



Le Salon des Pyrénéennes 2012 L'artisanat a marqué des points à Saint-Gaudens

P. 46



Dossier spécial transmission

**Cédants, venez rencontrer
nos experts : témoignages
d'une transmission réussie**

P. 8 à 13



**MAÎTRE D'APPRENTISSAGE,
POURQUOI PAS VOUS ?**

P. 15



**LA FORMATION,
UN ENJEU MAJEUR POUR
VOTRE RÉUSSITE** P. 40

PERMANENCES CMA 31
P. 43



Autant choisir des voitures qui vous emmèneront aussi loin que votre entreprise.

ŠKODA OCTAVIA TDI

Crédit Bail⁽¹⁾

à partir de

284€^{HT} / mois

soit 339 € TTC

Sans apport, Perte financière*



ŠKODA FABIA AMBITION TDI

Location Longue durée loueur⁽²⁾

à partir de

192€^{HT} / mois

soit 229 € TTC

Sans apport, Perte financière*,
Kit VU (2 places) inclus

(1) Crédit-bail sur 48 mois. 48 loyers de 284 € HT (337 € TTC) perte financière incluse. Offre valable du 01/10/2012 au 31/12/2012. Ex Octavia berline Pep's TDI au prix spécial pour ce financement de 15 810 € TTC remise de 3 950 € TTC déduite du prix catalogue au 01/06/2012 de 19 660 € TTC. Option d'achat finale : 1581 € TTC ou reprise du véhicule suivant engagement de votre distributeur. (2) Location longue durée sur 36 mois - 90 000 km pour une Fabia Ambition TDI 75 avec perte financière et kit VU 2 places (610 € TTC) inclus. 36 loyers de 192 € HT (229 € TTC) Offre valable du 01/10/2012 au 31/12/2012. Offres réservées à la clientèle professionnelle chez Espace Auto 31 distributeur ŠKODA, sous réserve d'acceptation du dossier par Skoda Bank, Division de Volkswagen Bank-SARL de droit Allemand-Capital social de 318 279 200 €-Succursale France Paris Nord 2-22 avenue des Nations-93420 Villepinte RCS Bobigny 451 618 904-Orléans : 08 040 267 (www.orlias.fr). *Perte financière obligatoire incluse dans les loyers souscrite auprès de COVEA FLEET SA à directoire et conseil de surveillance au capital de 93 714 549 € RCS La Mans 342 815 339-160 rue Henri Champion-72100 LE MANS. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'autorité de contrôle prudentiel-61 rue Taitbout 75009 PARIS. Voir conditions auprès d'ESPACE AUTO 31 distributeur Skoda. Simply clever: Simplement Evident. Volkswagen Group France Division Skoda-02600 Villers-Cotterêts RCS Soissons B 602 025 538. Photos non contractuelles. Consommation mixte de l'Octavia 1.6 TDI 105 (l/100km) : 4.5. Emissions de CO₂ (g/km) : 119 Consommation mixte de la Fabia 1.6 TDI 75 (l/100km) : 4.2. Emissions de CO₂ (g/km) : 109

ESPACE AUTO 31 - Labège - FLEET SOLUTIONS

Florence CANELLAS 06.46.36.84.50 / 05.62.24.01.42

canellas.espaceauto31@yahoo.fr

ŠKODA
Fleet Solutions

www.mbxexpert.com
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 : mactg@mbxexpert.com

MBE Toulouse

4, Impasse Henri Pitol-La Plaine - 31500 TOULOUSE

Tél. : 05 61 80 57 18 - Fax : 05 62 47 26 94 - e-mail : mbe.toulouse@mbxexpert.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 : colmaul@mbxexpert.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@mbxexpert.com

25 Bd du 22 Septembre - 82100 CASTELSARRASIN

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

Expertise comptable

Audit

Conseil à la création d'entreprise

Conseil en gestion

Fiscalité

Social

Juridique

Agricole

P ANORAMA

L'Atlas est là pour faire connaître l'artisanat et son poids économique en proposant une brochure illustrée de chiffres, de cartes territoriales et d'analyses.
P 4



■ ÉVÉNEMENT

- 4 **UN ATLAS, POUR QUOI FAIRE ?**
quelles nouveautés ?

■ ACTUALITÉS

- 6 **DEVENEZ L'ARTISAN DE VOS ÉCONOMIES D'ÉNERGIES**
www.energie-artisanat.com
- 7 **MARTRES TOLOSANE** Salon des Arts et du Feu
- 8 **TRANSMISSION** cédants, venez rencontrer nos experts
- 9 **TÉMOIGNAGES** ils ont participé à la journée des experts de la transmission d'entreprise et viennent de conclure la vente
- 10 **OBSERVATOIRE ECO / STAT** la transmission comme vous ne l'avez jamais vue...
- 12 **TRANSMISSION** la CMA 31 se mobilise en faveur de la transmission d'entreprises
- 13 **BILAN** journée transmission-reprise Muret

S STRATÉGIES



Et pourquoi ne pas suivre l'exemple de cette artisanne en suivant notre prochaine formation « maître d'apprentissage » P 15

■ ENTREPRISE

- 14 **PORTRAIT** si les esthéticiennes savaient ce qu'elles ont dans les mains, elles gagneraient de l'or aujourd'hui

■ ÉCLAIRAGE

- 15 **TÉMOIGNAGES** Maître d'apprentissage, pourquoi pas vous ?
- 17 **APPRENTISSAGE** : dénicher la perle rare
- 19 **BIEN ACCUEILLIR** votre apprenti
- 20 **ACCOMPAGNER L'ÉVOLUTION** de votre apprenti

■ 1 JOUR AVEC...

- 24 **UN SERRURIER-CORDONNIER** : l'artisan multicartes

■ CAS D'ENTREPRISE

- 26 **STRATÉGIE COMMERCIALE** : des animations et des dégustations affûtées

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

D DOSSIER

EIRL : UN STATUT QUI VOUS PROTÈGE

Créé début 2011, l'EIRL fait office de révolution juridique. Il permet aux artisans de séparer le patrimoine personnel de leur patrimoine professionnel tout en leur permettant de se constituer une réserve d'autofinancement.
P. 29

P PRATIQUE

Vous voulez accroître votre efficacité, vous adapter aux attentes des clients, développer le potentiel de vos collaborateurs... P 40



■ PRATIQUE

- 34 **S'ORGANISER POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ** coopérative de production des laboratoires dentaires de Midi-Pyrénées
- 35 **PROTHÉSISTES DENTAIRES** prendre le virage de l'indépendance technologique

■ PRATIQUE

- 36 **PROTECTION INDUSTRIELLE** vous innovez : protégez-vous !
- 38 **PROTECTION INDUSTRIELLE... ET MÉTIERS D'ART ?** mieux connaître et faire reconnaître les métiers d'art
- 39 **PRÉVENTION « POUSSIÈRES DE BOIS »** action de la Carsat-MP

■ FORMATION

- 40 **LA FORMATION** un enjeu majeur pour la réussite de votre entreprise
- 41 **FORMATION HYGIÈNE** la réglementation évolue

■ ESM

- 42 **PARTENARIAT ESM / CNPA** pour que la théorie corresponde à la réalité du métier

■ TERRITOIRES

- 43 **DES ÉLUS LOCAUX ATTENTIFS** aux besoins des artisans
- 44 **RÉVISION DU PLAN LOCAL D'URBANISME** Toulouse se dote d'un nouveau projet urbain

R REGARDS

■ INITIATIVES

- 45 **LES ARTISANALES DU COMMINGES** un succès qui ne se dément pas en 2012
- 46 **LE SALON DES PYRÉNÉENNES 2012** l'artisanat a marqué des points à Saint-Gaudens

É DITO



Louis Besnier
Président de la CMA
de Haute-Garonne

« Inquiétude ! »

Le mot est sur les lèvres de tous nos concitoyens. Chacun se demande comment nous allons pouvoir sortir de ce qui ressemble à une spirale infernale.

Alors ? Parions... parions, que ce sera dur... mais que nous réussirons... à condition de ne pas renoncer.

Profitions de cette situation, pour repenser nos formes d'organisation et nous rapprocher des consommateurs. N'oublions pas que dans un climat de morosité, celui-ci est tenté de se replier sur lui-même.

Alors, renouvelons notre offre de produits et de services. Garantissons-leur des compétences, du savoir-faire. Bref, essayons de nous inscrire dans des démarches de qualité totale et continuons à investir.

Certes la crise est là. Alors que faire ? Rejoindre tous ceux qui regardent l'horizon à la recherche des nuages noirs ou les autres qui se disent que demain ce sera mieux.

Pour ma part, le choix est fait, je crois en l'avenir...



Le Monde des artisans n°90 – Septembre-octobre 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 : Delphine Payan, Emmanuel Daniel, Guillaume Geneste, François Sabarly – Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse – Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com – Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com – Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquères (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonqueres@wanadoo.fr – 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**press, 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 : septembre 2012 – Impression : Groupe Socosprint, 36 route d'Archettes – 88000 Epinal.



10-31-1260

Événement Haute-Garonne

Un Atlas, pour quoi faire ? Quelles nouveautés ?

L'Atlas est là pour faire connaître l'artisanat et son poids économique en proposant une brochure illustrée de chiffres, de cartes territoriales et d'analyses. Ce document est à destination des

partenaires, des institutionnels et même du public.

Deux nouveautés cette année : l'analyse de la **pérennité des entreprises artisanales** et un **baromètre par métiers**.

ATLAS ARTISANAT HAUTE-GARONNE :

Disponible sur www.cm-toulouse.fr

Observatoire Eco/Stat

Contact : K. Belkalem, Service Études Statistiques et Prospectives

Tél. : 05 61 10 47 82



Les chiffres clés de l'artisanat en 2011

Nombre d'entreprises

23 563 établissements artisanaux

+ 5,8 %

Emplois salariés

40 964 emplois salariés

+ 1,1 %

Nombre d'apprentis

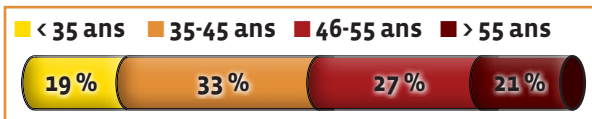
2 822 apprentis

- 1,2 %

Le profil du dirigeant de l'entreprise

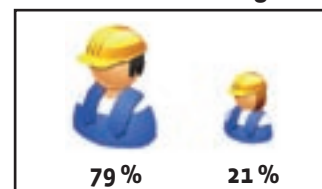
Âge du gérant

45 ans en moyenne, « 35-55 ans » pour 60 % des cas



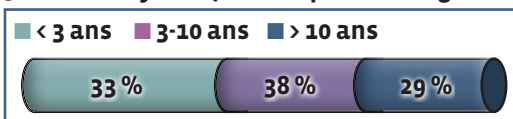
Proportion Homme / Femme

8 hommes sur 10 dirigeants



Ancienneté de l'établissement

9 ans en moyenne, avec répartition égale

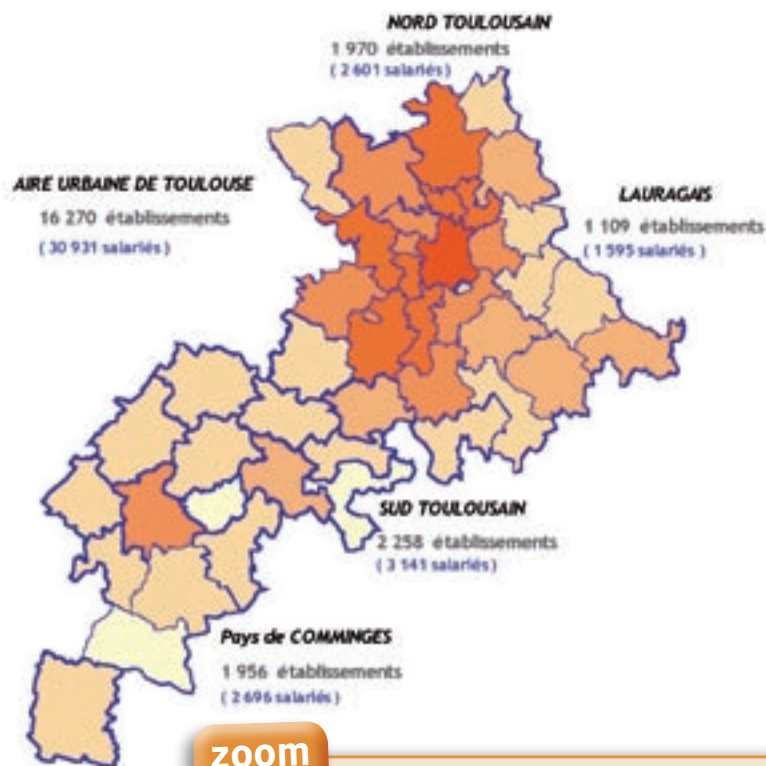


Nombre de salariés

9 989 ets « employeurs »
62 % des artisans travaillent seuls
2 salariés / ets environ
4 salariés / ets employeurs
ets : établissements

Statut juridique

6 sociétés sur 10 ets
EI
Sociétés
45 %
55 %



La croissance globale est de + 5,8 % pour les établissements et de + 1,1 % pour l'emploi salarié.

En moyenne, un artisan a 45 ans et gère une entreprise de 9 ans d'ancienneté. Les entreprises artisanales sont gérées à hauteur de 80 % par des hommes et de 20 % par des femmes, souvent en statut société (55 %), avec 2 salariés.

L'artisanat est situé à proximité des grandes villes avec une densité plus importante dans les zones hors Toulouse.

Derrière ces chiffres une grande diversité des savoir-faire des artisans : 9 500 hommes dans le secteur du bâtiment et 2 700 femmes dans le secteur des services.

L'alimentation est particulièrement importante dans l'accueil de l'apprentissage (elle possède le taux d'apprentis le plus important : 22,4 % pour une moyenne Haute-Garonne de 12 %).

La production recrute des salariés de façon importante avec 2,1 salariés en moyenne par entreprise pour une moyenne Haute-Garonne de 1,7.

zoom

	Nbre moyen de salariés	Taux d'apprentis
Alimentation	2,11	22,4 %
Production	2,13	10,6 %
Services	1,73	13,6 %
Bâtiment	1,52	8,7 %
Total Haute-Garonne	1,74	12,0 %

L'adaptation des entreprises à la conjoncture est en marche

Les créations d'entreprises sont en reprise cette année avec des radiations moins intenses : un solde global de 302 établissements supplémentaires. L'étude des motifs de radiations apporte 2 éclairages :

■ plus de radiations pour motif économique (+ 2,5 %)

■ moins de radiations volontaires (- 2 %)

La radiation est plus forte sur les 5 premières années (baisse de 5 à 10 % par an). En comparant la survie des entreprises actives entre 2000 et 2005 à celle des entreprises actives entre 2005 et 2010, nous remarquons un gain de 5 %.

Les métiers, pas tous égaux devant la conjoncture

La vue par métiers permet de décrire plus finement l'évolution des secteurs,

■ La croissance de l'alimentation, de 7 % est portée par la branche restauration rapide : la boulangerie-pâtisserie se maintient avec 1,3 % et la boucherie charcuterie tente de résister à la concurrence (- 0,7 %).

■ Le bâtiment, en croissance de + 5 % reflète surtout la croissance de certaines branches de métiers : la couverture charpente, l'installation électrique, la menuiserie, la plâtrerie, la peinture (croissance de + de 7 %). La croissance dans le secteur de la maçonnerie construction se maintient à 2 %.

■ Le secteur des services est en croissance de + 7 %, porté par 3 branches principales : la coiffure hors salon, l'esthétique et le nettoyage (croissance supérieure à 10 %). La croissance dans le secteur de la coiffure en salon se maintient à 3 %.

■ La croissance du secteur de la production (+ 5 %) est portée par plusieurs métiers : la fabrication de vêtements, la bijouterie, l'imprimerie.



Louis Besnier
Président de la CMA 31

A ctualités Haute-Garonne

■ Pôle Qualité Hygiène Sécurité Environnement (QHSE)

■ Des spécialistes à votre écoute

Créé en 2009, le pôle QHSE de la Chambre de métiers et de l'artisanat tient à la disposition des entreprises trois conseillers spécialisés dans les domaines de la qualité, l'hygiène alimentaire, la santé et la sécurité au travail et l'environnement.

Ses missions :

- Information gratuite pour les chefs d'entreprises et porteurs de projet.
- Publication d'articles, de guides, disponibles sur le site Internet www.cm-toulouse.fr.
- Organisation de réunions d'informations sur l'hygiène alimentaire et sur les établissements recevant du public.
- Réalisation d'études individualisées pour les chefs d'entreprise.
- Mise en place de formations sur l'hygiène alimentaire et l'évaluation des risques professionnels, avec un suivi en entreprise par un conseiller spécialisé.

Retrouvez ces offres de services sur la plaquette du pôle QHSE disponible sur www.cm-toulouse.fr

POUR TOUTE DEMANDE :

contacter
Marie-Christine Garbay
au 05 61 10 47 45 ou
mcgarbay@cm-toulouse.fr



DEVENEZ L'ARTISAN DE VOS ÉCONOMIES D'ÉNERGIES

WWW.ENERGIE-ARTISANAT.COM

Dans le cadre de l'opération régionale d'accompagnement des artisans dans la maîtrise de leur consommation d'énergie, le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées en partenariat avec L'Ademe, l'Europe et la Région Midi-Pyrénées a édité un site Internet dédié aux artisans sur l'économie d'énergie. Sur ce site l'entreprise retrouve :

■ Des **fiches techniques très détaillées** par métiers et par sources de consommations. Ces fiches présentent le processus et proposent pour réduire ses consommations des actions à coûts zéro, des actions à faible coût ou avec investissement.

■ L'offre de service « **visites énergie** » des Chambres de métiers et de l'artisanat. Pour aider les chefs d'entreprise dans leur démarche, les Chambres de métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées proposent 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. Les entreprises souhaitant bénéficier de cette visite énergie peuvent en faire la demande en ligne.

■ un **annuaire** des entreprises ayant bénéficié de la visite énergie et des témoignages.



www.energie-artisanat.com

Les entreprises participantes peuvent accéder à leur **outil de suivi de consommation personnalisé**. Un outil en ligne personnel et sécurisé permettant de suivre ses consommations et coûts d'énergie sur plusieurs années.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

contacter Fanny Potagnik ou
Fabrice Boury-Esnault au 05 61 10 47 45



Journée des entreprises du 25 octobre Abbaye École de Sorèze

La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne sera présente à la « Journée du Chef d'Entreprise et des Entreprises » le jeudi 25 octobre de 8h30 à 16h30 à l'Abbaye École de Sorèze. Ce Salon, organisé par la Maison Commune Emploi Formation Lauragais Revel Sorèzois et l'Ardiac, club d'entreprises, réunira tous les experts de l'entreprise. La journée débutera avec



un petit-déjeuner sur le thème « Outils de trésorerie à disposition des TPE/PME ». Des réunions thématiques seront également organisées tout au long de la journée. Vous pour-

rez retrouver votre conseiller, Stéphanie Gaigné, sur le stand de la CMA 31.

CONTACT MCEF LRS :
Tél. : 05 62 71 31 20



CONTACT CMA :
Stéphanie Gaigné
au 05 61 10 47 92 ou
sgaigne@cm-toulouse.fr

Martres Tolosane, du 1^{er} au 4 novembre 2012

Salon des Arts et du Feu

Îlot des créateurs de Midi-Pyrénées

Après la réussite de l'édition 2011, la CMA de la Haute-Garonne en partenariat avec la ville de Martres-Tolosane, la Chambre régionale des métiers et de l'artisanat de Midi-Pyrénées et les Ateliers d'art de France, renouvelle l'opération de promotion des artisans des métiers d'art récemment installés en Midi-Pyrénées et qui participent pour la première fois au Salon des Arts et du Feu. Pour cette édition et après une sélection rigoureuse, sept artisans bénéficieront de ce coup de pouce leur permettant d'accéder à un Salon dont la notoriété n'est, aujourd'hui, plus à faire.

Venez découvrir sur l'îlot des créateurs de Midi-Pyrénées, les 7 artisans sélectionnés par le jury de professionnels.

• **Atelier Julie Bonnafous**
Bonnafous Julie
9 Cl Roguet Appt 211 BAT 9
31300 Toulouse
Tél. : 06 83 06 71 73
Activité : **artisan verrier**
Mail : atelier.juliebonnafous@hotmail.fr
Site : <http://atelierjuliebonnafous.jimdo.com>

• **Cabrera Pierre**
33 rue René Aversenq
31130 Balma
Tél. : 06 01 90 11 25 / 05 67 76 33 77
Activité : **Design, production et vente d'objets d'art**
Mail : contact@pierre-cabrera.fr
Site : www.pierre-cabrera.fr

• **Pushi**
Subbiotto Laurence
4 chemin du Rivet
31290 Avignonnet Lauragais
Tél. : 06 61 85 27 01 / 05 34 66 06 53
Activité : **Créatrice de perles de verre**

Mail : laurence.subbiotto@free.fr

Site : www.pushi.fr

• **Ailes de Verre**
Lehagre Léocadie
44 av. du Lac, 31130 Flourens



Tél. : 06 27 36 84 20

Activité : **Restauration et création de vitraux**

Mail : leocadielh@yahoo.fr

• **Atelier Maryline Delois**
Delois Maryline
224 chemin de la Côte Rouge
31210 Montrejeau
Tél. : 05 61 88 99 70 / 06 88 23 75 96

Activité : **Restauration et création de Vitraux**
Mail : sarl.delois.grijalva@gmail.com
Site : <http://couleurvitrail.free.fr>

• **Mosaïques Valérie Collignon**
Collignon Valérie
15 chemin de Buffevent
31770 Colomiers
Tél. : 06 87 75 17 44 / 05 61 06 99 95
Activité : **Mosaïque**
Mail : collignon.valerie@free.fr

• **Fehr Pots**
Fehr Hilary
Au Husté
32120 Mauvezin
Tél. : 05 62 05 84 69 / 06 23 35 50 62
Activité : **Poterie**
Mail : hilaryjfehr@gmail.com

CONTACTS CMA :
Métiers d'art : Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou kguiraud@cm-toulouse.fr
Antenne de Saint-Gaudens : Jean-François Agnès au 05 61 89 17 57 ou jfagnès@cm-toulouse.fr

SÉCURITÉ SOCIALE

AUGMENTATION DU TAUX DE LA COTISATION DU RÉGIME VIEILLESSE DE BASE

Actuellement fixé à 16,65%, le taux de la cotisation



vieillesse de base des artisans augmentera au 1^{er} novembre 2012. Les conditions d'ouverture du droit à la retraite anticipée longue carrière des assurés du régime social des indépendants ont évolué suite à la publication d'un décret du 12 juillet 2012. Ce texte présente les règles relatives à :

■ l'ouverture du droit à la retraite anticipée dès soixante ans,

■ l'élargissement du nombre et de la nature des trimestres réputés cotisés qui interviennent dans la condition d'ouverture du droit à la retraite anticipée,

■ l'assouplissement des conditions d'accès à la retraite anticipée avant soixante ans.

Le financement de ces dispositions est assuré par une augmentation du taux de la cotisation du régime vieillesse de base selon le calendrier suivant :

■ du 1^{er} novembre 2012 au 31 décembre 2013 : le taux sera de 16,85 % ;

■ du 1^{er} janvier 2014 au 31 décembre 2014 : le taux passera à 16,95 % ;

■ du 1^{er} janvier 2015 au 31 décembre 2015 : le taux sera de 17,05 % ;

■ à compter du 1^{er} janvier 2016 : les assurés seront assujettis à un taux de 17,15 %.

À l'occasion du passage du taux de cotisation à 16,85 % au 1^{er} novembre 2012, il n'y aura pas de remise en cause de l'appel provisionnel de l'année 2012. Il sera fait application d'un taux moyen de 16,68 % sur les appels de régularisation de l'année 2012 et ce, que l'assuré ait eu une activité complète ou non sur l'année 2012.

Pour les assurés radiés avant le 1^{er} novembre 2012, ils se verront appliquer le taux de 16,65 % pour la régularisation des cotisations de 2012.

Le taux de 16,85 % s'appliquera dès l'appel provisionnel de l'année 2013.

En savoir plus sur www.rsi.fr

Administration fiscale

Une nouvelle base documentaire, dénommée « Bulletin officiel des finances publiques - Impôts » est accessible à partir du portail « impots.gouv.fr » et directement à l'adresse suivante : <http://bofip.impots.gouv.fr>.

Elle permet d'accéder à l'ensemble des commentaires des dispositions fiscales relevant de la compétence de la direction générale des finances publiques.

A ctualités Haute-Garonne

TRANSMISSION

CÉDANTS, VENEZ RENCONTRER NOS EXPERTS

Lundi 26 novembre 2012 : la Journée des experts de la transmission d'entreprise

La CMA de la Haute-Garonne organise une journée entièrement dédiée à la transmission - reprise d'entreprise le 26 novembre 2012.

Vous souhaitez à court ou moyen terme transmettre votre entreprise ? Profitez de la Quinzaine Régionale de la Transmission Reprise d'entreprise pour rencontrer des spécialistes et collecter les informations indispensables à la réussite de votre projet.

La manifestation se déroulera au siège de la CMA, 18 bis bld Lascrosses à Toulouse.

Programme

■ 8h30 - Accueil et orientation des participants autour d'un petit-déjeuner.

■ 9h - Introduction « Regards croisés sur la réussite d'un projet de transmission ». Témoignages de chefs d'entreprise, recueillis par H. Alauze, Synerpac Conseil.

■ 10h - Conférence « Comment transmettre son entreprise et optimiser fisca-

lement son patrimoine ? » Animation : avocat, notaire expert-comptable, conseiller en gestion de patrimoine.

■ 12h30 - Allocution du Président de la CMA, M. Louis Besnier suivie d'un déjeuner buffet.

À partir de 14h

■ Rendez-vous avec les experts pour une réponse individuelle à vos problématiques.

- Ateliers :

■ 14h - 15h : « Combien vaut mon entreprise ? » Animation : Expert - comptable.

■ 15h - 16h30 : « Les conditions de départ en retraite » Animation RSI.

■ 15h - 16h : « Cédants / Repreneurs : communiquer efficacement pour réussir son projet de cession - reprise » Animation : Synerpac Conseil.

Si vous souhaitez participer à cette journée, merci de compléter et de nous renvoyer le coupon ci-contre.

Coupon-réponse

« Journée des experts de la transmission d'entreprise »

Nom : Prénom :

Entreprise :

Tél. : Mail :

☐ assistera seul(e) à la journée du 26 novembre 2012

☐ viendra accompagné(e) de personne(s)

☐ est intéressé par les thématiques suivantes :

- | | | |
|---|--|------------------------------------|
| ☐ évaluation | ☐ modalités juridiques | ☐ fiscalité |
| ☐ transmission familiale | ☐ gestion du patrimoine | |

Merci de confirmer votre présence avant le 12 novembre 2012

**En retournant le coupon-réponse ci-joint par courrier à l'adresse suivante,
18 bis bld Lascrosses, BP 91030, 31010 Toulouse, Cedex 6
par fax au 05 61 10 47 87 ou par mail : nwatek@cm-toulouse.fr**



Forum transmission d'entreprise en Comminges

Le lundi 3 décembre, de 14h à 18h, aura lieu à Montréjeau, le premier forum de la transmission d'entreprise organisé par la Maison commune emploi formation du Pays de Comminges.

- Les artisans, agriculteurs et commerçants seront sensibilisés à la cession de leur entreprise.
- Les candidats repreneurs seront informés sur les opportunités d'entreprises à reprendre.

La CMA, antenne de Saint-Gaudens, sera présente et apportera toute son expertise auprès des artisans et des repreneurs d'entreprises artisanales.

CONTACT CMA ANTENNE DE SAINT-GAUDENS :
Didier Ricou au 05 61 89 17 57 ou dricou@cm-toulouse.fr

ILS ONT PARTICIPÉ À LA JOURNÉE DES EXPERTS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE ET VIENNENT DE CONCLURE LA VENTE

Interviews de M. Gino Mogno, cédant d'une laverie, repassage, pressing, Les Lavandines à Blagnac, et de M. Frédéric Roux, le repreneur de l'entreprise depuis juillet 2012.

LMA : M. Mogno, vous avez participé à la Journée des Experts de la transmission d'entreprise en 2010.

Gino Mogno : En effet, cette journée a été l'occasion pour moi de rencontrer un avocat et un expert-comptable et d'avoir des réponses précises à mes interrogations.

LMA : Cette journée vous a-t-elle été utile dans le cadre de votre projet de cession ?

Gino Mogno : À la suite de cette journée, j'ai sollicité la Chambre de métiers pour la réalisation d'un pré-diagnostic de cession de mon entreprise. J'ai ensuite pris les mesures nécessaires afin de corriger les points délicats pour un repreneur potentiel. J'ai notamment négocié avec le propriétaire du local les conditions d'un nouveau bail. Enfin, j'ai demandé à la CMA de diffuser mon offre de vente.

LMA : M. Roux, vous avez également participé à cette journée mais l'année suivante en 2011. Cela vous a-t-il été utile dans votre recherche d'entreprise ?

Frédéric Roux : J'étais en phase de recherche d'une entreprise à reprendre après un séjour de plusieurs années aux États-Unis. J'avais déjà étudié plusieurs projets dont le dernier avait échoué tout près du but à la suite de la rétractation du vendeur. Ma motivation première pour participer à cette journée était de prendre des contacts, de me faire connaître dans le cadre de mes recherches. J'ai pu assister à plusieurs conférences et ateliers et échanger avec les participants. J'ai ensuite consulté régulièrement les offres diffusées par la CMA et c'est par ce biais que j'ai rencontré M. Mogno.

LMA : M. Mogno, à votre avis, dans un contexte économique difficile, quels sont les facteurs qui vous ont permis de vendre votre entreprise ?

Gino Mogno : Le bilan 2011 de l'entreprise était bon, le chiffre d'affaires avait progressé après une période de baisse suite aux travaux du tramway à Blagnac. L'organisation du travail des salariés avait été rationalisée et la rentabilité était meilleure. Pour moderniser la devanture du local, j'avais remplacé certaines enseignes vieillissantes. Enfin, la Chambre de métiers



Le repreneur Frédéric Roux et Gino Mogno le cédant : une transmission réussie

Les Lavandines

- **Chef d'entreprise :** Frédéric ROUX
- **Activité :** Laverie automatique, repassage, pressing, retouches
- **Adresse :** 1/3 avenue de Cornebarrieu - 31700 Blagnac
- **Tél. :** 05 61 71 91 00
- **Mail :** leslavandines31@gmail.com
- **Forme juridique :** SARL
- **Année de création :** 2012
- **Effectif :** 1
- **Site :** www.lavandines.fr

m'a aidé dans ma réflexion afin de proposer un prix de vente cohérent pour un repreneur.

LMA : M. Roux, le parcours de reprise vous a-t-il paru complexe ?

Frédéric Roux : Le plus difficile a finalement été de trouver l'entreprise. Pour la suite, j'ai été bien accompagné par des professionnels, notaire, expert-comptable, cabinet de reclassement et par la CMA* notamment pour les dossiers de demande de financement.

LMA : M. Roux, comment s'est déroulée la phase de transition avec M. Mogno ?

Frédéric Roux : Pendant le mois qui a précédé la cession, j'ai accompagné M. Mogno dans l'activité au quotidien et visité avec lui tous les clients professionnels de l'entreprise. Ce fut également l'occasion de prendre contact avec la salariée de l'entreprise.

Aujourd'hui, la transmission est effective, mais nous gardons de très bonnes relations et je n'hésiterai pas à faire appel à M. Mogno en cas de besoin, d'autant qu'il a promis de rester client !

* Les offres sont diffusées sur le site internet, dans le bulletin de cessions trimestriel et dans LMA.



Les Lavandines à Blagnac : changement de propriétaire

CONTACT CMA :

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

A ctualités Haute-Garonne

OBSERVATOIRE ECO / STAT

LA TRANSMISSION COMME VOUS NE L'AVEZ JAMAIS VUE...

2 entreprises radiées sur 3 ne sont pas transmises ou disparaissent. Les motifs évoqués par les artisans sont multiples : « trop petite taille » (40 %), « radiations économiques » (40 %), difficultés économiques (8 %) et transfert hors département (7 %).

■ Bâtiment et Production : 80 % des entreprises radiées non transmises.

■ Services et Alimentation : 50 % des entreprises radiées non transmises.

45 % des entreprises se transmettent grâce à la recherche de repreneurs extérieurs.

(source : Enquête 2008 sur les radiations (130 répondants) - SDE 2008)

Pour la CMA, le conseil à la transmission c'est 150 contacts par an auprès du service transmission, soit 800 cédants suivis depuis 1997. L'analyse du fichier des 800 cédants potentiels donne plusieurs éclairages :

■ La recherche de transmission auprès de la CMA se fait à 52 ans en moyenne, après 14 ans d'activité. Au final, ces contacts finissent avec 38 % de radiation (avec ou sans transmission),

pour 10 % de radiation moyenne au global Haute-Garonne.

Le profil des cédants

■ 73 % sont artisans-commerçants et 61 % sont sans salarié.

■ 60 % d'hommes et 40 % de femmes.

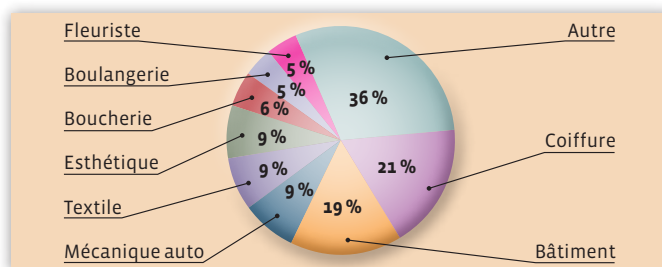
■ 30 % de Toulousains et 70 % de non-Toulousains.

Les métiers les plus représentés...

■ Coiffeur, bâtiment (plus de 20 % du total)

■ Mécanique auto, esthétique, textile (plus de 10 %)

■ Fleuriste, boulangerie, boucherie (plus de 5 %)



■ En recherchant des groupes homogènes parmi les 800 cédants potentiels (méthode du clustering)*, 3 groupes intéressants ressortent : en voici les portraits robots...

*Méthode multicritères

Groupe 1 : les cédants traditionnels

Poids : 460 artisans (60 % des cédants)

Taux de radiation : 40 %

Ancienneté moyenne : 15 ans

Sans salarié (63 %)

Âge moyen : 53 ans

Homme (62 %), femme (48 %)

72 % d'artisans-commerçants

Les métiers clés...



Bâtiment 22 % Coiffeur 28 % Mécanique auto 13 % Textile 11 %

Groupe 2 : les artisans seuls

Poids : 60 artisans (10 % des cédants)

Taux de radiation : 80 %

Ancienneté moyenne : 12 ans

Sans salarié (94 %)

Âge moyen : 50 ans

Homme (50 %), femme (50 %),

90 % d'artisans-commerçants

Les métiers clés...



Boucherie 23 % Fleuriste 27 % Boulangerie 17 % Esthétique 10 %

Groupe 3 : les artisans sensibles au marché

Poids : 280 cédants (30 % des cédants)

Taux de radiation : 34 %

Ancienneté moyenne : 10 ans

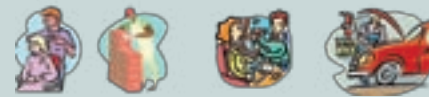
Avec salariés (42 %)

Âge moyen : 43 ans

Homme (50 %), femme (50 %),

80 % d'artisans-commerçants

Les métiers clés...



Coiffeur 32 % Bâtiment 14 % Esthétique 11 % Mécanique auto 9 %

Source : Fichier des contacts « Cédants potentiels » - SJ 2012

Par exemple, les artisans du bâtiment et de la coiffure ont deux moments de transmission : à 43 ans (pour tenter d'autres expériences) et à 53 ans (préparation de la retraite...). De leur côté, les artisans de l'alimentation et de l'esthétique préparent la transmission plutôt à 50 ans.

La transmission est une étape qui demande entre 2 à 4 ans en moyenne (selon le nombre de salariés, la valorisation souhaitée et la réglementation). C'est une étape économique cruciale pour le chef d'entreprise... elle mérite de la préparation.

CONTACT CMA :

K. Belkalem, Service Études Statistiques et prospectives - Tél. : 05 61 10 47 82



MAAF PRO S'ENGAGE

- **Vous conseiller** pour mieux vous accompagner et vous protéger
- **Vous donner accès** aux services MAAF à tout moment
- **Vous écouter** toujours plus pour mieux vous satisfaire
- **Reconnaître** votre confiance et votre fidélité
- **Vous simplifier** les démarches au quotidien



En tant que client MAAF, vous pouvez bénéficier, en fonction du ou des contrat(s) MAAF souscrit(s), de tout ou partie des engagements présentés au titre du Pacte, selon les modalités correspondant au service présenté ou selon les conditions du ou des contrat(s) concerné(s) pour les garanties présentées. Pour connaître les modalités d'accès et les conditions de chaque engagement, vous pouvez les consulter sur www.maaf.fr.

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

www.maafpro.fr



PRO

la référence qualité pro

TRANSMISSION

LA CMA 31 SE MOBILISE EN FAVEUR DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Elle met ses compétences au service des artisans et vous accompagne personnellement tout au long de cette étape. Un conseiller spécialisé 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.

CONTACT :

Nathalie Watek au 05 61 10 47 14
ou nwatek@cm-toulouse.fr

AFFAIRES À CÉDER

■ Offre n° 49120 COIFFURE MIXTE

Situé dans ville dynamique de 10 100 habitants, au nord de l'agglomération du Grand Toulouse. Fonds à proximité des structures scolaires et de garderie, stationnement sans difficulté et ligne de bus aux environs. Local spacieux de 66 m² en excellent état, très lumineux, composé d'un agencement récent et d'un équipement complet : 5 postes de coiffage, 3 bacs, espace accueil. Tenu par le chef d'entreprise + apprenti BP. CA : 54 470 €. Loyer : 686 €/mois HT. Prix du fonds : 80 000 €.

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

■ Offre n° 49121 CORDONNERIE MULTI SERVICES

À céder cause départ à la retraite, fonds de commerce de cordonnerie, clés, tampons, télécommande. Bonne notoriété. Implanté depuis 1988 au nord de Toulouse, sur axe très passant. Clientèle fidèle de particuliers, entreprises, institutionnels. Équipement complet : banc, presse, machines à clés, à coudre, mobilier divers... Commerce climatisé de 50 m² composé d'une surface de vente accueil, d'un atelier et d'un espace bureau. CA (d'avril 2011 à mars 2012) : 51 438 € HT (45 % cordonnerie et 45 % clés). Loyer : 812,23 €/mois TTC. Prix du fonds : 48 000 €.

Accompagnement assuré par le vendeur.

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

■ Offre n° 49105 MENUISERIE AGENCEMENT BOIS

À céder cause retraite. Entreprise de découpe de bois et panneaux, agencement de magasins, fabrication d'accessoires pour cloisons alvéolaires. Située à Toulouse. Clientèle de professionnels, particuliers et entreprises. Exploitée par chef d'entreprise et 2 salariés (1 chef d'atelier + 1 compagne). Atelier de 1 000 m² avec bureaux, réfectoire, toilettes et parking. Proche sortie rocade. Bon niveau d'équipement. 2 véhicules. 1 élévateur. CA 2011 : 335 846 €. Loyer : 2 800 €/mois hors charges. Prix du fonds : 120 000 € (+ stock). Accompagnement possible.

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

■ Offre n° 49104 INSTITUT DE BEAUTÉ SPA

Situé à Toulouse, quartier Saint-Agnes. URGENT cause déménagement. Local climatisé en très bon état de 97 m² bénéficiant d'une bonne visibilité avec une grande vitrine. 6 cabines : épilation, soins corps solo avec une douche, soins corps duo avec une douche, UV, manucure, balnéo, cuisine/réserve. Institut équipé du matériel et du mobilier nécessaires à l'activité et notamment d'un Star Vac. Fichier clients informatisé de 600 noms environ, site Internet. Distributeur des produits de la marque Sothy's. CA 2011 : 62 742 €. Loyer : 1 045 €/mois HT. Prix du fonds : 55 000 €.

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

■ Offre n° 49091 BOUCHERIE CHARCUTERIE

Située nord est de la Haute-Garonne, proche agglomération dans centre commercial. Stationnement aisé. Local impeccable de 76 m² comprenant magasin, cuisine, chambre froide et bureau. Matériel complet en très bon état. Vitrines réfrigérées de 4, 8 et 2 m. CA : 246 000 €, en progression de 17%. Loyer : 1 182 €/mois TTC. Prix du fonds : 100 000 €.

Contact : M. Daimé au 05 11

■ Offre n° 49087
AFFÛTAGE, FABRICATION, SAV,
LAMES DE SCIE À RUBAN
Entreprise située au sud du département

de la Haute-Garonne. Marché principalement de scieries. Local atelier de 160 m² avec équipement complet dont 2 affûteurs, 1 machine à stelliter, 2 rectifieuses, des postes à souder. Tenue par chef d'entreprise. CA : 88 855 €. Loyer : 600 €/mois. Prix du fonds : 70 000 €.

Contact : M. Ricou au 05 61 89 17 57

■ Offre n° 49076 MAÇONNERIE COUVERTURE CHARPENTE

Située chef lieu de canton sud du département. Clientèle de particuliers, principalement sur le canton. Bâtiment de 300 m², camion, grue Poclain 16 m, échafaudage, équipement complet. Tenue par gérant et 1 salarié. CA : 193 782 €. Prix du fonds : 100 000 €, local professionnel compris.

Contact : M. Ricou au 05 61 89 17 57

■ Offre n° 49016 MAGASIN DE FLEURS

Situé à Toulouse secteur nord, au cœur d'un quartier historique constituant un pôle commercial de proximité avec boucherie, boulangerie, tabac, pharmacie, bar, restaurant, banques, Poste. Proche des écoles. Local de 60 m² (magasin de 40 m² + réserve atelier de 20 m²) situé en bord d'avenue passante avec places de stationnement. Local climatisé, store extérieur et grille de protection. Place de parking privative à l'arrière du magasin, véhicule de livraison état neuf. Commerce existant depuis près de 5 ans, activité pérennisée et ayant bénéficié d'un bon développement de son chiffre d'affaires. Clientèle fidèle composée d'habitants du quartier, de passage et de contrats avec restaurants, maisons de retraite, associations. Transmission florale FLORAJET. CA : 89 352 €. Loyer : 863 €/mois (charges locatives incluses). Prix du fonds : 45 000 €.

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

■ Offre n° 49006 BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Commune sud toulousain avec chalandise d'environ 10 000 habitants

et passage. Bonne rentabilité, adapté couple. Local de 90 m² rénové. Logement sur place T4, 100 m² avec loyer de 420 €/mois. Matériel complet, 2 fours soles et rotatif, partie du matériel récent. CA : 125 000 €. Loyer : 455 €/mois. Prix du fonds : 130 000 €.

Contact : M. Minot au 05 61 10 47 22

■ **Offre n° 48976**
ENTREPRISE DE RÉPARATION
TÉLÉVISION, VIDÉO, INFORMATIQUE
 À céder cause retraite. Située à Toulouse quartier nord, proche rocade. Local de 100 m² avec grand parking. Atelier bien équipé, matériel de mesure et matériel informatique. Entreprise trentenaire créée et exploitée à la même adresse par

le chef d'entreprise. Clientèle de particuliers et de professionnels. Très bonne image et notoriété auprès de la clientèle et des partenaires. Potentiel d'activités complémentaires (dépannage domicile, antennes, Hi-Fi...). CA : 84 911 €. Loyer : 582 €/mois. Prix du fonds : 32 000 €.

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

BILAN

JOURNÉE TRANSMISSION-REPRISE MURET



Louis Besnier, Thierry Suaud et André Mandement ont tous trois salué cette initiative en faveur du développement économique.



Futurs cédants d'entreprise et candidats à la reprise sont venus chercher des informations concrètes pour mener à bien leurs projets.

Des futurs cédants d'entreprise et des candidats à la reprise étaient invités par la Chambre de métiers et la Communauté d'agglomération du Muretain (CAM) le 25 juin dernier pour une journée de réflexion sur leur projet.

Le matin, ils ont assisté à une conférence animée par M^e Gervais, Avocat, M. Delory, expert comptable, M. Suchet, conseiller en gestion patrimoniale, M. Muratet de la Banque Populaire Occitane et M. Daimé de la Chambre de métiers. L'occasion pour les participants de mieux appréhender les contraintes juridiques et fiscales auxquelles ils vont être confrontés, de savoir comment s'évalue une entreprise et d'avoir des informations sur les modes de financement d'une reprise.

Monsieur Bertrand Quoniam, dirigeant de la société EDIT PUB à La Salvetat Saint Gilles est venu témoigner avec beaucoup de clarté de son propre parcours de repreneur, qui l'a conduit du monde de la banque à celui de l'artisanat.

L'après-midi, les cédants et les repreneurs qui le souhaitaient ont pu bénéficier de rendez-vous individuels avec les experts présents. Ainsi, c'est près de 40 entretiens qui se sont déroulés dans les locaux de la Communauté d'agglomération du Muretain.

Lors de l'ouverture de cette journée, Monsieur Besnier, Président de la CMA, a réaffirmé la volonté de l'établissement d'œuvrer pour la transmission reprise d'entreprise afin de pérenniser les activités sur les territoires. Thierry Suaud Vice-président de la CAM en charge de l'économie et André Mandement Président de la CAM, également présents, ont salué cette initiative et rappelé les actions menées par la CAM en matière de développement économique.



Rencontre avec Dany Laban dans son studio de maquillage à Toulouse.

PORTRAIT

Si les esthéticiennes savaient ce qu'elles ont dans les mains, elles gagneraient de l'or aujourd'hui

Résumer la carrière de Dany Laban serait vain tant elle est riche d'activités, de projets et de rencontres qui ont construit sa carrière. Avec tout d'abord un des meilleurs maquilleurs de stars de cinéma qui a su déceler à l'époque chez cette toute jeune fille, le talent qui ferait plus tard sa renommée sur Paris et la province.

LMA : Parlez-nous de votre activité, comment devient-on chef maquilleuse de cinéma ?

Dany Laban : J'ai eu une chance extraordinaire dans ma vie, ce sont les rencontres que j'ai pu faire, en particulier le jour où j'ai rencontré Michel Deruelle, le maquilleur de Romy Schneider et d'Alain Delon. C'est avec lui que j'ai appris mon métier directement sur les plateaux de tournages. Je suis chef maquilleuse de plateau, cela signifie être en mesure d'étudier un scénario, les personnages, de monter un budget... Au cours de ma carrière, j'ai maquillé de nombreuses personnalités du cinéma, mais aussi de la politique ou du sport : Bernard Tapis, François Baroin, Olivia Bonamy, Vincent Clerc et aussi Guillaume Depardieu, qui m'a beaucoup marqué.

LMA : Quelle formation avez-vous suivie ?

Dany Laban : J'ai fait l'école Carita, la plus grande école, qui m'a appris l'importance du maquillage et soin. J'ai appris à regarder un visage comme on regarde un portrait, en



Séance de maquillage avec Vincent Clerc du Stade toulousain.

utilisant les techniques de la peinture. Mon premier emploi a été chez le président de la Haute-Coiffure, Robert Gareau, qui m'a donné mon 1^{er} défilé de mode au Hilton. Puis j'ai appris le métier sur les plateaux et fait mon 1^{er} tournage, un opéra filmé pour France 3.

LMA : Vous avez aussi une clientèle de particuliers ?

Dany Laban : Oui, j'ai monté mon 1^{er} institut de beauté boulevard d'Arcole puis un second rue d'Alsace Lorraine de 300 m² avec mon mari. Par la suite, j'ai enchaîné des missions pour le cinéma, la TV et la publicité pendant 14 ans. J'ai ensuite passé un diplôme de consultante et puis j'ai acheté cette boutique studio de maquillage pour les professionnels et les particuliers, je voulais faire un lien avec le monde du spectacle.

LMA : Quels sont vos projets ?

Dany Laban : En 1982, avec le concours de M. Bibet, j'ai créé la

**Studio de maquillage
Dany Laban**

- **Chef d'entreprise :** Dany Laban
- **Activité :** Maquilleuse professionnelle
- **Adresse :** 30 Bd d'Arcole
31000 Toulouse
- **Tél :** 06 81 12 13 77
- **Forme juridique :** S.A.I.
- **Année de création :** 2009
- **Site :** www.studiodemaquillage.com/

section d'apprentissage du CFA des Teinturiers où j'ai enseigné jusqu'en 92. J'ai aussi fait partie de l'équipe qui a créé le brevet de maîtrise avec l'APCM. J'adore mon métier, je maquille à chaque fois avec passion. Mon rêve aujourd'hui c'est de pratiquer mon métier sur les tournages. Il n'existe pas de formation de maquilleur professionnel, la technique de Deruelle n'est transmise que dans le milieu du cinéma.

J'ai obtenu mon numéro de formateur pour transmettre ma technique aux jeunes et je suis en train de monter un centre de formation qui va être spécialisé dans le cinéma, la photo et la télévision.

« J'ai appris à regarder un visage comme on regarde un portrait, en utilisant les techniques de la peinture. »



TÉMOIGNAGES

Maître d'apprentissage, pourquoi pas vous ?

Il n'est pas trop tard pour former un(e) jeune à votre métier.

Anticipez, soyez prêt, formez aujourd'hui, selon vos méthodes, les compétences dont vous aurez besoin lors de la reprise d'activité. Vous ne connaissez pas ou peu le dispositif de l'apprentissage : découvrez deux témoignages d'entreprise pour vous faire partager l'enrichissement mutuel qu'apporte l'apprentissage.

Témoignage de Monsieur Collu

LMA : Depuis combien d'années formez-vous des apprentis ?

Martial Collu : J'ai commencé à former des apprentis dès mon installation en 1988, un apprenti par an et parfois deux. Moi aussi, je suis passé par l'apprentissage.

LMA : Pour quelles raisons avez-vous choisi de former des jeunes par apprentissage ?

M. C. : Je pense qu'au niveau technique, pour démarrer dans le monde du travail c'est la meilleure façon. Et puis aussi le fait de partager un savoir, de pouvoir en faire profiter les autres.

LMA : Comment la CMA 31 vous accompagne-t-elle ou vous

a-t-elle accompagné pour l'embauche de vos apprentis ?

M. C. : La CMA 31 m'a aidé à m'installer. Pour l'apprentissage, en général, ce sont les jeunes qui se présentent spontanément à l'entreprise. Il y a alors un choix à faire parmi ceux qui se présentent, mais je reste en contact régulier avec la CMA (je dépose mes offres d'apprentissage auprès du Centre d'Aide la Décision).

LMA : Former par apprentissage, est-ce pour vous un moyen d'anticiper le recrutement d'un futur collaborateur ?

M. C. : Lorsque vous tombez sur un élément compétent, motivé, vous envisagez de le garder. Actuellement, j'ai un salarié qui a fait son apprentissage dans mon entreprise à l'âge de 16 ans et qui est là depuis 8 ans. Il a fait un CAP puis un BAC PRO. Il y a quelques apprentis très compétents mais l'entreprise ne peut supporter plus de 2 salariés avec un apprenti.

LMA : Votre entreprise étant basée en milieu rural, rencontrez-vous des difficultés liées à l'embauche de vos apprentis ?

M. C. : Non, puisqu'avec votre aide, mon offre est diffusée. Certains candidats appel-

Témoignage de Madame Bégarie

LMA : Pouvez-vous nous expliquer votre parcours professionnel ?

Marie Bégarie : J'ai obtenu mon CAP esthétique au sein d'une école privée, puis j'ai continué ma formation par un Brevet Professionnel au CFA Jasmin en apprentissage. Après une année de BTS sous contrat de professionnalisation que je n'ai pas pu terminer, j'ai été embauchée en CDI dans la même entreprise. J'y ai travaillé pendant 2 ans et j'ai racheté l'institut cette année.

LMA : Pour quelles raisons avez-vous choisi de former des jeunes par apprentissage ?

M. B. : Il faut dire que c'est un moindre coût pour l'entreprise, en particulier pour moi, puisque j'ai racheté cette année. Il s'agit aussi de former quelqu'un à mon image, de la modeler. En fonction du déroulement de la formation, des projets de l'apprentie, j'envisage de la garder par la suite comme salariée. Pour l'instant, ça va, car je suis tombée sur une personne sérieuse.

GARAGE COLLU

- **Chef d'entreprise** : Martial Collu
- **Activité** : mécanique automobile
- **Adresse** : avenue de Castelnaudary, 31250 Revel
- **Tél.** : 05 61 83 53 53
- **Forme juridique** : SARL
- **Année de création** : 1988



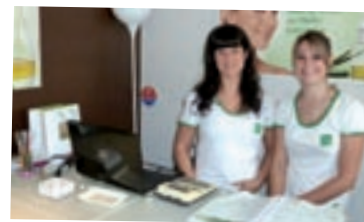
lent de la région et il m'arrive de devoir leur expliquer que c'est trop loin. En général, j'ai entre 3 et 10 candidatures.

LMA : Que vous a apporté votre expérience de maître d'apprentissage ? Que sont devenus les apprentis que vous avez formés ?

M. C. : Les bénéfices sont réciproques. Il s'agit d'échanges humains : les jeunes ne connaissent pas le métier, le monde professionnel. Il y a une part d'éducation aussi. Le rôle du maître d'apprentissage ne se limite pas uniquement au plan professionnel. Ça fait plaisir de voir des « gamins » introvertis qui, quelque temps après, sont différents, se comportent autrement. En règle générale, on garde de bons contacts avec les apprentis qu'on a eus. J'en ai un qui s'est installé.

PAUSE BEAUTÉ

- **Chef d'entreprise** : Marie Bégarie
- **Activité** : soins de beauté en salon
- **Adresse** : 5 bis, rue Lavoisier, 31700 Blagnac
- **Tél.** : 05 61 15 73 39
- **Forme juridique** : SARL
- **Année de création** : 2012



Éclairage Haute-Garonne



LMA : Vous avez embauché votre première apprentie cette année : comment la CMA 31 vous a-t-elle accompagné ?

M. B. : Beaucoup d'apprenties se sont présentées spontanément. La CMA 31 m'a aussi envoyée des candidatures mais j'avais déjà trouvé quelqu'un.

LMA : Vous avez suivi une session de formation de maître d'apprentissage organisée par la CMA 31 cette année au mois de juin : qu'est-ce qui vous a incité à suivre cette formation ? Quels bénéfices en avez-vous tirés ? Cette formation a-t-elle modifié votre façon d'appréhender le tutorat ?

M. B. : Au départ, j'ai suivi la formation parce que je pensais qu'elle était obligatoire. Je ne regrette pas, ça m'a beau-

coup apporté. Cela permet de mettre les choses en place, d'être mieux organisée notamment pour le recrutement de l'apprenti. Je me suis beaucoup servie des fiches méthodologiques qu'on nous avait données pour mener les entretiens d'embauche. Et puis concernant l'accueil et l'intégration de l'apprentie aussi, comme par exemple faire visiter l'institut, présenter l'entreprise, ça paraît évident mais on ne le fait pas toujours. Parfois, j'essaie de me rappeler ce qu'on avait fait pendant les simulations, les jeux de rôle. J'ai compris l'importance d'expliquer les choses, de prendre le temps d'expliquer à l'apprentie ; et puis d'autre part l'attitude à adopter. J'ai tendance à sympathiser. La formation m'a recadrée par rapport à ça : apprendre à garder ses distances.

LMA : Conseilleriez-vous la formation de Maître d'apprentissage ? Pourquoi ?

M. B. : Oui. C'est un bon guide pour remettre tout à plat. Ça permet d'avoir des supports, de s'organiser : par quoi commencer et par quoi finir. Cela donne en quelque sorte un protocole.

LMA : En quelques mots, que diriez-vous à un chef d'entreprise qui hésite à suivre la formation de Maître d'apprentissage ou à y inscrire son salarié futur maître d'apprentissage ?

M. B. : C'est important de prendre au sérieux la formation de Maître d'apprentissage. Dans un contrat d'apprentissage on s'engage. Cela donne une organisation, ça nous fait réfléchir notamment pour avoir des rapports sains avec son apprenti et pouvoir bien le diriger.

Et pourquoi ne pas suivre l'exemple de cette artisane en suivant notre prochaine formation préparant à la fonction de maître d'apprentissage les lundis 3 et 10 décembre.

N'HÉSITEZ PAS À VOUS RENSEIGNER AUPRÈS DE NOS CONSEILLÈRES ENTREPRISE :

Géraldine Zénot au 05.61.10.71.26 ou gzeot@cm-toulouse.fr

Muriel Granone au 05.61.10.47.95 ou mgranone@cm-toulouse.fr

**Artisan débordé
ch. mutuelle pro
compétitive et efficace.**

**Mutuelle partenaire
de votre Chambre
de Métiers propose
réponse personnalisée.**

Mutuelle Bleue, partenaire historique des Professionnels Indépendants vous accompagne pour la mise en place d'une protection sociale complète et de qualité :

- La gestion de votre Régime Obligatoire (artisans et commerçants).
- Une offre globale en santé et prévoyance dans le cadre de la loi Madelin.
- Des garanties avantageuses pour votre entreprise et vos salariés.

Pour tous renseignements, rendez-vous dans l'une de nos agences de Midi-Pyrénées.



Santé - Prévoyance - Assurance

www.mutuellebleue.fr



APPRENTISSAGE

Dénicher la perle rare

Comme pour toute embauche, le recrutement d'un apprenti ne doit pas être laissé au hasard. Afin que celui-ci soit réussi, il est important de déterminer ce que vous recherchez et de multiplier les pistes.

Maitres d'apprentissage, ne vous trompez pas ! L'apprenti que vous choisirez sera à vos côtés pour deux ans, voire plus selon le parcours choisi. Certes, par définition, un apprenti est là pour apprendre. Il ne faut donc pas s'attendre à recruter un ouvrier formé. Néanmoins, il vous est possible d'éviter les erreurs de casting. Pour commencer, « il faut être sûr de ce que l'on attend d'un apprenti », rappelle Rachel Malsang, psychologue et responsable du Centre d'aide à la décision du CFA du Val-de-Marne. *Ils peuvent avoir entre 15 et 26 ans. Et il ne faut pas juste regarder le salaire qui varie selon l'âge, mais aussi la maturité. En effet, ils n'auront pas la même expérience à 15 qu'à 20 ans* ». Patrice Houlburt, artisan boulanger à Dieppe (Seine-Maritime) prend par

exemple « *des apprentis avec un CAP ou niveau CAP, des jeunes qui ont déjà travaillé, qui savent ce qu'est le travail. Même s'ils ont échoué dans leurs études, ils savent ce que c'est de se lever le matin. Le terrain est déjà débroussaillé, je n'ai plus qu'à leur apprendre le métier* », explique-t-il. D'autres à l'inverse préfèrent les apprentis plus jeunes pour pouvoir les modeler et les former à leurs méthodes de travail. À vous donc de choisir le type d'apprenti qui vous ressemble, selon vos desiderata. Pour vous y aider, l'idéal est d'établir un guide d'entretien afin de déterminer les tâches que l'on attribuera à l'apprenti. « *Mais comme ils ont souvent la tête dans le guidon, peu d'artisans prennent le temps de le faire* », regrette Rachel Malsang. Une fois l'annonce rédigée, il vous reste à la diffuser pour que les jeu-

nes sachent que vous cherchez à embaucher un apprenti. Là encore, plusieurs écoles. La méthode la plus courante consiste à se rapprocher de la CMA de votre région, et du CFA le plus proche formant des apprentis dans votre secteur. Certains établissements proposent même des bourses de l'apprentissage mettant en relation employeurs et apprentis. Les sites de petites annonces et les réseaux sociaux sont également un moyen efficace de relayer votre offre.

Le bouche-à-oreille permet parfois de recruter son apprenti. « *C'est rare que je prenne quelqu'un que je ne connais pas ou que l'on ne m'a pas recommandé* », observe Patrice Houlburt. Généralement, je contacte le CFA et les professeurs m'envoient les jeunes qui seront capables de s'adapter à mon niveau d'exigen-

Éclairage Maîtres d'apprentissage

□ □ □ ce ». Mais peu importe le moyen choisi, « *il ne faut pas négliger les entretiens d'embauche*, conseille Rachel Malsang. *Même si dans certains secteurs comme le BTP, le recrutement se fait surtout par bouche-à-oreille, il ne faut pas hésiter à voir le maximum de candidats* ». Elle suggère également de « *rencontrer la famille avant l'embauche afin que tout le monde soit d'accord et entende les mêmes choses* ».

Guy Burggraeve, boulanger à Croix (Nord), préconise de commencer le processus de sélection en avance, histoire de ne pas être pris au dépourvu. « *J'essaie de recruter au mois de mai les apprentis qui commencent en septembre. Dans nos métiers, beau-*

Comment devient-on maître d'apprentissage ?

« Pour devenir maître d'apprentissage, les critères sont définis par corporation. Une fois que l'artisan a l'habilitation, il n'y a pas de sélection », explique Dante Cetra, vice-président du CFA de Strasbourg. Néanmoins, les compétences du maître d'apprentissage sont attestées par une expérience et un diplôme. Il faut soit 5 ans d'activité professionnelle dans la même qualification que celle visée par le jeune, soit un titre ou un diplôme de la spécialité au moins équivalent à la qualification préparée par le jeune et 3 ans d'activité professionnelle en relation avec cette qualification. La mission du maître d'apprentissage peut être partagée entre plusieurs salariés, constituant une équipe tutorale au sein de laquelle est désigné un maître d'apprentissage référent. Valérie Debrye, responsable pôle apprentissage à la CMA de l'Oise, ajoute qu'en plus de « *l'expérience qui est nécessaire pour former un jeune, il faut que la personne qui prenne en charge l'apprenti ait du temps à lui consacrer* ». Eh oui, l'apprenti est là pour apprendre et aura besoin de vous. Au moins au début.

coup de jeunes viennent parce qu'il n'y a plus rien d'autre. Je leur fais faire un essai pendant leur stage de découverte de fin de collège voir s'ils aiment ça car c'est un métier difficile. J'essaie de les accueillir deux fois

en stage d'une semaine entre février et juin pour qu'ils puissent sentir l'odeur de l'entreprise. Je veux être sûr qu'ils aient envie de faire ce travail et qu'ils ne partent pas au bout de quelques semaines de contrat car à ce moment-là, c'est plus compliqué de trouver un remplaçant. Je leur explique que l'on travaille le dimanche et pendant que les autres s'amusent ». Rachel Malsang précise néanmoins que « ces stages n'ont pas vocation à être des périodes d'essai, mais bien des stages d'observation ». Mais, avec ou sans stage, le plus important est de mettre toutes les chances de votre côté pour que l'apprenti aille au bout de son contrat. Et pour Valérie Debrye, responsable pôle apprentissage à la CMA de l'Oise, « Le critère principal, c'est la motivation du jeune. Ce sont ceux qui posent des questions, qui s'intéressent ». Malgré tout, le facteur humain n'est pas à occulter car le recrutement, c'est d'abord une question de feeling.

Emmanuel Daniel



Les engagements du maître d'apprentissage

Afin que la période d'apprentissage permette réellement au jeune d'acquiescer des connaissances propres au métier qu'il souhaite exercer, le maître d'apprentissage doit :

- Lui confier des missions en relation directe avec l'objectif du diplôme visé par le contrat
- Faire en sorte que l'évolution de son apprentissage corresponde au guide de formation prévu par le CFA
- Lui permettre d'évoluer dans des conditions de travail décentes, en respect des règles élémentaires d'hygiène et de sécurité
- Veiller à ce qu'il soit présent pendant ses périodes

de formation

- Se rendre disponible, dans la mesure du possible, pour participer aux réunions avec le CFA afin d'assurer une coordination optimale de la formation
- Faire en sorte que l'apprenti soit encadré pendant le temps passé en entreprise
- Partager avec lui le savoir-faire et la culture de l'entreprise
- S'assurer que pendant la période d'apprentissage, le jeune engrange des compétences en relation avec la qualification recherchée et au titre ou diplôme préparé.

Bien accueillir votre apprenti

Vous vous apprêtez à accueillir pour deux ans un apprenti dans votre entreprise. Pour que l'expérience se déroule le mieux possible, il faut, dès le départ, être clair sur ce que vous attendez de lui et sur ce que vous comptez lui apprendre.

Vous venez de recruter un apprenti ? Mieux vaut préparer au mieux son arrivée pour que les deux années se passent bien. Avant le début du contrat, vous devez réfléchir à ce que vous comptez lui transmettre et à la façon dont vous souhaitez le faire. Pour cela, il est conseillé de hiérarchiser les enseignements que vous comptez dispenser. Le plus simple est de vous remémorer vos débuts dans le métier. Gardez également bien à l'esprit que le jeune que vous accueillez n'est pas forcément familiarisé avec l'univers de l'entreprise, ses règles, ses codes. Lors de son premier jour, prenez du temps pour lui expliquer ce que vous attendez de lui. « Il faut lui remettre le règlement intérieur, lui faire visiter les locaux et lui présenter ses collègues, ainsi que prendre 1 à 2 heures pour lui expliquer comment les journées sont organisées », explique Valérie Debrye, responsable du pôle apprentissage à la CMA de l'Oise. Pour Rachel Malsang, psychologue et responsable du Centre d'aide à la décision du centre de formation des apprentis du Val-de-Marne, tout doit être fait pour éviter que les apprentis se sentent perdus. « Parfois, ils ne savent pas à qui se référer, qui est leur maître d'apprentissage.

Il faut, dès le départ, veiller au respect de la réglementation d'une part comme de l'autre, en établissant un cadre pour chacun, en termes d'horaires, de salaire, de vacances... ». Les collaborateurs doivent également être prévenus de l'arrivée du jeune, de surcroît s'ils sont amenés à travailler avec lui. Michel Hubert, artisan boulanger en Seine-Maritime, profite de la première journée pour motiver son apprenti en faisant preuve de pédagogie : « Je lui dis de ne pas considérer qu'il travaille pour moi, mais pour lui. Une fois son CAP en poche, il ne sera pas encore totalement autonome, il sera apte à exercer un métier mais aura encore des choses à apprendre. Je lui conseille donc d'assimiler un maximum de choses pendant qu'il est dans mon entreprise ». Il est également important de clarifier les rapports hiérarchiques dès le départ. Il faut bien cadrer les jeunes en leur exposant ce que vous attendez d'eux. Guy Burggraave, boulanger à Croix (Nord), prend, lui, le taureau par les cornes en rencontrant systématiquement les parents. « Je les reçois avant que le jeune ne commence son contrat, c'est important. Je leur explique les détails pour que tout soit clair et je les invite à rentrer en contact avec moi en cas de problème. »

On n'est pas tous égaux face à la retraite

Mais vous êtes libre de choisir une épargne retraite labellisée.



PREMIER CONTRAT D'ÉPARGNE RETRAITE EN POINTS LABELLISÉ

MÉDICIS RETRAITE MADELIN

Médicis retraite Madelin est la solution d'épargne retraite sur mesure spécialement conçue pour les travailleurs indépendants. Nos contrats de retraite en points labellisés vous garantissent la constitution d'une rente à l'abri des effets négatifs des crises financières.

- Frais réduits** En 2012, vos frais sur versements sont en baisse.
- Rente garantie** Quoi qu'il arrive, votre rente est garantie au moment de votre départ en retraite.
- Performance** Avec un taux de rendement retraite moyen à la liquidation de 8,76 %, vous vous assurez une retraite performante.
- Simplicité** Chaque année, sans frais, vous pouvez modifier le montant de vos versements en fonction de votre trésorerie.

Qui d'autre que Médicis peut vous proposer de tels avantages ?

Renseignez-vous gratuitement :

N°Vert 0 800 240 240

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.mutuelle-medicis.com

*taux calculé sur la moyenne des retraites Médicis retraite Madelin liquidées en 2011 exprimant le rapport entre la rente perçue et les sommes investies durant la phase d'épargne pour la constituer.



VOTRE INDÉPENDANCE A UN BEL AVENIR

Mutuelle des Entreprises et des Indépendants du Commerce, de l'Industrie et des Services - 18 rue de l'Amiral Hamelin - 75780 Paris cedex 16 - Tél. 01 44 34 47 00 - Fax 01 44 34 47 01 - Mutuelle adhérente à la FNM et soumise aux dispositions du Livre II du code de la mutualité - N° d'immatriculation au Conseil Supérieur de la Mutualité : 315 062 687.

Pour que votre apprenti progresse vite, un suivi est nécessaire. Grâce à un accompagnement de qualité, il sera efficace rapidement et aura toutes les chances de décrocher son diplôme.



Accompagner l'évolution de votre apprenti

« **U**ne fois recruté, mon but est que l'apprenti soit rentable le plus vite possible », lance

Guy Burggraeve, artisan boulanger à Croix (Nord). *Il faut leur faire confiance et leur laisser rapidement faire des tâches de plus en plus complexes. Comme ça l'élève obtient son CAP sans problème et nous on dispose d'un salarié efficace* ». Et pour que la progression soit la plus rapide possible, il préconise de laisser une certaine liberté d'action à ses jeunes. « *Je leur laisse le maximum de possibilités.* »

Le succès de l'apprentissage réside donc dans la confiance mais aussi dans la diversité des tâches attribuées à l'apprenti. Il doit toucher aux différents aspects du métier. C'est ce qu'explique Patrice Houlbert, boucher à Dieppe (Seine-Maritime) : « *Je fais aussi bien la plonge ou le nettoyage que le foie gras. Donc je*



■ **Apprenti :**
Alexandre Saint-Saens
■ **Activité :** Boucherie
■ **Localisation :** Dieppe
(Seine-Maritime)
■ **Date de création :** 1976

« J'encourage les jeunes à se lancer dans l'apprentissage et à faire des concours »

Alexandre Saint-Saens a été sacré Meilleur apprenti de France (MAF) en 2011, à 19 ans.

« Mon maître d'apprentissage, Patrice Houlbert, m'a présenté le concours. Pour moi, c'était l'occasion de me confronter aux autres. On était parti pour gagner, donc la préparation était intense, aussi bien avec mon maître d'apprentissage qu'avec mon professeur au CFA. J'ai rencontré des personnes d'autres régions, ça ouvre l'esprit. On apprend la rigueur, la rapidité et à travailler proprement. Il fallait réunir tous ces critères sur deux jours pour l'emporter. Et malgré ma victoire, il y a toujours quelque chose à approfondir. Je n'ai pas de point faible en particulier, mais j'en apprend tous les jours. Tout me plaît, quand je travaille, je le fais avec le cœur. Je compte faire mon BP ici, je partirai plus tard. Là je suis bien, en plus c'est ma ville natale. Je n'ai pas encore de parcours tracé mais quand on m'ouvre une porte, je rentre et j'espère voler de mes propres ailes. En tout cas, j'encourage ceux qui n'ont pas encore franchi le pas à se lancer dans l'apprentissage et à faire des concours. »

les pousse à faire la même chose. Au départ, je ne leur donne pas de poste attribué, on fait tout ensemble. C'est notre rôle de les accompagner. Et suivant leurs compétences je leur donne plus d'autonomie. Certains sont plus aptes que d'autres à tra-

vailler par eux-mêmes rapidement. Mais le but est qu'ils touchent à tout. S'ils font des erreurs, on essaye de les réparer. » Michel Hubert, boulanger-pâtissier en Seine-Maritime fait lui aussi avancer les apprentis progressivement. « *Je les fais démarrer par des pesées, du vernissage de tarte et ils commencent vite à pétrir les pâtes. Évidemment, on ne leur fait pas faire une pièce montée dès le début, on avance progressivement. Il est révolu le temps où ils faisaient la plonge. Ils sont tout de suite actifs* ». »



« C'est notre rôle d'accompagner les apprentis. Et suivant leurs compétences je leur donne plus d'autonomie »

Patrice Houlbert, boucher en Seine-Maritime

OBJECTIF WEB

VOTRE SITE EN LIGNE EN QUELQUES CLICS

Vous souhaitez créer le site Web de votre entreprise ? 1&1 MyWebsite est fait pour vous ! Nos experts ont tout prévu : une multitude de designs, ainsi que des textes et des images spécialement adaptés à votre activité. Obtenez en quelques minutes seulement un site qui vous ressemble, entièrement personnalisable.

**1&1 MY WEBSITE :
POUR PLUS DE 100 SECTEURS
PROFESSIONNELS**



1&1



Contactez-nous au **0970 808 911** (non surtaxé)
ou consultez notre site Web

www.1and1.fr

Éclairage Maîtres d'apprentissage

□ □ □ Et pour que le message passe bien, Rachel Malsang, psychologue et responsable du Centre d'aide à la décision du CFA du Val-de-Marne, insiste sur la nécessité pour le maître d'apprentissage d'être pédagogue. « *Le maître d'apprentissage doit veiller à décomposer ses actions et à bien les expliquer pour éviter tout malentendu. S'il croit que l'apprenti sait ou comprend alors que ce n'est pas le cas, on risque une détérioration des relations.*

Un apprenti ne présuppose pas, il faut lui expliquer, même quand cela paraît évident », conseille-t-elle. Mais le rythme professionnel ne permet pas d'être derrière son apprenti en permanence. « *Il y a des moments où l'on peut prendre plus de temps pour leur apprendre et d'autres où l'on doit aller vite »,* confirme Guy Burggraeve. Il faut donc anticiper les périodes de rush et se réserver un créneau avec le jeune pour lui montrer ce que l'on attend de lui.

Mais le bon déroulement de l'apprentissage ne se limite pas à ce qui se passe dans l'entreprise. Pour qu'il se déroule le mieux possible, il est recommandé de rester en contact avec les divers interlocuteurs qui gravitent autour du jeune. « *Les professeurs doivent être des inter-*



« Les apprentis utilisés comme petites mains, c'est un mauvais calcul »

Dante Cetra, directeur adjoint du CFA de Strasbourg

« *Les apprentis utilisés comme petites mains, ça existe dans tous les métiers. Mais c'est un mauvais calcul. En première année d'apprentissage, le coût du jeune est pratiquement nul si l'on met en balance les salaires versés comparés aux aides financières. Le seul coût pour le maître d'apprentissage est le temps passé. Mais si l'entreprise forme mal le jeune, en deuxième année, ce sera toujours une petite main alors qu'il coûtera plus cher à l'entreprise. Si le chef d'entreprise avait pris la peine de bien le former et de lui faire réaliser différentes tâches, il serait bien plus utile à l'entreprise. Dans le contrat, il faut que tous les partenaires s'y retrouvent. Si c'est le cas, cela ne peut déboucher que sur un succès.* »

locuteurs privilégiés. Il ne faut pas attendre les conflits. On joue parfois les pompiers alors qu'il ne faudrait pas attendre la déclaration de guerre pour faire quelque chose », note Rachel Malsang, qui regrette le manque de disponibilité de certains maîtres d'apprentissage.

Pour que la relation de travail entre l'entreprise et le centre de formation soit utile, un document de liaison, le livret d'apprentissage, a été établi. À chaque fois qu'il retourne à l'école, l'apprenti doit indiquer ce qu'il a fait pendant son temps en entreprise. Un document qui tient un double rôle : « *Il sert à montrer au jeune sa progression et ce vers quoi il doit tendre. Les professeurs peuvent se référer à ce livret pour suivre les progrès de l'élève »,*

explique Rachel Malsang. Dante Cetra, directeur adjoint du CFA de Strasbourg, explique que ce document de liaison sert également aux entreprises. « *Elles peuvent savoir qu'à la fin du semestre, l'apprenti doit être capable de faire telle ou telle chose, de maîtriser telles techniques. Mais, très peu d'entreprises l'utilisent régulièrement »,* juge-t-il. Et les professeurs ne sont pas les seuls acteurs importants. Les parents jouent également un rôle dans la formation. « *J'aime être au courant quand il n'a pas été à l'école et savoir quand il fait la tête. Si les parents et moi allons dans le même sens, on arrive au CAP. Et les parents suivent, généralement »,* fait remarquer Guy Burggraeve.

Si le contact avec les interlocuteurs est essentiel, il faut également veiller à ce que la communication avec l'apprenti reste bonne. Il est important de faire des entretiens fréquents pour parler des points positifs, et de ce qu'il reste à améliorer. « *L'idéal serait de le faire à la réception du bulletin trimestriel ou semestriel. Grâce à ces éléments objectifs, quantifiables, le maître d'apprentissage pourrait avoir un échange intéressant et constructif »,* conseille Rachel Malsang.

Mais peu importe la capacité d'adaptation d'un apprenti, il faut bien garder en tête qu'il est là pour apprendre. Cela, Guy Burggraeve l'a bien compris : « *Je les traite de la même façon que mes salariés. Mais quand ils font des bêtises, je suis derrière eux. Ils sont là pour cela, c'est en faisant des erreurs que l'on apprend ».*



■ **Gérant :** Philippe Beyer
■ **Activité :** Pâtisserie chocolaterie
■ **Localisation :** Rouen (Seine-Maritime)
■ **Date de création :** 1983

« Les bons maîtres d'apprentissage se souviennent qu'ils ont eux-mêmes été apprentis »

« *Quand j'étais petit ouvrier à Troyes, mon patron me disait : "tout ce que tu apprends ça vaut de l'or, et ça vient s'ajouter dans ton salaire". Ma philosophie en ce qui concerne l'apprentissage, c'est le triangle d'or : les parents, l'école et moi. Si l'un d'eux ne joue pas le jeu, ça capote. Si vous avez des bons parents, cela se passe tout seul. J'ai tellement formé d'apprentis que je les considère comme mes gamins. D'ailleurs, ils reviennent tous. Mais les premiers n'ont pas eu la chance des derniers, car je connaissais moins le métier. Je les fais fabriquer 60 à 70 % du temps. L'apprentissage, c'est des études, il faut apprendre. Mais je connais des apprentis qui n'apprennent rien. J'ai horreur des patrons qui se servent d'eux en tant que main-d'œuvre bon marché. À la fin de l'apprentissage, je leur conseille de partir autre part, de ne pas avoir peur de faire les Compagnons du Devoir. Le but n'est pas de les embaucher, c'est de leur trouver du travail. D'ailleurs, ils ont tous du boulot quand ils sortent, car je leur fais profiter de mes contacts. Pour résumer, les bons maîtres d'apprentissage, ce sont des gens qui aiment leur métier et que l'on respecte, même s'ils sont durs. Il faut qu'ils se souviennent qu'ils ont eux-mêmes été apprentis et qu'ils ont eux-mêmes fait des bêtises. Pour ma part, je passe ma vie à dire que je ne suis qu'un apprenti.* »

VOTRE SITE WEB À PORTÉE DE MAINS

Sélectionnez votre secteur d'activité, indiquez vos coordonnées et choisissez une couleur dominante. C'est terminé ! Votre site est généré et contient déjà des textes et images adaptés à votre entreprise.

Vous pouvez ensuite modifier et personnaliser votre site à tout moment. Seule une connexion Internet suffit. Avec 1&1 MyWebsite, c'est aussi simple que cela.

Inclus : votre adresse Internet personnalisée !

**1&1 MY WEBSITE
ESSAI
GRATUIT !**

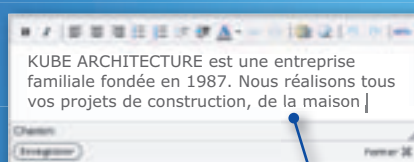
1 mois d'essai gratuit,
puis à partir de 9,99 € HT/mois*



Tout le monde peut
vous trouver facilement
sur les moteurs de
recherche.



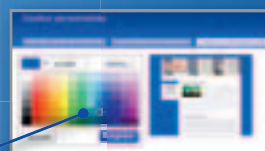
Intégrez Facebook
et Twitter : vos visiteurs
pourront recommander
votre site.



De nouvelles idées ?
Adaptez vos textes
en un clin d'œil !



Des images personnelles
à ajouter ? En quelques clics !



Envie d'une autre couleur ?
Un jeu d'enfant !



Contactez-nous au **0970 808 911** (non surtaxé)
ou consultez notre site Web

www.1and1.fr

*Pendant le mois d'essai gratuit, résiliation possible à tout moment, sans frais. À l'issue de cette période d'essai gratuit, la durée minimum d'engagement est de 12 mois.
1&1 MyWebsite est alors au prix habituel, à partir de 9,99 € HT/mois (11,95 € TTC/mois), variant en fonction du pack choisi. Conditions détaillées sur 1and1.fr.

1
journée
avec...

... UN SERRURIER-CORDONNIER

L'artisan multica



©F. Dama/lycal image

LA CAVERNE D'ALI BABA



À VOTRE SECOURS

Quand on habite en appartement, il est recommandé d'avoir le numéro de Youri. En effet, qui ne s'est jamais retrouvé devant sa porte sans pouvoir l'ouvrir après avoir perdu sa clé ou l'avoir laissée à l'intérieur ? Peu importe le problème, Youri intervient, avec sa caisse à outils. Parfois, il lui suffit d'une simple radiographie, la botte secrète des serruriers, pour ouvrir des portes non fermées à clé. Il se déplace une à deux fois par jour pour ce genre d'opérations, laissant ainsi la gestion de la boutique à ses deux employés. Mais Youri assure ne pas souhaiter faire que ça et se « méfie des boîtes de dépannage qui payent des annonces sur les Pages Jaunes pour avoir des clients et qui facturent un prix élevé pour se dégager de la marge et pouvoir rembourser la publicité ».

Si ses interventions à l'extérieur sont consacrées à la serrurerie, en boutique, Youri et ses employés s'occupent d'avantage de cordonnerie. Les clients amènent des souliers aux semelles décollées, aux lanières décousues et parfois trouées. Pour les remettre en état, les outils essentiels sont le pot de colle, le marteau et une bonne dose de patience. Après avoir appliqué le liquide adhésif sur les deux faces du soulier, « il faut attendre 24 heures pour que la colle cristallise bien. Ensuite, on presse les deux parties ensemble », explique Mamadou, un des employés de Youri. Pour certaines chaussures, il peut s'aider d'un marteau et d'un pied en métal, sorte d'enclume sur laquelle il enfle la chaussure à réparer afin que les coups portés à la semelle ne la déforment pas.



UN ARTISAN DE PROXIMITÉ

Ancien garçon de café, Youri, 66 ans, est un autodidacte. « J'ai appris la serrurerie et la cordonnerie sur le tard. J'ai commencé en 1982 et j'ai pris ma boutique actuelle en 89 », se rappelle-t-il. Autant dire que sa serrurerie-cordonnerie a tout d'un commerce de proximité. « On fait aussi du social », s'amuse Mamadou. En plus de la trentaine de clients quotidiens, des habitués s'arrêtent pour discuter, sans forcément consommer. Et l'artisan connaît beaucoup de ses clients. Ce qui peut parfois poser problème, comme l'explique une de ses employées : « Avant le départ en vacances, tout le monde vient déposer ses chaussures et veut les récupérer rapidement, et on ne peut pas dire non à des clients que l'on connaît », explique-t-elle. Résultat, les chaussures à réparer s'accumulent en attendant d'être recollées, cousues, poncées ou de recevoir une nouvelle semelle. Les périodes de vacances ne sont pas de tout repos pour Youri.

DEPUIS 1982, YOURI PLASKINE OFFICIE EN TANT QU'ARTISAN SERRURIER-CORDONNIER À PARIS DANS SA BOUTIQUE « LE CHAT BOTTIER ». COMMERÇANT DE PROXIMITÉ, L'ÉTENDUE DES SERVICES QU'IL PROPOSE LE REND ESSENTIEL POUR LA POPULATION DE SON QUARTIER.

LA CLÉ DES VILLES



Chez Youri, chaque serrure trouve sa clé. Et si elle n'existe pas, il la fabrique, ou plutôt il la duplique. Il choisit parmi plusieurs centaines de bouts de métal de tailles et de couleurs différentes celui qui se rapproche le plus de la clé qu'il cherche à cloner. Puis, il les place sur une de ses machines et transpose sur la clé vierge les caractéristiques de son modèle. Et il ne s'arrête pas aux bouts de métaux. Afin de suivre l'évolution technologique et surtout pour répondre aux demandes de ses clients, il s'est mis à la reproduction de clés de voitures codées ainsi qu'à la pose et à la vente d'interphones. Cette diversification lui permet de toucher tous types de public dans son quartier ; aussi bien les amoureux de la clé sonnante et trébuchante que les aficionados des nouvelles technologies.



COUTURIERS TOUT-TERRAIN

Ils ne confectionnent pas de tenues de soirée et n'ont pas de diplôme de stylisme, pourtant, dans la boutique du « Chat bottier », la couture fait partie du quotidien. Ils réparent chaussures et sacs, à la main ou à la machine. Pour les parties accessibles comme les lanières de chaussures ou de sac à main, la machine à coudre fait très bien l'affaire. Par contre, quand il s'agit de recoudre une semelle, de par son épaisseur et sa difficulté d'accès, il faut le faire manuellement. Pour être serrurier-cordonnier, « il faut être précis et polyvalent », explique Mamadou.

CONTACT :

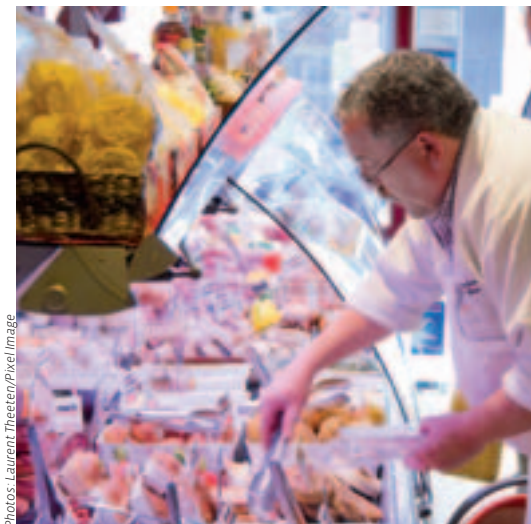
Le Chat Bottier - Youri Plaskine
Tél. : 01 43 66 62 58
www.le-chat-bottier.fr

RIEN N'EST PERDU



Votre semelle ne peut pas être recollée car elle est totalement cassée, les patins de vos talons aiguilles sont sur les rotules ? Pas de panique. Rien n'est perdu. En cas d'usure trop grande du matériau, Mamadou identifie la matière, en découpe un morceau de taille équivalente et remplace la partie abîmée par une nouvelle. Bien qu'il ressuscite avec brio les chaussures que l'on croyait perdues pour toujours, Mamadou nous explique que certaines matières sont plus complexes à manier que d'autres. « Les chaussures en plastique sont plus difficiles à travailler. Les colles sont souvent mal adaptées. C'est dur de poncer les semelles car elles peuvent fondre. Tandis que le cuir, c'est du bonheur. Ce matériau est noble et vivant. »

La boucherie de Dany et Christian Moncouyoux vient d'être classée parmi les meilleures de France par le Gault et Millau. Une consécration pour ces ambassadeurs de la gastronomie alsacienne qui se sont démarqués des boucheries traditionnelles. Animations et opérations commerciales constituent leur credo.



Photos: Laurent Theeten/Pixel Image

STRATÉGIE COMMERCIALE

Des animations et des dégustations affûtées

Leur boucherie vient d'être sacrée par le célèbre Gault et Millau parmi les 89 meilleures boucheries de France. Il faut dire que Dany et Christian Moncouyoux s'efforcent à en faire l'endroit incontournable du centre-ville de Palaiseau (Essonne). « *Chez nous, il se passe toujours quelque chose* », confirme Dany, salariée de la boucherie. Les trophées s'accumulent sur les murs de la boutique depuis son ouverture en 1986 : Papilles d'Or en 2006 (qui récompensent les meilleurs métiers de bouche), Compagnon du Goût (confrérie visant à défendre la tradition bouchère), prix d'excellence des « 24 h chez mon artisan boucher », Mercure d'Or en 2007 – couronnant au niveau national les meilleurs commerçants de l'année en se basant sur les derniers résultats financiers et sur la capacité d'innover –. Et, pourtant, les deux artisans reviennent de loin.

Défense et soutien de l'artisanat alsacien

En 1995, la crise de la vache folle aurait pu leur coûter cher. Pour éviter le sinistre, le couple mise sur la diversification. « *Il fallait réagir, sinon, on était mort.* » En bonne strasbourgeoise, Dany Moncouyoux met en place un corner alsacien, nouant des partenariats



La boucherie a été entièrement rénovée il y a sept ans aux couleurs de l'Alsace pour être en harmonie avec les produits vendus.

avec de célèbres maisons alsaciennes et proposant des spécialités de là-bas dans sa boutique. « *Nous avons commencé par des plats alsaciens traditionnels que nous fabriquons sur place, puis de la charcuterie alsacienne.* » Quatre fois au cours de l'année, les époux font des séjours en Alsace pour prospecter, rencontrer fabricants et artisans locaux et référencer leurs produits. Des bretzels en passant par les tartes flambées (les fameuses flammeküches), le fois gras ou

la choucroute, selon la saison. Baeckoffe (potée alsacienne), saucisse blanche de Nuremberg, petit salé, porcs bio « cul noir » à l'ancienne de Val de Villé qui est « *nourri les dernières semaines avec du petit-lait et du chou* » deviennent rapidement les produits phares de la boutique. Pari réussi. En trois ans, le chiffre d'affaires double et cette activité au départ complémentaire représente désormais la moitié du CA. Il faut dire que les époux ont également totalement repensé la



ILS ONT SU

- **Perpétuer un savoir-faire depuis quatre générations et bientôt cinq** car le fils de Christian reprendra sans doute le flambeau.
- **Rassurer leurs consommateurs après la crise de la vache folle** en sélectionnant rigoureusement leurs viandes et leurs fournisseurs et en diversifiant leur activité de boucherie traditionnelle avec des spécialités gastronomiques alsaciennes et des accessoires d'art de la table.
- **S'adapter aux besoins de sa clientèle** et de ses chalands et rénover sa boutique pour la rendre plus chaleureuse et plus accueillante et décorée aux couleurs de l'Alsace.
- **Miser sur l'animation** en organisant des événements et dégustations.

présentation de leurs produits, rénovant entièrement leur magasin pour le rendre plus chaleureux et plus accueillant. Ils diversifient même la décoration en fonction des animations et des thèmes proposés. « *On s'est donné les moyens de réussir.* » Aujourd'hui, ils espèrent s'agrandir pour avoir une boutique en phase avec leur développement fulgurant.

Théâtralisation d'un savoir-faire

Une croissance qui s'explique par les nombreux efforts déployés en termes d'animation par Dany, chargée de la communication et du marketing. « *On est allé vers les gens, on s'est rapproché de la clientèle en proposant des dégustations et en organisant de petits événements. Dès lors, certains clients font parfois jusqu'à 80 km pour de la choucroute ou pour un bretzel !* » Dès qu'ils le peuvent, Dany, Christian et leur équipe investissent la rue pour faire la promo de leurs produits. Et participent à toutes les manifestations organisées par la ville. Tout est prétexte pour organiser quelque chose : l'apéro du boucher, des portes ouvertes lors des « 24 h chez mon artisan boucher », des dégustations de produits alsaciens pendant la Fête de l'Alsace, les marchés de Noël ou la Semaine du Goût... Le samedi, la boucherie fait déguster à ses clients ses produits régionaux et explique leur fabrication, prodiguant conseils et recettes. Pour faire la promotion de ces mini-événements, Dany n'hésite pas à coller des affiches, à envoyer des invitations et à distribuer des flyers à ses clients en boutique et dans les boîtes aux lettres. 10 000 flyers ont par exemple été imprimés pour faire la promotion de la dernière Fête de l'Alsace. Une manifestation haute en saveurs qui voit défiler plus de 1 000 personnes durant ce week-end de novembre, séduites par les dégustations des spécialités

gastronomiques alsaciennes et de vin chaud aux épices.

Une qualité de produits reconnue par tous les clients qui permet de se démarquer de la concurrence. Il faut dire que Christian nourrit une vraie passion pour son métier depuis trente ans. Son dynamisme ne lui fait jamais défaut. Trois fois par semaine, dès cinq heures du matin, il se rend à Rungis dans les pavillons des produits carnés pour choisir ses produits. Pas question pour lui de passer commande par téléphone : « *Il faut que je vois, que je sente, que je touche* ». Cet « acheteur pointilleux » travaille avec quatre fournisseurs de toujours, « *des amis fidèles en qui j'ai confiance* » qui lui vendent



Installés depuis 1986 près de la gare de Palaiseau, dans la rue la plus commerçante de la ville, les époux Moncouyoux n'hésitent pas à investir la rue pour faire des dégustations.

les races à viande qu'il affectionne : la Limousine et la Blonde d'Aquitaine. Le maître artisan est passé maître dans le tri et la sélection de la carcasse. Une passion qui anime la famille depuis quatre générations. Et bientôt cinq, quand son fils reprendra la boucherie.

Charlotte de Saintignon

COMMENT BIEN TENIR UN STAND D'ANIMATION

- **Mettez en scène vos produits** : vous ne pouvez pas tout montrer sur un stand ! D'autant qu'un visiteur ne passe pas plus de deux secondes à déterminer s'il doit s'arrêter ou non. Votre activité doit donc y être immédiatement comprise. Privilégiez les nouveautés et limitez-vous à sept produits.

- **Ayez une propreté irréprochable** : votre espace d'exposition devra être propre et en ordre. Vous assurerez ainsi une image positive et dynamique de votre entreprise. Votre stand est votre vitrine commerciale.

- **Changez certains produits de place** s'ils n'ont pas le succès que vous attendiez, mettez-les en valeur différemment pour redonner de l'énergie à l'espace et combler les vides : recentrez les produits qui vous restent pour ne pas donner l'image d'un stand à l'abandon.

- **Ne monopolisez pas l'espace** d'exposition pour laisser vos produits visibles. Installez-vous sur les côtés de sorte que votre stand soit accessible. Levez-vous pour accueillir le visiteur et le saluer. Laissez-le d'abord regarder votre stand tranquillement puis abordez-le pour nouer le dialogue ; parlez-leur de votre métier, de votre savoir-faire.

- **Disposez vos cartes de visite dans plusieurs endroits**. Réservez votre dépliant (ou un autre document de présentation) à des visiteurs particulièrement intéressés.



Dany Moncouyoux ne rate pas une occasion de faire déguster ses produits alsaciens en animant un stand.

ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Pour bien entreprendre,
apprenez à faire la part des choses...

parkeretparker.fr - Février 2012 - Crédits photographiques : Getty - Fotolia



Gestélia

Association d'Expertise Comptable

« Entreprendre intelligemment ? Préserver votre patrimoine ?
Pour cela, il existe des solutions. L'EIRL en fait partie.

Prenez conseil auprès d'un expert Gestélia, et vous avancerez serein. »

RETROUVEZ-NOUS SUR gestelia.fr OU AU 0 820 090 191

D

ossier



EIRL

Un statut qui vous protège

Créé début 2011, l'Entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) fait office de révolution juridique. Il permet aux artisans de séparer le patrimoine personnel de leur patrimoine professionnel tout en leur permettant de se constituer une réserve d'autofinancement. □□□

Une révolution juridique

Réclamé depuis des années par les instances représentatives des artisans, l'EIRL a été créé en janvier 2011. Depuis, l'APCMA et le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat ont à cœur de sensibiliser les artisans aux avantages offerts par ce statut.

Avant, nombre d'artisans étaient obligés de créer une « fausse » société pour éviter de se retrouver sur la paille en cas de faillite de leur entreprise. C'est pour éviter ce type de situations désastreuses que l'EIRL a été créé. « *Ce statut a été institué pour offrir une protection patrimoniale aux entrepreneurs individuels. Il est espéré qu'il suscite de nouvelles vocations de chef d'entreprise* », estime Stéphane Rapelli, économiste et auteur d'une étude sur l'EIRL. « *L'objectif de l'EIRL est d'assurer une étanchéité parfaite entre les patrimoines personnel et professionnel de l'entrepreneur et d'éviter que les banques ne prennent de garanties sur le patrimoine de ce dernier* », explique-t-on à l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA). Francis Lefebvre ayant contribué à l'ouvrage sur ce nouveau statut* : « *C'est une révolution juridique. Jusque-là, l'unicité de patrimoine était ancrée dans le droit civil* », soutient la juriste des éditions.

« Jusque-là, l'unicité de patrimoine était ancrée dans le droit civil »

Comment ça marche ?

Lors de la création d'une EIRL, les artisans doivent remplir une déclaration d'affectation afin de déterminer les biens qui constitueront le gage des créanciers professionnels ou du banquier pour obtenir un prêt nécessaire au développement de l'entreprise (*voir encadré*). L'objectif du statut est de faire bénéficier à des entrepreneurs individuels (EI) des avantages accordés aux sociétés, tout en les préservant des lourdeurs administratives et

financières propres à ces structures. Et, au-delà de la protection des biens personnels, qui représente une réelle avancée, les artisans peuvent également choisir leur régime fiscal. Ils ont le choix entre l'impôt sur le revenu (IR), auquel sont soumis les EI classiques, mais peuvent également opter pour l'impôt sur les sociétés. Cela leur permet de percevoir une partie de leurs revenus sous forme de dividendes, sur lesquels les cotisations sont moins importantes que sur les

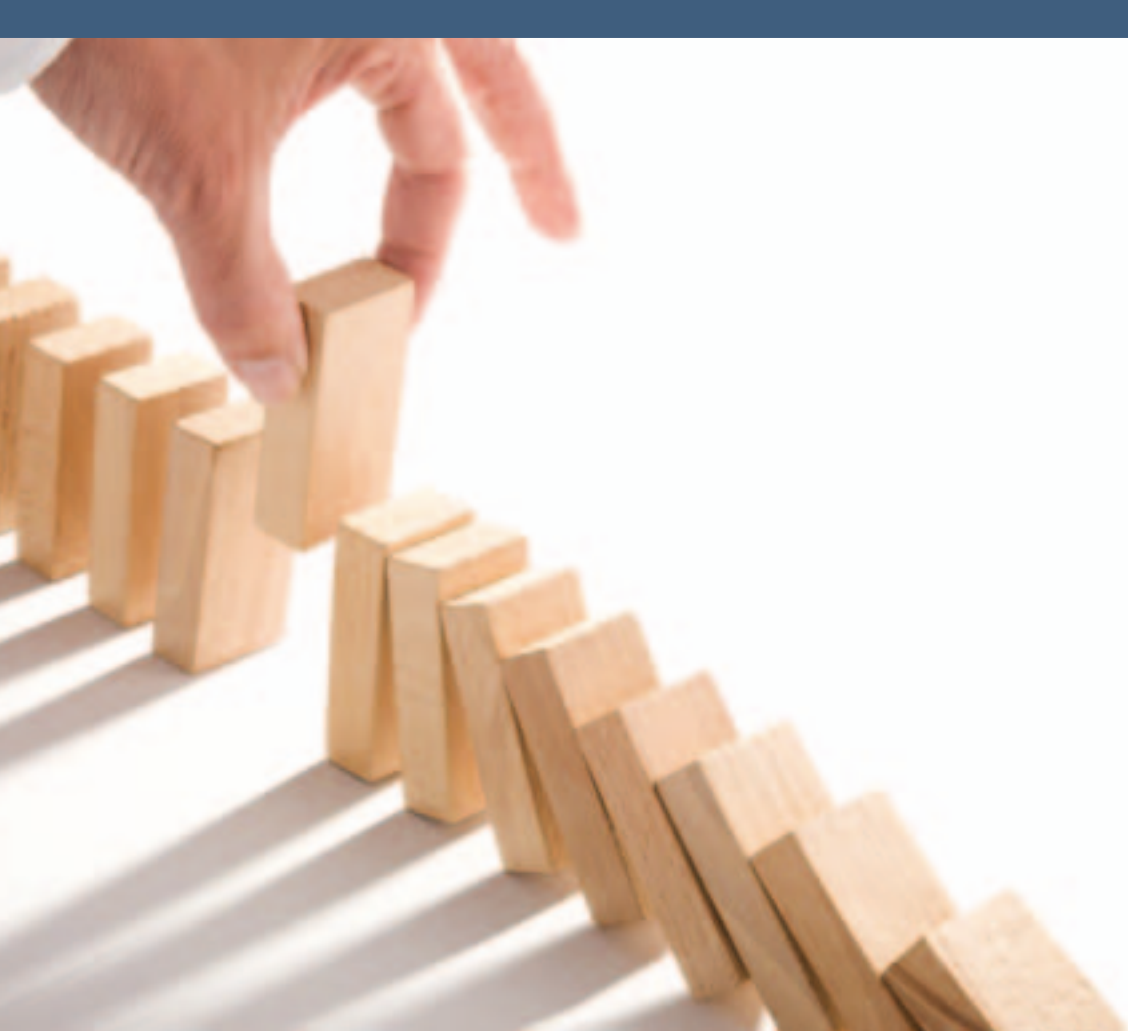
bénéfices. Cependant, ces dividendes doivent se limiter à 10 % de leur patrimoine affecté (ou 10 % de leur CA s'il est supérieur). Au-delà de ce plafond, les dividendes supportent des charges sociales de manière classique. Néanmoins, seules les entreprises dégageant un bénéfice conséquent ont intérêt à choisir l'IS.

Bernard Stalter, président de la Société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité (Siagi), conseille aux artisans d'opter sans retenue pour l'EIRL.

■ **Gérant :** Yannick Stennier
■ **Activité :** Peintre en bâtiment
■ **Localisation :** Ay (Marne)
■ **Date de création :** Août 2011

« Les différentes démarches ont été assez rapides »

« Après plus de 20 ans dans le métier, je voulais commencer mon activité de peintre à mon compte en auto-entrepreneur. Mais mon comptable et la CMA m'a conseillé d'opter pour l'EIRL au vu de la clientèle et du chiffre d'affaires escomptés. En effet, j'aurais dépassé le plafond en un rien de temps vu que j'avais déjà une clientèle constituée. Une fois que l'on m'a expliqué les avantages du statut, je n'ai pas cherché midi à 14 heures, j'ai choisi l'EIRL pour protéger mes biens. En cas de problème, la banque ne peut rien toucher de mes biens personnels. Et puis les différentes démarches ont été assez vite. La déclaration d'affectation fut moins compliquée à remplir que ce que je pensais car en tant que peintre, j'avais besoin de peu de matériel. J'ai simplement dû faire un prêt pour mon camion. Cela a embêté ma banque car, comme c'est de la peinture, il ne faut pas grand-chose et l'EIRL n'est pas intéressant pour les banques. Mon banquier se demandait même pourquoi ce statut existait. Mais maintenant que je suis lancé, c'est intéressant pour lui. »



Déclaration d'affectation

Le patrimoine affecté doit obligatoirement intégrer **les éléments nécessaires à l'activité** (fonds de commerce, le matériel et l'outillage, le droit au bail) mais peut aussi contenir des **biens utiles, notamment des biens mixtes** (véhicule familial qui sert ponctuellement à des déplacements professionnels). En revanche, le patrimoine **non nécessaire et inutile** à l'activité ne peut pas être affecté. (ex : résidence secondaire)

Règles déclaratives :

- Si la déclaration d'affectation est simultanée à la demande d'immatriculation au répertoire des métiers, la formalité de dépôt est gratuite. Elle est de 55,97 € pour les entrepreneurs dispensés d'immatriculation et les professions libérales. Si les artisans décident d'opter pour le statut alors que leur entreprise existe déjà, il leur en coûtera 42 €.
- L'affectation d'un **immeuble** et son évaluation doivent être effectuées par un notaire (coût de base 139,93 € incluant les formalités de publicité au bureau des hypothèques)
- Si un bien meuble a une **valeur supérieure à 30 000 €**, son évaluation doit être réalisée par un commissaire au compte, un expert-comptable ou une association de gestion agréée ;
- Si un **bien indivis ou commun** est affecté, il faut que l'accord exprès des coindivisaires ou du conjoint soit formulé dans un acte qui sera déposé au RM avec la déclaration d'affectation de patrimoine.

« À court terme, plus aucune entreprise ne devrait s'installer en entreprise individuelle mais en EIRL, qui est adaptée à toute profession, à toute activité. Il n'y a plus aucun frein à l'adopter. Si l'artisan travaille seul ou si l'entreprise a un effectif faible, il doit passer en EIRL. Un artisan qui se porte bien, en vue de préparer une transmission, une reprise, doit adopter ce statut », assure-t-il.

Pourtant, l'EIRL connaît un démarrage difficile. Eu effet au peu de communication engagée pour promouvoir le statut et au décalage entre sa création et la parution de ses divers décrets d'application. Si 6 040 entreprises ont adopté le nouveau statut en 2011 selon l'Insee, on est loin des 200 000 créations attendues pour fin 2012. Sa méconnaissance était notamment mise en cause. Pourtant, l'APCMA rappelle que « la création d'une EIRL consiste en un simple dépôt d'une déclaration d'affectation de patrimoine. Un

modèle type de déclaration peut d'ailleurs être remis gratuitement par les Centres de formalités des entreprises ou les greffes des tribunaux de commerce. Le statut de l'EIRL est donc moins complexe que la création d'une société de type EURL ou SARL. »

Pour l'économiste Stéphane Rapelli, le choix de l'EIRL relève d'un arbitrage entre « l'aversion au risque et l'aversion au formalisme administratif » des artisans. Il précise aussi qu'il faut « prendre en compte la surface économique de l'entre-

prise et la stratégie entrepreneuriale poursuivie ». Ce que confirme Bernard Stalter. Pour lui, « la réflexion doit être posée si l'artisan prévoit de se développer vraiment. Dans ce cas, il aurait davantage intérêt à opter pour une SARL. Tout dépend du développement de l'entreprise. » Néanmoins, le but affiché par l'APCMA est clair : « L'objectif est que l'EIRL devienne le statut le plus utilisé par les artisans en dix années. »

* « EIRL Les clés pour adopter ce nouveau statut », Éditions Francis Lefebvre, 2011

Obligations liées à chaque statut

	EI	EIRL	EURL
Compte bancaire dédié	✗	✓	✓
Application des règles comptables de droit commun	✓	✓	✓
Dépôt annuel des comptes	✗	✓	✓
Dépôt annuel de l'inventaire	✗	✗	✓
Tenue d'un registre spécial des décisions	✗	✗	✓
Établissement d'un rapport de gestion	✗	✗	✓
Dotation à la réserve légale	✗	✗	✓

Source : Stéphane Rapelli

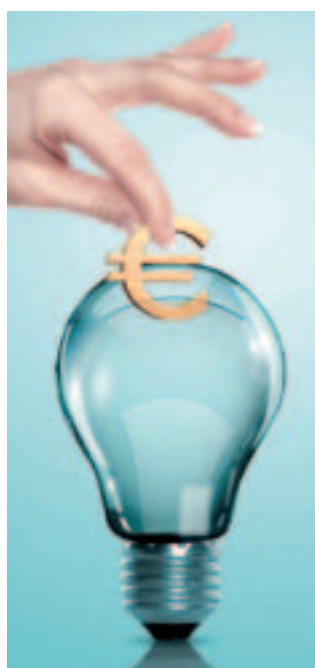
CRÉDIT BANCAIRE

La question du financement

Des mesures ont été prises pour faciliter l'accès au crédit bancaire aux artisans qui souhaitent s'installer en EIRL. Notamment grâce au système de garantie proposé par les sociétés de cautionnement mutuel...

A ces débuts, l'EIRL a connu quelques balbutiements, notamment sur la question du financement. Un « faux procès » intenté aux banquiers selon Franck Oniga, directeur du marché des Professionnels, Entreprises et Institutionnels Banque Populaire, qui assure que « *les clients sont venus nous voir au moment de la création du statut et on ne savait pas leur répondre car les modalités d'application n'avaient pas encore été arrêtées.* » Pour Pierre Bocquet, directeur Banque de détail et Banque à distance de la Fédération bancaire française (FBF), l'EIRL n'a que peu d'incidence sur l'octroi d'un prêt : « *Les banques sont indifférentes au statut juridique. Elles regardent le projet, comment il est structuré, les fonds propres de l'entre-*

preneur et ses espérances de réussite », pour fonder une décision de crédit. L'assiette de sûreté demandée par les établissements bancaires, EIRL ou pas EIRL, reste une problématique mais c'est la viabilité économique et financière du projet qui est pris en compte. La FBF s'est engagée, par la voix de son président François Pérol, à examiner « *les demandes de financement présentées par des EIRL comme les demandes d'autres professionnels, notamment en se fondant sur leur solvabilité. Elles s'engagent à ne pas exiger de garanties hors du patrimoine affecté* ». La loi prévoit tout de même que « *l'EIRL est responsable sur l'ensemble de ses patrimoines, en cas de fraude et de manquements graves aux règles d'affectation* », rappelle-t-on à l'APCMA.



© Sergei Khackimullin/Foto12

S'il existe de réelles prises de risque, si des garanties complémentaires sont nécessaires, des systèmes de caution existent. En effet, la Siagi (Société de caution mutuelle

de l'artisanat et des activités de proximité), en collaboration avec d'autres acteurs publics, comme Oséo, ou encore les Sociétés de caution mutuelle artisanale (Socama), cautionnent les prêts des artisans. La caution est apportée contre une cotisation au fonds mutuel de garantie et un commissionnement, de l'ordre de 3,50 % à 4,80 % en fonction du pourcentage de garantie accepté par la société de cautionnement (ici la Siagi), de l'objet du crédit (création, reprise, développement...) et de la maturité professionnelle du dirigeant (a-t-il une expérience ou non dans le même secteur d'activité, était-il préalablement gérant ou salarié?...). Mais tous les dossiers ne sont pas acceptés. Néanmoins, « *un dossier accepté en garantie par la Siagi, c'est un dossier expertisé par elle, ce qui est très rassurant pour le banquier* », ajoute Sylvie Boudet, directrice des engagements et partenariats à la Siagi. Mais pour convaincre son banquier, en EIRL comme avec les autres statuts, le plus important reste de monter un dossier solide. Et de mettre les capitaux nécessaires en gage : « *le patrimoine affecté doit être considéré comme le capital social d'une EIRL, comme ses capitaux propres. Il faut donc y mettre des actifs* », conclut Franck Oniga.



« On fait du risque cerné »

Bernard Stalter, président de la Siagi

Habituellement, c'est la banque qui prend l'initiative de présenter le dossier en garantie auprès de la Siagi. Mais mieux vaut aller voir la société de caution mutuelle avant d'aller voir sa banque. On peut ainsi travailler le dossier en amont et, de ce fait, la banque ne peut rien imposer. Ensuite, il peut aller voir ses partenaires bancaires avec une proposition en main. Passer avant par la Siagi permet en outre d'obtenir plus rapidement une décision de la banque.

La Siagi statue en cinq jours dans une de ses 40 antennes départementales. Environ un dossier sur deux est écarté. « *Nous n'avons pas de grille d'analyse standard, c'est du cas par cas, on fait du risque cerné. Nous expertisons et calibrons les besoins des entrepreneurs. L'étude du dossier passe par un diagnostic de l'entreprise : on regarde le savoir-faire du dirigeant, sa faisabilité et son devenir. La valeur des actifs est également prise en compte, un plan de financement est à cet effet nécessaire, incluant la rentabilité, l'amortissement... Concrètement, les investissements, les bas de bilans doivent être couverts par un matelas de sécurité constitué par exemple par des fonds propres suffisants.* »

Mutuelle Santévie

**La mutuelle spécialiste de la
protection sociale des Entreprises et
des Professionnels indépendants**



Le conseil

Aide au choix de statut des créateurs
Législation fiscale et sociale pour l'entreprise
Interlocuteur unique RSI et mutuelle

Les garanties

Complémentaire santé
Prévoyance
Retraite



**La Mutuelle Santévie soutient les créateurs
d'entreprises grâce à une offre adaptée.**

VOS AGENCES **HAUTE-GARONNE**

9, rue de Metz
31000 Toulouse
Tél. : 05 62 30 55 55

1 place Jeanne d'Arc
31000 Toulouse
Tél. : 05 62 73 33 00

4 Rue de la Tuilerie
(en face du RSI)
31130 Balma
Sur rendez-vous uniquement

 **0970 808 970**
Numéro non surtaxé

À compter du 1^{er} janvier 2013...

SANTÉVIE
Harmonie
Mutuelles

devient


**Harmonie
mutuelle**

S'ORGANISER POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ

COOPÉRATIVE DE PRODUCTION DES LABORATOIRES DENTAIRES DE MIDI-PYRÉNÉES

Dépendance accrue vis-à-vis des industriels, perte de la maîtrise des fabrications et concurrence étrangère low cost ne sont pas une fatalité. En s'unissant, les prothésistes dentaires ont la possibilité de reprendre le contrôle de leur production. L'exemple en Région Midi-Pyrénées.



Interview de
**M. Philippe
Bernadac,**
prothésiste
dentaire gérant
associé de la
coopérative CPLD
Midi-Pyrénées*.

*Coopérative de production des laboratoires dentaires

LMA : Expliquez-nous les raisons de la création d'une coopérative de production entre prothésistes dentaires.

Philippe Bernadac : Née de l'union des prothésistes dentaires désirant reprendre le contrôle de leur production, la Coopérative de production des laboratoires dentaires de Midi-Pyrénées (CPLD)¹ mutualise les moyens de production. Sa proximité permet d'offrir à ses adhérents une prestation de qualité à bas prix en toute autonomie face aux industriels. La CPLD n'a pas pour objectif de générer des revenus ou dividendes, les bénéfices sont ainsi réinvestis dans de nouvelles technologies. Pour un droit d'entrée de 5000 € seulement, ses membres ont donc accès à un matériel de haute technologie sur mesure.

LMA : Quels sont les avantages à adhérer à la coopérative CPLD ?

Philippe Bernadac : Notre mode de fonctionnement nous permet une réactivité

Pourquoi créer une coopérative artisanale ?

Se grouper en coopérative permet à des artisans d'améliorer leurs performances en apportant une réponse collective à des besoins individuels, par la mise en commun de leurs moyens.

La coopérative favorise le développement de l'activité de ses associés par des gains de temps et de productivité, par la possibilité de conquérir de nouveaux marchés ou des parts de marchés. Les entreprises coopératives d'une même famille se fédèrent afin d'être représentées et de disposer d'un ensemble de ressources, de conseils et d'assistance propres à leur activité.

EN SAVOIR PLUS :
sur www.cm-toulouse.fr

et une rapidité de production inégalée sur le marché. De plus, l'adhésion à la coopérative nous permet d'accéder aux matériels de haute technologie jusqu'alors réservés aux industriels tout en bénéficiant d'un rapport qualité/prix imbattable. De quoi assurer la pérennité de nos entreprises.

LMA : Quelle est la principale activité de CPLD ?

Philippe Bernadac : La principale activité est de fabriquer des composants de prothèses dentaires pour le compte de ses coopérateurs, c'est-à-dire les laboratoires dentaires associés. Notre initiative a

pour objectif de nous positionner comme une unité de production venant renforcer la compétitivité des laboratoires associés qui subissent la forte concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre et qui doivent en plus, s'adapter à l'usage de nouveaux matériaux.

LMA : la fabrication requiert du matériel de haute technologie. Comment faites-vous pour financer ces nouveaux équipements ?

Philippe Bernadac : Les fabricants de prothèses dentaires sont pour une grande partie des TPE artisanales. Individuellement, aucune entreprise ne



L'artisanat Groupé : **800** coopératives et groupements (dont **330** coopératives)

1,100 milliard d'euros CA

4 700 salariés des coopératives et groupements

80 000 entreprises adhérentes

183 000 salariés des entreprises adhérentes
(source APCM)

Vous êtes prothésiste dentaire, vous êtes déjà équipé ou non d'un système CAO et vous souhaitez devenir membre de la CPLD :

PRENEZ CONTACT AUPRÈS DE :
Philippe Bernadac
au 05 61 52 80 45 ou par mail à
philippe.bernadac@ocg31.com

* Les contrats d'appui

Pour simplifier son aide aux entreprises, la Région a conçu un dispositif de cinq types de

Contrats d'appui adaptés aux besoins des structures : TPE artisanat, PME, Innovation, Grandes entreprises et Immobilier.

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.

pourrait rentabiliser des investissements de nature industrielle comme la coopérative l'a fait. La mutualisation permet d'atteindre un taux de charge efficace des machines industrielles. Par ailleurs, nous avons reçu le soutien du Conseil Régional de Midi-Pyrénées qui finance une partie de notre matériel à hauteur de 70 000 € via les contrats d'appui.*

LMA : Si vous deviez convaincre un artisan d'adhérer à votre coopérative que lui diriez-vous ?

Philippe Bernadac : La CPLD est un modèle économique qui demain peut faire la force de notre profession car en adhérant vous accédez aux nouvelles technologies, assurez la maîtrise de vos champs de compétences, de vos parts de marché et vous garantes votre indépendance technologique vis-à-vis de l'industrie dentaire.

* Philippe Bernadac a initié, dans le cadre d'une expérimentation nationale, sous l'égide du CNIF (Centre National d'Innovation et de Formation des prothésistes dentaires), appuyé par le syndicat régional SPDD (Syndicat patronal des prothésistes dentaires de Midi-Pyrénées) une démarche de regroupement des laboratoires de prothèses dentaires en Midi-Pyrénées.

Prothésistes dentaires Prendre le virage de l'indépendance technologique



Interview de M. Alain Rohr, président du syndicat patronal des prothésistes dentaires de Midi-Pyrénées.

LMA : Aujourd'hui le secteur de la prothèse dentaire est en pleine mutation, comment appréhendez-vous ces changements ?

Alain Rohr : Le marché n'est plus seulement local, il est complètement mondialisé. Nous devons nous adapter à un nouvel environnement technologique, réglementaire et économique. Si nous ne repensons pas l'exercice de notre métier et la gestion de nos entreprises, nous courrons le risque de perdre nos compétences. Nous devons donc conserver notre champ de compétence et œuvrer à des formes organisationnelles nouvelles.

LMA : Comment cela peut-il se traduire ?

Alain Rohr : Les technologies numériques et les technologies de fabrication industrielle prennent une place prépondérante dans la fabrication de prothèses dentaires. Les moyens de fabrication accessibles aux laboratoires sont limités et il n'existe pas de solution « tout en un » répondant aux exigences de tous les types de prothèses, à ce jour.

LMA : Vous considérez que les solutions offertes aux prothésistes sont aujourd'hui inadaptées ?

Alain Rohr : Oui, les solutions me paraissent inadaptées à nos entreprises car elles sont onéreuses à l'achat comme à l'usage. Elles fragilisent dangereusement la rentabilité quand ce n'est pas la viabilité de nos entreprises, sans pour autant nous affranchir du joug des industriels et fournisseurs du secteur dentaire. En effet, en plus de nous vendre des machines outils CAO ou CFAO* au prix fort, ces derniers nous facturent très cher la maintenance et les consommables pour les systèmes ouverts ou les éléments usinés par leurs soins pour les systèmes fermés, s'immis-

çant dangereusement dans ce dernier cas, dans nos domaines de compétences et empiétant sur nos parts de marché.

LMA : Devons-nous comprendre que quelle que soit la technologie retenue, les industriels en sont aujourd'hui les seuls bénéficiaires ?

Alain Rohr : Partiellement car à la vue de ce constat, notre secteur s'est organisé il s'agit désormais de partager en réseau des moyens novateurs de conception et de production de prothèses dentaires. C'est la raison pour laquelle nous avons entrepris, sous l'égide du CNIF (pôle d'innovation des prothésistes dentaires), une action pour accompagner les prothésistes en Midi-Pyrénées dans l'adoption de technologies numériques pour faire face à la concurrence des pays extérieurs et tirer partie, à notre profit, de l'industrialisation de la filière dentaire.

LMA : Et que vous apportent les technologies numériques ?

Alain Rohr : Nous arrivons à réduire les coûts et les délais dans des proportions significatives. Ces technologies nous permettent également de garantir la qualité de nos productions dans le respect de la réglementation ainsi que de travailler avec des nouveaux biomatériaux. Elles sont aussi des relais de croissance pour nos entreprises car nous tirons pleinement partie de l'industrialisation de la filière dentaire.

LMA : Cela signifie investir de manière ambitieuse dans vos entreprises artisanales ?

Alain Rohr : De manière raisonnée et intelligente. Il faut développer de nouveaux modèles économiques. La coopération entre prothésistes est un moyen de mutualiser des équipements high-tech qui ne nous seraient pas possible d'acquérir de manière individuelle. La coopérative de production est l'outil le plus adapté à ce type de démarche.

*Conception assistée par ordinateur ou conception et fabrication assistée par ordinateur.

PROTECTION INDUSTRIELLE

VOUS INNOVEZ : PROTÉGEZ-VOUS !

Vous êtes à l'origine d'innovations, de créations esthétiques, d'une nouvelle image, ou d'un nom pour votre entreprise ? Quels que soient votre projet et votre domaine d'activité, ce que vous inventez ou concevez mérite d'être protégé.



Rencontre avec Valéry Comte, délégué régional Midi-Pyrénées de l'Institut National de la Propriété Industrielle.

La protection industrielle est indispensable à toute TPE de la création d'entreprise au lancement d'un produit, d'un procédé au niveau local ou à l'international. La Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne a signé avec l'INPI une convention de partenariat.

LMA : Quels sont les objectifs de cette convention ?

Valéry Comte : Cette convention a pour

objectifs de sensibiliser et de favoriser la protection intellectuelle au sein des entreprises artisanales. En effet, les entreprises artisanales se sentent peu concernées et sont souvent mal armées face à la concurrence. À ce titre, le personnel de la CMA 31 amené à être en relation avec les entreprises a été sensibilisé à la propriété intellectuelle. Ainsi, ils peuvent donner un conseil de premier niveau.

Témoignage de David Rolland, gérant de l'entreprise de menuiserie et d'ébénisterie « Ateliers du Lauragais »

LMA : Pourquoi un pré-diagnostic Propriété Industrielle ?

David Rolland : J'ai repris l'entreprise fin 2005. Je m'attache à réaliser des produits de qualité avec comme devise « tradition et modernité » du métier dans le respect des matériaux. En 6 ans, le chiffre d'affaires et l'effectif de l'entreprise ont gagné près de 30%. Soumis à une concurrence importante et une nécessité de se distinguer de nos confrères, la proposition de la Chambre de métiers de réaliser un pré-diagnostic avec l'INPI m'est apparu à la fois utile et intéressant, me donnant ainsi l'occasion de faire une mise au point sur la protection globale de mon entreprise : marque, nom, produit et savoir-faire...

LMA : Que vous a apporté le pré-diagnostic ?

DR : La rencontre avec l'INPI m'a permis de comprendre un peu mieux le contexte de la



L'équipe des Ateliers du Lauragais.



protection industrielle et son fonctionnement dans les grandes lignes. Ensuite, le

rapport m'a stimulé sur la valorisation de l'image innovante nécessaire pour l'entreprise. Il m'a aussi éclairé sur des pistes de protection notamment dans le domaine de la stratégie de développement liée à certains secteurs d'activités.

LMA : Qu'allez-vous mettre

en œuvre suite à ce pré-diagnostic ?

DR : Je suis au début de la démarche, et la priorité va sûrement être de protéger notre identité visuelle. Ensuite, des innovations en cours de développement dans notre atelier vont certainement faire l'objet d'une réflexion plus approfondie. En conclusion, cette démarche m'a permis de me remettre en question en m'obligeant à la réflexion afin de préparer et de construire l'avenir de l'entreprise !

Réalisation.



ATELIERS DU LAURAGAIS

- **Chef d'entreprise :** David Rolland
- **Activité :** Fabrication et Finissage de meubles
- **Adresse :** 27 Zone Artisanale de Ribaute 31130 Quint-Fonsegrives
- **Tél :** 05 61 24 10 62
- **Mail :** ateliersdulauragais@wanadoo.fr
- **Forme juridique :** SARL
- **Année de création :** 2005
- **Effectif :** 9
- **Site :** www.ateliersdulauragais.com

LMA : En septembre, la CMA 31 et l'INPI ont convié les métiers d'arts à un petit-déjeuner d'information. Pourquoi ce secteur d'activité ?

Valéry Comte : Pour les métiers d'art, l'apparence des produits revêt une importance stratégique. La création les distingue de la concurrence et séduit le consommateur. Il est donc important qu'ils se protègent. Il nous a semblé opportun d'organiser une réunion spécifique afin de leur donner les clés pour qu'ils puissent protéger efficacement leurs créations et le patrimoine de leur entreprise. Pour ceux qui veulent aller plus loin, la CMA31 a enrichi ses prestations d'une formation sur les essentiels de la propriété intellectuelle.

LMA : Parlez-nous du pré-diagnostic propriété industrielle ?

Valéry Comte : Les entreprises ayant

Formation « Protéger ses créations : les essentiels de la propriété intellectuelle »

Animée par L'Institut national de la propriété industrielle, la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne vous propose 1 journée de formation le **19 novembre 2012 à Toulouse**. Cette formation a pour objectifs de :

- vous faire découvrir la propriété intellectuelle et ses outils,
- vous permettre de protéger et valoriser votre entreprise et ses créations.

POUR INSCRIPTION ET RENSEIGNEMENTS :

espace formation au 05 61 10 47 40 ou formation@cm-toulouse.fr

des projets d'innovations ou de créations techniques n'ayant pas déposé une demande de brevet dans les cinq ans peuvent bénéficier d'un pré diagnostic PI. Le pré diagnostic PI est une évaluation des enjeux de la propriété industrielle par rapport aux objectifs de l'entreprise. Il permet d'apprécier les besoins de l'entreprise en matière de brevets, marques, dessins et modèles, licences... puis de dégager des pis-

tes d'action en matière de protection. Ainsi, il donne une vision prospective des atouts compétitifs de l'entreprise liés à une bonne stratégie de propriété intellectuelle. Le pré diagnostic propriété industrielle financé par l'INPI est gratuit pour l'entreprise.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT :

Fanny Potagnik au 05 61 10 71 23 ou fpotagnik@cm-toulouse.fr

Artisans, commerçants, chefs d'entreprise...

une mutuelle s'engage à vos côtés



Des solutions sur mesure pour vous et votre entreprise

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 !



Mutuelle Prévifrance

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.

PROTECTION INDUSTRIELLE... ET MÉTIERS D'ART ?

MIEUX CONNAÎTRE ET FAIRE RECONNAÎTRE LES MÉTIERS D'ART

Parmi les entreprises artisanales, les métiers d'art occupent une place particulière : grâce à des activités à forte valeur ajoutée appuyées sur un savoir-faire souvent ancien et toujours pointu, elles constituent une vitrine pour l'artisanat tout entier, participent au développement local et contribuent à valoriser l'image de la France.

Les métiers d'art ont des spécificités. La qualification de la main-d'œuvre, le caractère innovant des créations, la reconnaissance auprès du grand public ont conduit la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne à mettre en place des modalités de soutien particulier. Interview de M^{me} Dominique Lopez, Présidente du groupe expert Métiers d'art au sein de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Haute-Garonne (CMA 31)

LMA : Quelle est l'ambition de la CMA 31 en matière de métiers d'art ?

Dominique Lopez : Nous avons pour ambition de préserver et valoriser ces métiers qui interviennent dans la conservation du patrimoine, la création contemporaine et la diffusion de la culture. Nous entendons aussi assurer la transmission de savoir-faire d'exception.

LMA : Pourquoi s'intéresser aux métiers d'art ?

D. L. : Un vaste et riche territoire avec des savoir-faire locaux et des pôles remarquables tels que Revel et ses meubles ou Martres Tolosane et ses faïences méritent que l'on prête attention à tous ceux qui font cette richesse. Nous souhaitons valoriser ce secteur d'activité, mais également répondre aux attentes des artisans pour améliorer leur performance économique et leur positionnement. Acteurs de l'urbain comme du rural, ils font vivre leur territoire et en construisent l'identité. Spécialistes du vitrail, du bois, de la faïence, du fer etc., c'est encore à eux, à leur métier, à leur



expérience, que l'on fait appel lorsqu'il s'agit de préserver, d'entretenir ou de restaurer notre patrimoine.

LMA : Qu'allez-vous proposer aux artisans d'art du département ?

D. L. : Plusieurs besoins nous ont été remontés de leur part. Tout d'abord, nous allons mettre en place un programme de formation à leur destination exclusive. Il s'agit là d'une nouveauté. Des attentes nous ont été formulées dans des domaines stratégiques comme le design ou la commercialisation. Nous avons même organisé avec l'Institut National de la Propriété Intellectuelle, le 28 septembre dernier, un petit-déjeuner sur le thème de la protection de ses créations (voir page 36). Des formations seront également organisées au cours du 4^e trimestre sur le design dans la conception des produits. Nous compléterons notre offre de service par des formations à la commercialisation.

LMA : Comment allez-vous faire connaître cette nouvelle programmation ?

D. L. : Là réside toute l'ambition de notre projet. Nous allons créer des pages internet adossées au site de la CMA 31. La création de nouvelles pages internet sera un outil adéquat pour tous ceux qui recherchent une compétence en métiers d'art, spécifique et spécialisée. Nous avons dans notre département 337 artisans en Métiers d'Art. Nous allons leur écrire dans les prochaines semaines pour les référencer sur notre site et leur offrir une vitrine gratuite. Par là, nous poursuivons l'objectif de mettre en valeur et d'assurer une promotion des artisans d'art du département de la Haute-Garonne auprès du grand public.

LMA : Au-delà de la vitrine, apporterez-vous d'autres informations aux artisans d'art ?

D. L. : Il s'agit de profiter de toutes les fonctionnalités qu'internet peut nous apporter. Nos artisans d'art ont besoin d'informations pratiques et accessibles. Nous prévoyons une rubrique « actualités » où ils pourront retrouver toutes les informations sur les salons, expositions mais également des informations sur les obtentions de titres et labels, comme le label Entreprise du Patrimoine Vivant par exemple, ou encore des informations sur les formations qui seront organisées.

CONTACT CMA :

Karène Guiraud au 05 61 10 47 18 ou kguiraud@cm-toulouse.fr

Prévention « Poussières de bois » : action de la Carsat-MP

L'exposition aux poussières de bois est la 2^e cause de cancer professionnel en France, derrière l'amiante. Des études montrent que les salariés sont particulièrement exposés à ce risque lors des opérations de ponçage/ finition et de nettoyage. Depuis juillet 2010, la CARSAT Midi-Pyrénées a donc engagé une démarche de prévention vers les entreprises de 2^e transformation du bois. Cette action a pour but d'aider ces entreprises à mieux gérer les risques liés à l'exposition des salariés aux poussières de bois. Pour la 2^e année consécutive, une Aide Financière Simplifiée ciblée vers ces entreprises a ainsi été mise en place dans le cadre de cet accompagnement.

Cette Aide Financière est :

■ réservée aux entreprises de 2^e transformation du bois et les menuiseries du

Des études montrent que les salariés sont particulièrement exposés à ce risque lors des opérations de ponçage/finition et de nettoyage.

bâtiment secteur BTP,

■ destinée à sensibiliser les chefs d'entreprise et les salariés aux risques liés aux poussières de bois lors de ces opérations,

■ proposée sur une période prédéfinie

(jusqu'au 31/12/2012),

■ concerne 2 dispositifs différents :

- un aspirateur mobile pour le nettoyage des machines et des locaux,
- un aspirateur mobile pour la captation des outillages électroportatifs.



POUR PLUS D'INFORMATIONS :

(Département Prévention des risques professionnels)

Tél : 06 24 49 12 01

Mail : olivier.batut@carsat-mp.fr

Consulter notre site web à l'adresse suivante : <http://www.carsat-mp.fr/risques-pro/votre-secteur-dactivite/129-industries-du-bois>



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

OFFRE VÉHICULE NEUF EN STOCK :

1 Crafter Benne 109 Ch tdi
roues jumelées + attelage

Tarif : ~~37 900 € /ht~~

27 900 € /ht clé main



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

LA FORMATION, UN ENJEU MAJEUR POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE



Vous voulez accroître votre efficacité, vous adapter aux attentes des clients, développer le potentiel de vos collaborateurs...

Un catalogue de formations entièrement revisité :

- 2 fois par an dans vos boîtes aux lettres.
- Des dates des stages prédéfinies pour les inscrire plus facilement dans vos agendas.

Une offre de formations sans cesse renouvelée, plus près de vous :

- De plus en plus de stages au plus près des territoires.
- Le calendrier des stages complets sur notre site Internet : www.cm-toulouse.fr

Un éventail de quelques-unes de nos programmations

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE	Les clés d'une équipe efficace	2 jours	Nov.	5	6
	Se perfectionner au métier de chef d'entreprise	15 jours (1 fois/semaine, le lundi)	Nov.	19	26
MULTIMÉDIA INTERNET BUREAUTIQUE	Maîtriser l'outil informatique	2 jours	Nov.	12	13
	Atelier bureautique (Word® Excel®)	1 jour	Oct.	29	
	Entretenir et protéger son PC	2 jours	Nov.	22	23
	Photoshop Elements® : initiation	2 jours	Nov.	19	20
	Créer son espace facebook entreprises	2 jours	Nov.	12	13
JURIDIQUE	Assurer son avenir : la gestion de son patrimoine	1 jour	Nov.	26	
	Protéger ses créations : Propriété Intellectuelle	1 jour	Nov.	19	
	La Société Civile Immobilière	1 jour	Nov.	16	
	L'EIRL : un statut pour protéger son patrimoine	1 jour	Oct.	23	
	Bien gérer la transmission de son entreprise	1 jour	Déc.	10	à St Gaudens
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Organiser son temps de travail pour mieux anticiper	2 jours	Nov.	15	16
	S'affirmer face à ses clients	2 jours	Oct.	29	30
	Sortir des conflits quotidiens pour être plus productif	2 jours	Déc.	6	7
QUALITÉ - HYGIÈNE - SÉCURITÉ	SST : Sauveteur Secouriste du Travail formation initiale	2 jours	Nov.	8	9 à Grenade

Vous versez, chaque année une cotisation pour votre formation continue ; aussi n'hésitez pas à bénéficier du retour sur investissement !

LE SERVICE FORMATION CONTINUE EST À VOTRE DISPOSITION :

- Rose-Marie Ottavi : 05 61 10 47 40
 - Marie-Laure Lacassagne : 05 61 10 47 91
- formation@cm-toulouse.fr
Fax : 05 62 27 07 54

Lien QR code généré vers calendrier de stages.



Retrouvez notre catalogue de formations sur notre site www.cm-toulouse.fr/ « Formations des artisans »

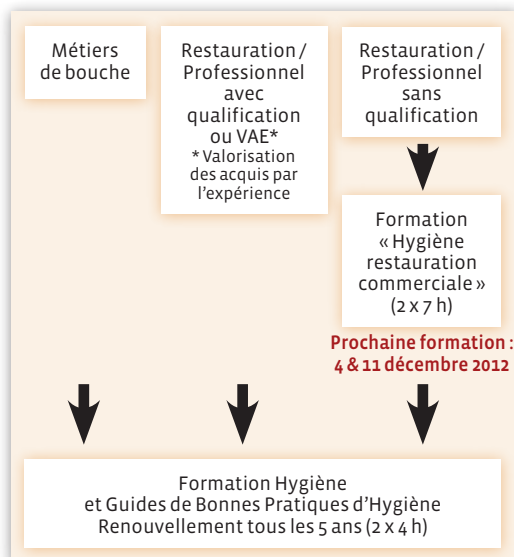
Formation Haute-Garonne

ARTISANS DE L'ALIMENTAIRE

FORMATION HYGIÈNE : LA RÉGLEMENTATION ÉVOLUE

Aujourd'hui tout professionnel exerçant une activité dans le secteur alimentaire doit avoir suivi une formation en matière d'hygiène alimentaire. À partir du 1^{er} octobre 2012, qu'est ce qui change ? L'évolution réglementaire concerne les professionnels de la restauration (y compris la restauration rapide) qui devront attester de l'emploi :

- d'au moins une personne formée (arrêté du 5 octobre 2011 relatif au cahier des charges de la formation spécifique) ou
 - d'une personne qualifiée (arrêté du 25 novembre 2011 relatif à la liste des diplômes) ou
 - d'un salarié disposant d'une expérience minimum de 3 ans en tant que gestionnaire ou exploitant du secteur alimentaire.
- Cette formation, que nous avons intitulée « Hygiène restauration commerciale » est à réaliser une fois, au démarrage



de l'activité. Les formations à l'hygiène alimentaire traditionnelles (à renouveler tous les 5 ans) constituent ensuite la règle unique pour tous.

■ TEXTES RÉGLEMENTAIRES

Vous pouvez consulter sur Légifrance les textes applicables : www.legifrance.gouv.fr/

- Article L233-4 du Code rural et de la pêche maritime.
- Décret n° 2011-731 du 24 juin 2011 relatif à l'obligation de formation en matière d'hygiène alimentaire de certains établissements de restauration commerciale.
- Arrêté du 5 octobre 2011 relatif au cahier des charges de la formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire...
- Arrêté du 25 novembre 2011 relatif à la liste des diplômes et titres à finalité professionnelle....

CONTACT CMA :

Jérémie Michel
au 05 61 10 47 58 ou
jmichel@cm-toulouse.fr

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* + 2 389 €* 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 2 389 € 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 31/10/2012 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.

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

AUTO REAL 31
279 AVENUE DES ETATS UNIS
31200 TOULOUSE - Tél. 05 34 40 97 97

PARTENARIAT ESM / CNPA

POUR QUE LA THÉORIE CORRESPONDE À LA RÉALITÉ DU MÉTIER

Dans le but d'optimiser la qualité des formations dispensées aux jeunes, l'École Supérieure des Métiers Toulouse / Muret (ESM) et le Conseil National des Professions de l'Automobile de la Haute-Garonne (CNPA), ont décidé de mettre en place un partenariat ayant pour objectif le renforcement des liens entre les formateurs de l'établissement et des professionnels de l'automobile.

Le Président Louis Besnier de la CMA 31 et le Président régional Raymond Vié du CNPA ont signé cette convention de partenariat le 27 juin dernier.

Concrètement, les formations du pôle automobile de l'ESM se déroulent en faisant intervenir les formateurs de l'établissement



sur la partie théorique et des professionnels sur la partie pratique afin que les jeunes comprennent mieux le lien qui existe entre l'enseignement qui leur est dispensé et les attentes de l'entreprise.

Des résultats d'examen 2012 très satisfaisants pour l'École Supérieure des Métiers

Depuis plusieurs années maintenant l'École Supérieure des Métiers maintient son évolution avec un taux de réussite aux examens tous diplômes confondus de 86% !

Focus résultats

- CAP : 85 %
- CQP : 94 %
- Mention complémentaire : 87%
- BAC PRO : 90%

Excellent résultat pour la première promotion du CEMA (Certificat entrepreneur des métiers de l'artisanat) avec 100 % de candidats reçus !

L'ESM renouvelle cette année encore les remerciements aux équipes pédagogiques, aux professionnels ainsi qu'aux conseillers d'enseignement technologiques qui grâce à leur forte implication durant cette période d'examen ont participé au bon déroulement de celle-ci.

100% de réussite à l'examen du BAC PRO Optique Lunetterie session 2012

L'École Supérieure des Métiers confirme sa voie de l'excellence en présentant un taux de réussite de 100% sur la première promotion de « bac pro Optique ». Des huit candidats, issus de la région Midi-Pyrénées, tous ont



La filière Optique lunetterie de l'École Supérieure des métiers Toulouse-Muret.

décroché avec maestria une mention. Sont associés dans cette démarche qualitative, les maîtres d'apprentissage, ainsi que les équipes pédagogiques de l'établissement qui œuvrent vers la recherche de l'excellence. Dès la rentrée prochaine, la majorité des lauréats poursuivent leur cursus en BTS Optique au sein de l'ESM, formation très prisée alliant l'efficacité du praticien à la technicité de l'opticien cursus apprécié par la profession puisque nos apprentis sont

immédiatement opérationnels au sein des entreprises.

LMA : Alexis Alonso, enseignant référent du pôle Optique, que pensez-vous de ces résultats ?

Alexis Alonso : J'en suis bien sûr très fier, c'était une classe composée de jeunes très motivés, leur réussite est la suite logique de leur parcours professionnel en entreprise. À noter en outre, la totalité des candidats reçus, les cinq mentions AB, trois mentions BIEN et une mention TB qui est d'ailleurs la meilleure moyenne de France !

LMA : Quel est l'avenir professionnel de ces brillants candidats ?

Alexis Alonso : 80% de ces jeunes souhaitent poursuivre leurs études avec un BTS Opticien Lunetier à l'ESM de Muret leur permettant ainsi de finaliser leur expertise professionnelle et par là même leur employabilité ; c'est un grand plaisir pour l'ensemble de l'équipe pédagogique de les retrouver dès cette année !

CONTACT ESM :

Tél. : 05 62 11 60 60 ou esm@cm-toulouse.fr

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU MURETAIN

DES ÉLUS LOCAUX ATTENTIFS AUX BESOINS DES ARTISANS

La Communauté d'Agglomération du Muretain (CAM) envisage la création ou l'extension de zones d'activité sur Muret, Labastidette, Eaunes et Saint Lys et souhaite offrir aux artisans locaux des terrains ou bâtiments répondant à leur demande.



La Chambre de métiers et de l'artisanat de la Haute-Garonne et la CAM ont donc lancé une étude afin de connaître l'état de la demande, ce qui devrait permettre d'adapter l'offre à la demande.

Les retours

962 entreprises ciblées sur les 1 450 entreprises artisanales que compte la CAM. Sur 135 retours de questionnaires, 53 entreprises ont déclaré avoir un projet immobilier. Il existe des motifs d'insatisfaction par rapport aux locaux actuels. Les plus couramment cités sont la surface des locaux, les accès clients ou fournisseurs, la visibilité, le respect des normes d'hygiène ou de sécurité, les nuisances causées au voisinage. Pour 72 % des entreprises ayant répondu, l'agrandissement des locaux actuels n'est pas possible.

Les projets

39 entreprises souhaitent voir aboutir leur projet dans un délai inférieur à 3 ans et 10 entreprises sont en attente d'opportunité.

La surface des terrains

La demande la plus importante concerne des terrains compris entre 500 et 2 000 m². Seulement 4 demandes concernent des terrains de plus de 2 000 m².

La surface des bâtiments

Majoritairement, la demande se situe entre 100 et 400 m². Pour les demandes de moins de 200 m², 18 sur 26 émanent d'entreprises du bâtiment.

La suite de l'étude

La CAM a organisé dans ses locaux le lundi 10 septembre une réunion d'information à destination des chefs d'entreprise sur les projets de zones sur le territoire de la CAM. Un document de synthèse présentant l'offre de la CAM est en cours de rédaction, il devrait être disponible courant octobre.

POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE :
contactez M. Guy Daimé à la CMA 05 61 10 47 11 ou
M. Bouttier à la CAM 05 34 46 30 25.

Permanences

La CMA toujours plus proche des artisans

• Auterive

Permanence le 1^{er} et le 3^e jeudi du mois de 9h à 12h dans les locaux de la Maison du District, route de Toulouse à Auterive.

• Carbonne

Permanence le 2^e et le 4^e mercredi du mois de 9h à 12h dans les locaux de l'association du Pays sud toulousain, 68 rue de l'église (côté mairie) à Carbonne.

• Rieumes

Permanence le 2^e et le 4^e mercredi du mois (sur rendez-vous) de 14h à 17h dans les locaux de la Maison du Tailleur (Office de Tourisme 1^{er} étage) à Rieumes.

• Fronton

Permanence tous les jeudis (sur rendez-vous) de 9h à 12h dans les locaux de l'ancienne Maison du vin, 51 avenue Adrien Escudé à Fronton (RDC salle des permanences).

• Grenade

Permanence tous les jeudis après-midi (sur rendez-vous) de 14h à 17h dans les bureaux de la C.C. Save et Garonne rue des Pyrénées à Grenade.

CONTACT :

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



• Nailloux

Permanence le 1^{er} et le 3^e jeudi du mois (sur rendez-vous) de 9h30 à 12h30 dans les locaux de la Maison des Services et de l'Entreprise, 1 rue de la République à Nailloux.

• Revel

Permanence le 2^e mardi du mois (sur rendez-vous) de 9h à 12h dans les locaux de la MCEF, 12 avenue de Castelnaudary à Revel.

• Villefranche de Lauragais

Permanence le 1^{er} et le 3^e mardi du mois (sur rendez-vous) de 9h à 12h dans les locaux de la Maison de l'Emploi, 132 rue de la République à Villefranche de Lauragais.

CONTACT :

Stéphanie Gagné au 05 61 10 47 92
sgaigne@cm-toulouse.fr

CONTACT :

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

COMMUNAUTÉ URBAINE DE TOULOUSE MÉTROPOLE

RÉVISION DU PLAN LOCAL D'URBANISME : TOULOUSE SE DOTE D'UN NOUVEAU PROJET URBAIN

Les enjeux

Construire la ville de demain, c'est tout l'enjeu du nouveau plan local d'urbanisme dont Toulouse doit se doter pour anticiper, maîtriser et organiser son développement.

Et pour relever le défi des 240 000 habitants attendus d'ici 2030 sur le territoire de la communauté urbaine de Toulouse Métropole, le nouveau projet urbain s'appuie sur la densification de l'habitat dans les nouveaux quartiers et la mise en cohérence de cet habitat avec les moyens de transport.

Ainsi l'élaboration du PLU s'articule autour de 5 idées fortes :

- La réduction des temps de déplacement des Toulousains en limitant l'étalement urbain.

- La création de logements diversifiés, accessibles et mieux répartis sur le territoire.

- La modernisation de la ville tout en respectant son patrimoine architectural.

- La préservation des espaces verts et des secteurs d'intérêt écologique.

- L'urbanisme commercial et notamment la revitalisation des cœurs de quartiers en soutenant le commerce de proximité.

C'est sur ce dernier volet que la Chambre de métiers et de l'artisanat a participé fin 2011 à des réunions de travail organisées dans le cadre de la Conférence du Commerce et de l'Artisanat.

La place du commerce et de l'artisanat dans la ville

La Chambre de métiers a rappelé combien le renforcement du commerce de proximité dans les centres historiques et les faubourgs était essentiel pour conforter la mixité des fonctions au cœur des villes, limiter les déplacements et apporter une réponse à la demande des habitants.

Or aujourd'hui, le développement des centres commerciaux périphériques et l'apparition de nouveaux comporte-

Repères

Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) est le principal document d'urbanisme à l'échelle d'une commune. Il en organise le développement, fixe les orientations et les règles générales d'occupation du sol, tout en veillant à respecter le développement durable.

Le PLU de Toulouse est élaboré à l'initiative et sous la responsabilité de la communauté urbaine de Toulouse Métropole, compétente en la matière.

Après concertation, le projet est soumis pour avis aux personnes publiques associées (État, Région, Département, chambres consulaires...), puis fait l'objet d'une enquête publique, avant d'être approuvé par délibération du Conseil municipal et du Conseil de communauté.



Ville de Toulouse.

© Patrice Nin

ments de consommation affaiblissent les centres villes et les quartiers et concurrencent les structures de plus petite taille.

Aussi, le PLU doit veiller à hiérarchiser l'activité commerciale sur son territoire. Pour ce faire, il devra favoriser les implantations commerciales en centre-ville, au cœur des quartiers et dans les pôles commerciaux existants, au détriment des secteurs isolés.

La nouvelle réglementation prévoit :

- La matérialisation des secteurs d'accueil de commerces de plus de 500 m² de surface hors œuvre nette.

Ces secteurs réduits intègrent les zones d'aménagement commerciales identifiées par le Scot (schéma de cohérence territoriale) en renforcement des pôles commerciaux et pour limiter le mitage.

- Les zones d'accueil de l'artisanat et du petit commerce seront élargies à une grande partie du territoire pour favoriser son implantation.

À l'intérieur de ces zones, des périmètres seront délimités pour maintenir et développer la diversité commerciale et garantir une offre de proximité satisfaisante. Il s'agit de secteurs prioritaires et stratégiques.

Ces périmètres sont de deux types :

- Des linéaires artisanaux et commerciaux protégés dédiés aux activités (tous types d'activités, bureaux, commerces, artisanat de vitrine, services publics), ils interdiront de transformer un local professionnel situé en rez-de-chaussée en logement de façon à préserver la continuité des linéaires commerciaux.

- Des linéaires artisanaux et commerciaux à protection renforcée réservés aux activités artisanales et commerciales, ils excluent bureaux et services sur des périmètres très stratégiques et limités, ils devraient permettre de fixer une offre qualitative et diversifiée.

CONTACT CMA :

Sylviane Garnier au 05 61 10 47 59 ou sgranier@cm-toulouse.fr

Rappel du calendrier

- Mars 2011 : lancement de la procédure de révision
- Juin 2012 : arrêté du projet de PLU
- Janvier 2013 : démarrage de l'enquête publique
- Juin 2013 : approbation et application du PLU

LES ARTISANALES DU COMMINGES

UN SUCCÈS QUI NE SE DÉMENT PAS EN 2012



Inauguration par André Maury, 1^{er} vice-président de la CMA et par Jean-Raymond Lepinay, maire de Saint-Gaudens.



Inauguration par le président Louis Besnier et par Louis Ferré, maire de Luchon.



Inauguration par Véronique Fontan, trésorière de la CMA et par Jean-Pierre Brana, président de la Communauté de communes des Trois Vallées.

Le cru 2012, malgré une météo maussade au mois de juillet aura été d'excellente qualité avec une bonne fréquentation, de nombreuses ventes et une très bonne ambiance entre les artisans exposants.

■ En juillet, l'exposition de Saint-Gaudens a vu la fréquentation s'élever à 2500 visiteurs avec la présence de 36 artisans. À cette occasion, une signature de convention de partenariat a été organisée entre la Mutuelle Harmonie Santévie et la CMA.

■ Puis en août, l'exposition d'Aspet a eu une fréquentation de 630 visiteurs et la présence de 20 artisans.

■ Enfin en septembre, l'exposition de Luchon a accueilli 6 300 visiteurs avec la présence de 41 artisans.

Rappelons que ces Artisanales ne peuvent se réaliser que grâce à la mobilisation réussie par la CMA :

■ des trois collectivités qui mettent à disposition un local, à savoir, la ville de Saint-Gaudens, la communauté de com-

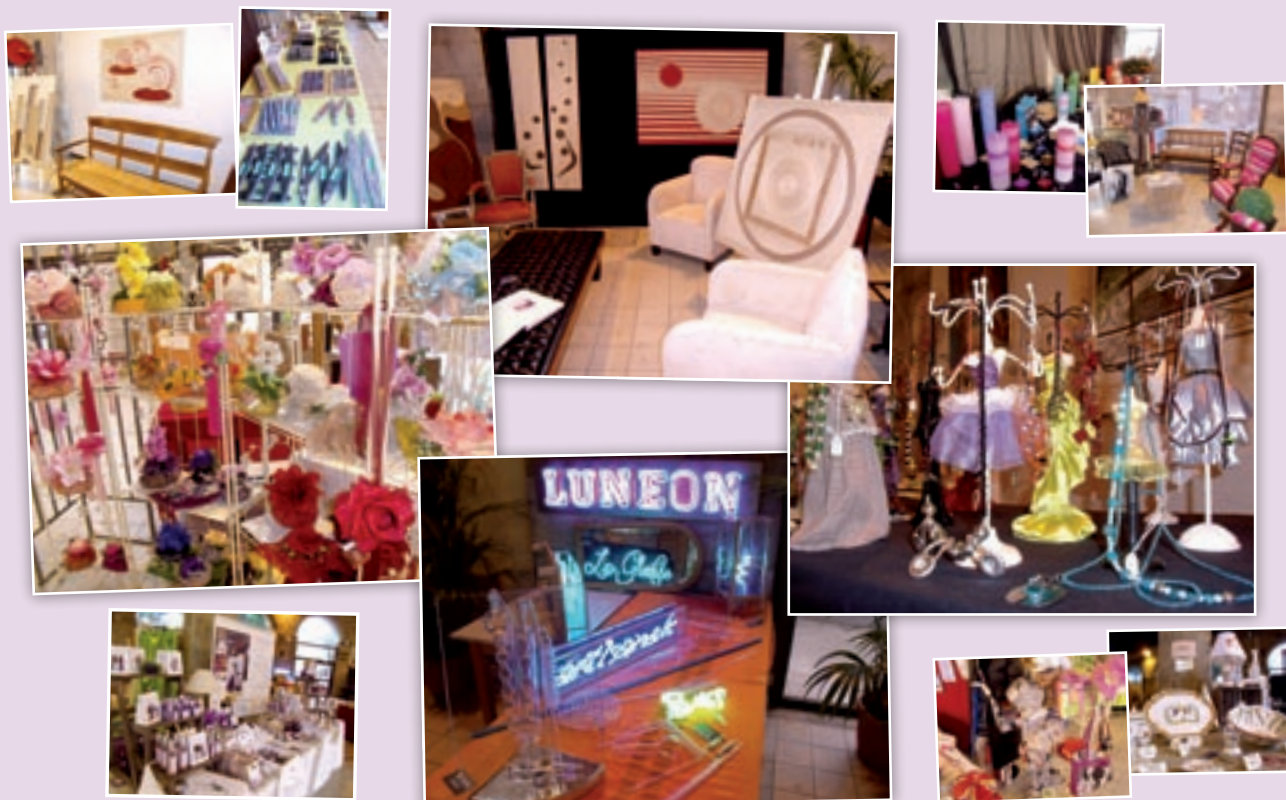
munes des Trois Vallées d'Aspet, et la ville de Luchon,

■ de nos partenaires institutionnels, le Conseil régional, le Conseil général, la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat,

■ et de nos partenaires économiques, la MAAF et la mutuelle Harmonie-Santévie.

Vivement les Artisanales du Comminges 2013 !

■ Reflet de la diversité de l'artisanat d'art aux Artisanales du Comminges 2012



LE SALON DES PYRÉNÉENNES 2012

L'ARTISANAT A MARQUÉ DES POINTS À SAINT-GAUDENS

Fortement investie pour cette édition 2012, la Chambre de métiers et de l'artisanat a réussi avec dynamisme la mise en valeur de l'artisanat dans l'économie rurale.



Le président Besnier remet un dossier au ministre Stéphane Le Foll.



Inauguration du pôle Bois construction par le président Besnier en présence de Bernard Bahut, sous-préfet de Saint-Gaudens, de Jean-Raymond Lépinay, maire de Saint-Gaudens et président de la Communauté de communes et de Jean-Louis Puysségur, président du Sivom de Saint-Gaudens

■ Le pôle des bouchers a longuement reçu le ministre de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, Stéphane Le Foll qui inaugurait le Salon.

Cet espace mettait en valeur les viandes locales et offrait également une vitrine aux sections boucherie du Centre de formation d'apprentis du Comminges et de l'École Supérieure des Métiers.

Le président Besnier a pu présenter au Ministre le secteur d'activité avec ses atouts et ses besoins, notamment pour former des jeunes et recruter des salariés. Il a insisté aussi sur le lien nouveau avec la Chambre d'agriculture dans le domaine des circuits courts entre agriculteurs et artisans des métiers de bouche pour la commercialisation des productions du territoire départemental.

■ Le pôle bois dans la construction a connu une très forte fréquentation. 15 artisans des départements de la Haute-Garonne, de l'Ariège et des Hautes-Pyrénées, mobilisés par les CMA ont présenté leur savoir-faire en matière d'utilisation du bois régional dans la construction d'aujourd'hui. Cette démarche, réalisée en partenariat avec l'interprofession Midi-Pyrénées Bois et soutenue par la Région, mérite un suivi pour renforcer cette filière qui doit contribuer au redressement productif de notre pays notamment en matière d'utilisation des bois locaux.

■ L'espace institutionnel de la CMA mettait en valeur l'offre de services en matière de création et de reprise d'entreprise, et



Présentation de l'opération « Produit sur son 31 » par les Présidents Besnier et Parayre, en présence de M. Bahut, Sous-préfet de Saint-Gaudens et de M. Jean Raymond Lépinay, maire de Saint-Gaudens et président de la Communauté de communes du Saint-gaudinois.

de formation des jeunes et des artisans. Il accueillait l'association Actif qui a pu présenter le rôle du conjoint dans la vie de l'entreprise artisanale.



L'espace de 400m², « Bois dans la construction » a connu un grand succès de fréquentation avec de nombreux contacts commerciaux. Les stands étaient de qualité, réalisés avec soin par nos artisans exposants.

FIAT PROFESSIONAL ON A AUSSI BEAUCOUP BOSSÉ LE PRIX

À PARTIR DE
7 790 € HT⁽¹⁾

			
FIAT FIORINO DIESEL MULTIJET 75ch à partir de	FIAT DOBLÒ CARGO DIESEL MULTIJET 90ch à partir de	FIAT SCUDO DIESEL MULTIJET 90ch à partir de	FIAT DUCATO DIESEL MULTIJET 115ch à partir de
7 790 € HT⁽¹⁾	9 490 € HT⁽²⁾	12 990 € HT⁽³⁾	14 490 € HT⁽⁴⁾



FIAT AU SOMMET DE SA CATÉGORIE

LA PREUVE PAR LES FAITS.

Tarif au 01/06/2012 de (1) Fiorino fourgon tôlé 1.3 multijet 75 Pack Euro 5 : 13 000 € HT - 5 210 € HT (dont 4 510 € HT de remise constructeur et 700 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 7 790 € HT, (2) Doblo Cargo fourgon tôlé 1.3 multijet 90 Pack Euro 5 : 15 450 € HT - 5 960 € HT (dont 4 960 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 9 490 € HT, (3) Scudo fourgon tôlé 1.0 CH1 1.6 multijet 90 Pack Euro 5 : 20 880 € HT - 7 890 € HT (dont 6 890 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 12 990 € HT, (4) Ducato fourgon tôlé 3.0 CH1 2.0 multijet 115 Pack Euro 5 : 23 250 € HT - 8 760 € HT (dont 7 760 € HT de remise constructeur et 1 000 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 14 490 € HT. Offres réservées aux professionnels, valables jusqu'au 31/12/2012 chez les Distributeurs participants.

Someda

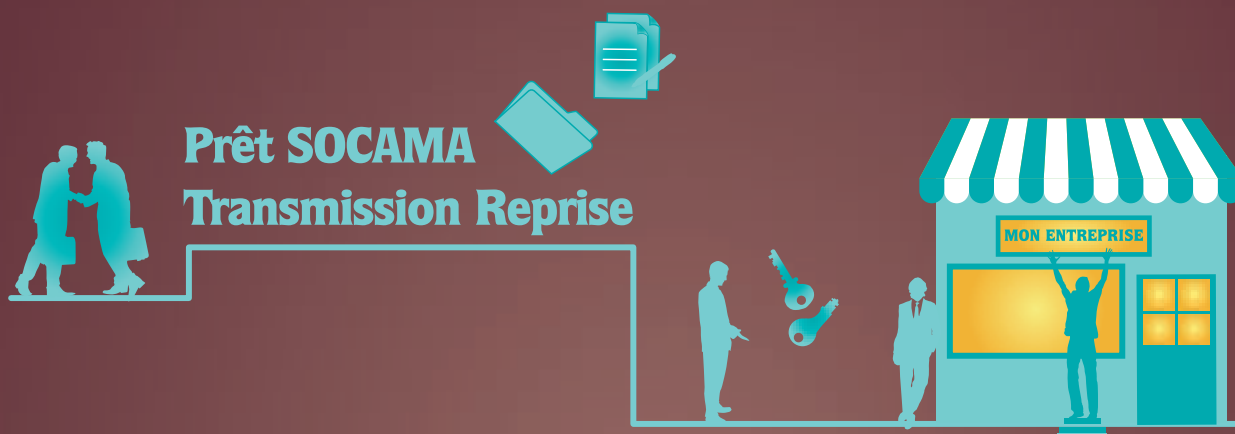
123 route de Revel - Rocade-Est Sortie 18
31400 Toulouse - 05.62.16.66.66.

Auto Nord

127 Av des États-Unis
31200 Toulouse - 05.34.40.07.07.

Sud Garonne Automobiles

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



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.

