils savent combien cela va leur coûter et donc quelle somme reporter dans leurs comptes et sur leurs factures* », affirme Alain Boursy, responsable marketing chez Kiloutou. Un point que souligne Pierre Lespinasse, manager marketing chez Hertz Équipement : « *La location de matériel est avant tout un service offrant une flexibilité totale. Le client peut louer le maté-*

riel le mieux adapté à son chantier, tout en évitant un investissement financier de la part de l'entreprise et avec une maîtrise totale des coûts mensuels. » De quoi permettre un contrôle régulier et strict des marges réelles de chaque chantier.

Une solution à ne pas négliger

Face à une situation économique qui devient de plus en plus difficile, la location de matériel dispose de nombreux avantages. En premier lieu, l'entreprise n'a pas à immobiliser ses ressources financières ou à avoir recours au crédit pour l'acquisition de ses machines. Le matériel mis à disposition de l'entreprise est nécessairement conforme aux normes en vigueur et en état de fonctionnement. Le recours à la location permet à une entreprise d'emporter un marché en étant capable de répondre



Les nacelles permettent d'opérer en hauteur, en toute sécurité. Ce type de matériel est désormais obligatoire, d'où l'intérêt de recourir à la location en cas d'utilisation ponctuelle.

à un appel d'offres, malgré l'absence d'une machine nécessaire à certains travaux dans le parc de l'entreprise. Enfin, la facturation de la société de location permet de connaître avec précision le coût réel d'exploitation de la machine et donc les frais à facturer au client final.

Les camions-bennes font partie du parc de la plupart des entreprises du BTP. La location permet de répondre à un besoin ponctuel ou un accroissement passager de l'activité.



Le paysage de la location



Les mini-pelles sont à l'ouvrage dans de nombreux métiers. Elles permettent d'allier efficacité et facilité d'accès. Elles font partie des machines les plus souvent louées.

Si la location s'avère être plus intéressante, financièrement parlant, il convient alors de rechercher le meilleur prestataire. Il ne s'agit pas forcément de celui qui affiche le tarif le plus attractif, mais de celui qui propose le meilleur rapport qualité-prix. Tous les loueurs sont tenus de mettre à disposition de leurs clients du matériel respectant les normes de sécurité, et prennent en compte la concurrence dans leurs tarifs. Cela ne suffit donc pas pour faire la différence. Celle-ci va se faire

sur d'autres points, comme la qualité des produits, les marques proposées à la location, la disponibilité du matériel, les conditions de livraison (de ce point de vue, les loueurs locaux ou régionaux sont généralement moins chers du fait de leur proximité géographique), l'âge du parc, du matériel, sa maintenance, etc. Ces derniers points sont essentiels, dans la mesure où ils peuvent directement affecter la performance du matériel et donc votre productivité. Si possible, renseignez-vous sur l'ancienneté du maté-



Exemples de prix de location

(Prix tarif standard non négocié)

MATÉRIEL/SOCIÉTÉ	Prix par jour (en € HT)		Prix par mois (en € HT)
HERTZ ÉQUIPEMENT	1 à 4 jours	5 à 20 jours	plus de 20 jours
Compresseur 1 900 à 2 100 l	38	34	552
Marteau-piqueur pneumatique 3 à 5 kg	6,3	5,6	92
Marteau perforateur pneumatique 3 à 5 kg	11	10	160
Plaque vibrante essence 55 à 65 kg	25	22	358
Pelle 5 t	327	294	4 769
KILOUTOU	1 à 4 jours	1 semaine	2 semaines
Compresseur 2 000 l	61	245	490
Marteau-piqueur pneumatique 5 kg	13,4	50,5	101
Marteau perforateur pneumatique 7,3 kg	58	217,5	435
Plaque vibrante essence 70 kg	45,5	172,5	345
Pelle 4,8 t	363	1 455	2 910
LOXAM	1 jour	2 jours et plus	
Compresseur 2 000 l	44	37	
Marteau-piqueur pneumatique 5 kg	8	7	
Marteau Perforateur pneumatique 5 kg	11	9	
Plaque vibrante < 80 kg	33	27,5	
Pelle 5 t	340	283	



L'outillage de perforation, à air comprimé ou électrique, comme ici, est de plus en plus souvent loué. Preuve de l'évolution des mentalités.

LA LOCATION EN BREF

La France comprend plus de 800 entreprises de location

Le chiffre d'affaires de la location de matériel a atteint, en 2007, 3,6 milliards d'euros, soit une progression de 10,8 %.

Les principaux réseaux nationaux (Loxam, Kiloutou, Hertz Équipement, Locarest, Bergerat Monnoyeur, etc.)

ne représentent qu'environ 50 % du marché de la location, le reste étant le fait de sociétés locales ou régionales.

De plus en plus d'entreprises font appel à la location de matériel, dans des secteurs aussi divers que le BTP, mais aussi la création et l'entretien des espaces verts, les entreprises de nettoyage, les collectivités locales, les entreprises de logistique, etc.

riel et le suivi de son entretien avant de choisir la machine qui vous intéresse. Cela pourra peut-être vous éviter une panne.

Penchez-vous sur les assurances

Faites également attention aux différentes assurances optionnelles proposées dans la plupart des contrats. Selon la ou les protections que vous choisissez, le prix peut grimper rapidement. Étudiez de près les contrats proposés en faisant plus particulièrement attention aux points concernant les couvertures en cas de panne ou d'accident avec la machine. Car la responsabilité civile professionnelle de votre entreprise sera engagée en cas de dommages causés à des tiers, si ce risque n'est pas expressément indiqué dans le contrat de location. Regardez aussi de près les clauses concernant

les éventuelles casses de matériel, le locataire étant tenu, par contrat, de rapporter le matériel en bon état. Sans assurance spécifique, vous devrez payer les frais de remise en état ou un dédommagement. L'assurance contre la casse d'une machine peut se faire soit auprès du loueur, soit auprès de l'assureur de l'entreprise locataire. Dans les deux cas, regardez de près l'étendue des garanties et les éventuels montants de franchises. Enfin, si vous devez conserver longtemps le matériel sur un chantier, il peut être intéressant de se pencher sur les assurances contre le vol.

Le service : un facteur de différenciation

Face à un marché français de la location encore très atomisé, comprenant beaucoup de petites entreprises locales

ou régionales, les sociétés de location multiplient leurs offres de service pour vous attirer. Chez Kiloutou, dont le réseau national comprend 260 agences, afin d'associer la proximité d'un loueur régional à la puissance d'achat et logistique d'un loueur national, le concept « Kiloutou Évolution » est largement mis en avant. Il s'agit d'une gamme de machines sélectionnées pour leur respect de l'environnement, de la sécurité ou leur innovation. Elle comprend des véhicules utilitaires électriques ou encore une pelle mécanique équipée d'une motorisation diesel-électrique : une offre unique sur le marché français permettant de limiter les rejets de CO² dans l'atmosphère. Il est aussi possible de parler de matériels comprenant des interrupteurs de mouvement en cas de positionnement dangereux de la machine, des

□□□ appareils de démolition avec télécommande, limitant ainsi le risque de l'opérateur au maximum. Kiloutou propose aussi de reprendre les consommables inutilisés, l'ouverture des agences le samedi matin, le remboursement du premier jour de location, si les délais ne sont pas respectés, ou encore la carte Pro, qui permet des remises de tarifs pouvant aller jusqu'à 30 %, en fonction du volume global de location du client. Actuellement, plus de 200 000 cartes Pro sont en circulation, preuve de l'intérêt croissant des entrepreneurs pour la location.

Chez Loxam, leader européen du secteur, les professionnels disposent aussi d'une carte professionnelle. Organisée sous forme de club, la carte porte logiquement le nom de Loxamclub. Elle comprend 50 000 membres à travers l'Hexagone et propose une multitude de services spécifiques, comme l'accès à un tarif particulier bien sûr, mais aussi des animations à destination des clients, via des primes de fidélité reversées en fonction du chiffre d'affaires réalisé, des promotions spécifiques régulières, ainsi qu'une newsletter.

Chez Locarest, dont le réseau, principalement situé dans l'est de la France, comprend une soixantaine d'agences, les professionnels peuvent bénéficier, via l'ouverture d'un compte professionnel, de tarifs préférentiels sur la location et les consommables, et de

règlements différés. Pour les artisans, les tarifs « habituels » reprennent comme base le tarif « 6 jours et plus » auquel vient s'ajouter une remise supplémentaire de 20 %.

Faites jouer la concurrence

Quelle que soit la société de location, les tarifs sont évidemment parfaitement négociables. N'hésitez pas à faire jouer la concurrence entre

PIERRE LESPINASSE, MANAGER MARKETING HERTZ ÉQUIPEMENT FRANCE SAS

« La location offre une flexibilité totale »



Quels sont les principaux arguments en faveur de la location ?

La location de matériel est avant tout un service

offrant une flexibilité totale. Vous pouvez louer quand vous le souhaitez, pour la durée que vous souhaitez, un équipement adapté aux besoins de votre chantier au sein d'une large gamme de matériels. Vous pouvez soit enlever le matériel à l'agence, soit vous faire livrer, moyennant le coût de la livraison. Le client a la garantie d'avoir un matériel récent, entretenu par des équipes techniques et certifié par les organismes de contrôle. Cette solution de la location évite

tout investissement financier impactant ses coûts chaque mois.

À partir de combien de temps d'utilisation vaut-il mieux acquérir un matériel plutôt que de le louer ?

Je pense que la règle est de connaître les équipements qui ont un usage quotidien - fréquent à acheter, et ponctuel - spécifique à louer. Ce travail fait, la suite est simple à planifier pour une bonne organisation.

Quels sont les 4 ou 5 principaux matériels loués par les artisans ?

Les produits les plus souvent loués sont les camions-bennes, les mini-pelles, les petits groupes électrogènes, les plaques vibrantes, les nacelles élévatrices, les chariots télescopiques et les compresseurs. Compte tenu de notre catalogue, tous les corps de métier peuvent nous louer du matériel. Cela étant, nos principaux clients sont les suivants : charpentier, couvreur, peintre, maçon, TP et paysagiste.



Pour répondre parfaitement à vos besoins, déterminez de façon précise la taille de la mini-pelle (son tonnage) qui sera la mieux adaptée au chantier.

A LAIN BOURSY, DIRECTEUR DES OPÉRATIONS DE KILOUTOU

« Louer, c'est éviter d'immobiliser des capitaux »



Quels sont les principaux arguments en faveur de la location ?

L'avantage est avant tout financier. On n'a pas besoin de tout, tout le temps. Louer, c'est éviter d'immobiliser des capitaux, mais aussi connaître le coût réel d'utilisation du matériel et ainsi pouvoir refacturer de façon précise le client final. C'est aussi, potentiellement, réussir à décrocher un chantier là où un matériel spécifique est nécessaire, sans pour autant l'acheter. Enfin, cela peut aussi signifier respecter davantage l'environnement, notamment avec notre gamme de produits Évolution.

Quelles sont les prestations que vous proposez ?

La location de matériel, c'est avant tout mettre à disposition du client un matériel conforme aux normes en vigueur,

en parfait état de fonctionnement, avec un prix au prorata-temporis. Mais cela ne s'arrête pas là. Les services sont essentiels dans la satisfaction client. Pour cela, il faut de la proximité (réseau dense de 260 agences), de la qualité et de la sécurité.

Quelle est la durée moyenne des locations ?

Les durées sont extrêmement variables : cela va de 1 à 5 jours pour un artisan et jusqu'à 6 mois voire un an pour certains gros chantiers. Bien entendu, lors de locations aussi longues, les tarifs appliqués sont adaptés.

La location reste-t-elle intéressante pour une durée aussi longue ?

Tout à fait. Louer, c'est être sûr de disposer d'un matériel en bon état, capable d'assurer sa mission durant tout le chantier. Le cas échéant, nous nous occupons de faire passer le contrôle technique du matériel. De même, en cas de panne, le client est sûr de disposer rapidement d'un matériel de remplacement, évitant ainsi de mettre en péril son chantier.

Solutions Bancaires pour Entreprises

Chaque entreprise est unique, Caixa le sait.



Futur
Entrepreneur

Restauratrice

Chauffeur
de taxi

Promoteur
immobilier

Transporteur

Venez nous rencontrer
au
**SALON DES
ENTREPRENEURS**
4 et 5 février 2009
Palais des Congrès
de Paris
Stand 324

Réussir sur le marché, c'est garantir toutes les conditions nécessaires pour le succès. Choisir sa banque, c'est sélectionner un partenaire solide car on s'engage ensemble pour l'avenir. De l'entreprise unipersonnelle à la grande société, Caixa est devenue spécialiste dans son secteur en cultivant avant tout les compétences dans le conseil aux entreprises et une relation personnalisée avec chacun de ses clients. C'est sans doute pour ces raisons que nous accompagnons aujourd'hui des milliers d'entreprises qui nous font quotidiennement confiance. [Chacun de nos clients mérite une attention unique.](#)



**Caixa GERAL
de Depositos**

□□□ loueurs nationaux et locaux, les uns étant parfois plus avantageux que les autres, et inversement. Avant chaque location importante, faites votre petit comparatif. Perdre une demi-heure pour gagner jusqu'à plusieurs milliers d'euros (pour un chantier important, nécessitant un matériel lourd et durant plusieurs mois) peut valoir le coup. Pour autant, ne vous éparpillez pas trop non plus puisque la plupart des enseignes proposent des remises directement liées au volume du chiffre d'affaires réalisé dans l'année. Mieux vaut alors privilégier un partenariat fiable avec deux ou trois loueurs pour profiter à plusieurs de ces programmes de fidélisation et de remises tarifaires.

Louer ou acheter : les critères à prendre en compte

Acheter ou louer, c'est avant tout déterminer le coût réel de détention et d'utilisation d'un matériel. Il convient donc de se poser une série de questions.

■ Pour l'achat

- La nécessité de disposer ou pas du matériel ?
- La fréquence d'utilisation du matériel : plus elle est élevée, plus l'achat se justifie.
- Le nombre d'heures d'utilisation du matériel dans l'année.
- L'éventuelle utilisation future du matériel : un matériel acheté pour un chantier sera-t-il réutilisé après ? Quand ? Pendant combien d'heures ou de jours ?
- Comment vais-je financer l'achat du matériel ? En cas d'achat à crédit,

il convient de prendre en compte le coût d'achat total, intérêts inclus.

- Sur combien de temps vais-je pouvoir amortir le matériel ?
 - Y a-t-il des contraintes légales portant sur la maintenance ou le contrôle régulier du matériel ? Quelle somme cela représente-t-il sur la période totale d'amortissement du matériel ?
- ### ■ Pour la maintenance
- Quel est son coût annuel ?
 - Quel est le prix des assurances liées à ce matériel ?
 - Une formation spécifique est-elle nécessaire ?
 - La société dispose-t-elle d'un moyen de transport ou de livraison adaptée à ce matériel pour amener puis remporter le matériel, ou devra-t-elle faire appel à une société de transport ? Si oui, quel sera le coût de chaque transport ?

■ Pour la location

- Pendant combien de temps dois-je louer le matériel ? Le tarif de location étant plus faible quand la location est longue.
- De quelles assurances puis-je disposer ? À quel prix ?
- Quel est le prix de la livraison ou de l'enlèvement ?
- Quelles sont les garanties en cas de casse ou de panne du matériel ?
- Une formation spécifique est-elle nécessaire ?



PATRICK RIZZO, DIRECTEUR MARKETING DE LOXAM

« Disposer en permanence du bon outil pour le bon usage »



Les artisans font-ils souvent appel aux sociétés de location ?

Les artisans sont venus à la location via, principalement, les appareils de levage comme les nacelles élévatrices ou les chariots élévateurs télescopiques. Ce type de matériel est devenu obligatoire pour travailler en hauteur et pour diminuer la pénibilité de certains

travaux. Puis, petit à petit, ils se sont aperçus que nous proposons beaucoup d'autres outils et matériels. Désormais, nous apparaissions comme une solution simple et surtout permettant de maintenir un bon niveau de productivité.

Quels sont les avantages de la location ?

Avec la location, les artisans ont découvert l'avantage de pouvoir disposer en permanence et au moment voulu, du bon outil, pour le bon usage. Ils sont également dispensés de tous les aspects maintenance, entretien, remise à niveau du matériel, soucis logistiques, comme la livraison sur le chantier ou le stockage en période de non-utilisation du matériel.

De quelles marges de progression disposez-vous encore ?

Si l'on compare le marché français au marché anglais, les marges de progression sont encore importantes. En France, le marché est extrêmement atomisé avec de nombreux loueurs locaux auquel nous devons faire face avec notre réseau de 230 agences. De quoi espérer pouvoir gagner quelques parts de marché dans l'Hexagone.

La location est-elle forcément de courte durée ?

Nous distinguons la location de matériel de courte durée, inférieure à 12 mois, et ce que nous appelons le contrat mini-lease, qui court de 12 à 36 mois. Dans ce cas, nous mettons en place une tarification spécifique, sachant que la location reste quand même intéressante si, sur ces 12 à 36 mois, la location de matériel représente environ 3 à 4 mois à temps plein. L'intérêt est financier, puisque cela évite l'immobilisation de ressources financières, pratique puisque nous assurons l'entretien et la maintenance, mais aussi la livraison et l'enlèvement du matériel. Et en cas de panne, il nous appartient de remplacer au plus vite le matériel défaillant. Le professionnel n'a plus qu'à penser à l'avancement de son chantier.

A chaque métier... SON UTILITAIRE

U SOLUTIONS
UTILITAIRES

LE MAGAZINE POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
UTILISATEURS DE VÉHICULES D'ENTREPRISE.

TOUS LES DEUX MOIS, RETROUVEZ :

- des dossiers
- des témoignages
- des tableaux de bord économiques...
- + de 500 petites annonces

... Et de nombreuses rubriques
qui vous aideront à Investir,
Gérer et Aménager vos véhicules.



Recevez en Cadeau
le gilet de sécurité !

OFFRES D'ABONNEMENT

Merci de remplir puis retourner ce bulletin à **BGS Editions / Solutions Utilitaires - Service Abonnements**
Parc les Algorithmes - N° 76 - Bât. Homère - 91190 Saint-Aubin

- 1 an / 6 numéros pour 30 € TTC**
- 2 ans / 12 numéros pour 50 € TTC**
au lieu de 60 € TTC
- 1 an + Hors Série Annuaire**
pour 70 € TTC au lieu de 80 € TTC
- 2 ans / 12 numéros +**
2 Hors Séries Annuaire
pour 130 € TTC au lieu de 160 € TTC



Mode de règlement : par chèque bancaire ou postal à l'ordre de BGS Editions

- Je souhaite recevoir une facture acquittée (si vos coordonnées de facturation sont différentes de celles de réception du magazine, merci de nous les préciser)

Mme Melle M.

Nom :

Prénom :

Société :

Fonction :

Secteur d'activité (code NAF/APE) :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Pays :

Tél. :

Fax :

Adresse email :

1
journée
avec...

... UNE FLEURISTE DÉCORATRICE

La haute couture



10^h

INSTALLATION EXTÉRIEURE

Véronique est déjà là depuis quelques heures quand arrivent ses deux employées : Caroline, salariée à plein-temps tout récemment employée, et Twinnie, apprentie de 28 ans en BP 2^e année à l'école des fleuristes de Paris. Pour attirer le chaland, elles installent sur le trottoir devant le magasin les plantes et les fleurs. Un vrai travail physique!

12^h

LIVRAISON DES FLEURS



13^h

COMPOSITIONS FLORALES

Pour répondre aux commandes d'abonnement ou aux commandes ponctuelles (entre 3 et 20 par jour, surtout en semaine), Véronique compose des bouquets originaux et hors du temps. Alliances subtiles de fleurs et de végétaux, brassées de fleurs ou véritables architectures florales. Reconnue par ses pairs pour sa passion du beau, sa créativité hors du commun et son goût du détail, elle ne déroge pas à son éternelle « exigence au niveau du travail de la fleur ». Son inspiration? « J'aime tout ce qui touche à l'art : la sculpture, la peinture, la couture, la musique. Je sens les tendances du moment ». Son secret? Elle n'a « pas de limites ».

Depuis 10 ans qu'il travaille aux côtés de sa femme, Laurent Miss a apporté sa touche d'entrepreneur. Cinq matins par semaine, il se rend à Rungis pour négocier et acheter les plus belles fleurs auprès des meilleurs producteurs. Et surtout les variétés à contre-courant pour se distinguer de la concurrence, bien trop présente entre les grandes surfaces, les jardineries et les magasins franchisés. Comme ces « Poids de senteur », fleurs de printemps que la boutique propose en plein hiver, car les clients veulent toujours l'exception. Et pour garder toute leur fraîcheur, Laurent entrepose directement les fleurs qui viennent de loin dans la chambre froide. Un investissement lourd au départ mais déjà largement rentabilisé.

+
Info

La main-d'œuvre qualifiée, une ressource rare

Pour Véronique Miss, c'est là que le bât blesse : le recrutement est de plus en plus ardu dans le secteur. Les jeunes ne sont pas assez motivés, pas assez passionnés. Une explication avancée : le recrutement dans les écoles n'est pas bon car insuffisamment sélectif. « Ils font du remplissage sans avoir évalué au préalable la véritable motivation des candidats. » D'autant que le rythme est soutenu : « On fait le travail d'une année entière en huit mois car pendant les vacances scolaires, l'activité est divisée par deux. »

de la fleur

UNE BOUTIQUE DE 60 M² DANS LE TRÈS CHIC VII^E ARRONDISSEMENT DE PARIS. UNE ENTREPRISE QUI TOURNE DEPUIS 15 ANS AVEC UNE ACTIVITÉ INCESSANTE. VÉRONIQUE MISS NE SE CONSIDÈRE PAS COMME UN VULGAIRE MARCHAND DE FLEURS MAIS COMME UNE CRÉATRICE DE FLEURS DE LUXE.

14^h

LIVRAISON
DES COMMANDES



Véronique Miss travaille essentiellement à la commande par téléphone. Sa clientèle, prestigieuse, est constituée de grands hôtels, de restaurants chics et d'entreprises. Soit l'un des salariés va livrer les fleurs : « *L'occasion d'aller dans de beaux endroits.* » L'essentiel est de bien caler les vases dans le véhicule. Si c'est trop loin, c'est un sous-traitant qui s'en charge. Entre ces différentes commandes, la couverture d'événements d'entreprise (comme le Grand Prix de l'Arc de Triomphe au mois d'octobre ou le lancement de nouveaux produits) et les mariages en saison, le travail ne manque pas.



17^h

AGENCEMENT DES VITRINES

Pour attirer le chaland dans cet atelier pomponné de brique et de zinc, rien de mieux que des vitrines attrayantes. Laurent l'a compris et réserve un temps particulier à leur agencement, qu'il renouvelle trois fois par semaine. Le prix des fleurs augmentant de 15 % en moyenne par an et crise financière oblige, séduire les clients est d'autant plus important. Car les fleurs restent un achat plaisir mais pas automatique.



Capacités requises

- + sens de l'esthétique,
- + relationnel clients très développé
- et sens du commerce,
- + esprit créatif et dextérité manuelle,
- + soin et minutie,
- + bonne forme physique (station debout prolongée, froid, humidité)

18^h

LES CLIENTS AFFLUENT
DANS LA BOUTIQUE



C'est l'heure de pointe. Une clientèle haut de gamme essentiellement parisienne, du quartier (à 60 %) afflue dans la boutique colorée. « *Bonsoir Véronique ! Un bouquet chic qui fait de l'effet pour offrir ce soir !* », « *Une petite composition pour ma femme qui vient de sortir de l'hôpital* »... La boutique ne désemplit pas. Véronique accueille ses clients avec un large sourire, les apostrophant le plus souvent de leur prénom. Elle écoute chacun, prodiguant conseils avisés et petites attentions. D'où des clients fidèles depuis la création de la boutique, en 1993. Et un bouche-à-oreille qui fonctionne très bien.

CONTACT
www.veroniquemiss.fr

CdS

Cas d'entreprise

Pierre Osouf, 65 ans, n'a pas cherché midi à quatorze heures pour faire vivre son commerce. Il a fait le pari du numérique, de l'e-commerce ! En cinq ans, il a multiplié son chiffre d'affaires par cinq. La Maison de la Pendule, à Elbeuf en Normandie, a désormais écran sur rue !



Pierre Osouf, 65 ans, vit avec son temps. Il a fait le pari de l'e-commerce. Un choix qu'il ne regrette pas : « Un grand bonheur de valoriser son savoir-faire à grande échelle », même s'il ne lui laisse pas le temps de souffler !

Un horloger à l'heure... du numérique !

Faire fortune avec Internet ? Un horloger normand vient d'en faire l'expérience. Pierre Osouf, 65 printemps, est horloger depuis 45 ans ! Dans sa boutique située à Elbeuf (à proximité de Rouen), où s'amoncellent horloges, pendules et autres comtoises, où résonnent carillons et coucous, il nous raconte comment, aujourd'hui, il travaille avec le monde entier ! Cet homme qui vit avec son temps a su faire le pari d'Internet depuis une dizaine d'années déjà. Un pari qui le satisfait pleinement :

« C'est une immense satisfaction de pouvoir travailler à cette échelle, un grand bonheur de valoriser son savoir-faire. » Que de chemin parcouru pour en arriver là ! *« Il y a dix ans, je me suis posé la question de refaire le magasin. C'est important de montrer les objets, garder le relationnel, mais les coûts étaient considérables et cet investissement ne rimait pas forcément avec développement de mon activité. La promotion passait alors par des expositions dans les galeries marchandes, les foires... »* Sur les conseils de

son gendre, Pierre Osouf, un peu réticent a priori, se convint alors de créer un site Internet et d'investir plutôt dans une vitrine virtuelle. *« Il s'agissait d'abord de se faire connaître et de communiquer sur notre activité grâce à Internet. »* En 1998, le site de la Maison de la Pendule (www.maison-pendule.fr) est créé. *« Le site était alors une vitrine, avec les prix affichés pour chaque produit, sans possibilité de paiement »*. À l'époque déjà, le pari s'annonce bien. Adieu foires et galeries marchandes ! Il parvient à élargir sa clientèle et voit d'un bon œil le développement de son entreprise... En 2003, alors convaincu, le site évolue en un site marchand avec paiements en ligne sécurisés.



Il a su

• S'adapter, se former et investir dans les nouvelles technologies.

D'après la chambre des métiers et de l'artisanat de Seine-Maritime, 85 % des PME/TPE sont toujours déconnectées de l'économie numérique.

• Développer sa stratégie commerciale en conquérant de nouveaux marchés.

Un site Internet permet d'accroître sa notoriété et d'augmenter sa lisibilité.

• Faire valoir son savoir-faire.

La démultiplication de la clientèle s'accompagne de nouvelles exigences en matière de réparation, technologie et confection. Il faut pouvoir y répondre pour rester concurrentiel. Le savoir-faire est la clé de la réussite.

Un chiffre d'affaires multiplié par cinq, une activité mieux répartie sur l'année !

En passant à l'heure d'Internet, Pierre Osouf estime avoir multiplié son chiffre d'affaires par cinq. *« Mon activité était à l'époque plutôt liée aux fêtes, à l'échelle locale, avec un investissement personnel*



Photos: H. Sauvage

1. Pour sa boutique où s'amoncellent coucous, horloges, comtoises... Pierre Osouf a fait le choix de la vitrine virtuelle.
2. 1 800 références sur le site, actualisées en permanence ! 5 000 visites/jour. La clé : « Avoir un référencement à jour, faire évoluer le site en permanence, miser sur l'efficacité et l'interactivité plus que sur le beau ! ».
3. Dans un coin de la boutique, l'atelier de réparation. Pierre Osouf a vu son activité multipliée par cinq, a dû embaucher cinq personnes pour faire face aux 50 commandes qui arrivent par jour sur Internet : achats, fabrications, réparations, livraisons... le travail ne manque pas !

conséquent pour participer aux foires et aux Salons. Aujourd'hui, le site est consulté 5 000 fois par jour et j'ai jusqu'à 50 commandes quotidiennes. 95 % de mon chiffre d'affaires se fait sur Internet. Les clients achètent les objets qui sont en ligne ou créent eux-mêmes leur horlogerie ! Le site offre beaucoup de possibilités, le prix s'affiche en fonction des options : le client peut choisir le son du carillon, le chant du coucou, modifier le fronton des comtoises. Je travaille désormais avec la France entière et j'ai même quelques clients étrangers. » Pour preuve ce couple de retraités qui arrive dans le brouhaha des carillons en quête d'une pendule : « Nous venons de Paris, où rien ne correspondait à ce que nous recherchions... Nous avons cherché sur Internet et nous voilà en Normandie ! » Et c'est tous les jours comme ça ! L'activité de Pierre Osouf ne se réduit pas à la vente, mais aussi à beaucoup de réparations, de confections, de livraisons. Il a dû employer cinq personnes pour assurer toutes ces missions. « En plus, via cet accès, mon activité est répartie tout au long de l'année, cela offre une régularité. En multipliant ma clientèle, j'ai un turnover de mon stock beaucoup plus important. Je peux en permanence adapter l'offre à la demande, remplacer plus vite les modèles qui ne marchent pas. »

À la bonne heure... ?

Pour Pierre Osouf, passer à l'ère du numérique ne semble pas avoir posé beaucoup de problèmes.

« On apprend facilement, le webmaster assure des formations d'une demi-journée pour appréhender les mises à jour du site et en comprendre toutes les possibilités, rien d'insurmontable en somme. »

Bien sûr, tout n'est pas simple : « Il faut quand même être très vigilant pour faire évoluer le site, montrer constamment les nouveautés, et surtout veiller à ce que mes tarifs soient équivalents à ceux de mes concurrents. En effet, avec Internet, les clients ont la possibilité de comparer les prix ! Et puis l'e-commerce n'est pas forcément adapté à toutes les activités... Il convient très bien aux petits segments. L'horlogerie rentre bien dans ce cadre

là, c'est une activité qui sort de l'ordinaire. »

Bref, Pierre Osouf avoue quand même que son rythme de vie a changé. « Nous n'avons plus une seconde à nous, le comble pour un horloger ! »

Il explique par exemple que l'activité de livraison n'est pas encore suffisamment conséquente pour faire appel à un service de transport.

« Nous essayons de les grouper, mais il y a rarement un week-end, des vacances sans livraisons », précise son épouse qui désormais travaille à la boutique. S'agirait-il de la rançon de la gloire ? À 65 ans, il ne cache toutefois pas qu'il aimerait trouver un repreneur pour prendre enfin... un peu son temps !

Hélène Sauvage



En chiffres

Statut : SARL

CA 2007 : 444 000 euros

95 % du chiffre d'affaires réalisés sur Internet

Investissements pour la création du site,

au départ : 10 000 euros

Effectifs : 5 personnes

Partenaires Officiels

MAIRIE DE PARIS

APCE

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Créer

et développer l'entreprise
qui **VOUS** ressemble !



Salon des Entrepreneurs

4 & 5 Février 2009 • Palais des Congrès de Paris

Nouveauté 2009
*"l'Auto
Entrepreneur"*

Invitations & renseignements sur
salondesentrepreneurs.com

☎ 0820 012 112

La Chambre de commerce et d'industrie
de Paris vous répond 0,12 €/minute

Médias Officiels

LesEchos

L'Entreprise

Le Parisien
ÉCONOMIE

Challenge



LE MONDE
DES Artisans

Code Invitation : **1lma**

Crédit photos: © Calvins / Corbis - Gettyimages

Dossier



Baguette à
l'ancienne

250g
3,60 le Kg

90cts

Commerces alimentaires

Réussir la transmission

La cession de son fonds de commerce représente un moment essentiel pour l'artisan. Il doit ainsi valoriser une vie de labeur et s'assurer une retraite paisible. La cession de l'entreprise peut aussi répondre au besoin d'évoluer, de grandir, ou de changer de localisation.

Les règles d'évaluation, la recherche de repreneurs, la négociation, sont autant d'éléments essentiels que vous devez maîtriser pour mener à bien votre projet, dans les meilleures conditions.



Dossier réalisé par Frédéric Vielcanet

■ **Céder son commerce alimentaire sans céder du terrain**

P.30

■ **La crise va-t-elle impacter les demandes de crédit?**

P.33

Céder son commerce alimentaire sans céder du terrain



Il n'existe aucune formule toute faite pour établir la valeur d'un fonds de commerce, d'où de nombreuses négociations rompues entre cédant et acheteur. En outre, il ne faut pas négliger l'attachement de l'artisan pour son outil de travail, qui le poussera à la surévaluation presque systématique. L'acheteur, ayant jeté son dévolu sur un commerce, n'a lui qu'une idée en tête : va-t-il rentabiliser son investissement et rembourser son crédit, en vivant de cette entreprise ?

Des faits objectifs

Pour fixer la valeur d'un magasin dans le secteur alimentaire, les professionnels des cabinets spécialisés s'accordent sur un faisceau de faits objectifs. Pour Yves-Marie Le Norgoll, du cabinet Axxis : « Il existe un

débat permanent sur la façon d'évaluer un fonds. La vraie valeur, c'est celle qui permet à un repreneur, qui dispose de 40 à 50 % d'apport initial, de vivre décemment de son travail en remboursant son crédit. Pour transposer ces éléments sur un compte de résultats, on s'aperçoit que le chiffre d'affaires n'est pas un élément suffisant. L'excédent brut d'exploitation est un bon indicatif de la rentabilité du commerce. De même, on distingue les affaires menées au « top » par leur propriétaire, de celles qui disposent d'un fort potentiel de développement. »

L'acheteur n'a qu'une idée : rentabiliser son investissement

Une baguette de tradition est vendue de 1 à 1,30 €.



Pour Olivier Pagnutti, du cabinet ALC, la valeur repose sur des actifs essentiellement matériels (local, personnel, matériel) : « Dans les commerces alimentaires de proximité, les ratios sont primordiaux. Au-delà du montant du chiffre d'affaires, les éléments vitaux qui viennent moduler le prix du fonds sont : le bail et le loyer, sur lesquels on n'a aucune prise, l'organisation de l'outil, qui lui est perfectible, le matériel et son état de vétusté et l'organisation salariale (si le personnel est attaché au fonds de commerce). La présence d'un logement est un plus indéniable, surtout en ville. »

Comment trouver un repreneur ?

Plusieurs solutions s'offrent à l'artisan désireux céder son fonds de commerce. Dans un premier temps, il peut être judicieux de s'assurer qu'il n'y a pas, dans son entourage proche, un candidat sérieux à la reprise. Il peut également contacter son syndicat professionnel ou sa chambre de métiers et de l'artisanat pour informer les professionnels, par le biais d'une annonce sur le site de la « Bourse nationale des opportunités artisanales » (www.bnoa.net). Ce site met en ligne plus de 3 000 offres d'entreprises à reprendre dans tous les secteurs d'activités. Elles ont fait l'objet d'un diagnostic économique et financier de la part du réseau des chambres de métiers. Communiquer dans la presse spécialisée et les journaux des confédérations professionnelles, sous la forme d'annonce, peut s'avérer profitable. Les sites Web, compilant

des milliers d'annonces indexées, sont très consultés. L'artisan peut également activer son réseau de fournisseurs. La meunerie est bien connue pour jouer les intermédiaires dans les ventes de fonds de boulangeries (ne pas perdre de vue, par ailleurs, que son objectif est avant tout de conserver la clientèle du repreneur). L'avocat, le notaire, l'expert-comptable peuvent être des alliés précieux. Le cédant doit garder à l'esprit que le bouche-à-oreille est souvent la meilleure publicité. Combien de ventes sont initiées tout simplement aux détours des travées de Rungis ? La décision de confier un mandat (sans exclusivité, selon l'usage) à une agence immobilière spécialisée dans la vente de fonds de commerce est une solution à envisager sérieusement. Ces professionnels gèrent le dossier dans sa totalité, en incluant le financement, jusqu'à la signature de la promesse de vente (et parfois au-delà).



Le bilan et le bail à la loupe

L'évaluation nécessite un examen attentif des trois derniers bilans, au minimum. Attention ! Des chiffres incohérents, sans suite logique, des modifications de marge pourraient dévaloriser le commerce et entamer la crédibilité du vendeur ! Ce que l'on appelle pudiquement le « toilettage comptable » est donc indispensable pour présenter l'entreprise sous son meilleur jour. Pour Philippe Maupu, secrétaire général de la confédération de la boulangerie : « Si l'emplacement est la clé de la valeur du fonds, il est clair que le bail en est la pierre angulaire ! Des problèmes peuvent surgir au moment du renouvellement du bail, au moment de la révision du loyer, du fait de tra-

vaux engagés dans le magasin sans un accord (juridiquement valable) du propriétaire des murs. La destination du bail est également une source de conflit potentiel. Le commerçant a-t-il une activité conforme à celle prévue aux termes du bail commercial ? » Autant de questions à se poser bien avant la mise en vente du fonds de commer-

ce. Sous peine de le regretter amèrement le moment venu.

Choisir un bon professionnel

Au cabinet Poubeau, Philippe Gomez, négociateur, insiste sur le choix du bon candidat : « Notre rôle d'intermédiaire est justement de choisir comme repreneur un bon professionnel. Pour peu que l'acheteur



À titre indicatif

- Sites d'annonces tous commerces
 - www.pic-inter.com/
 - www.cession-commerce.com/
 - www.groupementhotellerie.com/
 - www.achatcommerce.com/
- Site d'annonces spécialisées en boulangeries
 - www.boulpat.fr/
- Supports presse
 - La Boucherie Française

- 01 40 53 47 - sepeta@boucherie-France.org
- Les Nouvelles de la Boulangerie
01 53 70 16 25 - sotal@boulangerie.org
- Agences immobilières spécialisées
 - Axxis (généraliste)
01 44 59 99 99 - contact@axxis.fr
 - ALC (boulangeries)
01 42 80 96 14 - alc-consultants@orange.fr
 - Poubeau SA (boulangeries et boucheries)
01 46 60 20 26

Les tendances des commerces alimentaires à la loupe (2007)

Globalement, toutes les professions de l'alimentaire connaissent une progression de leur chiffre d'affaires. Mais, l'augmentation du prix des matières premières et les répercussions sur le prix de vente expliquent en partie cet accroissement des ventes en valeur. On trouve à la première place les pâtisseries, avec +3,8% (contre +2% en 2006), suivis des charcutiers, qui renouent avec la croissance, avec +3,4%. À la troisième place, les boulangers-pâtisseries avec +2,5%, suivis par les bouchers-charcutiers avec +2%. *Chiffres FCGA (Fédération des centres de gestion agréés - 2007).*

La part de marché des artisans boulangers est de 67% (pour 27 046 commerces - Code NAF 15.8C - Insee). Ils perdent néanmoins des parts de marché au profit des terminaux de cuisson (10% de PdM) et des grandes surfaces alimentaires, qui pétrissent 40% du pain qu'elles commercialisent (23% de PdM). Une baguette ordinaire est vendue entre 0,75 et 1€ en moyenne, contre 1 à 1,30€ pour une baguette tradition. La viande reste le premier poste de dépenses des ménages (20% de part de marché pour les artisans), devant les fruits et légumes. À la troisième place, le pain et les céréales sont à égalité avec les produits laitiers.

Chiffres : bureau d'études Xerfi - septembre 2007.

Établir une fourchette d'évaluation pour son commerce

Même si l'évaluation d'un commerce est pondérée par de nombreux critères objectifs ou subjectifs, on l'établit la plupart du temps sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires. Pour les boulangeries, la plupart des commerces se négocient sur la base de 80 à 100 % du CA, alors que le pivot du marché du négoce des boucheries est plus proche de 50 à 60 % du CA. Bien que la rentabilité des boucheries ne soit pas en cause, on constate que l'investissement en matériel consenti par les boulangers est nettement supérieur en termes financiers. Il justifie amplement cet écart. Bien entendu, certains commerces sont hors échelle pour des raisons d'emplacement, de surface, de clientèle, de rentabilité et de concurrence. Dans ce cas, la valeur du fonds peut atteindre 130 % du montant du CA ou descendre, plus rarement, sous la barre des 50 %. La direction générale des Impôts précise, dans son guide d'évaluation des biens, que du point de vue fiscal : « Évaluer un bien, quel qu'il soit, consiste à supputer la plus forte probabilité de prix auquel il pourrait se vendre, s'il était mis sur le marché dans des conditions normales d'offre et de demande. »

□□□ ne soit pas à la hauteur, c'est la défaillance assurée. Il vaut mieux éviter de vendre à n'importe qui en ne considérant que l'aspect financier. Dans un commerce, il y a toujours mieux à faire, mais aussi plus mal ! »

Le président de la boucherie parisienne, Christian Le Lann, livre son analyse : « Au moment d'une cession, la tendance à surévaluer le fonds est assez fréquente. Il faut le comprendre, pour l'artisan, c'est parfois toute une vie de travail. Bien que la part de marché de la boucherie artisanale (19 000 commerces) se soit réduite à 20 %, les bons professionnels gagnent correctement leur vie. Malheureusement, dans les grandes villes, la spéculation immobilière tue le commerce de proximité. ».

Se faire aider et s'informer

Dans les chambres de métiers, tout est fait pour conseiller les vendeurs et les acheteurs. C'est le rôle de la « mission économique. » « Il faut absolument que les choses soient claires entre le vendeur et l'acheteur au moment de la cession. Pour cela, il faut se

faire aider par les organisations professionnelles et les chambres consulaires. Chaque artisan doit savoir qu'il a un devoir de formation ! Former des jeunes, c'est l'assurance de les retrouver comme repreneurs potentiels.

Commençons par transmettre les entreprises à nos salariés bien formés et compétents ! »

Pour Christian Le Lann, qui est également président de la chambre de commerce de Paris, le boucher n'a pas besoin d'intermédiaires, si ce n'est d'être assisté par : « son notaire, pour la promesse de vente et l'acte définitif, son avocat, pour le bail commercial, son expert-comptable, pour la lecture du bilan, et que tout le monde se concertent ! »

Là encore, le bail et sa destination sont à observer à la loupe. En moyenne, une boucherie tire 64 % de son chiffre d'affaires de la viande et 36 % des volailles, triperies, charcuteries et conserves¹. Une simple tolérance sur les activités connexes et complémentaires n'exclut en rien le risque d'un déplaçonnement de loyer lors d'une révision triennale ou d'un renouvellement. Les artisans qui souhaitent céder leur fonds de com-

merce disposent de toutes les informations pour éviter les pièges, en s'informant auprès des organisations professionnelles, des chambres consulaires et des agences spécialisées. Celles-ci ne leur refuseront jamais un bon conseil.

¹ Chiffre 2006 - CFBCT.

À CONSULTER

Confédération générale de l'alimentation en détail.
www.lesmetiersdugout.fr
(rubrique sites utiles).

Les chambres consulaires informent sur les pièges à éviter

Dans toute la France, les agents économiques des chambres de métiers et des chambres de commerce sont compétents pour renseigner l'artisan qui souhaite vendre son fonds de commerce. Pour Nicolas Haroch, responsable action, transmission et reprise d'entreprises à la chambre de commerce du Val-de-Marne 94 : « Le cédant et l'acheteur, c'est un peu comme un couple qui se courtise... » Le toilettage comptable de l'entreprise, la préparation matérielle, sous la forme d'une mise aux normes, et la préparation psychologique pour ceux qui décident de cesser leur activité sont essentiels. Les erreurs les plus fréquentes sont la mauvaise évaluation du fonds de commerce et la précipitation. Dans une situation idéale, le vendeur donne un accès total à son entreprise. Il doit donc obtenir un accord de confidentialité de la part du candidat repreneur, accompagné d'une lettre d'intention lors de la remise des documents.



La boulangerie artisanale conserve 67 % de part de marché.

Celle-ci devrait être suivie d'une visite approfondie de l'entreprise afin de déboucher sur la signature de la promesse de vente, dans les meilleures conditions. « Trop de candidats au rachat disparaissent dans la nature avec les documents comptables, sans plus jamais donner signe de vie ! », souligne Nicolas Haroch. L'évaluation pourra s'effectuer en passant par un syndicat professionnel, une agence immobilière spécialisée, un expert-comptable ou même par les experts des chambres consulaires qui renseigneront volontiers les artisans. Les premiers rendez-vous pour information sont gratuits.

Un diagnostic sur l'entreprise et une évaluation du fonds seront facturés 250 €, alors que le prix d'un document prévisionnel sur le projet de l'acheteur est de 122 €.

À CONSULTER :

Le Portail de l'Artisanat et La Bourse nationale des opportunités artisanales
www.artisanat.fr
www.bnoa.net



La crise va-t-elle impacter les demandes de crédit ?

■ **Chambre de commerce et de l'artisanat : Christian Le Lann, président de Paris**



« Je ne veux pas préjuger de l'attitude des banques. La feuille de route qui a été fixée par le gouvernement vise à soutenir les artisans et les commerçants. Au-delà des effets d'annonce, nous attendons encore les aides promises sur le terrain. Si l'on veut réellement lutter pour l'emploi et pour le commerce de proximité, il faut s'en donner les moyens et épauler les entreprises qui comptent, dans 95 % des cas, entre 1 et 20 salariés ! »

■ **Confédération nationale de la boulangerie : Philippe Maupu, secrétaire général**



« 15 % des boulangeries changent de main chaque année au niveau national, ce qui est considérable. Depuis le mois de septembre, les banques font très attention avec les dossiers de crédit. Elles demandent un apport très conséquent au

repreneur. Pour le moment, nous n'avons pas de traduction concrète des aides annoncées par les pouvoirs publics de la part du Fisac (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce). De plus, certains boulangers se demandent s'ils doivent vendre, au risque de se retrouver avec un capital difficile à placer dans la situation actuelle. »

■ **Cabinet Axxis : Yves-Marie Le Norgoll (généraliste)**



« Il est vraisemblable qu'une contraction du crédit est à prévoir (crédit crunch). Le man-

Le crédit vendeur, une alternative au crédit bancaire ?

Le crédit vendeur peut apparaître comme une alternative face à la défaillance du circuit traditionnel du crédit. Le cédant prend alors le risque d'accorder à son repreneur un crédit partiel sur l'achat du fonds de commerce. Une confiance réciproque et totale est donc indispensable. Une formule intéressante, pour des primo-installations, notamment dans le cas d'une reprise par un salarié décidant de « voler de ses propres ailes ».

La location-gérance est une autre disposition qui a fait ses preuves pour tester les capacités du gestionnaire (sans être propriétaire du fonds) avant d'aller plus loin. Dans ce cas, afin que chacun y trouve son intérêt financier, la redevance ne devra pas dépasser 12 à 13 % du CA pour les murs et le fonds.

PLUS D'INFORMATIONS

www.apce.com (agence pour la création d'entreprise).

que de liquidités des banques va jouer sur le volume des transactions de fonds de commerce dans l'alimentaire, sur une durée de 4 à 6 mois. Mais les pouvoirs publics prévoient une enveloppe de 22 milliards d'euros pour garantir jusqu'à 50 % du montant des crédits des PME. Cela devrait rassurer les banques et faciliter les emprunts. En moyenne, les sièges des banques nous donnent une réponse en cinq jours sur les dossiers de financement. »

■ **Cabinet ALC : Olivier Pagnutti (boulangeries)**



« Avant la crise, tous les dossiers étaient acceptés avec un financement de 90 % (10 % d'apport). Depuis quelques temps, la tendance est plutôt à 80 %-20 %. Le secteur de la boulangerie est cependant générateur d'emplois, les financements restent disponibles mais les critères vont se durcir. Toutefois, dans la boulangerie, les bas de bilans sont bons et les marges sont



préservées. Les problèmes qui se posent concernent surtout les prix élevés de cession des fonds et le recrutement de personnel qualifié. »

■ **Cabinet Poubeau : Philippe Gomez (boucheries et boulangeries)**

« Avec de bons professionnels, nous trouverons toujours des banques pour prêter. Cependant, la situation va se compliquer pour les primo-accédants. Il y en a peu en boucherie dans la mesure où les formations d'apprentis destinés à ouvrir un commerce sont rares. En ce qui concerne la boulangerie, l'offre reste inférieure à la demande. Donc les boulangeries restent chères. »



CFA DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE HAUTE-GARONNE

Partenaire des entreprises depuis plus de 30 ans !

Notre objectif prioritaire : former les futurs professionnels qualifiés dont ont besoin aujourd'hui les entreprises, en nous adaptant sans cesse aux évolutions des métiers. Pour cela, une exigence : développer des pôles de formation d'excellence équipés avec les matériels de dernière technologie et répondant aux normes sanitaires et de sécurité toujours plus contraignantes. Les entreprises nous ont régulièrement accompagné pendant ces dernières années. Par le versement préaffecté de leur taxe d'apprentissage, elles ont été un soutien sans faille et nous ont permis :

■ En 2000, la création du pôle des métiers de l'alimentation

garantissant un apprentissage en phase avec les normes actuelles et une parfaite sécurité alimentaire : 5 laboratoires équipés (coût : 3 555 000 €)

■ en 2007, la mise en œuvre d'un pôle automobile complet (plus important pôle de formation par alternance de la région) avec l'intégration d'une section carrosserie peinture automobile dotée des équipements dernier cri (coût : 1 770 000 €). Aujourd'hui, nous continuons notre développement et avons encore plus besoin de votre soutien. En rénovant entièrement le pôle paramédical, nous nous devons d'offrir aux apprenti(e)s des métiers de l'optique et la prothèse dentaire des laboratoires high-tech répondant

aux nombreuses évolutions technologiques de ces secteurs d'activité. Mais le Centre de formation doit aussi s'ouvrir vers l'extérieur et nous souhaitons parachever sa transformation en un lieu d'accueil des apprentis et des stagiaires, mais aussi des entreprises et des familles. Des travaux d'aménagement du centre de ressources, du foyer et de l'administration ont été ainsi engagés pour rendre les lieux le plus rationnel possible sans oublier la convivialité. En préaffectant

vos taxes d'apprentissage au CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat 31, vous nous aidez à mener à bien nos projets de développement et utiliser concrètement votre impôt au développement des compétences professionnelles de vos futurs salariés. Sur votre bordereau de taxe d'apprentissage versée à votre organisme collecteur, n'oubliez pas de préaffecter en cadre 7 votre taxe d'apprentissage au CFA de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne.

En chiffres

- Plus de 1 100 apprenti(es) et stagiaires formés chaque année.
- Plus de 800 entreprises partenaires.
- 3 pôles de formation préparant à 13 métiers.
- 8 filières de formation complètes.
- 33 diplômes et titres professionnels du CAP au Bac+2.

Centre de formation par alternance



REMISE DE TITRES, DE DIPLÔMES ET DE MÉDAILLES

L'assemblée générale de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne s'est tenue lundi 8 décembre 2008. À l'issue de la séance, ont été remis les titres de maîtres artisans, les diplômes de BTM et BM et la médaille de la reconnaissance artisanale.

Titre de maître artisan

- Madame BARTHET Claudie - coiffure
- Madame EYCHENNE Renée - coiffure
- Madame GAILLARD Christine - coiffure
- Madame JAUBERT Alexandra - coiffure
- Madame LECOCQ Laetitia - coiffure
- Madame PALLAROLS Valérie - coiffure
- Madame THEAU Béatrice - coiffure hors salon
- Monsieur DIEUDONNE Christophe - ébénisterie
- Monsieur FLETCHER Nicolas - ébénisterie
- Monsieur GOMEZ Claude - horlogerie bijouterie
- Monsieur POSSAMAI Patrick - inst. climatisation chauffage
- Monsieur PENE Jean-Louis - pâtisserie
- Madame BRETHENOUX Emmanuelle - prothèse dentaire
- Monsieur CABARE Pierre - prothèse dentaire

Brevet technique des métiers (BTM)

- Monsieur Sébastien DECOOL - BTM

maréchal ferrant

- Monsieur Yoann SONTTHONNAX - BTM maréchal ferrant
- Mademoiselle Julie BOUCHE - BTM prothèse dentaire
- Mademoiselle Charlotte DELORME - BTM prothèse dentaire
- Mademoiselle Lizzie FABIANI - BTM prothèse dentaire
- Mademoiselle Christelle LASGOUZES - BTM prothèse dentaire
- Monsieur Andy LETRADO - BTM prothèse dentaire
- Monsieur Maxime REY - BTM prothèse dentaire
- Monsieur Simon ARNAUD - BTM pâtisserie
- Monsieur Antoine FORNARA - BTM pâtisserie
- Monsieur Sébastien SICARD - BTM pâtisserie

Brevet de maîtrise (BM)

- Madame BARREAU Andrée - coiffure (Option : mixte)
- Monsieur CHARDAVOINE Mickaël - prothèse dentaire
- Mademoiselle GALY Nathalie - coiffure (option : styliste visagiste)

Mademoiselle LECOCQ Laetitia - coiffure (option : coloriste permanentiste)

- Madame MAINADIER-CAVALLIER Sylvie - coiffure (option mixte)
- Mademoiselle PAGNAN Julie - coiffure (option : styliste visagiste)
- Madame PALLAROLS Valérie - coiffure (option : dames)
- Monsieur PELLIS Frédéric - pâtisserie
- Monsieur PENE Jean-Louis - pâtisserie
- Monsieur PEREIRA Bruno - boulangerie
- Monsieur PRADIGNAC Jean-Michel - boulangerie
- Mademoiselle SANNA Elodie - coiffure (option : styliste visagiste)

Médaille de la reconnaissance artisanale

- Monsieur Claude BOYER (sérigraphie)
- Monsieur Claude CAZELLES (sérigraphie)
- Monsieur Guy MARCHI (mécanique automobile)
- Monsieur Maurice TOVAGLIARO (atelier de retouches)

Les artisans récompensés au Salon des artisans d'art



Trois artisans d'art de la Haute-Garonne ont été récompensés lors du Salon de l'artisanat d'art qui vient de se dérouler au parc des Expositions à Toulouse. Le prix de la Chambre de métiers et de l'artisanat a été attribué à Christine Argans, céramiste à Revel pour ses pièces en Raku. Le prix de la ville de Toulouse a été remis à Sylvie Méozzi, peintre sur meubles à Toulouse et le prix des exposants à Emmanuel Kieffer, ferronnier d'art à Figarol.

M^{me} Annie Ros et M. Philippe Coppel élus de la CMA 31, accompagnés de M^{me} Isabelle Hardy adjointe au maire de la ville de Toulouse.

CONTACT CMA :

Christine Vairetti au 05 61 10 47 96
cvairetti@cm-toulouse.fr

CONTACT :

- Atelier de céramique Argans
05 61 83 42 15
www.ceramique-argans.com
- Meubles peints Boisimage
05 62 26 71 41
www.boisimage.fr
- Atelier de ferronnerie d'art Kieffer
05 61 98 24 24
www.emmanuel-kieffer.com

LA FORMATION CONTINUE : MOTEUR DU DÉVELOPPEMENT DES HOMMES ET DES COMPÉTENCES

Déjà largement sollicité dans l'exercice quotidien de son métier, le chef d'entreprise artisanale hérite, en particulier dans un contexte économique difficile, d'une responsabilité accrue dans le management de son personnel. Optimiser les performances de son entreprise passe nécessairement par la présence d'une équipe de collaborateurs compétents, en phase avec leur poste de travail, et partageant la culture de votre entreprise. Aussi, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne a concocté un plan de formation spécifique au pilotage d'entreprise et gestion du personnel.

3 stages spécifiques en gestion du personnel

■ **Maîtriser l'embauche de votre personnel** : comment optimiser le recrutement des salariés, en connaissant l'environnement lié à l'embauche et la réglementation du travail.

2 jours : prochaine session les 19 et 20 février 2009.

■ **Motiver et fidéliser vos salariés** : comment organiser, animer et motiver son équipe pour valoriser et responsabiliser ses salariés et pouvoir ainsi déléguer des tâches essentielles.

2 jours : prochaine session les 2 et 3 février 2009.

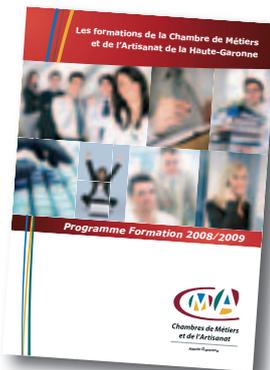
■ **Mieux gérer les conflits** : comment apprendre à anticiper les situations de conflit, adapter la bonne attitude pour les gérer et trouver des solutions.

2 jours : prochaine session les 2 et 3 mars.

VOUS ÊTES INTÉRESSÉS ? BESOIN DE PLUS DE RENSEIGNEMENTS ?

N'hésitez pas, contactez notre équipe formation

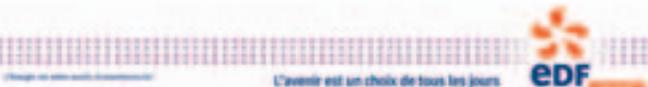
- Rose Marie Ottavi au 05 61 10 47 40
rmottavi@cm-toulouse.fr
- Marie Laure Lacassagne au 05 61 10 47 91



**Professionnels,
simplifiez
la gestion
de votre énergie
avec nos offres
électricité et
gaz naturel
adaptées
à votre activité.**

Contactez votre conseiller EDF Pro
au 0 810 333 776* ou edfpro.fr

* Tarif réglementé, hors taxes et hors TVA. Les tarifs sont exprimés en TTC.



Les cahiers de services de la Haute-Garonne



Découvrez notre offre réservée
aux travailleurs non salariés

- + Votre régime obligatoire
- + Votre mutuelle santé
- + Votre maintien de revenus
- + Vos assurances auto et habitation

Nos conseillers
se déplacent,
prenez rendez-vous
avec eux...

Vos agences en Haute-Garonne

TOULOUSE 80, rue Matabiau Ibis, place St-Cyprien 45, grande rue St-Michel	SAINT-GAUDENS 34, boulevard Pasteur
COLEMIERS 1, passage du Lion	MURET 35, allées Niel

0 820 488 588

05 61 10 47 40



Un savoir-faire reconnu depuis plus de 50 ans
en santé/prévoyance.

PRIX DÉPARTEMENTAL SEMA 2008

CHANTAL AUGÈRE, CORSETIÈRE À REVEL

Elle représentera la Haute-Garonne au prix Régional Sema des professionnels des métiers d'art, ultime étape pour la sélection nationale.

Le jury de professionnels et spécialistes des métiers d'art a désigné M^{me} Augère, lauréate départementale parmi 13 candidatures. L'édition 2008 consacrée aux métiers de la tradition a cette année encore révélé un extraordinaire vivier de savoir-faire d'excellence sur notre département. Le dynamisme et la passion exprimés dans la présentation de son travail et la rareté de son métier, ont fait basculer les suffrages en faveur de Chantal Augère.

Après une formation de styliste modéliste à Formamod Paris, M^{me} Augère se perfectionne au savoir-faire traditionnel du métier de corsetière en suivant les cours de M^{me} Denyse Rousseau, corsetière à Paris, une des meilleures ouvrières de France. Forte d'une expérience professionnelle de

plus de 20 ans, où elle a successivement créé des modèles pour la prestigieuse maison Cadolle et exercé une activité de styliste pour la Redoute, elle choisit de repositionner son activité sur le métier de corsetière en qualité d'artisan d'art à Revel, ville labellisée « Ville et métiers d'art ». Profitant d'une véritable niche commerciale, Chantal Augère a réussi à fidéliser une clientèle de particuliers, à travers son atelier Revelois et son site Internet. M. Pierre Pérez, président de la CMA 31 et M. Joseph Lafuste, représentant le Président du Conseil général, ont remis le prix départemental Sema 2008 à Chantal Augère, lors des 6^{es} Rencontres de l'Artisanat organisées sur le thème des métiers d'art, le 16 octobre 2008. Ce prix bénéficie d'une dotation de 2 000 €, 1 000 € attribués par la Chambre de métiers et de l'artisanat et 1 000 € attribués par le Conseil général de la Haute-Garonne.



Chantal Augère, lauréate du prix Sema 2008.

CONTACT :

Nadine Cazes au 05 61 10 47 20 ou ncazes@cm-toulouse.fr

Œuvres présentées au jury du prix départemental Sema 2008 des professionnels des métiers d'art «Métiers de la tradition»



Ossature de fauteuil de bureau Régence.

CONTACT :

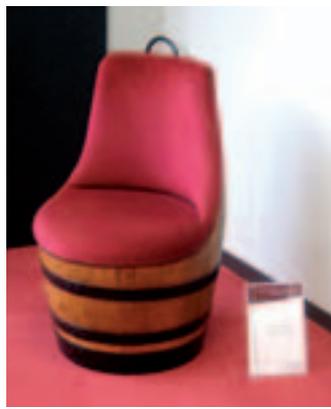
M. Jérémie Cros - Ébéniste restaurateur de meubles
39 rue du Pech
31100 Toulouse
06 81 05 87 99



Corset aux 100 baleines.

CONTACT :

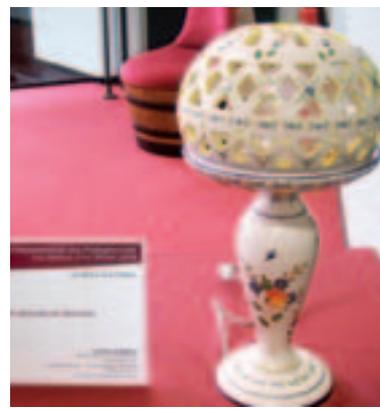
M^{me} Chantal Augère
Styliste, modéliste, corsetière
22 rue Victor Hugo
31250 Revel
05 61 27 56 14



Fauteuil fabriqué dans un tonneau.

CONTACT :

M. Jean-Claude Vitrac
Tapissier décorateur
2 cours Pasteur
31460 Caraman
05 61 83 19 23



Lampe ajourée et décorée.

CONTACT :

La Rose de Martres - Faïencerie d'art
M^{mes} Sylvie Degé & Régine François
4 rue Saint-Roch
31220 Martres Tolosane
05 61 98 29 34



Mosaïque «L'œil».

CONTACT :

Zelij Atelier de Création - Mosaïque
M. Samir Mazer
33 rue de la république
31300 Toulouse
05 62 48 18 09



Petit bureau en ébène et galuchat.

CONTACT :

Atelier ACER
Ébénisterie marqueterie
M. Arnaud Simon
19 boulevard Denfert Rochereau
31250 Revel
05 61 27 87 53



Cornemuse originaire des Pyrénées «Bodéga».

CONTACT :

M. Pierre Rouch - Luthier
La Tour
31160 Herran
05 61 98 51 95



Les participants au concours du Prix départemental SEMA.



Fresque «Poséidon ou le Triomphe de Neptune».

CONTACT :

M^{me} Sylvie Potier - Mosaïste
7 place de la Trinité
31000 Toulouse
05 61 13 96 89



Élément de rampe en acier Louis XVI.

CONTACT :

Entreprise Sandor Weltmann
Ferronnerie d'art
M. Benoît Hérouard
5 rue de l'Amiral Galache
31300 Toulouse
05 61 42 19 91



Bureau cylindre marqueté de style Louis XV.

CONTACT :

Meubles Pierre Monoury
Ebénisterie d'art
11 avenue Alexandre Monoury
31250 Revel
05 61 83 57 56



CONTACT :

La Boîte à Frissons
Facteur d'accordéons
M. Marc Sérafini
3 bis route de la Clé
31120 Portet sur Garonne
05 62 48 98 32

◀ Accordéon diatonique
«Basson-Flûte-Piccolo» en érable.



Plateau de table en trompe l'œil dans l'esprit de la Pietra Dura. Spécialité florentine des XVII^e et XVIII^e siècles.

CONTACT :

Atelier Saint Luc - Peintre en décors
M. Michel Zapico
25 avenue des Pyrénées
31270 Frouzins
06 08 83 35 69



Plat à poissons.
Décor «La Bataille de Saint-Vidian».

CONTACT :

La Renaissance Artisanale - Faïencerie d'art
M^{me} Colette Berdot
2 bis avenue des Pyrénées
31220 Martres Tolosane
05 61 98 89 31

LES TROPHÉES DE LA CRÉATION REPRISE 2008

Si le dynamisme lié à la création d'entreprise est toujours bien réel, les difficultés économiques du moment imposent aux porteurs de projets une attention encore plus soutenue dans la mise en œuvre de leur activité. En effet, si l'acte de créer se simplifie, il comporte toujours le même niveau de risque ! La Chambre de métiers et de l'artisanat ne cesse donc de promouvoir l'esprit d'entreprise raisonné. Il ne faut pas oublier les trop nombreux écueils et difficultés que peut générer la mise en œuvre d'un projet de création ou de reprise insuffisamment préparé.

La pérennité des entreprises reste l'objectif majeur de l'accompagnement et du suivi que le Pôle entreprise de la CMA propose aux porteurs de projets artisanaux.

C'est pourquoi, Monsieur Pierre Pérez, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat, a remis, le 8 décembre dernier les trophées de la création reprise à quatre entrepreneurs artisans qui chacun dans leur domaine ont su faire aboutir leur projet.

Au titre de la création d'entreprise, Messieurs Stéphane Provost et Hugues Gicquel se sont vu récompensés pour la constitution de la SARL Gecko Services, spécialiste de l'esthétique de votre voi-

ture, en utilisant un concept de lavage écologique sans eau.

Première main couturière dans le monde de la haute-couture, Madame Dominique Maguet a appris la rigueur, la méthode et le relationnel nécessaire à son activité. Aujourd'hui elle crée son l'entreprise «GRÂCE» qui intervient dans trois domaines de prestations : la création, le prêt-à-porter et la vente d'accessoires.

Dans le secteur du bâtiment et au titre des projets de reprise d'activité, l'entreprise d'électricité A.D.E.L., reprise par Messieurs Pierre Rebeix et Franck Bastit, propose une offre de service/entretien dédiée aux administrateurs de biens, et une offre personnalisée de rénovation et

d'installation électrique.

Cette démarche a permis de pérenniser les emplois des 6 salariés existants.

Et enfin, c'est avec quelques années d'expériences professionnelles en tant que salarié que monsieur Jean-Christophe Sansuc reprend une boucherie artisanale de Saint-Martory. Après avoir rénové la boutique, il s'engage dans un programme de développement qui l'amène à recruter un salarié.

CONTACT CMA :

- Christophe Berth au 05 61 10 47 21
cberth@cm-toulouse.fr
- Florence Roth au 05 61 10 47 19
froth@cm-toulouse.fr

Les artisans récompensés lors des Trophées de la création reprise



Messieurs Stéphane Provost et Hugues Gicquel.

CONTACT :

SARL Gecko Services
41, chemin de sauveur
31270 Frouzins
Tél. : 06 71 48 74 86



Messieurs Pierre Rebeix et Franck Bastit.

CONTACT :

SARL A.D.E.L.
8, rue Victor Hugo
31270 Villeneuve Tolosane
Tél. : 06 31 91 46 13



Madame Dominique Maguet.

CONTACT :

EURL Grâce
29 ch. de Saint Pierre
31170 Tournefeuille
Tél. : 06 17 75 54 34



Monsieur Jean-Christophe Sansuc.

CONTACT :

EURL Boucherie J-C Sansuc
4 rue du Pont
31360 Saint-Martory
Tél. : 06 70 84 70 99

ARTISANAT D'ART

LES 6^{es} RENCONTRES DE LA CMA 31

Organisées dans le cadre des Journées nationales des métiers d'art 2008, les 6^es rencontres de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne étaient consacrées à la thématique des métiers d'art. Elles ont réuni plus de 120 professionnels autour des deux tables rondes très animées :

- l'artisanat d'art a-t-il sa place dans l'économie régionale ?
- quelle politique en faveur de l'artisanat d'art ?

14 intervenants : chefs d'entreprises, rapporteurs d'études, professionnels du tourisme, conservateurs du patrimoine, architectes, galeristes, représentants de l'état et des collectivités territoriales, ont échangé durant près de 2 heures sur la problématique de l'artisan d'art, son positionnement et ses potentialités de développement.

À travers divers témoignages, sur des sujets aussi divers que la formation, les actions de promotion, les expériences des entreprises, la commande publique et l'engagement des collectivités dans une

démarche de valorisation du patrimoine, il s'avère que l'artisanat d'art a un réel avenir en Haute-Garonne.

Liste des intervenants :

- M. Bertrand Ducourau, conservateur du patrimoine DRAC
- M. André Laur, président du Comité départemental du tourisme
- M^{me} Jacotte Baylet, décoratrice d'intérieurs à Toulouse
- M^{me} Christine Escoulan, galeriste à Toulouse
- M. Alain Stéfenel, dirigeant du cabinet Midi Marketing à Toulouse
- M^{me} Dominique Ambach-Graulle, artisan vitrailliste - atelier Eolcha à Rebigue
- M. Jean-Marc Stouffs, artisan restaurateur d'objets d'art à Mourvilles-Hautes
- M^{me} Hélène Breton, vice-présidente du Conseil régional Midi-Pyrénées
- M. Joseph Lafuste, conseiller général de Saint-Martory
- M^{me} Isabelle Hardy, adjointe au maire de Toulouse - déléguée au commerce et à l'artisanat

■ M^{me} Carole Delga, maire de la commune de Martres Tolosane

■ M. Pierre Carcy, technicien des bâtiments de France Monuments historiques

■ M. Pierre Mangin, artisan plâtrier, stafeur, stucateur à Péchabou

■ M. Pierre Monoury, artisan ébéniste d'art à Revel.



Un public attentif.

CONTACT
Nadine Cazes au 05 61 10 47 20
ncazes@cm-toulouse.fr

OPÉRATION PROGRAMMÉE D'AMÉLIORATION DE L'HABITAT (OPAH) DU CANTON D'ASPET

MOBILISATION DES ARTISANS DU BÂTIMENT

La communauté de communes des trois vallées (canton d'Aspet) a mis en place une Opération programmée d'amélioration de l'habitat (OPAH) destinée à offrir un habitat de qualité à la population croissante de ce territoire de montagne. Pour mémoire, une OPAH

apporte conseil et financement pour les propriétaires occupants et bailleurs.

Le pôle habitat de la communauté de communes et l'antenne de Saint-Gaudens de la Chambre de métiers et de l'artisanat ont réalisé, en partenariat, une plaquette d'information sur les marchés potentiels à destination des 80 artisans du secteur qui emploient plus de 400 salariés.

Lors d'une réunion de travail au siège de la communauté de communes, la plaquette a été présentée et distribuée aux artisans. Cette réunion a permis également d'échanger sur le thème des travaux en matière d'économie d'énergie.



La réunion de travail dans les locaux de la communauté de communes.

CONTACT :
CMA antenne de Saint-Gaudens
Jean-François AGNÈS
05 61 89 17 57
jfagnes@cm-toulouse.fr



UNE PREMIÈRE

LA SOIRÉE DE L'EXCELLENCE

C'est dans une ambiance festive, annonçant les fêtes de fin d'année, que s'est déroulée la Soirée de l'Excellence de l'artisanat le 3 décembre à l'espace Diadora Labège.

Une première pour la Chambre de métiers et de l'artisanat qui souhaitait promouvoir l'artisanat en apportant un éclairage plus marqué sur le dynamisme des entreprises de Haute-Garonne.

L'excellence était bien au rendez-vous dans chacune des catégories primées :

- «Apprentis», distinguant un parcours exceptionnel
 - «Maîtres d'apprentissage», reconnaissant une implication forte dans la formation des jeunes
 - «Enseignants» valorisant un projet audacieux au-delà des missions d'enseignement
 - et «Chefs d'entreprises» reposant sur des spécificités novatrices et originales.
- Les 500 invités ont vu se succéder sur la scène de l'amphithéâtre des personnalités aux parcours atypiques, des chefs d'entreprises engagés dans des démar-



ches innovantes, ou dans une véritable dynamique commerciale permettant de pérenniser un savoir-faire traditionnel. Une place particulière a été accordée à la personnalité de l'année, en honorant l'ex-président de l'université Paul Sabatier, Jean-François Sautereau, pour le partenariat qu'il a permis de mettre

en place avec la Chambre de métiers et de l'artisanat. Le Président Pérez a clôturé la manifestation, animée par Yann Fernandez, en saluant l'ensemble des lauréats pour leur participation active dans le dynamisme de notre départemental, «particulièrement en cette période troublée».



Initiatives Haute-Garonne



Catégorie apprentis

■ Delphine MARTRES, apprentie 2^{ème} année BEP mécanique auto, CFA de Muret, dans l'entreprise de M. Jérôme PETIT (CLASSIC AUTOMOBILE) à Toulouse, avec pour maître d'apprentissage M. Nicolas SARRAZIN salarié dans l'entreprise.

■ Nordine EL YACOUBI, apprenti carreleur mosaïste, CFA Pierre Paul Riquet, dans l'entreprise de M. Richard CALDERA à Lespinasse.

■ Patricia LAGOVA, apprentie 2^{ème} année brevet professionnel coiffure CFA Jasmin, dans l'entreprise de M^{me} Nicole BLANC à Toulouse.



Catégorie maîtres d'apprentissage



■ Olivier PAREDES, pâtissier à Villemur-sur-Tarn.

■ Claudie BARTHET, coiffeuse à Toulouse.

■ Antoine BAREA, métallier à Auterive.



Catégorie enseignants

■ Équipe des professeurs du pôle alimentaire du CFA de Muret.

■ Pascal BOTTIER et son équipe du CFA Pierre Paul Riquet.

■ CFA Jasmin : projet inter CFA (bâtiment, commerce, services) réalisé en 2007.



Catégorie entreprises

■ Gérard et Guy GARCIA, de l'entreprise de charcuterie MAISON GARCIA à Castelnau d'Estretfonds.

■ Hugues NEGRETTO, de l'entreprise de couverture charpente Service Entretien Couverture à Longages.

■ Philippe LE HO, de l'entreprise CCTA spécialisée dans les dispositifs anti corrosion, à Toulouse.



LE CHOCOLAT DANS TOUS SES ÉTATS

La deuxième édition du Salon du chocolat au Parc des expos à Toulouse a rencontré un vif succès : 14 000 visiteurs sont venus déguster « Le chocolat dans tous ses états » : noir, blanc, épicié, en liqueur, en sauce ou encore en soin pour le corps.



■ Liste des exposants de la Haute-Garonne

- Compagnie du cacao
- Poussin bleu
- Comptoir toulousain de cafés
- D'lys Couleurs
- Castan chocolatier
- Olivier
- Léopold biscuiterie fine
- Boulangerie Vallée de l'Hers
- Tête de Cabosse
- Olarome
- Sans ambiguïté
- Chocolaterie Thierry Aimé
- La Dionysos
- Maison Pillon
- CFA à Muret
- Fédération Midi-Pyrénées des pâtisseries
- Au jardin Papyly
- Chocolats Yves Thuries
- Nat'épils
- La Bonbonnière
- Le Club du chocolat de Toulouse

Organisé par Valérie Clarmont de la Société Amaria Events en partenariat avec la Chambre de métiers et de l'artisanat, le Salon s'est déroulé les 22 et 23 novembre, au Parc des Expos à Toulouse. Ce rendez-vous des grands noms de la chocolaterie rassemblait une quarantaine d'exposants rivalisant d'ingéniosité pour créer de nouveaux mélanges et offrir ainsi de nouvelles saveurs. Alliant savoir-faire et qualité, les chocola-

tiers attachés à la fabrication artisanale ont séduit les visiteurs, consommateurs avisés. Puis, petits et grands ont succombé devant la fontaine géante. Les enseignants et les apprentis du CFA à Muret ont présenté différentes démonstrations et l'atelier de création destiné aux enfants a remporté un vif succès. Durant ces deux jours, diverses animations étaient proposées aux visiteurs : conférences, dédicaces, massages, leçon de goût, concours...



M. Yves Thuries, Meilleur Ouvrier de France.



Soin au chocolat.



Les enseignants et les apprentis du CFA à Muret.



Le chocolat dans tous ses états.

■ Résultats du Concours festival d'Occitanie organisé par l'Association des Maîtres Pâtisseries

M. Parédes a remporté le Concours « Louis Berger ». Pierre Prévidente (2^e année CAP chocolatier) a terminé 1^{er} du classement au « Concours des moins de 21 ans » en chocolaterie.



M. Parédes et son apprenti Jérémy Groppi.



17720 € HT ⁽¹⁾

Dyna 100 3.0L D4D

Longueur maxi de 4,28m (hors tout) - Largeur de 1,7 m (hors tout)

Direction assistée de série avec un rayon de braquage de 5,1
Cabine à vision panoramique - Large gamme de carrosseries

(1) Prix HT après déduction de 3530 € HT de remise pour toute commande d'un Dyna 100 3.0L D4D équipé d'une benne hydraulique commandée assistée entre le 2 janvier et le 28 février 2009. Offre non cumulable valable chez Toyota Laville portant sur le tarif en vigueur au jour de la souscription du contrat. Offre réservée aux professionnels dans la limite des stocks disponibles. Consommations L/100 km (Normes CEE) Dyna 100 3.0L D4D: cycle mixte de 9,4. Emissions de CO₂ (Normes CEE) cycle mixte: 241 g/km.

www.toyota-entreprise.fr
TOYOTA Entreprise

Laville

**2 rue Maurice Caunes
31200 Toulouse**

Tel: 06 82 66 12 56
Contact: Thibaut Piquemal Baron

**159 Route de Labège
31400 Toulouse**

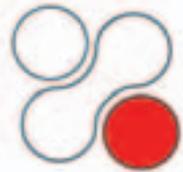
Tel: 06 11 27 82 73
Contact: Julien Depablos



**38 Chemin de MONTREDON
ZAC DE GABARDIE
31200 TOULOUSE**
TEL : 05 61 26 29 16
FAX : 05 61 26 29 17



Sarkis MELQUOT
France :
**10 rue Etienne Bacquie
31100 Toulouse**
Bat.D Appt.23
Port. : 06 99 17 38 29



Pose d'armature

BTP - Génie civil

RENAULT TRAFIC NEUF



16 000 € HT

L1H1 DCI 115
Pack CD Clim

Exemple de financement

TRAFIC L1 H1 DCI 115
Pack CD Clim Neuf

Prix Ecureuil Auto HT : 16 000 €
1er loyer HT : 4 202 €
Option d'achat finale HT : 7 598, 62 €
Coût total en cas d'acquisition :
18 416, 54 € HT

35 Loyers Mensuels
de **189 € HT**
75 000 kms sur 3 ans



FIAT SCUDO NEUF



16 300 € HT

LH1 MJT 120
Pack CD Clim
Régulateur de vitesse, AB

RENAULT MASTER NEUF



20 200 € HT

L3H2 DCI 120
Pack CD Clim

OU

20 000 € HT

L2H2 DCI 120
Pack CD Clim

Contactez **Jean-Jacques SEBBAG**

Responsable Véhicules Utilitaires

Téléphone : 05 47 48 49 25

Fax : 05 61 75 89 94

jean-jacques.sebbag@ecureuil-negoce.fr

Disponible 24h/24h - 7 jours/7



MARTRES TOLOSANE

LE SALON DES ARTS ET DU FEU 2008

Le président de la Région, Martin Malvy a inauguré le Salon des arts et du feu. Il a été reçu sur le stand de la CMA par le président Pierre Pérez et a pu découvrir le travail réalisé par le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat autour de la Chambre régionale, sur la promotion de l'artisanat d'art de Midi-Pyrénées. En effet sur le stand, outre la promotion des œuvres des participants au prix SEMA 2008, la CMA avait mis en valeur la « Route régionale de l'artisanat et des métiers d'art » avec une carte du département qui situe les artisans participant à cette opération.

Des dépliants d'information et un guide présentant l'ensemble des artisans étaient à disposition des visiteurs.

L'intérêt pour cette route ne s'est pas démenti tout au long des trois jours du salon puisque les dépliants ont été quasiment en rupture de stock.

La CMA a participé également à la réussite de cette édition 2008 en réalisant le concours annuel des meilleurs stands des exposants en partenariat avec la Banque Populaire Occitane et les ciments Lafarge. Un Salon qui a accueilli plus de 100 exposants, dont l'ensemble des artisans faïenciers de Martres Tolosane, et près de 10 000 visiteurs.

CONTACT :

Didier Ricou au 05 61 89 99 88
dricou@cm-toulouse.fr



◀ Michèle Janisset, céramiste mosaïste à Puyvert (11).



◀ Stéphanie Joffe, faïencière à Martres Tolosane (31).



▲ Sandrine Gazzéra, fabricante de bijoux en argile polymère à Odars (31).

■ 3^e réunion du Club créateurs

La dernière réunion du Club créateurs qui a eu pour thème « le développement de l'activité grâce aux nouvelles technologies d'Internet » a rencontré un vif succès avec plus de 40 participants. Cet atelier a permis d'aborder des cas concrets au travers de l'animation d'Yves Mothe, consultant en communication et les témoignages d'Eddy Dubois, traiteur (www.saveursdubois.com) et de Cédric Martin, graveur (www.applications-laser.fr). D'autre part, ce fut l'occasion de rappeler le formidable travail réalisé, dans le cadre de la formation continue, par un grand nombre d'entreprises artisanales qui ont ainsi pu créer leur site professionnel. Assister à ces rencontres est une initiative qui peut vous permettre d'éviter certains pièges, mais aussi de développer votre activité et votre réseau de partenaires. C'est aussi un moyen efficace de s'informer sur les questions d'actualité et de résoudre ses préoccupations au quotidien.

Le club se réunira :

- le 2 février prochain sur le thème : « Les outils de suivi de la jeune entreprise » ;
- le 27 avril sur le thème : « Financer le fonctionnement de l'entreprise » ;
- le 29 juin sur le thème : « La prospection clients ».

POUR VOUS INSCRIRE

contacter Fabienne Vignes au 05 61 10 47 61 ou fvignes@cm-toulouse.fr

Laudis Automobiles,
distributeur Nissan depuis 2001
sur les départements **19, 46, 47, 82**,
s'implante maintenant sur la
Haute Garonne.
Sa politique : la proximité, le service,
la qualité, l'écoute,
le conseil. En effet, à la fin du
mois d'octobre dernier, la société
Nissan Laudis Automobiles a reçu
la récompense « Global NSSW
AWARD 2008 »



à Tokyo au Japon des mains de **TOSHIYUKI SHIGA, PDG de Nissan**.
Cette distinction vient gratifier de manière honorifique l'entreprise qui a obtenu tout au
long de l'année, la meilleure performance en matière de satisfaction client.
Cette distinction est d'autant plus significative qu'une seule entreprise par pays la reçoit.

NISSAN ENTREPRISE

NAVARA à partir de **21 500 € HT⁽¹⁾** NP300 à partir de **14 940 € HT⁽²⁾**

LA CRISE A DU BON

GAMME PICK UP NISSAN. QUEL SERA VOTRE MEILLEUR ALLIÉ POUR AFFRONTER LA CRISE ?

NISSAN NAVARA ?
Son design et son niveau d'équipement n'ont d'égal que ses performances. Climatisation automatique bi-zone, système mains libres Bluetooth, régulateur de vitesse, moteur 2.5L dCi 171 ch développant 403 Nm de couple. Le NISSAN NAVARA est accessible à partir de 21 500 € HT⁽¹⁾.

NISSAN NP300 PICK UP ?
Le NISSAN NP 300 PICK UP est le partenaire de travail sur qui vous pouvez compter : fiable, résistant, disponible en Single-cab, King-cab et Double-cab, il permet de transporter une charge utile maximale de 1.1 tonne⁽³⁾ et présente une capacité de remorquage de 3 tonnes⁽⁴⁾. À ce prix là, vous auriez tort de ne pas l'embaucher.

GARANTEE ET ASSISTANCE 3 ANS⁽⁵⁾

Embauchez-les...

187 avenue des Etats-Unis
31200 TOULOUSE
Tél. 05 34 42 26 26

LAUDIS Automobile
Concessionnaire Nissan

6 avenue du 8 mai 1945
31520 RAMONVILLE
Tél. 05 62 19 23 19

Découvrez notre gamme dans le réseau NISSAN sur www.nissan-entreprise.fr

AUTREMENT mobile. (1) Prix au 01/08/2008 du NAVARA king-cab SE gamme 2008 avec options Pack Ultimate et peinture métallisée, soit **25.714 € TTC**, déduction faite d'une remise de 4 628,76 € HT soit 5 536 € TTC (sur prix au 01/08/2008 de 26 128,76 € HT soit 31 250 € TTC) valable jusqu'au 31/03/2009, dans le limite des 138 véhicules disponibles en stock au total (NISSAN WEST EUROPE et concessionnaires) au 16/10/2008. **réserve uniquement aux professionnels** (hors loueurs et ventes flottes) ; Modèle présenté avec jantes différentes (17") de celles proposées sur le modèle présenté (16"). (2) Prix au 03/11/2008 du NP 300 2.5 dCi 133 single-cab 4x2 XE soit **17 888,24 € TTC**. (3) Sauf king-cab 4x4 SE. (4) **Sauf modèle présenté 2,8 tonnes**. (5) Limitée à 100 000 km.



SHIFT_the way you move

PROFESSIONNELS, ENTREPRISES & COLLECTIVITES LOCALES

Et si l'environnement était votre plus beau projet ?

PROVair
PROVair Plus
POUR FINANCER
VOS ÉQUIPEMENTS
ÉCOLOGIQUES

Professionnel, vous êtes naturellement concerné par le développement durable.

Mieux recycler les déchets, utiliser les énergies renouvelables, améliorer l'isolation des bâtiments : parce que ces petits gestes sont aussi de grands projets, la Banque Populaire Occitane a créé **PROVair** et **PROVair Plus**, des offres de prêt à taux préférentiels destinés à financer vos équipements écologiques.

Vous avez un projet vert ? Contactez votre conseiller Banque Populaire Occitane.



**BANQUE POPULAIRE
OCCITANE**



Banque et populaire à la fois.
www.occitane.banquepopulaire.fr