

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

ARTISANALES

DU COMMINGES 2012

p. 8

Saint-Gaudens

Halle aux grains

du 27 juin au 19 juillet

Aspet

Maison des Trois Vallées

du 1^{er} au 22 août

Luchon

Maison du Curiste

du 5 au 27 septembre

ENTRÉE GRATUITE

**Exposition
vente
artisanat d'art**

un savoir faire remarquable



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne



Artisanat & Métiers d'Art



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne



**Export Rencontres
Franco-Russes
de l'habitat-décoration p.14**



**Prix du meilleur
designer 2012 p.15**



**Bourse d'apprentissage ?
Ce que peut vous apporter
la CMA p.34**

**DEVENEZ L'ARTISAN
DE VOS ÉCONOMIES
D'ÉNERGIE P. 12**



**SE FORMER POUR
AVANCER, TOUT
UN PROGRAMME ! P. 33**

AFFAIRES À CÉDER
P.42



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Haute-Garonne

Bimestriel n° 89, juillet-août 2012, 1,1 €



199 € HT / mois¹⁾
 sur 36 mois sans apport.
 Entretien et garantie inclus.²⁾

www.volkswagen-utilitaires.fr

Investissez sur du long terme. Le Caddy Van, toujours plus fiable.

Pour les tâches les plus extrêmes, le Caddy Van propose de série : système de freinage ABS, antipatinage ASR, régulateur de couple d'inertie moteur MSR, correcteur électronique de trajectoire ESP, direction assistée, antidémarrage électronique, airbag frontal conducteur, vitres avant électriques, rétroviseurs extérieurs électriques dégivrants, verrouillage centralisé à distance et régulateur de vitesse. **A toute épreuve.**



**Véhicules
 Utilitaires**

¹⁾ Location longue durée sur 36 mois et 60 000 km pour un Caddy Van TDI 75 ch (émissions moyennes de CO₂, en g/km : 147). 36 loyers de 199 € HT. Maintenance obligatoire incluse, du 01/05/2012 au 30/09/2012. Réservée à la clientèle professionnelle chez tous les Distributeurs Volkswagen Véhicules Utilitaires présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social: 318 279 200 € - Succursale France: Paris Nord 2 - 22 avenue des Nations 93420 Villepinte - RCS Bobigny 451 618 904 - ORIAS: 08 040 267 (www.orias.fr). ²⁾ Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès d'OPTIVEN SERVICES - S.A. au capital de 365 878 € - RCS Lyon N°B 333 375 426 et d'OPTIVEN ASSURANCES pour l'assurance panne mécanique, société d'assurance et d'assistance au capital de 5 335 715 € - RCS Lyon n° 379 954 886, régie par le Code des assurances. Montants exprimés HT, hors prestations facultatives. Le nom Caddy est utilisé par Volkswagen Véhicules Utilitaires avec l'aimable autorisation de Caddie® S.A.

Espace Utilitaire 31 - 3684 La Lauragaise 31670 Labège
Tél. 05 67 22 25 00 - Fax : 05 67 22 25 01 - www.ch-debousac.fr



Muriel Correia
Expert Comptable - Commissaire aux comptes
Michel Moulis
Expert Comptable
Sandra Bentayou
Expert Comptable

Une autre idée de la comptabilité...

MBE Tarn & Garonne

36 bis, Av. Victor Hugo - B.P. 42 - 82201 MOISSAC Cedex
 Tél. : 05 63 04 13 56 - Fax : 05 63 04 34 84 - e-mail : mbetg@mhexpert.com

MBE Toulouse

4, Impasse Henri Pitot-La Plaine - 31500 TOULOUSE
 Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbetoulouse@mhexpert.com

Cabinet MOULIS

42, Av. Victor Hugo - B.P. 4 - 82201 MOISSAC Cedex
 Tél. : 05 63 04 95 78 - Fax : 05 63 04 42 52 - e-mail : cabmoulis@mhexpert.com

CFR Audit Conseil

1 rue Saint Aubin - 31000 TOULOUSE
 Tél. : 05 62 73 75 30 - Fax : 05 62 73 75 31 - e-mail : cfr31@mhexpert.com
 25 Bd du 22 Septembre - 82100 CASTELSARRASIN
 Tél. : 05 63 32 66 66 - Fax : 05 63 32 66 67 - e-mail : cfr82@mhexpert.com

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole

P ANORAMA



De nombreuses animations, découverte de la plus grande ferme des Pyrénées, restauration avec des produits fermiers et artisanaux, un week-end de fête se prépare à Saint-Gaudens. P.9

■ ÉVÉNEMENT

4 **MADAME LA MINISTRE** : n'oublions pas l'artisanat

■ ACTUALITÉS

6 **IMMATRICULATION DES VÉHICULES** : professionnels de l'automobile, offrez « un plus » à votre clientèle

7 **EN MATIÈRE DE DÉMATÉRIALISATION** : de nouvelles obligations pour les entreprises

8 **L'ÉTÉ EN COMMINGES**, les artisans d'art exposent

9 **LE PLUS GRAND SALON RÉGIONAL DE L'ÉCONOMIE RURALE** : les artisans investissent les Pyrénées 2012

10 **LES RENCONTRES** de la CMA de Haute-Garonne

11 **LA RÉFORME** des services de santé au travail en pratique

12 **DOSSIER MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE** : devenez l'artisan de vos économies d'énergie !

14 **EXPORT** : rencontres Franco-Russes de l'habitat-décoration

S STRATÉGIES



Venant des quatre coins de la France, c'est à Toulouse qu'ils se sont rencontrés et décidés en 2004, de conjuguer leurs talents pour créer leur société, imprégnée de la culture urbaine « Street Art ». P.16

■ ENTREPRISE

15 **PORTRAIT** : prix du meilleur designer 2012

16 **QUAND UNE PASSION DEVIENT UN MÉTIER** : DECO'SPRAY, l'art de graffer

■ ÉCLAIRAGE

17 **STRATÉGIE COMMERCIALE** : oser la prospection

■ 1 JOUR AVEC...

24 **UNE RESPONSABLE DE PRESSING** : Aucune tâche ne lui résiste

■ CAS D'ENTREPRISE

26 **SKIBLOK** : Déposer un brevet pour protéger son invention

D DOSSIER

LA TRÉSORERIE C'EST FACILE !

Un suivi régulier et une bonne organisation suffisent à maîtriser les flux de liquidités générés par l'entreprise. P. 29



P PRATIQUE



Préparer les jeunes apprentis à devenir de futurs artisans. C'est l'ambition de la Chambre de métiers et de l'artisanat avec le programme Créadif. P.39

■ PRATIQUE

33 **CHEFS D'ENTREPRISE** : se former pour avancer, tout un programme !

34 **BOURSE D'APPRENTISSAGE ?** ce que peut vous apporter la CMA

■ JURIDIQUE

35 **RESTER EN RÉGLE** avec le fisc et l'Urssaf en été

■ ESM

36 **VISITE** : l'ESM accueille M. Comet, préfet de Haute-Garonne

37 **MOBILITÉ EUROPÉENNE DES APPRENTIS** : des nouvelles de la Belgique... et de la Finlande

■ TERRITOIRE

38 **LES PRIORITÉS DE LA CAM** : Communauté d'Agglomération du Muretain

39 **CRÉADIF** : apprentis aujourd'hui - artisans demain

R REGARDS

■ INITIATIVES

40 **L'INVITÉ DE LA RÉDACTION** : Bernard Raynaud

42 **ANTICIPER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE** : un atout indispensable pour une reprise réussie

44 **COMPAGNONNAGE INTERNATIONAL** : Les artisans exportent leur talent



É DITO

Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Une certaine inquiétude... »

Les élections sont à peine passées que déjà se profile la période des congés... Rien de plus normal, n'est-ce pas ? Sauf que nous sommes dans l'attente... d'une reprise économique.

Alors attendons septembre, en espérant, qu'un vent porteur soufflera. Pour ma part, et comme je l'explique plus loin, je crois sincèrement, qu'il suffirait de peu de chose pour que l'activité reprenne. Les États sont éternels... même s'ils sont confrontés à de fortes périodes de mutations... comme dans une entreprise.

Au-delà des mesures conjoncturelles, que les gouvernements doivent prendre pour inscrire leur pays dans la modernité, ils doivent aussi envoyer des signaux forts et encourageants à l'ensemble des acteurs.

Aujourd'hui, c'est ce que tout le monde attend : un cap, une orientation, du sens et pas seulement des sacrifices.



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

Le Monde des artisans n°89 - Juillet-août 2012 - 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, rédactrice en chef : Charlotte de Saintignon, Tél. 01 40 05 23 12, port. 06 82 90 82 24, e-mail : c.saintignon@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Emmanuel Daniel, Guillaume Geneste, François Sabarly, Delphine Payan - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales 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 - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : **TEMA** presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0316 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : juin 2012 - Impression : Groupe Socosprint, 36 route d'Archettes - 88000 Epinal.



PEFC 10-31-1260

Événement

Haute-Garonne

C'est à nous qu'il revient de préparer l'avenir, d'anticiper sur les mutations et de proposer les outils qui permettront à chacun d'entre nous d'être plus fort.

MADAME LA MINISTRE,

N'oublions pas l'artisanat

Nous venons de vivre une longue période électorale. Celle-ci vient de se terminer avec l'élection d'un nouveau président de la république, la désignation de nouveaux ministres et d'une nouvelle assemblée nationale. Si les grandes orientations du nouveau gouvernement sont connues, il est sans doute encore trop tôt pour apprécier quelle sera son action à l'égard de notre secteur. Néanmoins, une vraie satisfaction : la désignation d'une ministre du Commerce et de l'Artisanat et du Tourisme en la personne de Madame Sylvia Pinel, députée du Tarn-et-Garonne. Cette nomination nous réjouit, même si nous devons la partager avec le tourisme. Mais, après tout, nos intérêts ne sont pas éloignés.

Autre motif de grande satisfaction, Madame Pinel sera une jeune ministre. À ce titre, je pense qu'elle sera à notre écoute sachant que le secteur que nous représentons ne doit pas lui être étranger. Elle vient d'un département rural où l'économie de proximité joue un grand rôle. Si l'occasion m'est donnée de la rencontrer, j'appellerai son attention sur la nécessité de tracer pour notre secteur quelques orientations fortes.

Nous avons besoin d'une véritable politique

En premier lieu, il faut rompre avec la formule des mesures. Je suis, en effet, convaincu que nous avons plus besoin de perspectives d'avenir que d'aides ponctuelles qui ne peuvent



L'avenir de nos métiers dépend de la transmission des savoirs.

qu'être limitées et qui ne satisfont personne. Nous avons besoin d'une véritable politique, d'une politique qui donne une vision à long terme. Prenons, par exemple, la formation en alternance. Le nombre de maîtres d'apprentissage recule d'année en année sans que nous puissions incriminer totalement la crise que nous vivons actuellement. J'observe également que, parmi les nouveaux artisans, nombreux sont ceux qui ne sont plus issus du monde artisanal. Ils ne portent pas les gènes de la fonction comme c'était notre cas. Or, si cette situation se confirmait, c'est tout l'avenir de nos métiers, de nos professions mais aussi des jeunes qui serait menacé. Il y a donc urgence à agir en travaillant, dès maintenant, sur un véritable statut du maître d'apprentissage. Mais, savoir transmettre ses connaissances, cela ne s'improvise pas. C'est un métier dans le métier qui exige des

compétences spécifiques. Or, et malgré tous nos efforts, nous avons du mal à convaincre les artisans. C'est la raison pour laquelle je souhaiterais que cette formation devienne obligatoire et qu'elle apparaisse comme la contrepartie des avantages obtenus dans le cadre d'un véritable statut de formateur en alternance.

Une véritable politique en faveur de l'alternance, c'est aussi permettre aux chambres de métiers de devenir actrices à part entière du service public de l'orientation. Elles en ont les moyens, les compétences et la motivation.

Il faut œuvrer pour la santé financière de nos entreprises

Une vraie politique en faveur de l'artisanat, c'est aussi œuvrer pour la santé financière de nos entreprises. Là encore, je ne crois pas aux mesures de circonstances même



© Fotolia.com

La relation aux banques reste toujours difficile.

si certaines ont pu avoir quelques effets positifs comme la mise en place des comités de médiation. En revanche, nous avons besoin d'un établissement financier qui nous soit dédié. La relation aux banques reste toujours difficile. Nous sommes dans la même situation que les particuliers qui ont du mal à obtenir les financements dont ils ont besoin. Une différence néanmoins. Quand un client n'obtient pas une réponse favorable à sa demande, il renonce à son projet. En revanche, quand un artisan n'arrive pas à mobiliser des fonds, c'est toute l'entreprise et les emplois qui vont avec qui sont menacés. Dans bien des cas, il aurait pourtant suffi d'une aide momentanée pour passer le cap. Nous l'avons vu au plus fort de la crise en 2009, quand la Chambre de métiers est intervenue sur un certain nombre de dossiers difficiles. À ce jour, aucun organisme bancaire n'est en capacité de répondre à des besoins immédiats et passagers, sauf à se lancer dans la procédure longue et douloureuse du prêt relais. C'est regrettable car une partie de notre prospérité future repose sur les PME. Mais, pour devenir une PME, il faut d'abord être une petite entreprise. Et, si celles-ci ne trouvent pas les fonds leur permettant de traverser les zones orageuses, elles ne se développeront jamais.

Notre secteur doit se mobiliser autour d'axes forts. Ils doivent nous aider, non pas à rédiger un catalogue

de revendications, mais à construire un dialogue constructif en vue de la mise en place d'une véritable politique de développement pour l'artisanat.

Je ne saurais passer son silence, bien sûr, la question du régime des auto entrepreneurs mais pas pour le vilipender une nouvelle fois. Sur ce sujet, il ne sera pas facile de revenir en arrière. En revanche, essayons de construire quelque chose de cohérent qui ressemblera à tout sauf à un artisanat à deux vitesses.

Comme chacun ici le sait, devenir chef d'entreprise est un exercice à risque. Je pense, en particulier, à la première année d'activité qui voit les charges arriver sans que, pour autant, il y ait un chiffre d'affaires. Alors, oui, mettons en place une année probatoire pendant laquelle le jeune artisan sera libéré de toute contrainte pour se consacrer pleinement au développement de son activité. Mais, surtout, ne faisons plus cohabiter deux dispositifs, avec, d'un côté, des artisans payant des charges et, de l'autre, des entrepreneurs débarrassés de toute contrainte.

Une offre de services exemplaires

Voilà, en quelques mots, ce que je voulais vous livrer à l'aube de ce nouveau quinquennat. J'aurais, bien sûr, pu y ajouter la réforme des politiques publiques et donc des chambres de métiers. Il y aurait beaucoup à dire. À ce jour, nous n'en avons pas vraiment vu les conséquences positives. Il est regrettable, par exemple, que le législateur n'ait pas prévu des mesures spécifiques pour les chambres de métiers les plus importantes. Il y a, en effet, peu de points communs entre une institution qui a 15 salariés et une autre qui en a 170... Espérons que, demain, cette réforme, vertueuse dans son esprit, sera amendée pour tenir compte de la réalité et pour que nous continuions à apporter un service de qualité à nos ressortissants.

En ce qui concerne les élus, ils continuent de travailler. Je pense à la politique de formation, celle qui est destinée à l'ensemble des artisans qui ont la possibilité d'améliorer leurs savoirs. Ils doivent y trouver les éléments qui leur permettront d'évoluer plus sereinement dans le pilotage de leur entreprise. Aujourd'hui, je pense aussi, à l'École Supérieure des Métiers de Muret qui doit poursuivre son développement.

Sur le plan économique, je ne crois pas que nous soyons en reste. Je pense, en particulier à notre club de jeunes entrepreneurs, au pôle hygiène qualité sécurité environnement, au dossier accessibilité. Enfin, je ne saurais passer sous silence le travail qui est réalisé dans les territoires, je pense au Comminges, bien sûr, avec notre antenne de Saint-Gaudens, mais aussi au sein des SCOT où un certain nombre d'entre vous siègent.

Tout ceci fait que la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne possède une offre de services exemplaire.

Louis Besnier



© CMA 31/C Jarlan

A ctualités

Haute-Garonne

IMMATRICULATION DES VÉHICULES

PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE, OFFREZ « UN PLUS » À VOTRE CLIENTÈLE

Comment ?

Faites leur gagner du temps, effectuez à leur place, depuis votre garage, les opérations d'immatriculation du véhicule que vous venez de leur vendre.

Pour cela, vous devez demander votre habilitation et votre agrément au Système d'immatriculation des véhicules (SIV), exclusivement réservé aux professionnels de l'automobile, du deux roues et des véhicules industriels.

La demande d'habilitation

C'est une autorisation d'accès au Système d'immatriculation des véhicules (SIV) accordée par le préfet uniquement aux professionnels de l'automobile (garagistes et concessionnaires) pour transmettre dans le SIV des opérations liées à l'immatriculation des véhicules.

Cette demande, validée par la Préfecture et la Trésorerie générale entraîne la signature d'une convention en préfecture. Elle permet d'accéder aux systèmes sécurisés du SIV et du SIT (Système d'informations télépaiement). Vous pourrez ensuite effectuer des opérations d'immatriculation des véhicules et encaisser les taxes afférentes pour le compte de vos clients.

Le certificat numérique

La Chambre de métiers et de l'artisanat vous propose un certificat numérique CertimétiersArtisanat référencé par le site du SIV. Ce certificat vous servira également à faire vos déclarations administratives via Internet.



Ce dispositif sécurisé de création de signature électronique coûte 75 euros TTC pour 3 ans.

Ce prix comprend le certificat en lui-même, stocké sur une clé cryptographique, un CDROM d'installation et un guide utilisateur.

La marche à suivre

Vous devez acquérir un certificat numérique et déposer votre demande d'habilitation dans l'APD (application de pré-demande) via le site : <https://habilitation-siv.interieur.gouv.fr>, puis prendre contact avec votre préfecture pour connaître les pièces à fournir en complément de votre demande.

POUR TOUTE INFORMATION OU RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE :

Contact CMA : Marie-Hélène Colardelle au 05 61 10 47 04, mhcolardelle@cm-toulouse.fr

Valorisez votre savoir-faire comme les 565 maîtres artisans de la Haute-Garonne



Affirmez auprès de votre clientèle votre compétence et votre savoir-faire avec le titre de maître artisan. Il atteste à la fois de votre niveau de formation et de votre expérience professionnelle, atouts commerciaux incontournables vis-à-vis de vos clients et des consommateurs.

Si vous remplissez les conditions d'obtention, téléchargez la demande sur le site de la Chambre de métiers www.cm-toulouse.fr

rubrique artisans et conjoints/qualifications et titres et renvoyez-la accompagnée des justificatifs.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE :

Contact CMA : Laurence Rodriguez au 05 61 10 47 24, lrodriguez@cm-toulouse.fr

TITRE DE MAÎTRE ARTISAN

Remise du titre	Par le président de la CMA	Par la Commission régionale des qualifications
Conditions d'obtention	Chefs d'entreprise titulaires du Brevet de maîtrise ou diplôme équivalent, après deux ans de pratique professionnelle, complété de connaissances en gestion et en psychopédagogie.	Inscrit au Répertoire des métiers depuis au moins 10 ans et justifiant d'un savoir-faire reconnu dans la promotion de l'artisanat ou la participation à des actions de formation.

DE NOUVELLES OBLIGATIONS POUR LES ENTREPRISES

Interview de Monsieur Hervé Le Floc'h-Louboutin, directeur régional des finances publiques de Midi-Pyrénées et du département de la Haute-Garonne.



LMA : Monsieur le directeur, pouvez-vous nous expliquer les nouvelles obligations des entreprises en matière de dématérialisation en 2012 pour les artisans ?

M. Hervé Le Floc'h-Louboutin : À compter du 1^{er} octobre 2012, toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, quel que soit leur chiffre d'affaires, ont l'obligation :

- de télédéclarer et de téléréglé leur TVA et les taxes annexes ainsi que de télétransmettre les demandes de remboursement de crédit de TVA ;
- de téléréglé leur impôt sur les sociétés ;
- de téléréglé leur taxe sur les salaires.

À compter des échéances de mai 2013, elles devront également transmettre de manière dématérialisée leurs déclarations de résultats et leurs déclarations n°1330-CVAE.

LMA : Quel risque encourt une entreprise qui ne se conformerait pas à ses obligations de télédéclaration et de télépaiement ?

M. Hervé Le Floc'h-Louboutin : Dès lors que les obligations ne seront pas respectées, une majoration de 0,2 %

par manquement sera automatiquement appliquée. Par ailleurs, les demandes de remboursement de crédits de TVA transmises par papier ne seront plus admises. Elles donneront lieu à un rejet en la forme.

LMA : Faudra-t-il nécessairement recourir aux services d'un expert-comptable pour accomplir toutes ces formalités ?

M. Hervé Le Floc'h-Louboutin : La télétransmission des déclarations de résultat et de la déclaration 1330-CVAE ne pourra être réalisée que par le prestataire de comptabilité-gestion de votre entreprise : expert comptable, organisme de gestion agréé... Concernant les autres obligations, vous avez, bien sûr, la possibilité de donner mandat à un expert-comptable qui se chargera des télétransmissions et/ou téléréglés pour le compte de votre entreprise. Toutefois, les téléprocédures en ligne sur impots.gouv.fr vous permettent désormais d'effectuer vous-même, de façon simple et sécurisée, toutes ces formalités, dès lors que vous disposez d'un espace abonné.

LMA : Comment s'effectue la création d'un espace abonné ? À quels services peut-on accéder à partir de cet espace ?

M. Hervé Le Floc'h-Louboutin : Depuis le 4 octobre 2010, vous disposez de la possibilité de créer votre compte par la saisie d'une adresse électronique et d'un mot de passe. Les modalités de création sont expliquées sur le portail www.impots.gouv.fr, dans la rubrique professionnels, espace abonnés, en savoir plus sur l'espace abonné.

À partir de votre espace abonné, vous pouvez : consulter votre compte fiscal, retirer une attestation fiscale si vous êtes assujéti à la TVA et à l'impôt sur les sociétés, télédéclarer et télépayer la TVA, payer en ligne les principaux impôts.

LES SERVICES DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

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

• Centre de Formalités des Entreprises (CFE)
Tél. : 05 61 10 47 71
cfe@cm-toulouse.fr

• Direction des affaires économiques - Pôle Accueil Entreprise (PAE)

Tél. : 05 61 10 47 94
creation@cm-toulouse.fr

- Pôle Entreprise

Tél. : 05 61 10 47 14
nwatek@cm-toulouse.fr

- Pôle aménagement du territoire

Tél. : 05 61 10 47 15
vbranover@cm-toulouse.fr

- Pôle Qualité Hygiène Sécurité Environnement

Tél. : 05 61 10 47 45
mcgargay@cm-toulouse.fr

• Direction Emploi Formation - Pôle emploi

Centre d'aide à la décision
Tél. : 05 61 10 71 26

gzezot@cm-toulouse.fr

- Pôle apprentissage

Tél. : 05 61 10 47 69
rjulien@cm-toulouse.fr

- Pôle formation

Tél. : 05 61 10 47 52
cjung@cm-toulouse.fr

• Espace formation continue
3 rue de Toul 31000 Toulouse
Tél. : 05 61 10 47 40
formation@cm-toulouse.fr

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

• École Supérieure des Métiers
Chemin de la Pyramide BP 25
31601 Muret Cedex 1
Tél. : 05 62 11 60 60
esm@cm-toulouse.fr

L'été en Comminges, les artisans d'art exposent

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

ARTISANALES DU COMMINGES 2012

Saint-Gaudens

Halle aux grains

du 27 juin au 19 juillet

Aspet

Maison des Trois Vallées

du 1^{er} au 22 août

Luchon

Maison du Curiste

du 5 au 27 septembre

ENTRÉE GRATUITE

Exposition
vente
artisanat d'art

un savoir faire remarquable



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Haute-Garonne



Artisanat &
Métiers d'Art



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Multi-Pyrénées



**Des vacances, un week-end en Comminges !
Pensez Artisanales du Comminges.**

**Entrée libre
et gratuite**

LE PLUS GRAND SALON RÉGIONAL DE L'ÉCONOMIE RURALE

LES ARTISANS INVESTISSENT LES PYRÉNÉENNES 2012

Le plus grand Salon de l'économie rurale de Midi-Pyrénées se tiendra dans quelques semaines à Saint-Gaudens les 21-22 et 23 septembre. Organisée par la communauté de communes du Saint-gaudinois, avec le concours de la Chambre d'agriculture de la Haute-Garonne et de la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne, cette manifestation reçoit le soutien de l'État et des collectivités territoriales, région et département.

La CMA et le monde rural

Le président Besnier a souhaité que la Chambre de métiers et de l'artisanat soit fortement engagée dans une démarche de partenariat et de complémentarité avec le monde agricole. C'est aussi la volonté de mettre en valeur l'économie du sud du département.

Ainsi, les artisans seront présents sur deux fronts pour faire découvrir aux 50 000 visiteurs attendus, tout leur savoir-faire et la qualité de leurs produits.

■ Dans les métiers du bois :

Un espace est dédié au bois construction, un autre au bois énergie. Les charpentiers, menuisiers, escaliateurs, aménageurs seront présents sous un chapiteau de 400 m² et feront découvrir aux visiteurs toute la palette des utilisations du bois dans la construction. Les plombiers présenteront par ailleurs les différents systèmes de chauffage bois.

■ Dans les métiers de la viande :

Sur le pôle élevage qui accueillera le concours national de la race limousine, les bouchers présenteront de beaux morceaux choisis et effectueront des dégustations de viande issue des élevages locaux.

INFORMATIONS :

Parc des expositions du Comminges. Entrée gratuite durant les trois jours des Pyrénéennes



De nombreuses animations, découverte de la plus grande ferme des Pyrénées, restauration avec des produits fermiers et artisanaux, un week-end de fête se prépare à Saint-Gaudens.

A ctualités

Haute-Garonne

LES RENCONTRES DE LA CMA DE HAUTE-GARONNE



Experts et artisans ont échangé avec la salle.

Construire en bois en Midi-Pyrénées

Le 18 juin 2012, la CMA et son réseau de partenaires ont organisé des rencontres : Construire en bois en Midi-Pyrénées. Destinées aux entreprises de la filière bois construction, ces Rencontres ont abordé trois sujets : l'utilisation du bois dans la construction, la promotion des bois de Midi-Pyrénées, la traçabilité des matières premières. Midi-Pyrénées est la troisième région forestière française par la taille de sa forêt. Ressource naturelle renouvelable, le bois permet de « stocker » le CO₂ lorsqu'on l'utilise dans la construction et ainsi il permet de lutter contre les changements climatiques. Mais, le bois est encore trop peu utilisé dans le bâtiment. D'autre part, pour faire face à leurs besoins, les entreprises utilisant le bois dans la construction importent leur matière première depuis

d'autres régions françaises ou d'autres pays. Aujourd'hui, les clients publics ou privés se préoccupent de plus en plus souvent de l'origine du bois utilisé dans la construction et demandent à la filière d'être en mesure de fournir des garanties sur la provenance du bois.

Témoignages d'experts

Au cours d'une première table ronde, Renaud Racine, ingénieur au CRITT* Bois de Midi-Pyrénées, a exposé les avantages du bois en tant que matériau de construction, notamment pour atteindre les objectifs des bâtiments basse consommation d'énergie. Agathe Coquillion, chargée d'étude à Midi-Pyrénées Bois, a présenté les atouts des bois de Midi-Pyrénées au travers d'un guide récemment paru. Vincent Richard, de Midi-Pyrénées Bois, est intervenu sur la gestion forestière durable et la certification du

bois permettant d'apporter une garantie au client sur l'origine des bois.

Témoignages d'artisans

Une deuxième table ronde a laissé une large place aux témoignages de chefs d'entreprises. Robert Del Santo (ébéniste) a montré comment il fait face à la crise grâce à la certification du bois. Alain Castells (société Addenda) a présenté deux exemples de bâtiments à énergie positive en Midi-Pyrénées, faisant largement appel au matériau bois. Marie Sauts (La Plumée de Dévers) a démontré, exemples à l'appui, que des entreprises artisanales sont en mesure d'innover pour faire face aux enjeux de la nouvelle réglementation thermique.

Les débats étaient animés par Nathalie Bathellier, journaliste.

Les Rencontres de la CMA sont soutenues par l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) et le Conseil régional Midi-Pyrénées.

* Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie

Aujourd'hui, les clients publics ou privés se préoccupent de plus en plus souvent de l'origine du bois utilisé dans la construction et demandent à la filière d'être en mesure de fournir des garanties sur la provenance du bois.

CONTACT CMA :
Fabrice Boury-Esnault
au 05 61 10 47 93
ou fbouyresnault@cm-toulouse.fr



Daniel Menet, président de l'Astia

LA RÉFORME DES SERVICES DE SANTÉ AU TRAVAIL EN PRATIQUE

Les différents acteurs de la prévention des risques professionnels se coordonnent autour d'actions communes afin de renforcer l'accompagnement des employeurs sur lesquels pèse l'obligation de sécurité et de protection de la santé des salariés.

Les services de santé au travail définissent des priorités d'actions

Ces actions s'inscrivent dans la mission du service : éviter toute altération de la santé des salariés du fait de leur travail. Cette mission inclut de nouvelles dispositions : prévenir la désinsertion professionnelle et les addictions en milieu de travail, assurer le suivi et la traçabilité des expositions professionnelles.

L'action sur le milieu de travail est prioritaire

L'action sur le milieu de travail regroupe toutes les interventions qui peuvent être menées en entreprise par l'équipe pluridisciplinaire afin de prévenir les risques professionnels (aide à l'évaluation du risque professionnel, étude de poste, conseils pour l'amélioration des conditions de travail, le choix des équipements individuels de protection...).



Priorité 2012

L'Astia construit son projet de service qui posera les bases de notre nouvelle collaboration pour 2013. En attendant, les priorités de fonctionnement sont les suivantes :

- les actions sur le milieu du travail,
- les visites médicales au bénéfice des salariés les plus exposés ou les plus vulnérables. Les visites de pré-reprise, de reprise et d'embauche avant le terme de la période d'essai seront prioritaires.

Loi du 20 juillet 2011

Conclusion d'une réforme débutée en 1989 ?

- Accroître la prévention des risques professionnels au cœur des entreprises en développant les actions sur le milieu de travail.
- Axer le suivi médical au bénéfice des salariés les plus exposés ou les plus vulnérables.

POUR PLUS D'INFORMATIONS : www.astia.fr



Le suivi périodique passe à 24 mois pour tous, voire plus avec la participation de l'infirmière

Le suivi individuel des salariés est réalisé par le médecin et l'infirmier (plus d'informations sur www.astia.fr). La périodicité entre deux examens est désormais de 24 mois et peut même être allongée au-delà, si le Service de santé au travail met en place des entretiens infirmiers et des actions annuelles pluridisciplinaires.

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



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

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

A ctualités

Haute-Garonne

DOSSIER MAÎTRISE DE L'ÉNERGIE

DEVENEZ L'ARTISAN DE VOS ÉCONOMIES D'ÉNERGIE!

L'énergie est au cœur de l'activité de l'entreprise. Elle utilise de l'électricité, du gaz, du bois et du GPL... En fonction des secteurs d'activité, la consommation d'énergie peut représenter de 0,5 à 3,7 % du chiffre d'affaires et un coût de 1 000 à 3 500 € HT/an/salarié.

(Source : CNIDEP 2004).

Les visites énergie

Essayer de réduire la consommation nécessite une analyse, du temps, et parfois de l'investissement. Pour aider les chefs d'entreprise dans leur démarche, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne propose des visites « énergie ».

Cette visite permet de réaliser une étude de facture, de faire un bilan de ses pratiques et de ses postes consommateurs d'énergie. À l'issue de cette visite, des conseils et des pistes d'action lui seront proposés pour réduire sa consommation et ses dépenses. Comme la mise en place d'un suivi des consommations permettent de détecter des dysfonctionnements, les fuites ou les « gaspillages par exemple ». Certains postes comme l'air comprimé, la ventilation, la production de froid sont sensibles au « gaspillage ».

Des gestes simples peuvent être source d'économies

- Dégivrage des installations frigorifiques : 3 mm de givre = 30 % de surconsommation
- Compresseur : 1 mm² de fuite d'air comprimé = 1€ HT / jour
- Aspiration des particules de bois : installer un variateur électronique de vitesse = environ 50 % d'économie d'énergie
- Chauffage : 1 °C de moins = 7 % d'économie d'énergie

Zoom sur l'éclairage

L'éclairage représente entre 25 et 50 % de la facture d'électricité des commerces. En adoptant les nouvelles technologies de lampes et de luminaires, il est possible aujourd'hui d'améliorer son éclairage, de réduire ses frais de consommation et de main-

tenance et de diviser par deux cette facture.

On rencontre trop souvent les inévitables encastrés halogènes, qui constellent le faux plafond et, à l'extérieur, au-dessus de la vitrine, deux ou trois projecteurs halogènes sur patères. C'est peut-être une économie d'investissement mais certainement une erreur au niveau de l'esthétique, du confort, des dépenses d'énergie et de maintenance et de l'impact sur le client.

On pense, à tort, qu'un investissement dans un éclairage performant et dynamique n'est justifié que dans certains domaines tels que les bijoux ou le prêt-à-porter. Mais des fruits, des fleurs ou des poissons n'auront pas le même aspect selon le type et le positionnement des sources de lumière.

Les multiples possibilités offertes par les lampes, luminaires et auxiliaires électroniques ainsi que les effets recherchés (variation de l'intensité lumineuse ou des températures de couleur, mise en scène dynamique, programmation, etc.) sont à la portée de tous.

Il n'y a pas de secret : la lumière doit servir l'objectif de l'exploitant et le confort du client.

CONTACTS CMA :

Pour plus d'informations, contacter Fanny Potagnik ou Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 45

Ces visites sont réalisées avec le soutien de la région Midi-Pyrénées, l'Ademe et l'Europe.



Témoignage d'un professionnel de l'éclairage

Faire faire un diagnostic éclairage devient une priorité. Les économies réalisables peuvent, selon les structures, représenter de 30 à 70% de réduction de la facture liée au poste éclairage.

« On n'éclaire pas une boulangerie comme une boucherie ou un atelier de confection... Plus de 20 % de votre chiffre d'affaires est d'ailleurs lié à un bon éclairage », selon des études de

syndicats d'éclairage et d'organismes professionnels.

Un diagnostic doit bien entendu vous apporter des réponses concrètes en termes d'amélioration. Son coût varie selon l'importance des surfaces éclairées, en général de 70 à 250 €, qui bien souvent est pris en charge par des organismes ou déduit des factures des fabricants si vous effectuez les modifications

nécessaires. Par expérience, l'amortissement de cette opération est très court (de 1 à 3 ans en moyenne) et vous disposerez pour mettre en valeur votre savoir-faire de lumières valorisantes.

CONTACT :

ORADES : Jean-Luc Costeseque au 06 17 61 66 47

Témoignage de l'entreprise 1Prim

1Prim est une imprimerie située à Montrabé, elle emploie 7 personnes.

Depuis 2010, elle est en plein développement. En effet, elle possède un établissement à Albi et a décidé de centraliser sa production en un lieu unique. L'établissement d'Albi sert maintenant d'agence commerciale. La première démarche d'1Prim en matière de gestion de l'énergie a été de **revoir ses contrats de fourniture d'énergie**. En effet, 1Prim se retrouvait en 2011 avec d'une part un contrat surdimensionné dans son agence d'Albi et, d'autre part, un contrat sous dimensionné sur son site de production de Montrabé. Dans les deux cas, cela signifie un surcoût représentant 1500 € par an pour l'entreprise. La visite « énergie » réalisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat a permis la **mise en place un système de suivi de ses consommations grâce à un tableau de bord**. Cela a permis de vérifier que la réorganisation de la production a amélioré l'efficacité énergétique de l'entreprise. Avec un chiffre d'affaires équivalant, la consommation d'énergie est



L'équipe 1Prim - Equinox.

passée de 76 000 à 51 000 kWh par an entre 2009 et 2010 soit une diminution de 32 %. L'analyse de l'outil de production et des pratiques de l'entreprise ont montré que des économies sont encore possibles avec des solutions simples et peu coûteuses comme la **régulation de la température le jour et la nuit (jusqu'à 25 % d'économie)**, le choix d'équipe-

- ENTREPRISE 1PRIM - EQUINOX**
- **Chef d'entreprise :** Redha LAHIANI
 - **Activité :** Graphisme décoration
 - **Adresse :** 26 rue de l'Europe ZA du Terlon, 31850 Montrabé
 - **Tél. :** 05 61 09 13 61
 - **Mail :** 1prim.mfl@free.fr
 - **Forme juridique :** SAI
 - **Année de création :** 2009
 - **Effectif :** 7 personnes

ments informatiques moins consommateurs d'énergie, l'adaptation de l'éclairage dans certaines zones des locaux.

Témoignage de la boulangerie - pâtisserie Gibert

Liliane et François Gibert tiennent depuis plus de 20 ans la boulangerie - pâtisserie, rue de la République à Toulouse. Cette entreprise emploie 7 personnes. En 2011, l'entreprise a choisi de rénover l'éclairage de son magasin.

LMA : Pourquoi avoir choisi de refaire votre éclairage ?

Liliane Gilbert : Dans le magasin, nous avons plus de 20 ampoules halogènes de 50 W. Je les changeais très régulièrement. Cela me revenait cher. Au printemps 2011, un article sur l'éclairage est paru dans une revue professionnelle. Lorsque VELUM (éclairagiste) est passé, je lui ai demandé de me faire un diagnostic éclairage.

LMA : Qu'avez-vous fait ?

L. G. : L'éclairage du magasin a été totalement rénové. Nous avons tout d'abord installé deux spots de 35 W spécial boulangerie teinte de couleur chaude/dorée pour mettre en valeur les rayonnages dédiés aux pains. Puis nous avons repositionné 17 spots sur l'espace de vente et la zone clientèle. Nous les avons équipés de Led 7 W à lumière blanche. Enfin, nous avons installé 5 luminaires d'impact de 35 W à l'iodure de couleur de lumière chaude sur le rayon pâtisserie et viennoiserie. La vitrine est quant à elle éclairée de trois spots Led de 7 W.

LMA : Quels sont les bénéfices ?

L. G. : Le bénéfice immédiat est commercial.



Liliane et François Gibert ont fait faire un diagnostic éclairage.



L'éclairage du magasin a été totalement repensé et rénové.

Le magasin est beaucoup plus agréable et les produits sont nettement mis en valeur. En termes de conditions de travail, même si le magasin était bien éclairé, l'ambiance lumineuse par une lumière blanche est nettement plus

- BOULANGERIE - PÂTISSERIE GIBERT**
- **Chef d'entreprise :** Liliane et François Gibert
 - **Activité :** Boulangerie - Pâtisserie
 - **Adresse :** Rue de la République à Toulouse
 - **Tél. :** 05 61 42 97 49
 - **Forme juridique :** personne physique
 - **Année de création :** 1988
 - **Effectif :** 7 personnes

agréable. Enfin, économiquement l'investissement a coûté environ 2 000 € HT et j'ai divisé par trois ma consommation (1150 W à 420 W). Ces ampoules ont une durée de vie importante, je ne vais pratiquement plus les remplacer.

A ctualités

Haute-Garonne

EXPORT

RENCONTRES FRANCO-RUSSES DE L'HABITAT-DÉCORATION

Les Rencontres Franco-Russes de l'Habitat-Décoration se sont déroulées à Toulouse (Diagora) les 23 et 24 mai 2012. Cette opération, organisée par la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées et le réseau des Chambres de métiers en collaboration avec le Cabinet Dualest à Moscou a été financée par le Conseil Régional de Midi-Pyrénées. L'objectif était de permettre aux entreprises artisanales de se faire connaître à de futurs clients russes, notamment décorateurs d'intérieur.

La décoration française bénéficie aujourd'hui auprès des professionnels et consommateurs russes d'une image de qualité et de raffinement. Le style et les produits français dans le domaine des arts de la table et de la décoration intérieure restent la référence n°1 pour la clientèle russe. Les décorateurs d'intérieur sont la porte d'entrée sur le marché car c'est à eux que les clients confient leurs projets d'aménagement.

Au final, ce sont 21 entreprises de la région dont 9 entreprises de la Haute-Garonne qui ont ainsi pu rencontrer 5 acheteurs russes (décorateurs d'intérieur et société spécialisée dans le cadeau d'affaires). Sur les 2 jours, ce sont quelque 100 rendez-vous qui ont été programmés entre les entreprises françaises et les professionnels russes.



Le président de la CMA 31, Louis Besnier, M. Gilles Frède, M. Pierre Vorms et M. Pierre Monoury de l'Association des Artisans Réunis de Revel ont rencontré les acheteurs russes.

CONTACT :

Karine Nouvet-Marie - tél : 05 62 22 94 34
ou k.nouvet-marie@crm-midi-pyrenees.fr

Pour mémoire, liste des entreprises de la Haute-Garonne

- Les Artisans Réunis, ameublement
- Les ateliers du Lac, fabrication de linge de maison
- Boisimage, fabrication de cadres
- Cristal Décors, fabrication de produits en cristal
- Déco'Spray, décoration intérieure et extérieure
- Métal Bronze System, métallerie

- Rosie et Léon, fabrication de toiles de décoration
- Servisud, fabrication de diffuseurs de parfum
- Virginie Lobrot, tapissière d'ameublement

Elles sont naturellement suivies et aidées par notre réseau pour les accompagner dans la concrétisation des contacts.

Soyez vigilant !

Arnaques au numéro de TVA intracommunautaire

L'administration fiscale alerte les entreprises sur les propositions commerciales abusives visant à leur faire payer l'inscription de leur numéro de TVA intracommunautaire sur un registre. Ces documents d'apparence officielle et obligatoire n'ont aucun fondement juridique et les propositions commerciales reçues à ce titre

sont donc abusives. Seul le service des impôts des entreprises (SIE) dont les entreprises relèvent, est compétent pour procéder à l'attribution du numéro de TVA intracommunautaire. Aucun autre service, ni société privée ou site web, n'étant habilité à le faire. Ces courriers proviennent d'organismes non

officiels qui portent souvent des noms évocant celui d'une administration connue.

EN CAS DE LITIGE :

Vous pouvez saisir d'une plainte, pour publicité mensongère, la Direction départementale de la protection des populations (DDPP) au 05 69 11 00 ou ddpp@haute-garonne.gouv.fr

Pierre Cabrera, artisan créateur haut-garonnais, vient de recevoir à Milan dans la catégorie luminaire, le prix du meilleur designer 2012.

Pierre Cabrera a reçu le prix du meilleur designer 2012, catégorie luminaire avec l'Amiral.



PORTRAIT

Prix du meilleur designer 2012

LMA : Comment devient-on le meilleur designer 2012 ?

Pierre Cabrera : À la fois par hasard et à la fois par le travail. À la base, j'ai une formation technique dans la conception de produits industriels, associée à un désir de création. Je cherche en permanence à apporter de l'esthétique et une meilleure ergonomie aux objets du quotidien. Je travaille essentiellement sur deux domaines : les montures de lunettes et les luminaires. Cependant il est très difficile pour un créateur de faire connaître son travail. Je participe à quelques Salons, je démarcher des partenaires potentiels et puis un jour par le biais d'une newsletter professionnelle, j'ai eu connaissance du concours «A'Design Award and Competitions». J'ai décidé de déposer un dossier de candidature dans l'optique de confronter mon savoir-faire aux regards de professionnels et dans l'espoir de trouver des circuits de distribution pour mes produits.

LMA : Parlez-nous de votre œuvre, quelle est l'idée de départ ?

P. C. : Avec l'Amiral, j'ai voulu ancrer mon travail dans

le monde de la voile et des sports nautiques. Les profils du pied et de l'abat-jour, reprennent les courbes des bateaux. Je voulais également utiliser les matériaux que l'on peut trouver sur un voilier. D'un point de vue technique «l'Amiral» est alimenté en courant basse tension transmis par la structure aux LED.

LMA : En dehors de l'objet lui-même, je crois que vous portez une attention particulière au packaging ?

P. C. : En effet, cette idée me vient d'une visite sur un salon professionnel. Je venais présenter mes lunettes en bambou et, pour les transporter facilement, j'avais imaginé un container sphérique en bois. Quelle ne fut pas ma surprise lorsque, dans les allées du salon, les gens m'arrêtaient pour me demander quelle était la nature de cet emballage. Par la suite, j'ai appliqué ce principe commercial d'origine asiatique, à mes nouvelles réalisations. Pour l'Amiral par exemple, je me suis inspiré des coques de bateaux en bois pour réaliser un packaging qui soit dans la continuité du thème.

LMA : Vos créations font-elles l'objet d'une protection ?

P. C. : En effet, à chaque fois que j'aboutis à un produit fini, j'ai pris l'habitude de déposer auprès de l'INPI un dossier de

PIERRE CABRERA

- **Chef d'entreprise :** Pierre Cabrera
- **Activité :** Design, production et vente d'objets d'art
- **Adresse :** 33 rue d'Aversenq - 31130 Balma
- **Tél. :** 05 67 76 30 77 - 06 01 90 11 25
- **Forme juridique :** EI
- **Année de création :** 2011

protection. Par contre ce n'est pas toujours facile car mon budget est réduit.

LMA : Quelles sont vos activités aujourd'hui ?

P. C. : Mes projets et activités sont multiples. Je suis actuellement en contact avec des distributeurs australiens pour la commercialisation de mes lunettes en bambou. Je pars donc dans le Jura pour trouver des fabricants capables d'industrialiser la production. D'autre part, je suis formateur consultant de dessin industriel à l'Université de Tarbes. Et enfin, je travaille ponctuellement pour de grandes entreprises, sur des études spécifiques.

LMA : Quels sont vos rapports avec la CMA 31 ?

P. C. : Lorsque j'ai voulu m'installer, je me suis adressé à la Chambre de métiers et de l'artisanat pour valider mon projet et aussi pour bénéficier d'un coup de pouce financier via une subvention de l'Agefiph. Les services de la CMA m'ont accompagné dans ces démarches.



RETROUVEZ LES CRÉATIONS DE PIERRE CABRERA SUR :
www.pierre-cabrera.fr

Un packaging dans la continuité de l'objet.

Entreprise Haute-Garonne

Déco'Spray est l'aboutissement du rêve de trois graffeurs déterminés à faire de leur passion un métier !

QUAND UNE PASSION
DEVIENT UN MÉTIER

DECO'SPRAY, l'art de graffer



Venant des quatre coins de la France, c'est à Toulouse qu'ils se sont rencontrés et décidés en 2004, de conjuguer leurs talents pour créer leur société pas comme les autres, imprégnée de la culture urbaine « Street Art ».

Ils réalisent des créations uniques, faites à la main pour la décoration d'un restaurant, d'une palissade de chantier, d'un panneau publicitaire et peuvent même faire une performance pour l'inauguration de nouveaux bureaux. Aujourd'hui, ils allient trois domaines de compétences : la décoration, l'événementiel et la communication artistique sur tout support.

Réalisations chez
des professionnels
ou des particuliers.

Déco'Spray réalise des prestations en France et dans le monde entier (Londres, Barcelone, Milan, Casablanca, Dubaï...)

À Toulouse, ils ont réalisé la décoration du restaurant « L'Opéra Bouffe », le panneau publicitaire du complexe « Bonifoot » à Beauzelles, la palissade qui était devant le Conseil Régional de Midi-Pyrénées et même la série de tee-shirt « Rugby Art » pour la marque Serge Blanco...

La Sarl Déco'Spray propose un devis accompagné de maquettes et croquis en amont des projets, pour permettre de mieux se projeter et visualiser le résultat final.

DECO'SPRAY

- **Activité :** Décoration - Événementiel - Communication artistique - Graffiti
- **Adresse :** 6 rue Georges Brassens 31140 Fonbeauzard
- **Tél. :** 05 61 11 76 16
- **Mail :** contact@decospray.com
- **Site Internet :** www.decospray.com
- **Forme juridique :** SARL
- **Année de création :** Inscrit depuis 2007 à la CCI et depuis 2012 à la CMA
- **Effectif :** 3 gérants non salariés.

- Sébastien Paty, 32 ans, originaire de Paris, directeur administratif
- Vincent Beynet, 32 ans, originaire de Marseille, directeur artistique
- Rodolphe Morali, 33 ans, originaire de Toulouse, directeur commercial



Chefs d'entreprise

Se former pour avancer, tout un programme !

Dès la rentrée, pensez à doper vos compétences et celles de vos collaborateurs.

Nous avons conçu un programme spécialement adapté à l'artisanat, en pensant à l'homme orchestre qu'est le plus souvent le chef d'entreprise. Selon votre profil, des formations qui répondent à vos besoins.

**Pour consulter le programme complet, rendez-vous sur www.cm-toulouse.fr
Rubrique : Formations des artisans**

POUR VOUS INSCRIRE À UN STAGE :
Rose-Marie Ottavi au 05 62 27 03 20

Vous êtes artisan et dirigez une jeune entreprise, 4 jours pour stabiliser votre activité

Organiser
la gestion
de son entreprise

le 27 août

Réaliser
un devis vendeur

Les 20 et 21 septembre

Réussir
sa prospection
commerciale

Les 28 septembre

Vous gérez une entreprise composée de plusieurs collaborateurs, cela ne s'improvise pas, devenez un bon manager

Mieux
communiquer
pour mieux
vendre

les 17 et 18 septembre

Les clés
d'une équipe
efficace

les 17 et 18 septembre

Organiser
son temps de
travail pour
mieux anticiper

les 19 et 20 décembre

Vous êtes en phase de développement et souhaitez accéder à de nouveaux marchés, un programme sur mesure pour vous faire progresser

Création
du site Internet
professionnel

Les 6-7-17-18-24-25 septembre

Optimiser
la rentabilité
de l'entreprise

les 1^{er} et 2 octobre

Le fichier clients
un outil efficace
pour booster son
chiffre d'affaires

les 22 et 23 octobre

BOURSE D'APPRENTISSAGE ?

CE QUE PEUT VOUS APPORTER LA CMA

- Transmettre votre savoir-faire
- Anticiper vos futurs recrutements et renouveler vos forces vives
- Se préparer à la reprise économique... Autant de raisons d'ouvrir vos portes à la nouvelle génération.

Nos conseillères **viennent vous rencontrer** dans votre entreprise et :

- vous informent sur le dispositif apprentissage : l'alternance, le contrat, le centre de formation,
- vous accompagnent sur la définition du profil de poste et le choix du diplôme,
- vous facilitent le recrutement : mise en relation avec des jeunes qui répondent à vos critères de recherche,
- vous simplifient les démarches administratives de votre contrat d'apprentissage (montage du dossier et enregistrement par la CMA).

Déposez votre offre d'emploi sur notre bourse d'apprentissage, nous nous occupons de tout :

- nous pré sélectionnons des candidats qui sont à la recherche d'un contrat d'apprentissage
- nous vous proposons une liste de candidats potentiels,
- si vous le désirez, nous sommes à vos côtés pour faciliter l'intégration du futur apprenti,
- nous enclenchons les démarches administratives du contrat d'apprentissage,
- nous assurons le suivi pendant la période des 2 premiers mois et tout au long du contrat.

Vous souhaitez recruter un apprenti ?

D'un clic sur www.cm-toulouse.fr

- en appelant au 05 61 10 71 26,
- par mail : gzezot@cm-toulouse.fr

Paroles d'artisan : « L'apprentissage, on en entend parler tous les jours, mais en quoi cela consiste-t-il ? »

Le contrat d'apprentissage, en bref

■ **Un contrat de travail.** Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail à durée déterminée en alternance. L'apprenti a un statut de salarié à part entière. Le temps où l'apprenti est en formation est considéré comme temps de travail.

■ **Avec qui ?** Tout jeune de 16 à moins de 26 ans (des dérogations sont possibles)

■ **Quelle formation ?** L'entreprise assure la formation pratique, en lien avec le référentiel du diplôme. La formation complémentaire (pratique, technologique et enseignements généraux) est dispensée en centre de formation d'apprentis.

■ **Quelle durée du contrat ?** De 1 an à 3 ans selon le métier, le diplôme visé et la formation antérieure du futur apprenti.

■ **Quel salaire ?** L'apprenti est un salarié en formation. Il perçoit un salaire calculé en % du Smic (minimum légal) ou mentionné sur la convention collective en fonction de son âge et de son année de formation.

■ **Quelles aides pour l'employeur ?**

- Exonérations des cotisations patronales et salariales pour les entreprises inscrites au RM (sauf le taux d'accident du travail et prévoyance).
- Aide à l'embauche et prime de soutien à l'effort de formation versées sous conditions par la Région Midi-Pyrénées.
- Crédit d'impôt.



LES FAÇONNABLES



Les petites entreprises aussi ont droit à leur
Complémentaire Santé Collective sur-mesure

Pour en savoir plus

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

 **N°Cristal** 0 969 328 328

du lundi au vendredi de 8h30 à 18h30 et le samedi de 9h à 12h
(appel non surtaxé + coût selon opérateur)

Connectez-vous sur

maaf-pro.fr



PRO

la référence qualité pro

VISITE

L'ESM ACCUEILLE M. COMET, PRÉFET DE HAUTE-GARONNE

La découverte des différents pôles de formation, des particularités liées aux métiers de l'alimentation, de la mécanique, du paramédical, les multiples parcours de formation proposés et surtout les échanges pertinents avec les apprentis ont séduit Monsieur le préfet durant tout son parcours au sein de l'établissement.

Au terme de cette visite, Monsieur le préfet a pu assister à la présentation des projets professionnels de la première promotion des « CEMA ». Double compétence CAP + TEPE (titre Entrepreneur de la petite



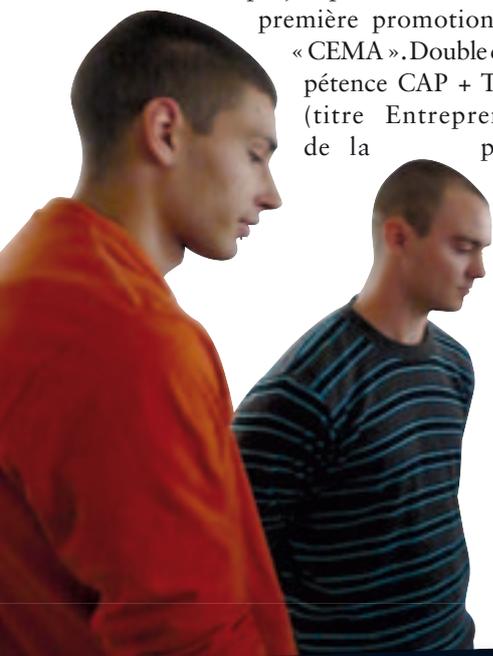
Présentation des projets professionnels de la première promotion des « CEMA ».

entreprise), sanctionné par un diplôme niveau III, en collaboration avec le Cnam (Conservatoire national des arts et métiers).

Une douzaine d'apprentis accompagnés de leurs maîtres d'apprentissage ont pu remarquer l'intérêt porté par Monsieur le préfet sur leurs projets.

Cette visite s'est achevée par un cocktail déjeunatoire élaboré par l'ensemble des métiers de l'alimentation dans une ambiance conviviale.

Les projets des jeunes ont beaucoup intéressé Monsieur le Préfet.



Le préfet, Henri-Michel Comet et le président de la CMA, Louis Besnier, ont visité tous les pôles de formation de l'ESM.

MOBILITÉ EUROPÉENNE DES APPRENTIS

DES NOUVELLES DE LA BELGIQUE... ET DE LA FINLANDE

Pour la 3^e année consécutive et grâce aux liens solides tissés avec les entreprises bruxelloises, l'École Supérieure des Métiers a renouvelé l'expérience mobilité européenne du 23 juin au 7 juillet dernier.

Cette année le groupe était constitué de 21 jeunes apprentis filles et garçons, de deux accompagnateurs enseignants en pratique professionnelle, Monsieur Pellis et Monsieur Livigni, ainsi que d'un maître d'apprentissage en boulangerie, Monsieur Parize.

Ce séjour de travail en entreprise a permis aux apprentis français de se familiariser avec les pratiques et le savoir-faire belge mais il était également ponctué de visites culturelles de la ville et ses environs, l'occasion pour tous de lier travail et plaisir.



Retour du pays du froid

Laurie et Shirley apprenties en BAC Professionnel optique lunetterie sont revenues de leur mobilité européenne en Finlande et nous livrent leurs impressions de voyage : « Nous avons été très bien accueillies par les entreprises finlandaises. Un peu surprises en début du séjour par le mode de vie finlandais, nous nous



sommes finalement très bien adaptées. Les entreprises ont apprécié notre travail et nous ont trouvées autonomes et rapides dans l'exécution des tâches confiées.»

« C'était une super expérience ! Grâce à ces bourses Ap'n Go, nous avons pu élargir nos compétences professionnelles et découvrir un autre pays complètement différent de la France. »

Résultats des concours 2012

9 janvier 2012

MAF Boucherie (Sélections départementales) à l'ESM

- 1^{er} place : Nicolas Laffargue (M. Lo Piccolo)
- 2^e place : Jeffrey Ruiz Garcia
- 3^e place : Tom Aglietta et Romain Dailler

- 1^{er} place : Jonathan Guithou (garage Touzanne), mention complémentaire Elec. Retenu pour les épreuves nationales à Clermont-Ferrand les 22,23, 24 novembre 2012
- 2^e place : Pauline Pleinecassagnes (garage Olivie) CAP méca auto

(retenu pour les épreuves nationales)

- Médaille argent : Rémi Bertrand (garage Rabaute) BAC PRO Méca

5 février 2012

MAF Boucherie (sélections régionales) au Salon Smahrt

- 1^{er} place : Nicolas Laffargue (M. Lo Piccolo)

Mars 2012

« **Un des meilleurs apprentis de France** » sélections départementales

MAF Pâtisserie

- Aurélie Prost, mention complémentaire pâtisserie

24 avril 2012

Grands Prix de l'apprentissage

- Grand Prix régional : Sébastien Cochon (Américan Motos) Bac pro moto
- Amandine Lafaille (pâtisserie Galles) BTM pâtisserie
- Pauline Pleinecassagnes (garage Olivie) CAP méca auto
- Jean-Christophe Faugères présenté aux grands prix Maître apprentissage Méca Auto

Mars 2012

MAF Boucherie (sélections nationales) à Laon (02)

- 10^e place : Nicolas Laffargue (M. Lo Piccolo)

MAF Technologie automobile

- Médaille or : Pauline Pleinecassagnes (garage Olivie) CAP méca auto (retenue pour les épreuves nationales en sept ou oct. 2013)
- Médaille or : Jonathan Guithou (garage Touzanne) MC ELEC

Prix du Rotary

- « Prix Spécial du Club » :
- Anthony Alvarez BAC PRO méca auto (garage Citroën Gine)
- Cyril Oudin CQP carrosserie (garage Olivie)

Mars 2012

Olympiades des métiers (sélections régionales)

LES PRIORITÉS DE LA CAM

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU MURETAIN

Thierry Suaud est maire de Portet-sur-Garonne, conseiller régional, 1^{er} vice-président de la Communauté d'agglomération du Muretain, en charge du développement économique et des transports.

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

Thierry Suaud : Suite à une étude auprès des entreprises du territoire, la Communauté a défini et priorisé des zones de développement à même de répondre à la diversité des attentes. L'artisanat, les TPE doivent trouver leur place aux côtés d'entreprises plus importantes, commerciales, de service, de production. La CAM veut permettre l'implantation de nouvelles entreprises mais également permettre à celles existantes d'évoluer, de grossir, de se relocaliser.

La CAM porte en direct certains projets, d'autres sont portés par les communes, comme le développement d'un nouvel espace de commerces sur les anciens terrains Colas ou l'arrivée prochaine du magasin Métro à Portet-sur-Garonne.

Pour les zones communautaires, la ZAC des Pyrénées à Muret est très avancée. Celle de Bordeblanche à Pinsaguel et Roquettes s'inscrit dans une dynamique d'écologie industrielle. Pour celle des Margalides à Labastidette, de nombreux



ses entreprises ont déjà manifesté leur intérêt, en plus de la locomotive commerciale attendue. La zone du soleil à Eaunes accueillera des activités de services.

LMA : Des projets plus spécifiques ?

Thierry Suaud : A mes yeux, la CAM doit porter fortement le projet d'une couveuse d'entreprise et au-delà pour l'avenir, la possibilité de développer une pépinière.

LMA : Où en est l'étude sur les besoins fonciers des entreprises artisanales ?

Thierry Suaud : Date est prise pour que la Chambre de métiers et de l'artisanat vienne présenter un bilan d'étape de cette étude. Ses conclusions devront nous conduire à affiner les projets, à les envisager de manière partenariale.

La CMA en partenariat avec la CAM a adressé un questionnaire aux entreprises artisanales susceptibles de s'implanter en zone d'activité afin de connaître leur projet en matière de foncier et d'immobilier. Les premières réponses ont été recueillies et des contacts directs avec les entreprises vont suivre. L'objectif est de faire remonter aux élus locaux les besoins exprimés par les chefs d'entreprise et que ces besoins soient pris en compte dans les programmes d'extension ou de création de zones d'activité.

CONTACT CMA :

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

Territoires ruraux

Révision du Schéma du Massif des Pyrénées : les artisans sont concernés

Le Schéma de massif, c'est quoi ?

Il définit les politiques interrégionales et constitue le document d'orientation stratégique du massif. Il prépare le Massif aux principales évolutions à venir et engage les processus d'adaptation souhaitables. Enfin, il oriente la Convention Interrégionale de massif, outil financier de la politique de la montagne. Dans le cadre des prochaines politiques, pour la période 2014-2020, le Comité de massif des Pyrénées lance une révision afin de

disposer d'informations à jour pour envisager de nouvelles actions. Les CMA du massif se sont donc mobilisées et elles ont réalisé une enquête sur les enjeux de développement des entreprises artisanales en montagne.

Résultats de l'enquête menée auprès de 135 artisans

• L'artisanat, moteur de l'économie pyrénéenne. En 2011, l'artisanat rassemble plus de 27 000 actifs pour

12 000 entreprises. Un des enjeux majeurs est le départ à la retraite de 20 % des chefs d'entreprise dans les 10 ans à venir.

En Haute-Garonne, 1 285 entreprises artisanales sont installées en zone de massif.

• La prépondérance de la création d'entreprise. La grande majorité du renouvellement des entreprises sur le massif s'opère par création (68%), la reprise d'entreprise ne représentant

Territoire Haute-Garonne

CRÉADIF

APPRENTIS AUJOURD'HUI - ARTISANS DEMAIN

Préparer les jeunes apprentis à devenir de futurs artisans. C'est l'ambition de la Chambre de métiers et de l'artisanat avec le programme Créadif* (Création d'entreprise artisanale avec des dispositifs innovants de formation).

Plus de 50% des artisans installés sont issus de l'apprentissage. C'est à partir de ce constat et dans l'objectif de bien préparer les jeunes à devenir de futurs chefs d'entreprise que la Chambre de métiers et de l'artisanat s'est engagée.

Le programme Créadif, c'est sensibiliser les apprentis à l'esprit d'entreprise en leur faisant découvrir les nouvelles formations mises en place par la Chambre de métiers et de l'artisanat pour être apte un jour à créer ou reprendre une entreprise artisanale.

Trois étapes déclinées lors de ces rencontres avec les apprentis :

- informer sur le parcours de la création d'entreprise artisanale,
- apporter des témoignages de jeunes artisans récemment installés,
- faire découvrir les nouvelles formations permettant d'acquérir toutes les compétences pour devenir un futur chef d'entreprise artisanale.

Deux sites ont bénéficié du programme Creadif 2012

- Saint-Gaudens avec les apprentis du CFA du Comminges et du lycée professionnel du bois de Luchon. CAP Conducteurs de scieries et constructeurs bois, BP coiffeurs, CAP boulangers et pâtisseries et BTM maréchaux-ferrants : au total 51 jeunes ont bénéficié de ce programme sur le Comminges durant les mois d'avril et mai.
- Toulouse avec les apprentis de l'ESM de Muret, le lycée



La classe d'apprentis boulangers et pâtisseries en CAP 2^e année du CFA du Comminges a participé au programme Créadif.

professionnel Hélène Boucher, et le CFA Jasmin. Ainsi ce sont 134 jeunes provenant des BP Coiffure, BP esthétique, BAC Pro Mécanique, BAC Pro Optique et BTM Prothèse dentaire qui ont profité de ce dispositif.

Pour le premier semestre 2012, au total 185 jeunes ont bénéficié de ce programme de sensibilisation.

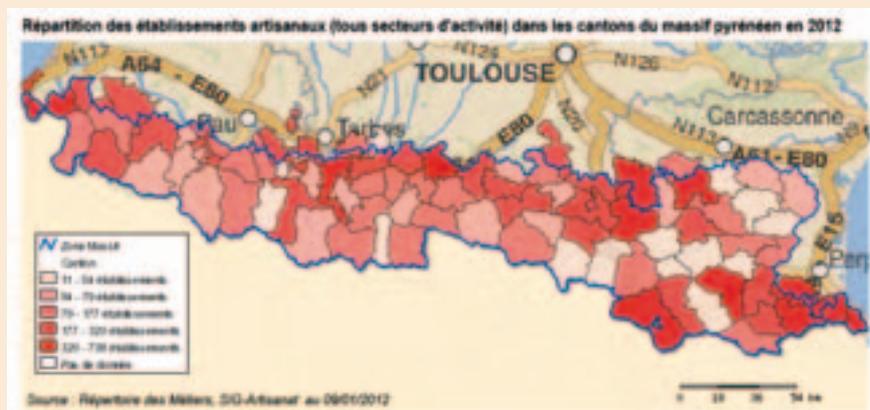
Un grand merci aux artisans, Marie Sauts, Christine Gaillard, Carlos Alves, Véronique Fontan, Yvon Richart et Michel Coulange pour leur témoignage.



* Créadif est un programme soutenu par l'union européenne FSE

que 17%, et la transmission familiale que 8%.

- **Des locaux d'entreprise à améliorer.** Près de la moitié des artisans enquêtés ne sont pas totalement satisfaits de leur condition d'installation, jugeant leurs locaux trop exigus, vétustes ou inadaptés. Pour améliorer ces conditions, leur préférence va à l'installation dans de nouveaux locaux en centre bourg ou en zone artisanale.
- **Des métiers de tradition en recherche d'un positionnement plus moderne.** Si « traditionnel » est le qualificatif qu'ils choisissent pour se décrire, plusieurs sont résolument tournés vers l'avenir, la modernité, l'innovation.



CONTACTS :

- CMA Pyrénées - Graziella Filoni : g.filoni@artisanatpyrenées.eu
- CMA31 antenne de Saint-Gaudens - Jean François Agnes : jfagnes@cm-toulouse.fr

L'INVITÉ DE LA RÉDACTION

BERNARD RAYNAUD

VICE-PRÉSIDENT DE LA RÉGION MIDI-PYRÉNÉES EN CHARGE DE L'EMPLOI, DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

L'appui aux TPE/PME au centre du schéma régional de développement économique.

■ Le contrat d'appui

Le contrat « TPE artisanat » concerne l'artisanat de production et permet aux chefs d'entreprise d'investir et de bénéficier d'un soutien financier du Conseil Régional pouvant aller jusqu'à 1 M€. À noter que le plancher d'investissement doit être au minimum de 50 K€. Les PME artisanales se voient ainsi accompagnées, sur la base d'un plan stratégique qu'elles auront élaboré, pour détailler leurs besoins sur trois ans, dans le cadre d'un projet global de développement.

■ La Socama

Créée par et pour les entrepreneurs, la Socama cautionne les prêts d'équipement, de développement et de reprise des entreprises auprès des agences Banque Populaire. La Socama offre aux artisans les moyens financiers de leur développement, assortis d'une double sécurité, la garantie de bonne fin du prêt, la protection du patrimoine personnel et facilite le financement de leurs investissements.

■ Le cautionnement mutuel, qu'est-ce que c'est ?

Les sociétés de cautionnement mutuel (SCM) sont des établissements de crédit spécialisés dans l'octroi de garanties de crédits. Elles sont constituées entre commerçants, industriels et artisans. Elles interviennent notamment pour garantir le remboursement d'un emprunt bancaire pour le financement d'investissements professionnels :

- soit directement auprès de la banque qui consent le crédit,
- soit en contre-garantissant une banque qui a pris elle-même le risque du crédit.

■ La Siagi

La Siagi analyse individuellement les projets d'investissement des artisans et propose une offre de garantie des emprunts bancaires. La Siagi travaille avec l'ensemble des banques. La garantie de la Siagi facilite ainsi l'accès au crédit tout en limitant l'engagement professionnel et personnel du dirigeant.



LMA : La Région Midi-Pyrénées a adopté l'année dernière son nouveau schéma régional de développement économique (SRDE) 2011-2016, pouvez-vous rappeler les grandes lignes de ce schéma et les moyens d'actions prévus ?

Bernard Raynaud : Le deuxième Schéma Régional de Développement Économique (SRDE) 2011-2016 a été, comme le premier, élaboré à la suite d'une vaste concertation faisant le bilan des dispositifs existants et prenant en compte les évolutions à prévoir dans une période de crise et à terme, il faut l'espérer, de sortie de crise.

Ainsi trois grands axes d'intervention ont été retenus qui répondent aux objectifs de la Région : préserver et développer les savoir-faire, l'innovation, préserver et développer l'emploi. Pour la Région Midi-Pyrénées, il s'agit :

- d'accroître la performance économique en accompagnant les entreprises de la création à la transmission en passant par le développement,
- de favoriser l'attractivité des territoires de toute la région par le soutien aux infrastructures économiques, zones d'activités, pépinières, hôtels d'entreprises par exemple,
- et d'optimiser l'action des structures et institutions compétentes en matière de soutien à l'économie par des partenariats simples et efficaces.

Ce Plan est doté de 500 millions d'Euros pour la période.

LMA : L'artisanat, avec 23 500 entreprises en Haute-Garonne et 60 000 en Région Midi-Pyrénées représente un vivier de 120 000 emplois. Quelles sont les principales mesures du SRDE dédiées aux TPE/PME ?

Bernard Raynaud : La quasi-totalité des mesures du SRDE s'adresse aux TPE et aux PME. La réglementation limite au

Initiatives Haute-Garonne

financement de la R&D¹, l'éligibilité des aides aux ETI² et aux groupes sauf cas très exceptionnels.

Nous souhaitons nous inscrire dans une démarche de réindustrialisation en ciblant nos aides vers les entreprises industrielles et artisanales de production et de services aux entreprises.

Ainsi plus de 1 000 Contrats d'appui sont déjà signés en majorité avec des TPE pour leur développement, leur transmission, leur création.

Ce dispositif, dont le succès est avéré, est maintenu.

Deux fonds de garantie permettant de faciliter l'accès à l'emprunt bancaire pour investir, moderniser, innover, existent dont un avec la Siagi dédié à l'artisanat et au commerce. Midi-Pyrénées Croissance renforcera encore ses moyens pour participer aux besoins en fonds propres des entreprises petites et moyennes.

LMA : Les commerces de proximité sont une composante essentielle au maintien et à la dynamisation des territoires ruraux, pouvez-vous expliquer le dispositif de revitalisation de l'offre artisanale et commerciale que vous envisagez dans le SRDE ?

Bernard Raynaud : Le maintien de l'activité économique en milieu rural est la condition de la survie de ces territoires. Le soutien aux « multiples ruraux » regroupant commerce et services

est un exemple qui sera poursuivi. Cela s'ajoutant à l'ensemble des dispositifs déjà cités.

LMA : Vous avez lancé en 2008 un plan régional pour soutenir la création et la reprise d'entreprise, pouvez-vous rappeler les objectifs de ce plan et les actions prévues pour 2012 ?

Bernard Raynaud : De nombreux acteurs régionaux œuvrent dans l'accompagnement à la création et à la reprise des entreprises. Dans la période qui s'ouvre, la transmission-reprise est stratégique pour empêcher la disparition d'un grand nombre d'entre elles, notamment en milieu rural.

Le Plan « Entreprendre Midi-Pyrénées » fédère les initiatives en mutualisant les moyens d'information, de communication, en agissant en réseau, associant les consulaires CCI, CMA, l'ordre des experts comptables, la Fédération des Banques, l'Urscoop, Midi-Pyrénées Expansion, pour une simplification des parcours et une plus grande efficacité.

¹ Recherche et Développement

² Entreprises de taille intermédiaire

EN SAVOIR PLUS :
www.midipyrenees.fr/SRDE



PENDANT LE MOIS NISSAN UTILITAIRES OPTEZ POUR UN NOUVEAU BUSINESS MODEL*



NV200

PRIMASTAR

NV400

À PARTIR DE **139€** HT/MOIS

Crédit bail sur 60 mois avec un 1^{er} loyer majoré de 3 553,50€ HT et 59 loyers de 139€ HT, offre valable du 01/06/2012 au 31/07/2012 ⁽¹⁾⁽⁴⁾

Garantie 5 ans⁽⁵⁾ - 200 000 km

À PARTIR DE **189€** HT/MOIS

Crédit bail sur 60 mois avec un 1^{er} loyer majoré de 4 833€ HT et 59 loyers de 189€ HT, offre valable du 01/06/2012 au 31/07/2012 ⁽²⁾⁽⁴⁾

Garantie 5 ans⁽⁵⁾ - 200 000 km

À PARTIR DE **209€** HT/MOIS

Crédit bail sur 60 mois avec un 1^{er} loyer majoré de 5 344,50€ HT et 59 loyers de 209€ HT, offre valable du 01/06/2012 au 31/07/2012 ⁽³⁾⁽⁴⁾

Garantie 5 ans⁽⁵⁾ - 200 000 km



N°Cristal 0810 21 21 21

APPEL NON SURTAXE

Nissan. Innovation that excites.

NISSAN LAUDIS AUTOMOBILES

A compter du 13 septembre 2012 nouveau point de vente

Nissan MURET au 32 bd. De Joffrey.

**6 av. du 8 mai 1945
31520 RAMONVILLE
05 62 19 23 19**

**187 av. des Etats-Unis
31200 TOULOUSE
05 34 42 26 26**

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.nissan-offres.fr

CHANGER. Nissan. Innover Autrement. *Optez pour une nouvelle façon de travailler. (1) Exemple en crédit bail sur 60 mois, pour un NV200 Visia 1.5 dCi 90 ch neuf, au prix remis de 11 845 € HT incluant la garantie 5 ans (Extension 2 ans au-delà garantie constructeur 3 ans) limitée à 200 000 km, 1^{er} loyer majoré 3 553,50 € HT, 59 loyers de 138,97 € HT par mois. En fin de contrat, option d'achat 2 369 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise état standard et des kilomètres supplémentaires (conditions Argus). Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total si acquisition de 14 121,73 € HT. **Modèle présenté :** NV200 Visia 4 portes 1.5 dCi 90 ch avec peinture métallisée et phares antibrouillard (non disponible en France) avec 1^{er} loyer majoré de 3 693 € HT, 59 loyers de 144,42 € HT par mois. (2) Exemple en crédit bail sur 60 mois, pour Primastar Intro LH1 217 2.0 dCi 90 ch neuf, au prix remis de 16 110 € HT incluant la garantie 5 ans (Extension 2 ans au-delà garantie constructeur 3 ans) limitée à 200 000 km, 1^{er} loyer majoré 4 833 € HT, 59 loyers de 189 € HT par mois. En fin de contrat, option d'achat 3 222 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise état standard et des kilomètres supplémentaires (conditions Argus). Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total si acquisition de 19 206 € HT. **Modèle présenté :** Primastar Visia LH1 217 2.0 dCi 90 ch avec peinture métallisée et phares antibrouillard avec 1^{er} loyer majoré de 5 211 € HT, 59 loyers de 203,79 € HT par mois. (3) Exemple en crédit bail sur 60 mois, pour NV400 Visia LH1 218 2.3 dCi 100 ch neuf, au prix remis de 17 815 € HT incluant la garantie 5 ans (Extension 2 ans au-delà garantie constructeur 3 ans) limitée à 200 000 km, 1^{er} loyer majoré 5 344,50 € HT, 59 loyers de 209 € HT par mois. En fin de contrat, option d'achat 3 563 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise état standard et des kilomètres supplémentaires (conditions Argus). Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total si acquisition de 21 238,57 € HT. **Modèle présenté :** NV400 Acenta L2H2 313 avec peinture métallisée, pack confort et jantes aluminium (non disponible en France) avec 1^{er} loyer majoré de 6 723 € HT, 59 loyers de 262,91 € HT par mois. (4) (2) (3) Assistance au véhicule et aux personnes incluses. Sous réserve d'acceptation par DIAC, SA 14 avenue du Pavé Neuf - 93168 Noisy-le-Grand Cedex - SIREN 702 002 221 RCS Bobigny. N°ORIAS : 07 004 966. Assistance souscrite par Diac auprès d'AXA Assistance France Assurances, "Société d'Assurance régie par le Code des Assurances" - 6 rue André Gide - 92321 Châtillon Cedex dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel - 61 rue Tailbourg - 75009 Paris. Offres non cumulables réservées aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valables du 01/06/2012 au 31/07/2012 chez les Concessionnaires participants. (4) HT = Hors TVA (taxes d'assurances incluses dans les loyers hors taxes et non récupérables). (5) L'extension de garantie Nissan 5^{ans} est un produit d'assurance proposé par NISSAN INTERNATIONAL INSURANCE Ltd, N°2 Portomaso Marina, The Quay, Portomaso STJ 40011 MALTE. Intermédiaire (annonceur) : NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 €, RCS Versailles B 699 809 174 - Z.A. du Parc de Pissaloup - 8, avenue Jean d'Alembert - 78194 Trappes Cedex - Enregistrement ORIAS N° 10053158.

ANTICIPER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

UN ATOUT INDISPENSABLE POUR UNE REPRISE RÉUSSIE

Pour vous aider dans cette démarche, un conseiller spécialisé vous accompagne personnellement tout au long de cette étape et réalisera après visite de votre entreprise :

- un diagnostic économique,
- un rédactionnel pour la diffusion de manière anonyme de votre offre de vente de fonds sur les sites Internet www.act-contact.net et www.bnoa.net ainsi que sur notre bulletin trimestriel d'affaires à céder,
- une mise en relation avec des repreneurs intéressés.

AFFAIRES À CÉDER

■ OFFRE N° 48931

BOUCHERIE CHARCUTERIE

À céder cause retraite. Située dans une commune de 14 000 habitants de la première couronne du nord-est toulousain. Fonds créé depuis 16 ans par l'exploitant actuel, bénéficiant d'un très bon emplacement dans un petit pôle commercial doté de tous

les commerces et services de proximité et de parkings. Local climatisé de 92 m² dont très beau magasin de 55 m². Aménagements et équipements très qualitatifs, complets et parfaitement entretenus (chambre froide, cuisine, salle de découpe). Dispose de 2 places de stationnement privatives à l'arrière et d'une entrée indépendante pour les livraisons. Affaire exploitée par couple et 1 salarié à plein-temps. CA : 348 375 €. Loyer : 1 600 €/mois. Prix du fonds : 160 000 €.

Contact : M^{me} Granier
au 05 61 10 47 59

■ OFFRE N° 48930

MAGASIN DE FLEURS

Situé en hypercentre de Toulouse à proximité de la place du Capitole. Magasin exploité depuis 12 ans. Clientèle de quartier et de passage composée de particuliers et d'entreprises. Local de 45 m² dont une réserve de 5 m². Transmission florale Florajet. Site Internet. CA le plus récent : 65 000 € (30/09/2011). Loyer : 845 €/mois charges comprises. Prix du fonds : 25 000 €.

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

■ OFFRE N° 48893

SERRURERIE MÉTALLERIE

À céder cause retraite. Solide réputation pour cette entreprise créée en 1975, bénéficiant d'un emplacement privilégié sur axe très passant en hyper centre de Toulouse. Expertise dans le domaine : duplication tous types de clés, dépannage, vente et installation de blindages, coffres... Clientèle de professionnel (50 % CA syndicats de co-propriété, administration, TPE, PME...) et particuliers. Matériel et véhicules nécessaires à l'activité. Exploitée par chef d'entreprise et 3 salariés. Équipe et CA stables. Potentiel existant à développer. Point de vente 30 m² + 28 m² sous-sol. Loyer : 900 €/mois HT et HC. Bureau et entrepôt, loyer : 400 €/mois HT et HC. Prix du fonds : 230 000 €.

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

■ OFFRE N° 48833

COIFFURE MIXTE

URGENT pour cause de changement de région. Superbe salon de coiffure mixte situé dans l'ouest de l'agglomération Toulousaine, dans une commune

de 8 500 habitants. Très bon emplacement commercial à l'entrée de la commune, sur une route départementale très passante, dans un centre commercial ouvert et à proximité d'un supermarché. Stationnement sans difficulté. Salon exploité avec une salariée et une apprentie. Local de 85 m². Très bel agencement réalisé en 2009. Mobilier de qualité. 8 postes de coiffage, 3 bacs dont un avec fauteuil massant et luminothérapie, 1 climazon, 1 casque de soins. 1 cabine de soins esthétiques avec une table de soins et un vapozone. CA 2011 : 92 000 €. Loyer : 1 100 €/mois HT. Prix du fonds : 90 000 € à débattre.

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

■ OFFRE N° 48820

GARAGE MÉCANIQUE, VENTE VO ET VN

Situé en bordure de route nationale 113 à 3 km de la sortie d'autoroute. Projet de développement d'une zone d'activité à proximité. Atelier de 300 m² + bureau + parking. Équipé de 3 ponts élévateurs, 1 dépanneuse en poids lourd double cabine, appareil de dia-

■ Les services administratifs

• RSI

11 rue de la Tuilerie, BP 13801, 31138 Balma cedex
Tél. : 05 61 61 68 68

• URSSAF

Rue Pierre et Marie Curie, Labège
31061 Toulouse cedex 09
Tél. : 05 62 25 31 80, Fax : 05 62 25 31 09

• GREFFE

Place de la Bourse, BP 7016, 31068
Toulouse cedex 7
Tél. : 05 61 11 02 00

• INSEE

36 rue des 36 ponts, 31400 Toulouse
Tél. : 05 61 36 61 36, Fax : 05 61 36 62 00

SIE (Services des Impôts des Entreprises)

• MURET

Place du Pilat, BP 30097, 31604 Muret cedex
Tél. : 05 62 23 12 50, Fax : 05 62 23 12 35

• Saint-Gaudens

159 avenue Jacques Douzans, BP 20173
31806 Saint-Gaudens cedex
Tél. : 05 61 94 85 20, Fax : 05 61 94 85 34

• Toulouse Centre

Cité administrative Bât D
Rue de la Cité Administrative, BP 79805
31098 Toulouse cedex 6
Tél. : 05 34 44 80 80, Fax : 05 34 44 82 45

• Toulouse Nord

Cité administrative Bât D
Rue de la Cité Administrative, BP 69804
31098 Toulouse cedex 6
Tél. : 05 34 44 82 57, Fax : 05 34 44 80 96

• Toulouse Nord-Ouest

Cité administrative Bât D
Rue de la Cité Administrative, BP 89806
31098 Toulouse cedex 6
Tél. : 05 34 44 81 81, Fax : 05 34 44 81 80

• Toulouse Ouest

Place Edouard Bouillères
31053 Toulouse cedex 9
Tél. : 05 61 76 00 67, Fax : 05 61 76 00 56

• Toulouse Sud-Est

Centre des finances publiques
33 rue Jeanne Marvig, BP 54250
31404 Toulouse cedex 4
Tél. : 05 34 31 12 12, Fax : 05 34 31 12 95

• Toulouse Sud-Ouest

Place Edouard Bouillères, 31053 Toulouse cedex 9
Tél. : 05 61 76 00 01, Fax : 05 61 76 00 03

• Toulouse Rangueil

Centre des finances publiques
33 rue Jeanne Marvig, BP 44249
Tél. : 05 34 31 11 30, Fax : 05 34 31 11 95

• Colomiers

Centre des finances publiques
1 allée du Gévaudan, BP 10304
Tél. : 05 62 74 23 40, Fax : 05 62 74 23 19

• Balma

Centre des finances publiques
76 rue Saint-Jean, BP 33385
31137 Balma cedex
Tél. : 05 62 57 28 10, Fax : 05 62 57 28 69

Initiatives Haute-Garonne

gnostic et divers outillage. CA : 367 300 €. Loyer : 1 500 €/mois. Prix du fonds : 140 000 €.

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

■ OFFRE N° 48760 MAGASIN DE FLEURS

Situé dans le nord de l'agglomération toulousaine sur un axe passager, ce magasin de vente de fleurs classiques et exotiques dispose de facilités de stationnement. Clientèle fidélisée. Local en bon état et climatisé de 55 m² comprenant l'espace vente de 48 m² et une réserve de 7 m². Terrasse extérieure de 21 m². Adhérent Florajet et site Internet. CA : 115 000 € en progression. Loyer : 839 €/mois TTC. Bail renouvelé. Prix du fonds : 90 000 €.

Contact : M. Daimé
au 05 61 10 47 11

■ OFFRE N° 48757 CORDONNERIE ET REPRODUCTION DE CLÉS

Située à Cazères (30 mn de Toulouse). Clientèle locale de particuliers. Local commercial de 18m² équipé d'un banc de cordonnier, d'une machine à coudre, une machine à petits points, une machine à affûter, 3 machines à clefs et un copieur pour clefs électroniques. Tenue par chef d'entreprise. CA : 28 944 €. Loyer : 440 €/mois. Prix du fonds : 35 000 €.

Contact : M. Ricou
au 05 61 89 17 57

■ OFFRE N° 48755 VENTE CLIENTÈLE PLOMBERIE CHAUFFAGE

Cause mutation géographique du conjoint. Plus de 500 clients en portefeuille. Secteur d'intervention : Lauragais. Entreprise créée en janvier 2007. Pas de salarié. CA : 82 400 €. Sur les

3 dernières années CA : 96 000 € en moyenne. Rentabilité élevée. Prix de vente : 30 000 €.

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

■ OFFRE N° 48756 ENTREPRISE DE CLIMATISATION ET ÉLECTRICITÉ

Créée depuis plus de 10 ans. Clientèle d'entreprises et de particuliers située principalement sur la Haute-Garonne. Titulaire des labels Qualisol, QualiPv, Qualipac et Qualibat et possédant l'attestation de capacité à la manipulation des fluides frigogènes. 2 véhicules utilitaires équipés pour l'activité (1 en crédit-bail). CA : 219 000 €. Possibilité d'accompagnement du repreneur. Prix de la totalité des parts sociales : 50 000 €.

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

■ OFFRE N° 48759 ACTIVITÉ DE SÉRIGRAPHIE SUR TEXTILES

Située à Toulouse depuis plus de 17 ans. Clientèle de professionnels, d'associations et d'entreprises. 1 salarié, 1 apprenti et 1 assistante en alternance. Local de 850 m² comprenant accueil, 3 bureaux et un atelier équipé de 2 carrousels sérigraphie automatique 6 couleurs avec 2 tunnels de séchage, une machine sérigraphie aplat avec séchage UV, une machine sérigraphie aplat manuelle, un châssis insolation avec lampe UV, un massicot, 2 compresseurs et divers équipements. CA : 127 164 €. Loyer : 1 800 €/mois. Prix du fonds : 60 000 €.

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

+ Abo

Abonnez-vous au *Monde des artisans*

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



Oui, je m'abonne au *Monde des artisans* pour deux ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 8 euros (au lieu de 12 euros*)

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2012. Tarif d'abonnement 1 an, France : 6 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.



COMPAGNONNAGE INTERNATIONAL

LES ARTISANS EXPORTENT LEUR TALENT

Porté par l'APCMA, le projet « Artisans sans frontières » encourage les artisans français à aller transmettre leur savoir à leurs confrères du Sud. Ces échanges, autant humains que professionnels, permettent à des projets concrets et pérennes de voir le jour.



Les artisans bénévoles qui s'engagent dans ce type de projets ne le font pas par hasard. « J'ai toujours envie de participer au développement des petites entreprises dans mon métier. Je suis allée en Asie, en Amérique latine... Mais, en Afrique, c'est plus pratique pour communiquer, car il n'y a pas la barrière de la langue », explique Noëlle, qui part partout dans le monde depuis dix ans pour participer à ce type d'expérience. C'est aussi grâce à ses voyages que Frédéric s'est intéressé au concept. « C'est suite à un voyage en janvier 2005, à Kaya (Burkina Faso), où j'ai visité des ateliers de maroquinerie et une tannerie artisanale, que je me suis demandé si mes 25 ans d'expérience ne pourraient pas être mis au service de mes confrères du Sud », écrit-il dans son rapport d'expérience en 2007. Cinq ans plus tard, il n'a pas changé d'avis : « Je trouve ça intéressant de partager avec des gens en étant d'égal à égal, c'est fabuleux. Et puis je n'étais pas seulement le petit blanc qui arrive avec un savoir, j'ai également appris énormément de choses », se réjouit-il.

Il regrette cependant que la partie commerciale soit reléguée au second plan. « Il faudrait intégrer un commercial dans le projet qui puisse s'occuper de la partie vente. Cela ne sert à rien de faire des produits s'ils ne sont pas écoulés », remarque-t-il. En attendant que les articles soient mis en vente sur un site de commerce équitable, il en achète une partie aux artisans camerounais et les revend dans sa boutique près de Marseille. Ces expériences lui ont même donné envie d'aller plus loin dans l'échange et la réciprocité. « Mon but est de faire venir 2 ou 3 stagiaires du Cameroun chez moi pour leur faire voir comment je travaille. On a déjà sélectionné plusieurs d'entre eux qui seront en mesure de transmettre ce qu'ils ont appris une fois rentrés chez eux », explique-t-il. À croire que le virus du partage et de la transmission se diffuse, mais ne se guérit pas.

Nos artisans ont du talent, et ils n'hésitent pas à le partager. Pour encourager cette tendance à la transmission de savoir propre aux artisans et en faire profiter leurs confrères africains, l'APCMA a mis en place un programme de compagnonnage international. Le principe est simple : des artisans volontaires partent pour plusieurs semaines dans une ville d'Afrique avec pour but d'y mettre en place des opérations pérennes, capables d'être prolongées après leur départ. Les projets se veulent complets et réalisables. Noëlle Delabbé est partie pour une mission d'un mois au Niger : « Le but était d'aider les artisans sur place à se mutualiser. Je les ai également formés à certaines techniques. Une dizaine d'artisans nigériens ont été sélectionnés pour participer à ce projet. Le but était de les aider à acquérir des marchés porteurs économiquement. Je les ai formés aux tenues occidentales féminines, ce qu'ils ne connaissaient pas du tout. Nous avons décidé ensemble de viser le marché des vêtements de travail car les femmes dans les banques et les hôtels portent ce genre de tenues », explique-t-elle. Ils ont ensuite créé un catalogue pour démarcher les entreprises.

À terme, l'objectif est de créer un centre de ressources professionnelles. Et Noëlle Delabbé croit en ce projet. « Ils étaient très motivés, le groupe était uni, ce fut une agréable surprise. Le dernier jour, ils étaient vraiment prêts. Je pense qu'ils sont bien partis, ils doivent continuer à travailler sur ce qui a été développé. Ceux qui avaient le plus de compétences vont aider les autres à monter en niveau. S'ils continuent comme ça, ça devrait marcher », pense-t-elle.

Le virus du partage

Le maître artisan-sellier Frédéric Deschamps est lui parti à deux reprises à Maroua, au Cameroun, pour monter un centre de ressources pour englober toute la filière cuir (dépeçage, tannage, maroquinerie...). « Ce sont des gens qui travaillent avec des moyens restreints et dans des conditions de travail sommaires. Malgré tout, ils ont une technique exceptionnelle, ils arrivent à faire des choses fantastiques », s'enthousiasme-t-il. Pendant ses 5 semaines sur place, il gérait 12 stagiaires volontaires. « J'ai été très exigeant quant à la qualité du travail », raconte cet artisan qui a formé nombre d'apprentis et de compagnons.

RENSEIGNEMENTS :
www.cosame.org

L200 | LE PICK-UP CLUB CAB | INCREVABLE



à partir de
18 990 € HT**
soit **22 712 € TTC⁽¹⁾**

TVA RÉCUPÉRABLE** - PAS DE TVS - PAS DE MALUS

L'excellence version originale

MITSUBISHI

www.mitsubishi-motors.fr



(1) Prix du L200 Club Cab 2.5 DI-D 136 ch Inform à 22 712 € TTC reprise Argus** + 2 388 €* déduite. *Reprise de votre ancien véhicule de cylindrée et puissance administrative inférieure ou équivalente, aux conditions Argus** (valeur Argus** au cours du jour, sous déduction de 15 % pour frais et charges professionnels, des frais de remise à l'état standard et du kilométrage excédentaire - au-delà de 15 000 km/an) plus 2 388 € TTC. **TVA récupérable pour les véhicules assujettis. **Modèle présenté** : L200 Club Cab 2.5 DI-D 178 ch Intense à **28 350 € TTC** (peinture métallisée incluse 550 €) déduction faite de l'offre de reprise Argus** + 3 000 €* sur votre ancien véhicule. Offre valable jusqu'au 30/06/2012 chez les concessionnaires participants. Tarifs Mitsubishi Motors maximum autorisés en vigueur en France métropolitaine au 15/03/2012 chez les distributeurs participants. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTAISE n° 428 635 056 - 1, avenue du Fief - 95067 Cergy Pontoise Cedex.

Garantie 3ans
ou 100.000 km

Consommations mixtes gamme L200 Club Cab (normes CEE) : de 8,0 à 8,1 L/100 km. Émissions CO₂ (normes Euro 5) : de 212 à 215 g/km.



**MITSUBISHI AUTO REAL 31 - 123 Bis rue Nicolas Louis Vauquelin
31100 Toulouse - Tél. 05 34 511 800**

Un répondeur pour les artisans et... les apprentis

Le *Monde des artisans* est votre magazine. Sur chaque sujet, nous voulons savoir ce que vous pensez. Politique, économie, formation, questions sociales, matériels, gestion, loisirs : comment percevez-vous, au sein de votre entreprise, les questions que nous traitons au fil de ces pages ? Pour vous exprimer dans la rubrique forum, vous disposez, depuis plusieurs numéros, du courrier, du fax, de l'e-mail et de notre coupon-réponse (ci-contre). Désormais, vous pourrez également nous laisser un message vocal ou nous envoyer un SMS !

En contactant le 06 82 90 82 24*, vous pourrez témoigner, protester, questionner, interpellier, partager vos réflexions.

* Répondeur de la rédaction du *Monde des artisans*. Communication facturée au tarif normal vers un mobile.

**Une remarque, une question ?
Contactez la rédaction
au 06 82 90 82 24 !**



Contact rédaction

ATC. 137 quai de Valmy. 75010 Paris. Tél. : 06 82 90 82 24.
Fax. : 01 40 05 23 12. E-mail : c.saintignon@groupe-atc.com

Prénom Nom.....

Métier

Adresse.....

.....

Téléphone.....

Fax.....

E-mail

Souhaite être recontacté pour apporter à la rédaction son témoignage sur le(s) sujet(s) suivant(s) :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Stratégie d'entreprise | <input type="checkbox"/> Environnement |
| <input type="checkbox"/> Innovation | <input type="checkbox"/> Transmission d'entreprise |
| <input type="checkbox"/> Techniques commerciales | <input type="checkbox"/> Gestion et comptabilité |
| <input type="checkbox"/> Fiscalité et administration | <input type="checkbox"/> Questions sociales |
| <input type="checkbox"/> Statut du conjoint | <input type="checkbox"/> Formation continue |
| <input type="checkbox"/> Apprentissage | <input type="checkbox"/> Matériels |
| <input type="checkbox"/> Loisirs | <input type="checkbox"/> Autres : |

Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

une mutuelle s'engage à vos côtés

Spécialiste de la protection sociale des travailleurs indépendants

- ▣ Régime obligatoire
Organisme conventionné du RSI.
- ▣ Mutuelle santé
Des garanties au choix pour vous et vos salariés.
- ▣ Garantie prévoyance
Une protection contre les aléas de la vie.
- ▣ Epargne retraite
La constitution d'un capital en toute liberté.



Vous protéger

... c'est naturel !

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

Toulouse :
80, rue Matabiau
11 bis, place St Cyprien
45, grande rue St Michel
Muret :
35, allées Niel
Colomiers :
40, rue du centre
St Gaudens :
34, bd Pasteur

N° Vert 0 800 09 0800

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.previfrance.fr

Mutuelle Oréade-Prévifrance soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité SIREN 776 950 669.



Mutuelle
Prévifrance

Photos : Créade, Fotolia

Avec EDF Pro, que vous soyez commerçant, artisan, professionnel libéral... un conseiller vous accompagne avec plus de performance énergétique, pour vous aider à développer votre activité.

Découvrez nos solutions économes en énergie en appelant un conseiller EDF Pro au 0810 333 776* ou rendez-vous sur edfpro.fr

edf

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



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

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

NOUVEAU DOBLÒ WORK UP. CHARGEZ !



- Moteur 1.6 Multijet 105 ch Euro 5
- Jusqu' à 1 tonne de charge utile
- Surface de chargement de 4 m² permettant de charger 3 Euro-palettes



À PARTIR DE **13 800 €^{HT}(1)**

LA PREUVE PAR LES FAITS.

(1) Tarif au 01/06/2012 de Doblò Work Up 1.6 Multijet 105 Euro 5 Pack : 19795 €^{HT} – 5995 €^{HT} (dont 4995 €^{HT} de remise constructeur et 1000 €^{HT} pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 13800 €^{HT}, version présentée avec options projecteurs antibrouillard (+150 €^{HT}) et pare-chocs couleur carrosserie (+120 €^{HT}). Offre réservée aux professionnels jusqu'au 30/09/2012 chez les Distributeurs participants.

Someda

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

Auto Nord

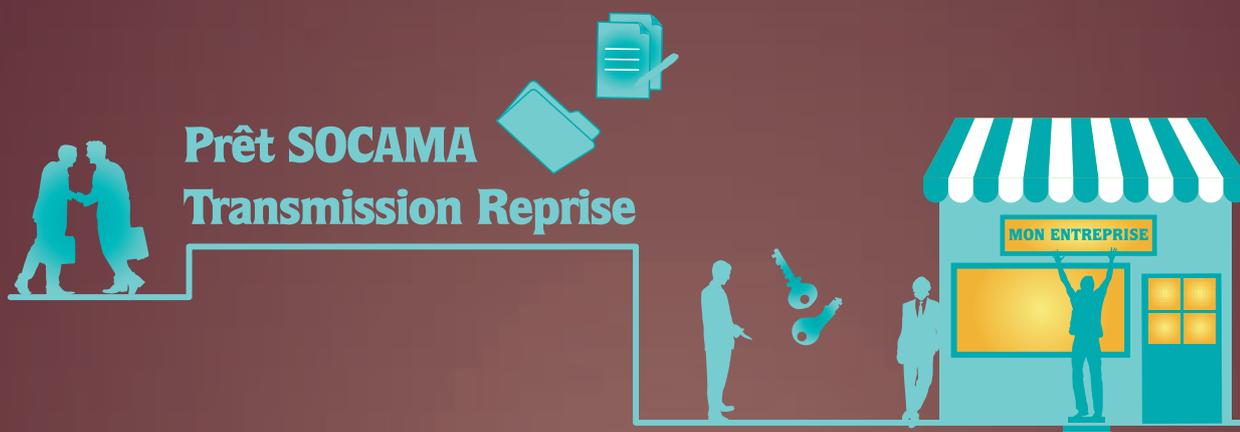
127 Av des Etats-Unis
31200 Toulouse
05.34.40.07.07.

Auto Performance

ZA babinet,
Rocade Ouest Sortie 26
31100 Toulouse
05.61.40.73.38

Sud Garonne Automobiles

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



Avec le Prêt Transmission-Reprise, reprenez une entreprise en protégeant votre patrimoine personnel.

Vous souhaitez acheter un fond de commerce ou encore un droit au bail ?

Banque Populaire vous propose le Prêt SOCAMA Transmission-Reprise : un prêt exclusif jusqu'à 150 000 €*, pour répondre à votre besoin de financement tout en protégeant votre patrimoine personnel.

Banque Populaire et SOCAMA, une alliance de savoir-faire au service de votre réussite !

Venez parler de vos projets avec un conseiller en agence ou bien rendez-vous sur www.banquepopulaire.fr

* Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la SOCAMA. En cas de défaillance, le recours de la Banque Populaire à l'encontre de l'emprunteur s'exerce sans limitation sur les biens d'exploitation et est limité à 25% du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation.



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.

