

le monde des artisans

ARTISANS ET PROXIMITÉ

ILS FONT BATTRE LE CŒUR DES TERRITOIRES

P. 28



04 ÉVÉNEMENT
**Ça bouge dans
l'apprentissage!**

08 ACTUALITÉS
**Gilets jaunes:
des aides à solliciter**

22 TENDANCES
**Hybridation:
place à la convivialité !**

IL Y A LES AMATEURS



FIATPROFESSIONAL.COM/FR

ET LES PROS, COMME VOUS.



**UNE GAMME COMPLÈTE DE VÉHICULES UTILITAIRES
ADAPTÉS À CHACUN DE VOS BESOINS PROFESSIONNELS.**

À PARTIR DE
7 990 € HT⁽¹⁾

**GAMME FIAT PROFESSIONAL | JUSQU'À 5 ANS
SURÉQUIPÉE DE GARANTIE**

NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE > CLIMATISATION > RÉGULATEUR DE
VITESSE⁽²⁾ > RADARS DE REcul > TÉLÉPHONIE MAINS-LIBRES BLUETOOTH®

(1) Tarif au 01/02/2019. Gamme à partir de 7 990 € : Fiorino essence 1.4 i.e. 77 ch Pack Pro Nav : 14 740 € HT - 6 750 € HT (dont 6 051 € HT de remise constructeur et 700 € HT de prime à la reprise sans condition d'âge, destiné ou non à la destruction) = 7 990 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 31/03/2019 chez les Distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. **FCA CAPITAL**

(2) Pour Fiorino, disponible sur les motorisations Diesel.

France



PROFESSIONNEL COMME VOUS



CHACUN CONNAÎT LE CONTEXTE DU LANCEMENT DU GRAND DÉBAT.

L'initiative prise par les représentants de l'artisanat de le décliner à l'échelle

du secteur est une excellente initiative pour cinq raisons...

- 1 La grande diversité des entreprises artisanales fait qu'il est rare de pouvoir solliciter tout le monde sous la bannière d'un même projet. Pour avoir suivi les premières réunions, d'une grande qualité et sérénité, je suis sûr que certaines demandes communes émergeront.
- 2 Beaucoup d'artisans des services et des métiers de bouche ont été impactés négativement par les Gilets jaunes, parfois lourdement. Il ne faudrait pas que la deuxième peine des artisans soit qu'aucune mesure du Grand débat ne réponde à leurs attentes.
- 3 La fébrilité affichée par ce Gouvernement dans la gestion de ce conflit a pour le moins ébranlé certaines certitudes et ouvre une période d'écoute (à tout le moins) des entrepreneurs créateurs de valeur. Au-delà de cela, la Première Entreprise de France souhaite être entendue et obtenir des avancées concrètes. Sinon, le remède sera pire que les maux.
- 4 Parce que l'artisanat doit être mieux considéré. Et que les artisans se sentent étouffés par la complexité administrative, les normes, une fiscalité mal comprise. L'ouverture massive des grandes surfaces depuis dix ans et leur prolifération dorénavant dans les centres-villes concurrencent directement les artisans de l'alimentaire. De l'autre côté, les artisans se plaignent que les autoentrepreneurs n'appliquent pas les mêmes règles fiscales et sociales. Où est l'équité? Et dans les campagnes, les artisans sont les derniers acteurs économiques à créer encore de la valeur et du service!
- 5 Entre les réunions physiques organisées par le réseau des CMA à travers toute la France et la plateforme nationale de collecte en ligne des contributions des artisans (*lire page 6*), il est très simple de participer. Cette fois-ci, il ne faut pas se dire « *je laisse la parole aux autres* ». C'est à chaque artisan de s'exprimer. Avant le 15 mars!

Je vous donne rendez-vous dans les prochains numéros pour revenir sur les conclusions de ce Grand débat de l'artisanat.

Stéphane Schmitt
Éditeur délégué du *Monde des Artisans*

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.LEMONDEDESARTISANS.FR



LE MONDE DES ARTISANS



@MONDEDARTISANS



LEMONDEDESARTISANS@GROUPE-ATC.COM



ACTUALITÉS 04

Ça bouge dans l'apprentissage!
#GrandDebatArtisanat
Gilets jaunes: des aides à solliciter
Participez aux Tremplins Garance
La carte « pro » se numérise
Agressions : la riposte des bouchers-charcutiers

STRATÉGIE 17

Capitaliser les avis des consommateurs
Séduire les banques en se démarquant
Motiver ses troupes grâce au sport en entreprise
Hybridation : place à la convivialité!
Minima : voir toujours plus loin
Douceurs d'antan au goût du jour

28 DOSSIER Artisans et proximité: ils font battre le cœur des territoires

PRATIQUE 33

Optez pour le chômage technique
Loi de finances : du changement pour les TPE
Maîtrisez vos données sur Facebook

REGARDS 40

Métiers : couteliers et charcutiers-traiteurs
Papier d'Arménie : laissez parler les petits papiers
Marie Eloy, fondatrice de « Bouge ta Boîte », réseau business féminin de recommandations

Ce numéro du Monde des Artisans comprend le supplément : 129-1 Le Monde des Boulangers et des Pâtisiers de mars-avril 2019. Diffusé séparément auprès de nos abonnés, professionnels de la boulangerie et de la pâtisserie, il ne peut être vendu séparément.

Le Monde des Artisans n° 129 - Mars-avril 2019 – Éditeur délégué : Stéphane Schmitt – Responsable de la rédaction : Julie Clessienne – Rédaction : ATC, port.: 06 65 62 28 85, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com – Ont collaboré à ce numéro : Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Sophie de Courtivron, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Mélanie Kochert, Samorya Wilson – Secrétariat de rédaction : Pixel Image (M. Anthony, J. Neisse) – Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – Thierry Jonquière, Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail: thierry.jonquieres@wanadoo.fr, et Cédric Jonquière, Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail: cedric.jonquieres@orange.fr – Photographies : Pixel Image (Laurent Theeten, responsable image) – Couverture : Mélanie Kochert – Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél.: 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 euro. À l'étranger: nous consulter – Conception éditoriale et graphique: TEMA | presse - Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image (I. Marlin, M. Prochownik, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18) – Éditeur : Média et Artisanat – SAS appartenant à 100% à ATC – 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – PDG et directeur de la publication : François Grandier – N° commission paritaire: 0321 T 86957 – ISSN: 1271-3074 – Dépôt légal : à parution – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Épinal.





◀ Le 5 février, Muriel Pénicaud, ministre du Travail, s'est rendue aux côtés de Bernard Stalter, président de CMA France, au CFA de Joué-lès-Tours à la rencontre des apprentis.

Ça bouge dans l'apprentissage !

LA PREMIÈRE SEMAINE DE L'APPRENTISSAGE DANS L'ARTISANAT a eu lieu du 1^{er} au 8 février : une initiative inédite du réseau des CMA destinée à mieux faire connaître cette filière d'avenir aux chefs d'entreprise et à encourager les jeunes, leur famille, et les personnes en reconversion à la rejoindre. En parallèle, quatre directeurs de CFA nous expliquent leurs méthodes de formation innovantes en lien avec la réforme de l'apprentissage, qui vient d'entrer en vigueur. *Sophie de Courtivron*

Lancée par le réseau national des chambres de métiers et de l'artisanat, la Semaine de l'apprentissage dans l'artisanat a lieu au moment même où la loi pour la Liberté de choisir son avenir professionnel entre en application. Ces deux événements ont, à une échelle différente, la même vocation : pousser les jeunes (et moins jeunes) vers l'apprentissage, une filière d'avenir et d'emploi encore trop peu empruntée en France.

Alexandre Fine a découvert la boulangerie lors d'un stage en classe de troisième. Coup de foudre pour l'ambiance, l'aspect manuel et créatif. « J'ai passé mon CAP en stage dans cette même boulangerie, à Serre-Chevalier. » Aujourd'hui, à 21 ans, il en est le co-patron avec son frère jumeau. Après leur CAP, ils ont passé leur brevet professionnel et une mention complémentaire. Ils sont aussi Meilleurs apprentis de France (2014)... 80 % des apprentis de niveau IV trouvent un emploi six mois après la fin de leur formation. « L'apprentissage, voie royale vers l'emploi, est un levier fort face au double défi de la formation et de l'emploi des jeunes », déclare Bernard Stalter, président de CMA France*. Il y a en effet 700 000 emplois à pourvoir dans les entreprises artisanales, dans 250 métiers ! Plus de 11 000 apprentis de l'artisanat préparent en outre un diplôme de l'enseignement supérieur. C'est tout cela que veut montrer cet événement national.

Une semaine multifacettes

« Nous avons organisé une journée portes ouvertes axée sur le supérieur (BTS et bac +3) car c'est maintenant que les bacheliers réfléchissent à leur orientation. Nous en ferons une autre en mars pour le reste des formations », évoque Benjamin Déchelle, directeur du Campus des métiers et de l'artisanat de Joué-lès-Tours (1 700 apprentis et 25 métiers), qui a accueilli la ministre du Travail, Muriel Pénicaud, pour le lancement de cette Semaine de l'apprentissage dans l'ar-

tisanat. Au programme, partout en France, les animations ont battu leur plein. Organisation de mini-stages au Cifac** de Caen pour des collégiens qui ont découvert le métier de mécanicien automobile ou de coiffeur ; lancement du Club des ambassadeurs de l'apprentissage à la CMA de l'Aude ; animation d'un « CAD Game » (Challenge artisanat découverte), jeu permettant de faire connaître aux élèves d'un collège les métiers de l'artisanat dans les Alpes-Maritimes ; et même une participation au Grand débat avec Bernard



JEAN NICOL
directeur du CFA de la CMA du Morbihan (56)

DES MODULES DE COMPÉTENCES

« Les contenus des formations se déclineront en "modules" de compétences professionnelles. Nous y travaillons pour la rentrée 2019. Par exemple, une compétence pourra être validée en trois mois par un élève ; cette échéance plus courte est plus motivante. On verra ainsi se constituer des formations qui mélangent formation initiale et continue avec des publics hétérogènes », explique Jean Nicol. En parallèle, certains CFA tendent à élargir leur offre de formation vers le haut ; comme le précise Olivier Devaux « dans les Yvelines, nous sommes dans une démarche de recentrage sur nos métiers via une politique de parcours complet, sur plusieurs années, qui permet au jeune de rentrer en CAP et d'aller jusqu'au BTS ».

Stalter et 80 apprentis réunis au CFA d'Eschau (Bas-Rhin) !
« Avec la mise en œuvre de la réforme, le réseau des CMA se mobilise pour accueillir dans les quatre prochaines années 60 000 apprentis supplémentaires dans ses CFA », pointe le président de CMA France.

Une longueur d'avance pour les CFA

La rentrée 2018 a été marquée par une augmentation des inscriptions des jeunes de 6 % dans les CFA artisanaux. Fort de leur expérience, ces CFA « historiques » sont d'ores et déjà à l'avant-garde des changements induits par la réforme de l'apprentissage. Leurs atouts ? « L'expérience des équipes pédagogiques, un savoir-faire pointu dans l'accueil des jeunes qui cherchent des pédagogies alternatives (aspect psychologique et social...) », liste Olivier Devaux, directeur du CFA de la CMA des Yvelines. L'alternance ne s'improvise pas. « Nous sommes au cœur d'un réseau, d'un tissu d'employeurs qui nous connaissent, nous sommes en contact avec les prescripteurs, etc. ». Régions et réseau des CMA se sont de plus beaucoup investis dans leurs centres de formation. « Nos plateaux techniques ont été rénovés pendant l'été », souligne Olivier Devaux. « Il y a des filières où les laboratoires ou ateliers coûtent cher, nous sommes parfaitement équipés », surenchérit Benjamin Déchelle, dont le campus des métiers est « tout neuf, ouvert, vitré ». Jadis gérés par l'État et les Régions (cela change avec la loi), les CFA ont un accès optimal (transport des apprentis par bus...). La loi permet l'arrivée de nouveaux entrants dans le domaine de la formation d'apprentis. Benjamin Déchelle, qui travaille déjà en lien avec les autres centres de formation de sa région (actions de promotion de l'apprentissage en commun, etc.) insiste sur le fait que « nous avons tous intérêt à ce que l'apprentissage se développe; attention aux nouvelles structures qui ne feront cela que pour l'argent ! »

* Nouvelle appellation de l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat – Lire page 8.

** Centre interprofessionnel de formation de l'artisanat du Calvados.



JEAN-CHARLES MARCHAND
directeur du CFA de Boulazac (24)

DES CFA PLUS PROCHES DES ENTREPRISES

« Quand nous construirons le parcours de formation du jeune, nous le ferons avec l'entreprise, le jeune et sa famille. Les parcours correspondront ainsi beaucoup plus aux besoins de l'employeur (s'il préfère avoir un apprenti au moment des mois précédant Noël et moins au printemps par exemple) et leur apporteront plus de souplesse (possibilité de conclure un contrat d'apprentissage n'importe quand dans l'année...) », observe Jean-Charles Marchand.

Jean Nicol, directeur du CFA de la CMA du Morbihan, ajoute : « Notre rôle est d'échanger avec les entreprises pour les accompagner dans leur rôle de formateur et dans leurs projets avec les jeunes (leur visée, leur recrutement, l'intégration du jeune...) ».



OLIVIER DEVAUX
directeur du CFA de la CMA des Yvelines (78)

LE DIGITAL AU SERVICE DE L'APPRENTI

« De nouvelles méthodes pédagogiques sont mises au service de l'individualisation des parcours des jeunes, et le numérique en fait partie, explique Olivier Devaux. En boulangerie-pâtisserie, nous expérimentons par exemple des cours numériques avec les élèves, via quelques classes équipées de tableaux numériques interactifs. »

Benjamin Déchelle précise : « Dans mon CFA de Joué-lès-Tours, nous sommes en train d'expérimenter le travail avec le système de "learning management system", une plateforme de classe virtuelle en ligne, qui permet le dépôt des cours et des devoirs à distance, etc. Avec la loi, on pourrait tout faire à distance mais, s'il est important d'injecter plus de distance dans les formations, nous ne sommes pas convaincus que tout soit pertinent. »



BENJAMIN DÉCHELLE
directeur du CFA de Joué-lès-Tours (37)

UNE PÉDAGOGIE ENRICHIE

Pour mieux accompagner leurs élèves, les CFA sont dans une dynamique d'innovation pédagogique. « En partenariat avec l'université, nous mettons en place des "entretiens d'explicitation" qui permettent à l'apprenti de se replonger dans son expérience de travail afin d'identifier les savoirs qu'il est en train d'acquérir et qu'il va pouvoir réinvestir (manière d'utiliser le pétrin...). Nous fonctionnons aussi par projet. Nos élèves en bac pro mécanique-auto ont réalisé des luminaires avec des pièces détachées de véhicules: ils ont travaillé avec le professeur de dessin technique pour les imaginer, les ont fabriqués avec le professeur de techno (circuits électriques, coupe, soudage...), ont rédigé les documents pour les vendre avec le professeur de français... Cela a payé une partie du séjour culturel qu'ils ont fait au Portugal », évoque Benjamin Déchelle.

+ Rencontres sénatoriales de l'apprentissage

Le 14 mars

Paris

Les 19^{es} Rencontres sénatoriales de l'apprentissage s'intéressent cette année aux « nouveaux enjeux de la formation », toujours dans le cadre prestigieux du Palais du Luxembourg et sous la présidence de Gérard Larcher, président du Sénat, et de Bernard Stalter, président de CMA France*.

* Nouvelle appellation de l'APCMA – Lire en page 12.

www.artisanat.fr,
rubrique événement

+ Journées européennes des métiers d'art

Du 1^{er} au 7 avril

Partout en France

Une semaine pour valoriser les savoir-faire des professionnels des métiers d'art français autour du thème « Métiers d'art, signatures des territoires ». Un événement organisé par l'Inma* dans lequel le réseau des CMA s'implique tout particulièrement depuis 13 ans.

* Institut national des métiers d'art.

www.journeesdesmetiersdart.fr

@journeeseuropennes
desmetiersdart
@JEdMAofficiel

+ Rencontres franco-allemandes des CMA

Du 13 au 15 mai

Cologne (Allemagne)

Ces rencontres permettent de resserrer les liens entre CMA françaises et allemandes et d'échanger sur des enjeux communs. Suivez la teneur de ces débats sur les canaux dédiés à l'événement.



▲ Une centaine d'artisans a participé à la rencontre organisée le 28 janvier à Dijon à l'initiative des CMA de Bourgogne-Franche-Comté, en présence de Bernard Stalter, président de CMA France.

#GrandDebat Artisanat

ENGAGEMENT. Le réseau des CMA désire que l'artisanat ne soit pas le grand oublié du débat national engagé par le Gouvernement mi-janvier. Afin de faire entendre les 3,1 millions d'actifs du secteur et faire reconnaître les spécificités des entreprises artisanales, le réseau s'organise...

En conséquence des mouvements des Gilets jaunes, le Gouvernement a engagé en début d'année un Grand débat national sur quatre thèmes majeurs : la fiscalité et les dépenses publiques, l'organisation de l'État des services publics, la transition écologique, la démocratie et la citoyenneté. Le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat a estimé que les questions de l'économie et de l'emploi étaient également primordiales, d'où le lancement d'un Grand débat de l'artisanat, qui a pris la forme de consultations sur l'ensemble du territoire afin de recueillir les doléances propres au secteur sur cinq aspects précis : la reconnaissance du travail face au régime général des salariés, l'équité entre impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés, l'emploi d'un premier salarié, les normes et réglementations qui impactent l'activité artisanale, la pertinence de la médecine du travail... Des cahiers de doléances ont également été ouverts dans les CMA et un formulaire en ligne mis à disposition des artisans désireux de se faire entendre sur ces thèmes sur www.granddebat.artisanat.fr. L'ensemble des contributions sera officiellement transmis au Gouvernement et à la Commission nationale du débat public (CNDP) après la clôture des débats, prévue au 15 mars.

www.granddebat.artisanat.fr et [#GrandDebatArtisanat](https://twitter.com/GrandDebatArtisanat)

LUXEMBOURG ARTISTIQUE

MÉTIER D'ART. Du 23 au 26 mai, la verrière du Grand Palais (Paris) accueillera la 4^e édition de la biennale Révelations. Ce Salon, initié par Ateliers d'Art de France, fédérera 450 artistes et artisans d'art représentant 33 pays. Après le Chili en 2017, la richesse artistique et manufacturière du Grand-Duché du Luxembourg sera mise à l'honneur cette année. L'action des territoires en faveur des créateurs sera, elle, valorisée par le biais de stands de la CMA de Paris et de quatre régions (Grand-Est, Occitanie, Centre-Val-de-Loire et Nouvelle-Aquitaine). Conférences, ateliers et expositions « Hors les murs » sont aussi au programme. www.revelations-grandpalais.com



© GEFPROY LAGNE



Offrez-vous un Citan pour le prix d'un utilitaire.

Citan 109 CDI Fourgon Long.

À partir de **159 € HT/mois** avec apport*

Complémentaire financière et entretien inclus.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Vans. Born to run : Des utilitaires conçus pour durer. **Consommations du Citan Fourgon 109 CDI Long (cycles urbain/extra-urbain/mixte en l/100 km) : 4,7 / 4,2 / 4,3. Émissions de CO₂ : 112 g/km.** *Crédit-bail Facility - 36 mois - 60 000 km. Exemple : Citan Fourgon 109 CDI Long équipé des phares antibrouillard halogènes, des jantes alliage 6,5 J x 15 et de la peinture métallisée, tarif remis du 01/09/2017, 1^{er} loyer de **2 778 € HT⁽⁵⁾**, 35 loyers de **159 € HT⁽⁵⁾** et option d'achat de **6 398 € HT⁽⁴⁾**. Coût total emprunteur : **14 227 € HT⁽⁴⁾** ou **14 740 € HT⁽⁵⁾**. Offres à professionnels, hors loueurs et flottes, pour tout Fourgon ou Tourer de la gamme utilitaire Mercedes-Benz, hors Worker, commandé chez un distributeur participant entre le 01/01/2019 et le 30/06/2019 et livré jusqu'au 30/09/2019, non cumulable, sous réserve d'acceptation par Mercedes-Benz Financial Services France S.A. - 7 avenue Niépce - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 304 974 249. N° ORIAS 07009177. N° ICS FR77ZZZ149071. (4) TVA au taux en vigueur en sus, hors prestation et assurance. (5) TVA au taux en vigueur en sus, incluant la prestation ServiceCare Mercedes-Benz Complete et l'assurance Complémentaire Financière. © Mercedes-Benz : marques déposées de Daimler AG, Stuttgart, Allemagne. Mercedes-Benz France, SAS au capital de 75 516 000 € - 7 avenue Niépce, 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 622 044 287.



Gilets jaunes : des aides à solliciter

Jusqu'au 31 mars, les artisans lésés par le mouvement (baisse d'activité, vandalisme...) peuvent solliciter des aides de plusieurs organismes publics.

Née le 17 novembre dernier, la crise des Gilets jaunes perdure, creusant au passage la trésorerie des entreprises artisanales les plus vulnérables. Début décembre déjà, les artisans accusaient une perte sèche de leur chiffre d'affaires de 30 à 60 % selon les territoires.

Le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) s'est très tôt mobilisé dans l'accompagnement des artisans, en débloquant un fonds de calamité et des catastrophes naturelles, destiné aux entreprises les plus lourdement touchées. Ce fonds est « alimenté par une contribution des chambres de métiers et de l'artisanat sur la base du nombre d'entreprises de leur ressort et leur permet de verser directement aux artisans », rappelle CMA France.

De son côté, Bercy a mis en place plusieurs mesures destinées à limiter les dégâts. Les assureurs et les banques ont également été sollicités pour faire preuve de souplesse. **L'ensemble de ces aides est prolongé jusqu'au 31 mars.**

Neuf leviers disponibles

1. Il est possible de demander l'étalement de ses échéances sociales jusqu'au 31 mars.

2. Le Trésor public accélère (sur demande) le remboursement de crédits d'impôts (CICE au titre de l'année 2018, TVA...).

3. Sur demande à la Direccte, il est possible pour les entreprises ayant dû réduire ou suspendre leur activité de placer leurs salariés en chômage partiel (*lire page 33*).

4. Les Direccte mettent à disposition des référents régionaux, chargés d'aiguiller les entreprises fragilisées vers les dispositifs et institutions adaptés (DDFIP, Urssaf, médiation du crédit, établissements financiers...).

5. La Fédération française de l'assurance s'est engagée à accélérer les indemnisations des entreprises concernées par des sinistres matériels et des pertes d'exploitation.

6. Les Commissions départementales des chefs des services financiers (CCSF) font tout pour limiter les cas de défaillance d'entreprises,

en traitant avec bienveillance les demandes d'étalement sur longue durée ou d'abandon de dettes fiscales et sociales.

7. La Fédération Bancaire Française (FBF) met à disposition des correspondants PME et examine « avec la plus haute bienveillance et au cas par cas » les situations des artisans, commerçants et entreprises affectés dans leurs activités.

8. Bpifrance veille à faciliter, le cas échéant en appui des établissements bancaires, l'octroi ou le maintien de crédits bancaires, le report d'échéances des prêts qu'elle garantit, ainsi que la pérennisation du pré-financement du CICE 2018 jusqu'à la bascule sur la baisse des charges.

9. Les chambres de métiers et de l'artisanat aiguillent également les chefs d'entreprise en difficulté.

RAPPROCHEZ-VOUS DE VOTRE CMA POUR PLUS D'INFORMATIONS:

0825 36 36 36

(numéro d'appel commun)

annuairecma.artisanat.fr



Offrez-vous un Vito pour le prix d'un utilitaire.

Vito Fourgon 109 CDI.

À partir de **199 € HT/mois** avec apport*

Complémentaire financière et entretien inclus.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Vans. Born to run : Des utilitaires conçus pour durer. **Consommations du Vito Fourgon 109 CDI Compact (cycles urbain/extra-urbain/mixte en l/100 km) : 7,8 / 5,4 / 6,3. Émissions de CO₂ : 164 g/km.** *Crédit-bail Facility - 36 mois - 90 000 km. Exemple : Vito Fourgon 109 CDI Compact, équipé des jantes alliage 7 J x 17 à 20 branches et de la peinture métallisée au tarif remisé du 10/09/2018, 1^{er} loyer de **2 006 € HT⁽⁵⁾**, 35 loyers de **199 € HT⁽⁵⁾** et option d'achat de **9 388 € HT⁽⁴⁾**. Coût total emprunteur : **17 652 € HT⁽⁴⁾** ou **18 358 € HT⁽⁵⁾**. Offres à professionnels, hors loueurs et flottes, pour tout Fourgon ou Tourer de la gamme utilitaire Mercedes-Benz, hors Worker, commandé chez un distributeur participant entre le 01/01/2019 et le 30/06/2019 et livré jusqu'au 30/09/2019, non cumulable, sous réserve d'acceptation par Mercedes-Benz Financial Services France S.A. - 7 avenue Niépce - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 304 974 249. N° ORIAS 07009177. N° ICS FR77ZZZ149071. (4) TVA au taux en vigueur en sus, hors prestation et assurance. (5) TVA au taux en vigueur en sus, incluant la prestation ServiceCare Mercedes-Benz Complete et l'assurance Complémentaire Financière. ☺ Mercedes-Benz : marques déposées de Daimler AG, Stuttgart, Allemagne. Mercedes-Benz France, SAS au capital de 75 516 000 € - 7 avenue Niépce, 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 622 044 287.



C'est le Super Tremplin 2018 !

Matéo Crémades, fondateur de l'atelier qui porte son nom, à Rochecorbon (Indre-et-Loire), pratique un métier pour le moins insolite : sculpteur de parchemins et fabricant de rosaces inspirées des instruments de musique des XVI^e et XVII^e siècles. Ses reproductions de rosaces en parchemin ornent désormais les tables d'harmonie d'instruments de musique tels que le luth, la guitare baroque, le cistre ou encore le clavecin, dans l'Europe entière. Mais, avant cette « consécration » dans le milieu, la création de l'Atelier Matéo Crémades, en février 2017, est l'aboutissement de plusieurs années de réflexion et de pratique autour de l'interprétation et de la fabrication d'instruments de musique anciens. Musicien, fondateur de l'Ensemble Parchemins, spécialisé dans la musique pré-baroque, le jeune homme a décidé de se spécialiser dans la copie de rosaces en parchemin, un savoir-faire unique en France ! Parallèlement, il détourne le matériau et la technique et l'utilise dans la création de tableaux ou dans le développement d'une collection de bijoux originaux. Un talent singulier qui a séduit le jury des Artisanales qui l'a consacré Super Tremplin 2018.

+ Atelier Matéo Crémades

besoin d'un TREMPLIN ?

CONCOURS. Vous vous êtes installé il y a moins de cinq ans et vous souhaitez vous faire connaître ? Tentez votre chance aux Tremplins Garance de l'Artisanat ! À la clé un stand de 9 m² tout équipé, sur le plus grand des Salons de l'artisanat, qui se déroulera du 11 au 14 octobre 2019, offert par le partenaire officiel de la manifestation, Garance.

Depuis la création du concours il y a 14 ans par Garance, 235 jeunes entreprises artisanales ont déjà exposé gratuitement sur le Salon des Artisanales de Chartres. Gagner son stand sur cet espace jeune créateur est une occasion unique de se faire connaître auprès de



plus de 91 500 visiteurs, partenaires de l'artisanat et médias. Les seules conditions pour postuler sont de s'être installé après le 1^{er} janvier 2014 et d'exposer durant les quatre jours du Salon (du 11 au 14 octobre) en cas de sélection. Garance vous invite sur le Salon en prenant en charge votre stand équipé et scénographié, tout en étant accompagné par ses équipes durant tout l'événement (distribution de goodies, concours, animations, soirée de récompenses). Un jury de professionnels récompensera l'un d'entre vous par une bourse complémentaire de 1500 euros. Saisissez cette opportunité !

Demandez votre dossier de participation en renvoyant l'un des coupons ci-dessous **avant le 30 avril prochain**.

COUPONS CI-DESSOUS À COMPLÉTER ET À RETOURNER : Par courrier: Artisanales de Chartres - Corine Issanchou - 24 boulevard de la Courtille, 28000 Chartres - Par mail: corine.issanchou@cma-28.fr - Informations et dossier d'inscription: Corine Issanchou - Tél.: 0237915709 - www.les-artisanales.com

J'ai créé mon entreprise après le 1^{er} janvier 2014

→ Je veux recevoir le **dossier de candidature** des Tremplins Garance de l'Artisanat

Prénom

Nom

Activité

Nom de l'entreprise

Adresse postale

.....

Téléphone

E-mail

J'ai créé mon entreprise avant le 1^{er} janvier 2014

→ Je souhaite **exposer** aux Artisanales de Chartres et recevoir le **dossier d'inscription**

Prénom

Nom

Activité

Nom de l'entreprise

Adresse postale

.....

Téléphone

E-mail



Offrez-vous un Sprinter pour le prix d'un utilitaire.

Nouveau Sprinter Fourgon Traction.

À partir de **299 € HT/mois** avec apport*

Complémentaire financière et entretien inclus.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Vans. Born to run : Des utilitaires conçus pour durer. **Consommations du Sprinter Fourgon 211 39S Traction (cycles urbain/extra-urbain/mixte en l/100 km) : 9,4 / 7,3 / 7,9. Émissions de CO₂ : 208 g/km.** *En Crédit-bail Facility - 36 mois - 120 000 km. Exemple : Nouveau Sprinter Fourgon 211 39S équipé de l'alternateur 14V, du détecteur de pluie, du climatiseur TEMPOMATIC à régulation semi-automatique, des vitres teintées et du module pavillon confort, au tarif remisé du 01/01/2019, avec un 1^{er} loyer de **4 380 € HT⁽⁵⁾**, 35 loyers de **299 € HT⁽⁵⁾** et option d'achat de **10 143 € HT⁽⁴⁾**. Coût total emprunteur : **24 034 € HT⁽⁴⁾** ou **24 987 € HT⁽⁵⁾**. **Modèle présenté :** Nouveau Sprinter Fourgon 211 39S équipé de jantes alliage, du tour de calandre peint, de la calandre chromée et des feux led AV et AR, au tarif remisé du 01/01/2019, avec un 1^{er} loyer de **4 380 € HT⁽⁵⁾**, 35 loyers de **314 € HT⁽⁵⁾** et option d'achat de **10 507 € HT⁽⁴⁾**. Coût total emprunteur : **24 872 € HT⁽⁴⁾** ou **25 848 € HT⁽⁵⁾**. Offres à professionnels, hors loueurs et flottes, pour tout Fourgon ou Tourer de la gamme utilitaire Mercedes-Benz, hors Worker, commandé chez un distributeur participant entre le 01/01/2019 et le 30/06/2019 et livré jusqu'au 30/09/2019, non cumulable, sous réserve d'acceptation par Mercedes-Benz Financial Services France S.A. - 7 avenue Niépce - 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 304 974 249. N° ORIAS 07009177. N° ICS FR77ZZZ149071. (4) TVA au taux en vigueur en sus, hors prestation et assurance. (5) TVA au taux en vigueur en sus, incluant la prestation ServiceCare Mercedes-Benz Complete et l'assurance Complémentaire Financière. © Mercedes-Benz : marques déposées de Daimler AG, Stuttgart, Allemagne. Mercedes-Benz France, SAS au capital de 75 516 000 € - 7 avenue Niépce, 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 622 044 287.



PRIX GOÛT ET SANTÉ

Les champions du bon goût

Organisé par MAAF avec le soutien de CMA France, le Prix Goût et Santé des Artisans valorise les professionnels des métiers de bouche engagés dans une démarche de « bien manger ». Vous ou l'un de vos salariés avez concocté une recette originale alliant goût et qualités nutritionnelles ? Tentez votre chance pour l'édition 2019. Les huit finalistes bénéficieront d'une belle visibilité dans la presse nationale et régionale, d'une invitation à une soirée dans un lieu prestigieux à Paris, en présence de professionnels et de personnalités emblématiques, ainsi que d'une dotation de 10 000 € pour le 1^{er} prix, 7 500 € pour le 2^e prix et 5 000 € pour le 3^e prix. Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 30 avril.

BULLETIN DE PARTICIPATION ET MODALITÉS DU CONCOURS :
www.prix-gout-sante.fr

4125 €

C'est le montant de l'aide financière unique, prévue par la loi Avenir professionnel, pour la première année d'exécution d'un contrat d'apprentissage. Elle remplace les mécanismes d'aide qui existaient précédemment dans les entreprises de moins de 250 salariés. Cette somme passe à 2 000 € la 2^e année et à 1 200 € pour la 3^e année.

RENSEIGNEZ-VOUS AUPRÈS DE VOTRE CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT.



La carte « pro » se numérise

FORMALITÉS. Courant 2019, votre carte professionnelle va évoluer pour devenir numérique. Un processus qui nécessite une période de transition. Ainsi, votre carte 2018 est prolongée pour cette année. Explications.

Depuis 2009, la carte professionnelle que vous recevez chaque année vous permet de promouvoir votre appartenance au secteur de l'artisanat et d'afficher auprès de vos clients et divers organismes la régularité de votre inscription au répertoire des métiers tenu par votre chambre des métiers et de l'artisanat (CMA). Cette année, ce document officiel prend le virage du numérique. Cette transition nécessite toute-

fois la mise en place d'une nouvelle organisation et d'un nouveau mode de diffusion via les adresses mails ou sur téléphone mobile. Ainsi, la carte 2018 est prolongée jusqu'au 31 décembre 2019 et vous offre toujours les mêmes garanties et les avantages grâce au réseau Obiz (offres loisirs, réductions dans certaines enseignes pour vous et votre famille...).

POUR PERMETTRE À VOTRE CMA DE VOUS ENVOYER DANS LES MEILLEURES CONDITIONS VOTRE CARTE PROFESSIONNELLE NUMÉRIQUE : macarte.artisanat.fr

L'APCMA DEVIENT CMA FRANCE

OFFICIALISATION. L'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA) change de nom et devient « CMA France »*. Plus courte, plus moderne et plus dynamique, cette nouvelle appellation réaffirme le positionnement du réseau, référent de l'artisanat dans tous les territoires.

*Décret publié au Journal officiel le 30 janvier 2019.



Appelez-le...

MADAME

Pour une ÉGALITÉ professionnelle sur le territoire rural

ÉGALITÉ HOMMES-FEMMES. Mené par CMA France avec l'implication de nombreux partenaires*, le projet Madame** a été retenu parmi les 21 lauréats de l'appel à projets « Mobilisation collective pour le développement rural » lancé par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation en 2018.

Échelonné sur trois ans et concentré en Auvergne-Rhône-Alpes et en Provence-Alpes-Côte-d'Azur, le projet Madame s'attachera tout d'abord à comprendre l'origine des freins à la mixité professionnelle dans plusieurs métiers de l'artisanat et de l'agriculture. En fonction des résultats obtenus, le projet permettra d'identifier et d'expérimenter des solutions pérennes pour améliorer l'égalité homme-femme dans les entreprises artisanales et agricoles en zones rurales. Ces dernières, pourtant actrices de premier plan pour le développement de l'économie locale, ne comptent que 25 % de femmes gérantes à leur tête... Ce projet ambitieux est à la fois cofinancé par le Fonds européen agricole pour le développement rural (Feader) et des crédits nationaux.

* Les CMA du Rhône, de la Drôme, de l'Ardèche, la Chambre d'agriculture du Rhône et les Maisons familiales rurales d'Auvergne-Rhône-Alpes et de Provence-Languedoc.

**Motiver et accélérer le développement des compétences des femmes de l'agro-artisanat en milieu rural pour une meilleure égalité.

ACCUEILLENZ UN STAGIAIRE DE TROISIÈME !

En troisième, le stage d'observation d'une semaine est un passage obligé pour les élèves et une façon pour les artisans d'éveiller des vocations! Ce premier contact avec le monde professionnel permet aux jeunes de découvrir les réalités du travail mais aussi d'échanger, hors du contexte familial ou scolaire, avec des acteurs socio-économiques. Malheureusement, dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville, les collégiens ne bénéficient pas toujours des contacts ou de réseaux pour trouver un stage en adéquation avec leurs envies ou leurs vocations. Regorgeant de conseils et d'informations, le site www.monstagedetroisieme.fr a vocation à recenser les offres des entreprises désireuses d'ouvrir leurs portes pour une semaine. Objectif au niveau national: fournir une offre de 30 000 stages! Et peut-être bientôt la vôtre ?

N'attendez plus pour déposer votre offre de stage sur www.monstagedetroisieme.fr

La météo des filières



Depuis le 1^{er} janvier, la CGAD* intègre dans ses adhérents le **Syndicat national**

des brasseurs indépendants (SNBI). 17 confédérations nationales sont désormais regroupées au sein de cette confédération membre de l'U2P pour représenter plus de 385 000 entreprises issues du commerce alimentaire de proximité et de l'hôtellerie-restauration.

*Confédération nationale de l'alimentation en détail.

www.brasseurs-independants.fr

Concrétisation de plus de dix ans de travail pour la filière, l'**AOC Bois de Chartreuse** devient la première AOC sur le bois en France. Issu du massif forestier de Chartreuse (134 communes entre l'Isère et la Savoie), ce produit robuste est apprécié des professionnels de la construction (charpentiers de maisons en bois massif ou à ossature bois, structures poteaux-poutres, durables et performantes...) comme des architectes (projets d'envergure: bâtiments tertiaires, résidentiels ou collectifs).

www.bois-de-chartreuse.fr



L'Institut des métiers d'art de la pierre et de la construction

(Imapec) de Volvic (200 ans en 2020!) s'est heurté récemment à des difficultés mettant à court terme en péril la poursuite de ses activités et l'obligeant à lancer une campagne de financement participatif. Objectif atteint: 20 000 € ont été récoltés et vont lui permettre de faire face. L'Imapec reste à ce jour le seul et unique centre de formation professionnelle certifié des émailleurs sur lave, en France...

www.tracesdepierre.com

Depuis le printemps 2018, les bouchers-charcutiers sont la cible d'attaques variées contre leurs boutiques et/ou leurs personnes. Ils ne se laissent pas faire, et leur meilleure défense reste la mise en avant de la qualité de leur travail, hélas méconnue de leurs agresseurs.

Décryptage de Sophie de Courtivron

RAPPEL DES FAITS

AGRESSIONS

LA RIPOSTE des bouchers-charcutiers

Une vingtaine de boucheries-charcuteries détruites, plus de 200 dégradations (faux sang, affichettes...), sans compter les insultes, et même les menaces de mort. Voilà ce que subissent les artisans bouchers-charcutiers depuis mi-2018. « *Les dérives ont commencé après l'attentat du Super U de Trèbes, où un boucher a notamment été tué ; une militante de la cause animale avait réagi en disant que ce n'était pas grave car c'était un assassin, et elle n'a pas été sanctionnée* », rappelle Jean-François Guihard, président de la CNBCT*. Cela a ouvert la porte aux extrémistes et fanatiques antispécistes, etc., avec qui tout dialogue est impossible.

Ripostes réglementaires

Qu'à cela ne tienne. En juin 2018, à la suite d'une intervention de la CFBCT auprès du ministre de l'Intérieur, chaque président de Région a dorénavant, en cas de problème, un contact direct avec sa préfecture de Région. En octobre 2018, la CFBCT a de plus été auditionnée à l'Assemblée nationale quant à la création d'une commission d'enquête sur les activistes antispécistes violents et sur les

atteintes à la liberté alimentaire. Enfin, début décembre, « *nous avons rencontré Nicole Belloubet, ministre de la Justice, pour mettre fin à l'impunité de nos agresseurs ; nous avons besoin de sanctions exemplaires* », ajoute Jean-François Guihard. Qui a plusieurs cordes à son arc.

Ripostes professionnelles

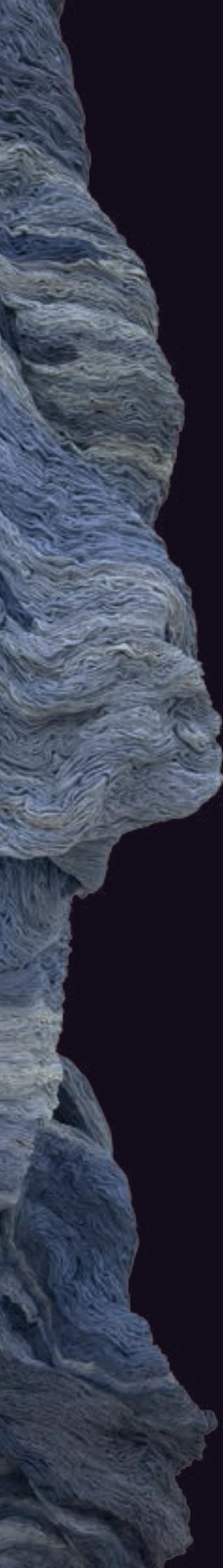
« *Cette année, notre communication est axée sur la qualité, la proximité, la traçabilité de la viande* », insiste Jean-François Guihard. Ainsi, mi-février, une campagne menée par l'Interprofession a mis en valeur la viande et l'équilibre alimentaire. En avril, la Profession se lancera dans une grande campagne de promotion autour du dépôt de son dossier visant à inscrire « *L'Art de la boucherie française* » au patrimoine culturel immatériel de l'Unesco. Les bouchers-charcutiers ont bien compris que la communication sur leur savoir-faire est capitale. « *Je participe aux Journées Made in Viande, à l'opération 24 heures chez mon artisan boucher-charcutier, je fais venir des scolaires, nous allons dans les fermes...* », énumère Stéphanie Manse, bouchère-charcutière à Bagnères-de-Bigorre (65). *Nous devons montrer comment nous travaillons, comment nous perpétons les traditions.* » Pour preuve ? Elle a accueilli en stage une végétarienne écrivant un mémoire ; « *elle nous a accompagnés pour acheter du bétail, elle est venue à l'abattoir... Elle a vu notre passion, notre respect des bêtes et des personnes. Elle mange maintenant de la viande.* »

* Confédération française de la boucherie, boucherie-charcuterie et traiteurs - www.boucherie-france.org.



DE L'AMOUR À TOUTES LES ÉTAPES

« *Je travaille à 90 % en direct avec de petits producteurs-éleveurs, confie Christine Spiesser, bouchère à Strasbourg (photo ci-contre). Nous sommes très attentifs à toutes les étapes. L'abattage est un maillon primordial de la chaîne : dix ans d'élevage peuvent être fichus en l'air s'il ne se passe pas dans de bonnes conditions ! L'animal doit être accompagné par son éleveur. Il y a de l'amour à toutes les étapes, c'est une obligation. Quel plaisir ensuite de travailler cette viande ! Certes, cela a un coût. Je ne négocie pas les prix mais la qualité.* »



REVELATIONS

BIENNALE INTERNATIONALE MÉTIERS D'ART & CRÉATION
23>26 MAI 2019 | PARIS | GRAND PALAIS



*La démonstration éclatante
de la vitalité des artistes de la matière.*

450 CRÉATEURS · 33 PAYS

CONFÉRENCES & FILMS

VISITES GUIDÉES & ATELIERS ENFANTS

PARCOURS HORS LES MURS



UN ÉVÉNEMENT ORGANISÉ PAR

ATELIERS D'ART
DE FRANCE



WWW.REVELATIONS-GRANDPALAIS.COM

Loi Pacte, réforme de l'apprentissage, mouvement des gilets jaunes, lancement du Grand débat de l'Artisanat... Rarement cérémonie des vœux n'aura été plus dense pour l'APCMA*, rebaptisée d'ailleurs officiellement « CMA France ». L'occasion aussi pour Bernard Stalter, à la tête du réseau, en présence de la ministre du Travail, Muriel Pénicaud, de remettre la médaille de la reconnaissance artisanale au sénateur Michel Forissier, marbrier durant de nombreuses années (à gauche), et de remercier la députée Olivia Grégoire (à droite) et le député Sylvain Wassermann pour leur implication dans le secteur.

* Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat.



© CMA FRANCE

Faites vos vœux

Sur les ondes...



© A. APAYDIN - ABACA PRESS

Le 1^{er} février, sept artisans ont été distingués dans le cadre du concours « Les Meilleurs Artisans de France », organisé par RMC et Radio Brunet avec le soutien du réseau des CMA et WorldSkills France, et en partenariat avec *Le Monde des Artisans*. À l'issue de 7 heures d'épreuves au Paris Event Center (ouvertes au public), les 47 artisans finalistes ont été départagés par un jury composé d'experts des six métiers en lice : carreleurs, plombiers, peintres-décorateurs, mécaniciens automobile, fleuristes, menuisiers, cuisiniers.

Pétillante Moselle

En décembre dernier, la présidente de la CMA de la Moselle Liliane Lind (à gauche) et le président du Département de la Moselle Patrick Weiten (à ses côtés) ont remis officiellement l'agrément « Qualité MOSL » à Hans Savonije (à droite), PDG du groupe Royal Unibrew, propriétaire des limonaderies artisanales Lorina basées à Munster (Moselle). Passée sous pavillon danois, l'entreprise demeure en Moselle avec des investissements conséquents à la clé, preuve de la volonté d'ancrer encore un peu plus sur ce territoire la marque exportée aujourd'hui dans plus de 40 pays du monde...



© CMA 57

Services mobiles



© CMA 33

Lancé par la Chambre de métiers et de l'artisanat de Gironde fin janvier, le Bus de l'artisanat arpente tous les mois 15 communes rurales et périurbaines. Dans un contexte de disparition de services publics, cette nouvelle forme de mobilité rend la permanence plus accessible aux ressortissants de ce territoire. Accueillis au sein d'un espace de confidentialité, artisans et apprentis peuvent y rencontrer un conseiller rodé aux formalités administratives et aux conseils en gestion d'entreprise.

Calendrier des sorties sur www.artisans-gironde.fr/bus +



DES FABRICANTS À L'ÉCOUTE

Capitaliser les avis des consommateurs

Fabricants de peignes en corne, Marguerite et Grégoire Villedey ont compris que les témoignages de leurs clients étaient le meilleur moyen de confirmer la qualité de leur travail. *Marjolaine Biagi*

Depuis 2011, Marguerite et Grégoire Villedey créent des peignes en corne – sous l'appellation Thomas Liorac –, commercialisés uniquement en ligne. Ces Ariégeois (Laroque d'Olmes) ont pris le parti de publier sur leur site, outre des conseils sur l'utilisation et l'entretien de leurs produits, les commentaires de leurs clients. Une initiative capitale : selon une étude Ifop*, 88 % des internautes consultent les avis d'autres consommateurs avant de se décider à acheter (contre 73 % pour les boutiques physiques).

Les clients, ces promoteurs « neutres »

« Je ne sollicite aucun avis, les gens témoignent spontanément », assure Grégoire. Si les commentaires permettent de générer du contenu

– comprendre « gagner en visibilité sur les moteurs de recherche » –, ils donnent aussi et surtout aux deux artisans de la crédibilité. En outre, les clients se sentent entendus et valorisés. Fidélisés, ils sont ainsi beaucoup plus portés à recommander les produits « Liorac » à leur entourage. Les prospects, eux, sont rassurés par ces témoignages qui émanent de tiers. « Une relation de proximité se crée. Je transmets chaque avis, positif ou négatif, à mon épouse, et réponds à tous, personnellement. »

Écouter et s'adapter

Les témoignages clients, positifs comme négatifs, permettent à Marguerite et Grégoire d'avoir un retour réel, une perspective extérieure sur leurs forces et leurs points d'amélioration. « Nous tenons compte des com-



▲ Plusieurs milliers de peignes en corne sont vendus chaque année sous l'appellation Thomas Liorac.

mentaires pour l'avenir, qu'ils portent sur les produits, le service ou encore les délais de livraison. » Ainsi, le couple réfléchit aujourd'hui à un peigne bi-matière, réclamé par sa clientèle.

* Étude Ifop sur l'influence de l'e-réputation dans l'acte d'achat.

www.thomasliorac.com Thomas Liorac - Peigne en corne français

◀ Vendeurs à distance, les Villedey ont pourtant réussi à instaurer un lien de proximité avec leurs clients.

TROIS BONNES RAISONS DE S'Y METTRE

Permettre aux consommateurs de s'exprimer, c'est VOUS permettre de :

- connaître la perception qu'ont les consommateurs de votre entreprise, de vos produits, de vos services ;
- améliorer votre service client : le traitement des retours clients, notamment négatifs, est une étape primordiale qui, correctement menée, peut conduire à conserver sa clientèle la plus insatisfaite ;
- d'identifier les besoins de vos clients et de proposer un produit correspondant à leurs demandes.





ENTREPRENEUSE À 20 ANS

Séduire les banques EN SE DÉMARQUANT

Ouvrir, à vingt ans, un institut de beauté proposant un service de cryo-esthétique – ou amincissement par le froid – en milieu rural ? Un pari audacieux, mené à bien par Amandine Rougerie, épaulée par sa banque et sa chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). *Marjolaine Biagi*

« **Y**a rien de pire que d'avoir vingt ans et des idées : tout le monde les trouve mauvaises », affirmait Coluche. Amandine Rougerie a réussi à faire mentir l'artiste. Cette jeune Corrèzienne (Uzerche) a ouvert en novembre 2017 son propre institut de beauté, qui propose un service de cryo-esthétique. « Mon ancienne patronne – j'étais alors coiffeuse, avec en plus un diplôme d'esthéticienne – m'a proposé d'aménager un local à part dans son salon. Une vraie opportunité ! La contiguïté des deux commerces était très pratique pour la clientèle, qui me connaissait déjà. »

Prêt, partez

Amandine entreprend, seule, de démarcher les banques. Une, puis deux, puis trois, pour mettre toutes les chances de son côté. « Je faisais une demande de prêt consécutive pour l'aménagement de mon commerce et l'investissement dans le matériel minceur. » La jeune femme a préparé des arguments solides, qui convainquent la première banque. « J'ai mis en avant le côté exclusif de la cryo-esthétique, le fait qu'il n'y ait aucune concurrence dans un rayon de 30 km et que la clientèle rurale était autant en demande que les citadins. »

Amandine s'adresse ensuite à sa CMA pour s'inscrire au répertoire des métiers. « On m'a guidée dans les dernières démarches et dispensé de très bons conseils. Par l'intermédiaire de la chambre, j'ai obtenu un prêt à taux zéro de Limousin Actif. »

Plus d'un an après l'ouverture de Studio d'AR, l'esthéticienne constate que grâce à la cryo-esthétique, les clients différencient son institut de la concurrence. Pas question pour autant de se reposer sur ses acquis. « Il faut constamment rechercher de nouvelles idées pour dynamiser l'institut. Être persévérant et motivé, c'est la clef. »

www.studio-dar.fr Studio d'AR – Beauté et Minceur +

◀ Par la suite, Amandine espère embaucher et former des apprentis.

GAGNER DE L'ARGENT OU UNE VALEUR AJOUTÉE ?

Régulièrement, Amandine ferme son institut pour suivre des formations. « C'est un risque que je prends, mais que je considère payant. Les clients sont friands de nouveautés. Je me suis ainsi initiée au rehaussement de cils et au microblading (maquillage semi-permanent des sourcils), très tendance ces temps-ci. Se renouveler régulièrement est incontournable pour un artisan, même si c'est au détriment du chiffre d'affaires. »





L'expert

3, 2, 1... BOUGEZ !

Motiver ses troupes grâce au sport en entreprise

Une tête aérée travaille-t-elle mieux ? Le raffermissement de l'esprit d'équipe commence-t-il par le mollet ? L'effort musculaire repompe-t-il la productivité ? Affirmatif !, répond la Fédération française du sport en entreprise (FFSE) à ces interrogations caustiques mais non moins fondées. *Propos recueillis par Melanie Kochert*

Quels sont les bienfaits du sport en entreprise ?

Frédéric Delannoy, directeur technique national de la FFSE : Tout d'abord, la santé des salariés, tant l'activité physique recèle d'effets positifs sur l'organisme et le bien-être psychique. Cela s'étend par extension sur le bien-être au travail, et sur l'esprit d'équipe, qui renforce les manières et les opportunités de communiquer. Plus étonnant peut-être, le sport se révèle également un outil précieux au service de l'entreprise en matière d'investissement, même financier. L'étude pilotée en 2018 par Generali rapporte que 100 % des patrons ayant misé sur le sport pour leurs employés ont constaté un retour sur investissement. Quand les salariés vont mieux, l'entreprise va mieux.

Comment initier des pratiques sportives partagées lorsque l'on a peu de salariés ?

F. D. : Afin de répondre à ces problématiques, la FFSE met en place des stratégies d'approche « territoriale ». L'idée est de construire des offres sportives sur des zones géographiques données (Grand Nancy, bassin de Caen...), en fonction des équipements disponibles, des attentes et des disponibilités des entreprises, pour les regrouper. Cela permet aussi une plus grande ouverture, de partager une expérience commune, et pourquoi pas ensuite d'aller plus loin ? Ensemble, face aux mêmes problématiques territoriales par exemple, nous pouvons optimiser son mode de fonctionnement, déployer des stratégies...



PHOTOS: © FFSE

Un conseil lorsque l'on pratique des métiers à sollicitation physique forte et que l'on manque de temps ?

F. D. : Surtout, ne pas hésiter à investir 15 minutes par jour pour se préparer physiquement : des échauffements le matin et un petit programme de récupération, d'étirements, en fin de journée. Cela peut éviter bien des désagréments...

www.ffse.fr

DES JEUX ET UN LABEL

Organisés par la FFSE, les Jeux nationaux du sport d'entreprise 2019 se tiendront en Martinique au mois de mai, suivis en juin par leur homologue européen. La fédération participe également à l'heure actuelle à la création d'un label européen des « bonnes pratiques » en faveur du sport en entreprise. Parkings à vélos mobiles et sécurisés, systèmes de douches... « Ces investissements ne sont pas neutres, reconnaît Frédéric Delannoy, mais ils sont nécessaires. Nous insistons auprès des politiques pour que ces installations soient mutualisables. Pour les PME particulièrement, le maître-mot est bien celui-ci : mutualisation. »

Certaines CMA ont lancé des initiatives pour favoriser la pratique du sport. Renseignez-vous ! +

JÉRÉMY COMPAGNAT - CRAFTERS

Parties GAGNANTES



Pour Jérémy Compagnat, lauréat du prix du Jeune maître d'apprentissage 2018*, l'apprentissage est aussi indispensable à l'entreprise qu'il l'est à l'apprenant.

Explications.

Marjolaine Biagi

Jérémy Compagnat en est convaincu : l'apprentissage est un véritable coup de fouet pour une entreprise. En 2010, à 24 ans, ce Rhodanien (Caluire-et-Cuire) crée avec un ami l'entreprise Bschool et personnalise des vêtements et objets pour les écoles, promos, associations étudiantes... Une initiative qui fait suite à un constat : « Lorsque, élève, j'achetais des équipements sportifs floqués pour mon école de commerce, j'avais

en face de moi des gens aux compétences métier – broderie, sérigraphie... – très fortes mais en retard sur le digital. J'ai eu l'idée de concilier le savoir-faire métier et le numérique. »

Franchir un cap

C'est là que l'apprenti entre en scène. « Avec mon associé, nous nous sommes familiarisés aux métiers du textile. Mais c'est une apprentie en master d'écriture digitale qui nous a permis de franchir le cap voulu, d'accélérer en termes de chiffre d'affaires et de production, en orchestrant la promotion de Bschool sur les réseaux sociaux. » L'entreprise grandit, recrute et s'associe à une autre structure, se rebaptisant au passage Crafters. « Nous avons élargi notre spectre de clients : clubs sportifs, entreprises... 95 % de notre chiffre d'affaires provient de la vente en ligne. Aujourd'hui, nous sommes 25 collaborateurs, dont cinq apprentis. »

Effet de levier

L'apprentissage constitue un véritable levier de développement pour l'entreprise. « Ce dispositif nous permet de prendre quelqu'un alors que recruter un temps plein ne se justifie pas. C'est justement la montée en compétences de l'apprenti qui génère une augmentation de la charge de travail. Cela s'équilibre, avec comme aboutissement, idéalement, son embauche. »

Jérémy dispense un apprentissage sur mesure. « Nous avons des apprentis de toutes les typologies : CAP broderie, master commerce... Tous n'ont pas les mêmes attentes ni les mêmes degrés de formation. Il faut s'adapter pour donner les meilleurs conseils. »

L'artisan est fier de son rôle, qui « optimise le niveau d'employabilité des jeunes dans un monde du travail qui va de plus en plus vite ».

* Coorganisé par CMA France (anciennement APCMA) et Garance.

▼ L'apprentissage constitue un véritable levier de développement chez Crafters.

www.crafters.fr Crafters

CONSEIL DE PRO

« L'apprenti n'a pas vocation à absorber un surplus d'activité. Il doit être formé et accompagné pour devenir une plus-value. »



ACCÉLÉRATEUR DE VIE

« Je suis persuadé qu'il y a aujourd'hui un grand décalage entre le parcours 100 % scolaire et les filières en apprentissage, assure Jérémy Compagnat. Une personne apprentie pendant six mois présente deux ans de maturité en plus. »



© ARENIPA PRODUCTIONS

BRUNO TOLLU - LES CYCLES N

BIEN en selle

En 2014, Bruno Tollu reprenait Les Cycles N, dans des conditions idéales. Cinq ans plus tard, le chiffre d'affaires a doublé, et la boutique de vélos est au sommet de sa forme.

Marjolaine Biagi



CONSEILS DE PRO

« L'accompagnement du cédant, une expérience au sein de l'entreprise, la connaissance des clients et des salariés sont de véritables atouts pour une reprise réussie. »

RÈGLEMENT DE COMPTE

S'il est une anicroche sur la route de Bruno, c'est « à cause » de la banque. « J'ai été surpris du degré d'exigence de la banque, qui était pourtant le partenaire historique du magasin et savait qu'il se portait bien. On m'a demandé un apport personnel très important. J'ai dû emprunter de l'argent. Aujourd'hui, je travaille avec une autre institution. Je n'ai plus confiance. »

Pour Bruno Tollu, la reprise des Cycles N tenait moins du saut dans le vide que d'une immersion progressive dans le grand bain. Cette petite boutique de vélos d'Ars-en-Ré, il y a travaillé comme saisonnier pendant dix ans. Le patron est un ami de la famille, avec qui Bruno entretient une relation quasi filiale. De quoi augurer une reprise en douceur.

Une reprise tout confort

En effet. « Lorsque j'ai repris les rênes en 2014, mon ancien boss est resté trois ans avec moi pour m'accompagner, m'aider lors de décisions importantes et assurer une transition facile avec les fournisseurs et les clients. » Avec l'équipe aussi, tout s'est passé tranquillement. « Ils m'ont vu acquérir de plus en plus de responsabilités au fil des années. Et puis, ils préfèrent que ce soit quelqu'un qu'ils connaissent qui reprenne. »

Gagner de la vitesse

En quelques années, Bruno a révolutionné les Cycles N. « Nous avons mis en place un site Internet avec réservation en ligne. Nous pratiquons aussi la vente en ligne, ce qui nous permet d'agrandir la saison. Nous avons développé notre propre vélo, unique en France, mix entre le VTC et le vélo hollandais, entre le rendement et le confort. Nous avons aussi ouvert à proximité du magasin une boutique de vélos à assistance électrique, qui représentent huit ventes sur dix. » En cinq ans, le chiffre d'affaires des Cycles N a été multiplié par deux. L'entreprise emploie quatre salariés à l'année et une douzaine en période estivale. « Notre milieu évolue très vite. Il faut toujours être à la pointe. Ce qui est certain, c'est que nous avons de belles années devant nous au vu de l'engouement retrouvé pour le vélo ! »

www.lescyclesn.com Les Cycles N +

▼ En 2016, Bruno Tollu a reçu de la CMA de Charente-Maritime le Trophée de l'artisanat catégorie création-reprise d'entreprise.



Par envie ou par nécessité, seuls ou à plusieurs, les artisans se lancent dans l'hybridation des lieux de vente. Si le phénomène n'est pas récent, de jeunes chefs d'entreprise innovent avec des concepts faisant la part belle au partage et à la convivialité. Mix de produits divers et mise à disposition de services basiques transforment les boutiques et attirent les clients friands de nouveaux univers. Pour que la recette fonctionne, nul besoin d'aller trop loin. Il suffit de créer du lien.

Isabelle Flayeux

HYBRIDATION

PLACE À LA convivialité!



Créativité

Il faut créer de la valeur ajoutée aux points de contact et d'achat avec les clients finaux, selon Altavia, 1^{er} groupe international indépendant de communication commerciale dédié au retail.



Brick & mortar

Appellation donnée aux entreprises traditionnelles en opposition aux clicks (ou pure player), les entreprises qui exercent leur activité exclusivement en ligne, et aux clicks & mortar, les entreprises traditionnelles développant aussi une activité en ligne.



Co-retailing

Le concept de co-retailing implique l'installation en association de plusieurs professionnels au sein d'un même point de vente de manière à mutualiser les investissements et les coûts.



60 %

des 18-24 ans ont envie de magasins où ils peuvent faire autre chose qu'acheter, selon une étude Opinion Way révélée lors du Paris Retail Week, en mai 2017.



18 %

des clients considèrent que passer un bon moment dans son magasin ou chez son enseigne en ligne est important, d'après le baromètre de la valeur shopper 2018 secteur alimentaire du groupe Altavia.



3-6-9

D'une durée minimale de 9 ans, le bail commercial est parfois nommé bail 3-6-9, tout simplement parce qu'un locataire peut quitter un local commercial à la fin de chaque période de 3 ans.

Les sites marchands offrent une alternative en ligne qui impacte directement le trafic en magasin. Partant de ce constat, Jean-Marc Mégnin, directeur général de Shoppermind, incite en tout premier lieu « *les petits commerçants à intégrer les nouvelles technologies de manière à créer un magasin connecté adoptant les réseaux sociaux, développant un site Internet et pourquoi pas une application mobile de géolocalisation* ». Un préalable à associer à des stratégies comme le click & collect* pour faire venir physiquement le consommateur. « *L'hybridation technologique consiste à vendre en ligne et à donner la marchandise en magasin. L'avantage de ce système est de générer du trafic, tout en évitant les irritants comme la recherche du produit, la rupture de stock..., et de susciter éventuellement d'autres achats.* » Jean-Marc Mégnin se réjouit de l'arrivée d'une génération qui ouvre des boutiques originales où se côtoient toutes sortes de produits, choisis en fonction de leurs affinités. « *Ces nouveaux commerçants aspirent à se créer une activité au contact du public. Leur force de créativité aboutit à des concepts intéressants. C'est une hybridation naturelle.* »

La convivialité, une valeur sûre

La tendance à la diversification se fait également sentir au sein des entreprises installées. « *Les produits proposés évoluent par rapport à une attente des clients. Il existe des magasins pour acheter et d'autres qui deviennent un lieu sociétal* », souligne l'expert. Ainsi, des boucheries se transforment en restaurant où il est tout à la fois possible de déguster une bonne pièce de viande ou de l'acheter à emporter. La complémentarité entre ces deux métiers est l'occasion de faire découvrir ses produits et de séduire une clientèle à la recherche de nouvelles ►►



Jean-Marc Mégnin
DG de Shoppermind

« **Les gens aiment se poser à toute heure de la journée, s'asseoir, boire un thé, recharger leur téléphone et, dans l'idéal, pouvoir manger. L'hybridation évolue par rapport à une attente des clients.** »

LE TÉMOIGNAGE



LES FLEURS DE CAMILLE

Dans les cinq mètres de vitrine, les fleurs coupées de Camille Rolo côtoient petits biscuits et boîtes de thé. En avril 2018, la jeune artisan fleuriste s'est associée à ses parents pour ouvrir Les Fleurs de Camille à Menucourt (Val-d'Oise), autour d'un concept original. Clarisse, la mère, épicière depuis 17 ans, propose des biscuits maison et une sélection de thés. Jacques, le père, accompagne Camille dans la gestion et s'occupe des livraisons et de la vente. « *Une association réussie fleurs, biscuits, thés sur les marchés de Noël et dans un pop-up store a conforté notre envie de travailler en famille. Le plus compliqué a été de trouver le local approprié. Et comme nous sommes en entrée de ville, à proximité immédiate d'un supermarché, les clients profitent du parking sur lequel donnent directement notre vitrine et notre entrée* », précise Camille Rolo.

LE SENS DE L'ACCUEIL ET DU COMMERCE

« *Pendant que je finalise votre bouquet, vous prendrez bien un thé et un biscuit ?* » Table, chaise, thermos, ici tout est fait pour mettre les clients à l'aise. Une convivialité tout autant appréciée que le soin apporté au lieu. « *Pour éviter que la boutique soit figée, nous vendons tout ce qui la compose, y compris les objets de décoration et les meubles. Les fleurs ne sont jamais les mêmes, la vitrine change tous les mois et se transforme en coin salon de thé, au gré de nos envies et des animations.* » Depuis l'ouverture, Camille initie ses parents au métier de fleuriste et Clarisse varie les recettes de ses biscuits, y incorporant des épices pour créer de nouveaux goûts, tout en respectant les règles d'hygiène. « *Le thé est vendu en sachets et en boîtes, les biscuits arrivent sous emballages scellés. La manipulation de produits alimentaires est interdite dans la boutique.* »

« Je considère le magasin connecté comme un concept faisant partie du passé. [...] Je lui préfère le principe moins daté de magasin "augmenté". C'est l'accès des consommateurs à davantage d'offres, de canaux, de data, de concurrence et de technologie. »

Frank Rosenthal, expert en marketing du commerce

Source: www.e-marketing.fr

INFO EN +

►► expériences. Actuellement, la convivialité est un argument qui fait mouche. « Comme le client ne vient plus de manière spontanée dans un magasin, il faut trouver des astuces pour redonner du plaisir et l'attirer de nouveau. Cela peut passer par des installations très simples: trois tables, des gobelets, du café et, petit à petit, l'endroit devient un lieu convivial. »

Place à la différence et à l'étonnement

Promis à un bel avenir, le concept d'hybridation s'exporte en dehors des grandes villes. « Malgré les évolutions, nous revenons sur des modèles qui existaient auparavant. L'épicerie vendait de tout, du timbre-poste à la baguette, et donnait sur un bar tenu par le même propriétaire. Les jeunes générations ont compris qu'il faut être différent et que l'hybridation laisse place à de nombreuses opportunités,

sous réserve de ne pas partir dans des délires. » Le changement régulier de configuration de l'espace et de l'offre contribue à dynamiser le lieu de vente et à l'animer. Le fait d'avoir toujours de la nouveauté en boutique, sans pour autant perdre en qualité, suscite la curiosité, augmente le trafic. « Le client doit avoir l'impression que sa visite est une découverte perpétuelle, une nouvelle expérience. Et puis une forte rotation favorise l'acte d'achat, de peur de passer à côté du produit. Le concept va continuer à se développer. La recette du succès est, quelle que soit l'activité, d'y adjoindre un coin accueillant avec du café, voire un petit point de restauration. »

* Cliquez et collectez.

ALTAVIA

www.altavia-group.com
www.shoppermind.com

CLICK & COLLECT

Allez plus loin sur ce sujet sur www.lemondedesartisans.fr, rubrique « Dossiers »

Vous diversifiez? Quid du bail?

Un bail commercial comporte une clause destination mentionnant l'activité exploitée et peut autoriser « toutes activités ». Au regard de l'activité principale, la loi autorise des activités annexes et/ou connexes. « Avant de se diversifier, l'artisan doit s'assurer que le bail l'y autorise. En l'absence d'une clause "tous commerces", il devra négocier une "désécialisation" de son bail. Exercer une activité non autorisée peut être sanctionné par la résiliation judiciaire du bail », explique Maître Patrick Besse, avocat au barreau de Dax. Votre envie de diversification peut engager à un « partage » des locaux à un tiers ou une autre structure juridique et la signature d'une convention de sous-location. La sous-location de nature commerciale est interdite, sauf autorisation du bail ou du bailleur. « Le bail commercial envisage souvent cette situation et impose des modalités diverses, comme la simple présence du bailleur à la signature de la convention jusqu'à un agrément du sous-locataire. Le montant du loyer de sous-location ne doit pas être supérieur au loyer du bail principal. »

UNE FORMALITÉ ? DIRECTION CMA !

Marielle Hême, directrice de la relation clientèle et formalités d'entreprise à la CMA Essonne:

« Pour s'installer, un créateur ou repreneur d'entreprise doit déclarer sa ou ses activités artisanales au répertoire des métiers (RM), et au registre du commerce et des sociétés s'il exploite en société ou s'il souhaite exercer une activité commerciale. En tant que guichet et interlocuteur unique, le centre de formalités des entreprises (CFE) de la CMA du lieu d'installation procède à l'immatriculation et transmet le dossier aux organismes destinataires de la formalité. De la même manière, toute entreprise qui souhaite se diversifier doit en avvertir le CFE, qui va accompagner l'artisan pour accomplir une formalité de modification de l'activité. Avant de finaliser un projet, il convient de vérifier, s'il s'agit d'une activité réglementée, qu'elle sera exercée sous le contrôle effectif et permanent d'une personne qualifiée. À partir du moment où un artisan exerce une activité nouvelle, il a intérêt, comme au moment de son installation, à se rapprocher de la mairie du lieu de son entreprise pour vérifier que l'implantation ou la diversification est possible selon les règles d'urbanisme en vigueur. Si l'activité n'est pas incluse dans son bail, l'artisan devra négocier avec le propriétaire (lire ci-contre). Pour rédiger ou modifier les statuts de l'entreprise, il peut s'adresser à un expert-comptable ou un avocat. Je conseille également aux artisans de se rapprocher de leur assureur pour évaluer l'incidence de l'exercice de nouvelles activités sur les contrats souscrits en termes de garanties ainsi que les coûts supplémentaires à prévoir. »

Rapprochez-vous de votre CMA pour plus d'informations
Tél.: 0825 36 36 36 (numéro d'appel commun) - annuairecma.artisanat.fr



L'INNOVATION COMME MARQUE DE FABRIQUE

Faisant fi des modes, Maurice Timon veut inventer « les lunettes de demain », encore plus légères (même si son modèle le plus lourd pèse 7 g !), plus fiables, « et à un prix accessible ». Son bureau R&D s'y emploie au quotidien. Avec cinq brevets déposés, trois « Silmo d'or »*, un prix national Coup de cœur remis par l'Inpi, l'obtention du label EPV**, Minima a su s'imposer dans le domaine de la lunette haute technicité. Distribuée dans 83 pays, chez un opticien sur trois en France, la marque emploie désormais 60 personnes (dont sept juste dans son bureau Export) et atteint les 9 M€ de CA annuels.



PHOTOS: LUC BERTAU

* Distinction remise lors du Silmo, Salon dédié aux professionnels du secteur à Paris. ** Entreprise du patrimoine vivant.

Voir toujours plus loin

Rendre invisible ce qui se voit normalement comme le nez au milieu de la figure, telle est l'ambition de Maurice Timon. Avec ses lunettes en fil de titane, la marque essonienne **MINIMA**, qu'il a lancée en 1994, a conquis, dans le monde entier, une clientèle en quête de légèreté, de robustesse et d'intemporalité. Parcours d'un visionnaire... forcément ! *Julie Clesienne*



www.minima.fr @ minima.lunettes +

▲ Autodidacte pur, Maurice Timon a bâti un petit empire dans le secteur de la lunette haute technicité. Sa fille, Sandra, officie à ses côtés.

SAVOIR S'ENTOURER

« Je n'étais pas brillant à l'école, je ne parle pas un mot d'anglais, je n'ai pas d'ordinateur dans mon bureau, ni d'adresse mail... mais je sais m'entourer ! », plaisante Maurice Timon, qui s'est appuyé sur des traducteurs, quand il a démarché les revendeurs dans le monde entier, et fait appel à un cabinet d'avocats pour protéger son nom et ses brevets... Comble de l'ironie : « Hormis dans l'atelier de fabrication, ni mes commerciaux ni les techniciens ne s'y connaissent en lunetterie, mais la moyenne d'âge est de 40 ans et le niveau d'études élevé donc ils excellent dans leur domaine ! Il faut savoir sortir du cadre pour trouver des solutions... ».



— CONSEIL DE PRO

« Je pars du principe que, quelle que soit la personne que j'ai en face de moi, elle m'est supérieure et peut m'apprendre quelque chose. Le sens de l'écoute est essentiel pour innover. »

DE DISTRIBUTEUR À CRÉATEUR

En veille constante, Maurice Timon sait saisir les opportunités au bond : « J'ai repris l'entreprise de Pierre Marly, un lunettier réputé chez qui j'ai fait mes armes, quand les grands noms de la couture ont investi le milieu et que la concurrence est devenue trop féroce pour les petits créateurs ». Il s'oriente alors, seul, vers la distribution de références de niche, dont les modèles en fil de titane du danois Paul Lindberg. Avant que son activité ne se précarise – avec l'ouverture des frontières européennes et l'essor des services d'expédition –, Maurice Timon prend les devants, développe des brevets, expérimente, et lance son propre modèle de monture en titane, Minima.



PHOTOS: © LUC BERTAU



▲ Confectionnées en Provence, les douceurs de Fruidoraix, dont les traditionnels calissons, voyagent tous les jours à travers la France entière.

FRUIDORAIX - SYLVIE PARENT

Douceurs d'antan au goût du jour

139 ans et pas une ride ! En Provence, les douceurs d'une confiserie artisanale transmise de mère en fille depuis 1880 font toujours recette. Au fil des reprises, chaque génération de femmes apporte de nouvelles compétences, sans perdre en qualité et en audace.

Isabelle Flayeux

À Éguilles (Bouches-du-Rhône), Sylvie Parent est à la tête d'une confiserie artisanale, comme trois générations de femmes avant elle. L'histoire de cette passion familiale gourmande débute en 1880. « *Épiphanie, mon arrière-grand-mère, s'est lancée dans le commerce de confitures et de confiseries maison, soutenue par son mari qui travaillait à ses côtés. Un challenge audacieux pour l'époque. En 1901, ma grand-mère Émilie a poursuivi l'activité et l'a diversifiée, y ajoutant le négoce de fruits secs en vrac. Quand mes parents ont pris le relais à la fin des années 50, ils se sont spécialisés dans la transformation de fruits secs en confiserie fine* », retrace le maître-confiseur. Calissons, nougats et sucettes en sucre

sortent alors des ateliers de fabrication et sont distribués auprès d'un nouveau réseau, que Sylvie Parent, accompagnée de son mari Gilles, continue de développer depuis 1992 : les pâtisseries, les confiseurs, les chocolatiers et les épicerie fines. Confectionnées en Provence, les douceurs de Fruidoraix voyagent tous les jours à travers la France entière.

Une politique d'ouverture

Comme ses aïeules, Sylvie Parent adapte son activité à l'évolution de l'économie et aux attentes du marché. « *Nous avons élargi la clientèle aux moulins à huile,*

1,3 M€

de chiffre d'affaires en 2018,
dont 7 % réalisés
à l'export.

9

salariés à la confiserie
et une force de vente de
10 représentants dans l'Hexagone.

90%

de clients professionnels :
confiseurs, pâtisseries,
chocolatiers...

« À l'écoute des clients, le laboratoire propose et crée de nouveaux produits. Nous renouvelons la gamme de notre collection et les décors des emballages tous les ans. »

aux caves coopératives et aux domaines viticoles. Nous exportons à hauteur de 7 %, en Europe, aux États-Unis et au Canada, un peu vers l'Asie par l'intermédiaire d'un client à qui nous vendons en marque blanche. » Moderne et responsive, la nouvelle version du site Internet enregistre 3 % des commandes et présente les nouveautés de la confiserie, tout comme les pages Facebook et Instagram, régulièrement actualisées. « Les réseaux sociaux font désormais partie intégrante des moyens de communication et de vente. En montrant nos produits et ceux qui sont renouvelés chaque année, nous tenons la clientèle en haleine. » Dans son laboratoire, Gilles Parent perpétue les recettes familiales et crée de nouveaux goûts pour compléter la gamme de la collection Fruidoraix. C'est ainsi que sont apparues, à côté des calissons et des nougats aux saveurs déjà revisités, des navettes en versions sucrée et salée.

Une exigence et des engagements

Récemment labellisée EPV (Entreprise du patrimoine vivant), Fruidoraix fait également partie des meilleures adresses artisanales sélectionnées par la Cmar* PACA pour la Route des Arts et Gourmandises de Provence. Une double consécration qui va de soi pour une entreprise qui ne laisse rien



▲ Fabien, le fils de la famille, est préposé au graphisme. Renouvelés tous les ans, les emballages sont pour lui un terrain d'expression sans limite.

au hasard. « Pour conserver la qualité et le goût des produits, nous privilégions les fournisseurs locaux qui sont parties prenantes de notre politique environnementale et sociétale. Tous les arômes sont naturels et sélectionnés en partenariat avec un nez. À l'écoute des clients, nous apportons aussi une prestation de services autour du produit et accordons un soin particulier à l'emballage. » Et, dans ce domaine, c'est Fabien, le fils de Sylvie et Gilles, qui s'y colle avec brio. À coups de jeux de mots et de dessins rétro, le graphiste s'amuse à mettre en valeur les produits, à les transformer en jeux de société et imagine des coffrets en bois et autres boîtes à bonheur.

*Chambre de métiers et de l'artisanat de région.

FRUIDORAIX
04 42 52 51 80 - www.fruidoraix.com
☎ confiserie.fruidoraix @ fruidoraix

ELLE A SU

- Adapter la démarche commerciale en fonction du marché.
- S'entourer de partenaires réputés pour garantir des produits de qualité.
- Mettre en place une prestation de services complète pour fidéliser les clients.
- Moderniser le site marchand.
- Développer l'image de Fruidoraix sur les réseaux sociaux.
- Innover dans les recettes de produits traditionnels.
- Diversifier la gamme de produits.
- Soigner l'emballage des produits.

ILS FONT BATTRE LE CŒUR DES TERRITOIRES

NANTES



En parallèle de la « mondialisation », un mouvement de retour au « local » de plus en plus fort s'installe. Pourquoi ?

Parce que l'homme n'est pas un hologramme hors-sol, parce qu'il vit quelque part, agit sur un territoire, à son échelle. Un territoire qui concentre aujourd'hui des enjeux aussi bien économiques qu'écologiques. Et les artisans jouent là un rôle déterminant.

Sophie de Courtivron



MARSEILLE

Un remaniement mi-octobre. Une ministre de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales est nommée... De la « cohésion » et du « relationnel » alors que les Français auraient attendu de la « dynamisation » et de l'« action » ! Personne au Gouvernement n'est attiré aux « PME » ou à l'« Artisanat » et, pourtant, 78 % des Français ont confiance dans les PME'. « Les PME sont l'institution en tête du palmarès depuis des années et aucun média n'en parle ! », s'indigne Olivier Torrès, professeur à l'université de Montpellier et Montpellier Business School (les partis politiques récoltent 9 % des suffrages). Celui-ci se bat pour la réhabilitation des TPE-PME que l'on retrouve partout, « dans les villes, les quartiers sensibles, les zones rurales... » Pourquoi sont-elles plébiscitées par les Français ? « Parce qu'elles représentent l'économie réelle, qui a un engagement de proximité, et c'est encore plus vrai pour les artisans. » Des artisans qui font en effet vivre leur territoire de bien des façons.

Ils dynamisent le tissu économique

Il était une fois, dans un coin perdu, une entreprise artisanale. Poussée par un mouvement porteur, elle a trouvé une solution technologique lui permettant d'utiliser la matière première qui l'entourait au lieu d'aller la chercher à l'autre bout du monde. Son activité s'est diversifiée, ses employés sont mieux formés et elle n'en finit pas d'embaucher... Quand Carbonex (voir encadré page suivante) a commencé son activité en 1993, elle mobilisait cinq personnes ; en 2018, ils étaient une cinquantaine ; « en 2019, nous serons plus de 120 car notre production de charbon va passer de 10 000 à 30 000 tonnes grâce à une nouvelle unité de production », évoque Pierre Soler-My, son président. La force de l'entreprise est aussi d'exploiter et donc de faire vivre les bois qui l'entourent. « Sur un certain nombre de marchés locaux, l'enjeu est d'arriver à un moment à faire croître les entreprises pour répondre à la demande », pose Boris Chabanel, expert en économies locales durables (voir encadré « Parole d'expert »). Fablabs, pépinières, clusters... Les artisans ont bien des solutions pour unir leurs forces. Le Plab² Grand-Est réunit 141 adhérents, dont un tiers d'entreprises unipersonnelles ; ses actions et services répondent à leurs problématiques. « Formations sur des logiciels spécifiques, lobbying auprès des pouvoirs publics, démarches de certification et de labellisation, Salons... », liste Sarah Mosta, chargée de la communication. « L'adhésion a été récemment ouverte aux architectes décorateurs, sous-traitants et fournisseurs, afin de couvrir toute la chaîne de l'ameublement. Pour ne pas aller chercher ailleurs des savoir-faire existants. »

Ils protègent leur écosystème

Une économie de proximité raisonnée induit un comportement écoresponsable. Les gaz de pyrolyse produits par le bois utilisé par Carbonex sont transformés ►►

12%

des commerces de centre-ville sont vacants en France.

Source : U2P – Tribune de juin 2018.

1/3

des entreprises artisanales est implanté en milieu rural.

Source : APCMA, Clap.

90%

des clients de PME sont dans un rayon de 30 km.

Source : Olivier Torrès.

►► en électricité verte ; « notre intérêt est que la forêt soit durable, pour nous et nos enfants », ajoute Pierre Soler-My. « La proximité de l'abattoir, c'est aussi moins de stress pour l'animal et une qualité inégalée ! », s'exclame Sandrine Manse, bouchère dans les Hautes-Pyrénées (voir encadré). À plus grande échelle, « chaque flux d'importation implique une "empreinte matières" : énergies fossiles, métaux, etc. », rappelle Boris Chabanel. Charte développement durable (CMA des Deux-Sèvres), actions collectives (CMA de la Lozère), réparation... les chambres de métiers et de l'artisanat poussent au « vert » ! « Nous avons 135 Répar'acteurs [label déployé dans plusieurs CMA, NDLR.] dans le département, constate Édouard de Pommery, responsable du Pôle entreprises et territoires de la CMA Ardèche. Cela leur permet d'augmenter leur chiffre car ils se font connaître et le consommateur reste sur place au lieu d'aller acheter un nouveau produit et de jeter l'ancien. »



Pierre Soler-My

Chercher pour rester

« Après cinq à six ans de travail, notre équipe a pu trouver des solutions technologiques permettant de ne plus émettre de gaz à effet de serre dans l'atmosphère », évoque Pierre Soler-My, cofondateur et président de Carbonex, entreprise de production de charbon de bois pour barbecue située dans l'Aube. La pollution l'avait en effet obligé à importer son bois, alors que le territoire en est couvert... « Nous avons développé avec Oséo un système de récupération des fumées polluantes qui sont transformées en chaleur et en électricité. » Celles-ci sont utilisées et vendues. Carbonex a ainsi pu relocaliser en 2012 sa production. « C'est rentable car nous avons un plus haut rendement et nous produisons de l'énergie. Tout ce que nous avons gagné nous l'avons réinvesti dans le développement. Même si la cause paraît désespérée – le charbon est très concurrentiel –, en mobilisant forces et intelligences, nous pouvons y arriver. »

www.carbonex.fr



▲ « Sur Internet, il faut dire ce qu'on fait et faire ce qu'on dit », explique Hasnaâ Ferreira, artisan chocolatier à Bordeaux.

Ils transmettent des valeurs

« Notre département a une grande partie rurale, parfois inaccessible. Nous sommes allés voir des cédants dans des secteurs stratégiques (derniers commerces) et dans des savoir-faire emblématiques (parcheminerie...) afin de créer une synergie entre cédants, élus, habitants, jeunes et publics en recherche d'emploi ou en reconversion », explique Édouard de Pommery. Onze dirigeants et sept repreneurs ont ainsi été suivis, grâce au soutien du programme Leader et de l'État, pour la préservation des savoir-faire locaux.

Dans la Manche, les visiteurs affluent à la fonderie Cornille-Havard (18 salariés), digne héritière d'un « cluster » du XII^e siècle. « Il y avait à Villedieu-les-Poêles la commanderie des chevaliers de Saint-Jean et elle était exonérée de taxes royales, raconte Paul Bergamo, son dirigeant (voir encadré). Cela a développé considérablement l'artisanat : dinandiers, charpentiers... Encore aujourd'hui, il y a un fort ancrage du métal : entreprise Mauviel (casseroles en cuivre), etc. » Simple fascination des visiteurs pour un savoir-faire rare ou quête plus profonde ? « L'enracinement est peut-être le besoin le plus important et le plus méconnu de l'âme humaine », écrivait la philosophe Simone Weil. Ce savoir-faire, voire cette culture, participe au rayonnement du territoire ; Cornille-Havard exporte un quart de sa production. « L'avenir passe par les hommes, le plus dur est de pérenniser les équipes, de former et de transmettre », confie Paul Bergamo, pour qui l'apprentissage est « une des solutions pour trouver nos collaborateurs de demain ».

Ils réinventent la proximité

Pour valoriser leurs atouts, les artisans prennent des initiatives. La fédération des associations de commerçants et artisans de Cagnes-sur-Mer (50 000 habitants) a ainsi lancé une monnaie locale, le Renoir, qui vaut 10 %

© SANDRA-HYONNENC

de plus que sa valeur en euros. « *Cela ne coûte rien au commerçant et rapporte au consommateur, cela lui permet aussi de faire des achats vertueux* », observe Jean-Michel Cloppet, président de la fédération. 20 % des commerçants utilisent cette monnaie et 200 000 Renoirs ont été écoulés depuis septembre 2016.

Quand on arrive en ville, ou quand on démarre dans l'artisanat, pas toujours facile d'avoir pignon sur rue. Sous l'impulsion de la CMA et de la Ville de Chartres, Loco est une boutique partagée qui regroupe onze artisans. Pour 60 euros par mois, Hélène Michau y vend depuis août dernier ses textiles et objets aux motifs inspirés du patrimoine chartrain (Le Vent & La Discorde). « *La boutique a été pour moi un accélérateur ; les gens peuvent venir voir, toucher ; j'ai bénéficié d'une certaine médiatisation. Nous expliquons nos travaux : les gens en sont très friands.* » Si la rencontre est ici essentielle, la moitié des internautes considèrent que les réseaux sociaux sont déterminants dans leur engagement local avec des entreprises ou des événements³. « *J'ai communiqué sur nos ateliers de dégustation uniquement sur Facebook et tout a été réservé en quinze jours !* », valide Hasnaâ Ferreira, artisan chocolatier à Bordeaux⁴ (12 personnes). Avec Facebook, Instagram, son site Web, sa newsletter une fois par mois, ses vidéos..., elle fait passer son message qualitatif en parlant au sixième sens humain qu'est l'Internet.

Mais ils ont besoin d'impulsion !

Les CMA disposent d'une ingénierie complète d'accompagnement pour orienter leurs ressortissants vers les aides spécifiques de leurs collectivités ou de l'Europe. Par exemple, la CMA du Val-d'Oise peut mobiliser une aide de 40 à 60 % des investissements des artisans installés ►►



Paul Bergamo

Tourisme artisanal

Quasi 50 000 visiteurs par an affluent à la fonderie Cornille-Havard, à Villedieu-les-Poêles, dans la Manche. Billets et ventes au magasin représentent un tiers du chiffre d'affaires de l'entreprise.

« *Au début des années 80, mes parents ont professionnalisé l'activité de tourisme artisanal qui était déjà embryonnaire : équipe dédiée (trois personnes, huit en saison) et accueil pour recevoir les gens. Cela nous a permis de financer des travaux de recherche et développement pour moderniser notre activité de fonderie d'art et de cloches. Cela valorise notre savoir-faire et les équipes, mais aussi d'autres artisanats locaux que nous vendons au magasin (cidre fabriqué à côté, casseroles à 1 km, miel à 10 km...), et cela dynamise le tourisme de la région (hôtels, restaurants...)* », développe Paul Bergamo, son dirigeant.

www.cornille-havard.com

PAROLE D'EXPERT



© LAURENT CIPRIANI

« L'artisanat incarne de façon implicite la solution »

Boris Chabanel, expert en économies locales durables au sein de l'agence Utopies (Stratégie & Développement durable) a coécrit une étude sur la nécessité de relocaliser la fabrication, partout en France, afin de rééquilibrer l'économie.

DE QUEL CONSTAT ÊTES-VOUS PARTIS ?

En France, nombre de territoires connaissent un fort recul de la production et des emplois liés à la fabrication. En corollaire, une part croissante de la consommation des ménages dépend de biens manufacturés importés. En moyenne, dans les aires urbaines françaises, la fabrication locale ne couvre que 3 % des produits consommés localement !

QUELS SONT LES ATOUTS DE L'ARTISANAT ?

L'artisanat incarne de façon implicite la solution et pourrait presque en être

l'étendard : « *Relocaliser l'économie est notre affaire, nous allons développer de nouvelles solutions pour répondre aux besoins du territoire* » ! Comment ?

En se modernisant (communication et production), en investissant la fabrication de tous les biens qui rentrent dans la vie quotidienne des gens (mobilier, textile...), et en valorisant l'angle développement durable, pour nous essentiel.

COMMENT CHANGER LA DONNE ?

Il y a deux familles de leviers. Les importations sont révélatrices de gisements, de besoins qui peuvent

donner envie de développer de nouvelles activités ; comment accompagne-t-on alors les porteurs de projets ? Ensuite, il ne suffit pas qu'il y ait de l'offre et de la demande sur un même territoire pour qu'elles se rencontrent. Il y a un enjeu très fort à densifier les échanges locaux en B to B (plateformes de géolocalisation des entreprises d'un territoire, etc.), pour rendre l'offre locale visible aux consommateurs et pour que les acteurs publics « sourcent » localement.

POUR RETROUVER L'ENSEMBLE DE CETTE ÉTUDE :
www.utopies.com/fr/publications/vers-des-villes-plus-fabricantes

►► dans le parc naturel régional du Vexin (Ocma⁵). « Une bonne dizaine en a bénéficié en 2018 ; il y a aussi une aide de la Région Île-de-France – le Pacte rural –, ou encore une subvention Sodefi/Air France qui va jusqu'à 6 000 € pour une reprise ou un investissement dans le cadre d'une reprise... », énumère Lauriane Desmaris, conseillère économique. Le Fisac⁶, dont la disparition progressive est fixée par la Loi de finances 2019, contribuait pour 40 % au financement de l'Ocma...

Pour redynamiser 222 villes moyennes, l'État a lancé un plan national, Action Cœur de Ville. À Arpajon, il s'incarne à travers divers enjeux dont l'« accompagnement à la transmission de nos 25 % d'artisans qui ont plus de 55 ans et l'évolution de la relation commerciale des commerces de proximité (via les nouvelles technologies) », énonce Thomas Cecini, directeur du développement territorial à la CMA Essonne. Si la Caisse des dépôts a financé des études dans le cadre d'Action Cœur de Ville, « il n'y a plus d'argent... Nous passons donc des conventions avec les communes pour qu'elles financent sur leurs fonds propres des opérations ciblées. Action Cœur de Ville n'est pas suffisamment soutenue... » Pierre Soler-My, président



Samuel et Martin Vanlerberghe

Des racines inspirantes

La brasserie La Félicité, inaugurée fin 2016 à Montagny-Sainte-Félicité (Oise), est installée dans la ferme des parents des fondateurs, les jumeaux Samuel et Martin Vanlerberghe, 30 ans. En 2018, ils ont produit 500 hectolitres de bière, fabriquée et conditionnée sur place. Ils utilisent à 90 % un malt originaire des Hauts-de-France et 90 % de leurs ventes se font dans un rayon de 30 km autour de la ferme (principalement via des cavistes et restaurateurs). « Notre ambition est de valoriser de A à Z ce que nous produisons : nous voulons à terme malter l'orge de la ferme et avoir une traçabilité au champ. Nous serons fiers de dire que telle bière vient de telle parcelle, telle récolte ; la bière est un produit vivant, qui raconte une histoire, la nôtre, et cela rejoint ce qu'attendent les gens. »

www.brasserie-felicite.fr

de Carbonex, confie avoir bénéficié de l'impulsion du Grenelle de l'environnement qui a « ouvert » la transition énergétique aux TPE-PME ; « il faut laisser la place aux petits, il faut ouvrir les marchés... Les artisans ont plein d'idées, ils trouvent toujours des solutions ! » Pour peu que le Gouvernement daigne ouvrir les yeux sur l'or répandu sur son territoire.

1. Sondage OpinionWay pour Sciences Po - Baromètre de la confiance politique / Vague 10 - janvier 2019.
2. Pôle lorrain de l'ameublement bois Grand Est.
3. Étude menée par Facebook et dévoilée en juin 2018.
4. Haasnâ Chocolats Grands Crus.
5. Opération collective de modernisation de l'artisanat.
6. Fonds d'intervention pour la sauvegarde de l'artisanat et du commerce.



Stéphanie Manse

Une marque pour l'économie locale

« Au départ de la marque HaPy (Hautes-Pyrénées) Saveurs, officiellement lancée début 2016 à l'initiative du conseil départemental et des trois chambres consulaires, il y avait la volonté de redonner du pouvoir d'achat aux éleveurs, qui étaient en crise », pose Stéphanie Manse, bouchère très impliquée à Bagnères-de-Bigorre (Boucherie Manse, dix personnes). La qualitative HaPy Saveurs (charte de valeurs et cahier des charges) a resserré le tissu économique et social de toute la filière, et plus ! « Les professionnels ne sont plus isolés. Via HaPy Saveurs nous avons rencontré un éleveur de porc et nous nous fournissons maintenant chez lui. HaPy a été étendue aux restaurateurs qui vendent de la viande locale. La marque va notamment se décliner pour les vins de Madiran et les boulangers sont en train de chercher une farine locale... Il y a un réel engouement ! »

www.boucherie-manse.fr - www.hapy-saveurs.com

PLUS
D'INFOS

→ Sur les différents groupements d'artisans, voir Le Monde des artisans n° 116 : « S'unir pour réussir » p. 28
→ Sur les aides nationales en milieu rural : www.afecreation.fr > Créateur d'entreprise > Les aides > Aides spécifiques > Aides pour les porteurs de projets en milieu rural
→ **Entreprendre en milieu rural** : www.afecreation.fr > Nouveau chef d'entreprise > Actualité > Les dossiers de l'AFE > Entreprendre en milieu rural

Comment opter pour le chômage technique ?

Le chômage technique, aussi appelé « activité partielle »*, permet de faire face aux baisses brutales et imprévisibles de l'activité d'une entreprise, comme pendant la crise des « gilets jaunes », en maintenant les salariés dans leur emploi et en évitant des licenciements économiques. *Samorya Wilson*

1. Quels sont les critères de recours à l'activité partielle ?

Si vous êtes amené à réduire la durée habituelle de temps de travail de votre établissement, ou à le fermer temporairement, en partie ou complètement, vous pouvez utiliser le dispositif de chômage partiel. Mais vous devrez justifier d'une conjoncture économique difficile ; de difficultés d'approvisionnement ; d'un sinistre ou des intempéries de caractère exceptionnel ; de la transformation, restructuration ou modernisation de l'entreprise ; ou toute autre circonstance exceptionnelle.

2. Quelles sont les démarches à accomplir ?

Dans un premier temps vous devez informer vos salariés avant d'adresser une demande préalable d'autorisation d'activité partielle à la Direccte (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) via le site activitepartielle.emploi.gouv.fr. Vous aurez à indiquer les circonstances de votre demande et préciser le nombre de salariés concernés ainsi que la durée de la réduction d'activité. Une réponse doit vous être notifiée sous 15 jours. L'absence de réponse dans ce délai vaut acceptation. Dans tous les cas, l'autorisation d'activité partielle n'est accordée que pour une durée maximale de six mois renouvelables.

3. Comment se fait la prise en charge financière de l'activité partielle ?

La mise en chômage partiel ouvre droit à une indemnisation pour les salariés concernés. Ainsi, vous devrez leur verser une indemnité correspondant à 70 % de leur salaire horaire brut par heure chômée (100 % de leur salaire net horaire s'ils suivent une formation pendant ce temps), à l'échéance habituelle de leur paie. Le versement est exonéré de cotisations sociales (sauf CSG et CRDS). Côté employeur, vous avez droit à une allocation d'activité partielle octroyée par l'État, dans la limite de 1 000 heures par an et par salarié ou 100 heures si l'activité partielle est due à des travaux de modernisation des bâtiments de l'entreprise. L'allocation est fixée à 7,74 € par heure chômée par employé, pour les entreprises de 1 à 250 salariés. Sachez que depuis la loi de finances pour 2019, vous avez un an pour solliciter le paiement de l'allocation.

* Principaux textes : articles L5122-1 et suivants Code du travail ; articles R5122-1 et suivants Code du travail

POUR ÉVALUER VOS DROITS À ALLOCATION :
www.simulateurap.emploi.gouv.fr

POUR TOUTE DEMANDE D'ASSISTANCE SUR L'ACTIVITÉ PARTIELLE : 0820 722 111 (0,12 €/min) - contact-ap@asp-public.fr (support technique)

Abonnez-vous à l'édition nationale du *Monde des Artisans*



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

Oui, je m'abonne à l'édition nationale du *Monde des Artisans* pour 2 ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 12 euros (au lieu de 18 euros*).

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 30/06/2019. Tarif d'abonnement 1 an, France : 9 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.



DES BAISSES DE CHARGES

Le CICE disparaît au profit d'un allègement de charge patronale, les cotisations de retraite complémentaire obligatoire sont réduites, de même que les cotisations maladie et la cotisation patronale d'assurance chômage pour les apprentis.

DÉFISCALISATION DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

Avancée de neuf mois du fait de la loi votée suite à la crise des gilets jaunes, cette mesure s'applique depuis le 1^{er} janvier et concerne désormais également les heures accomplies par un salarié à temps partiel.

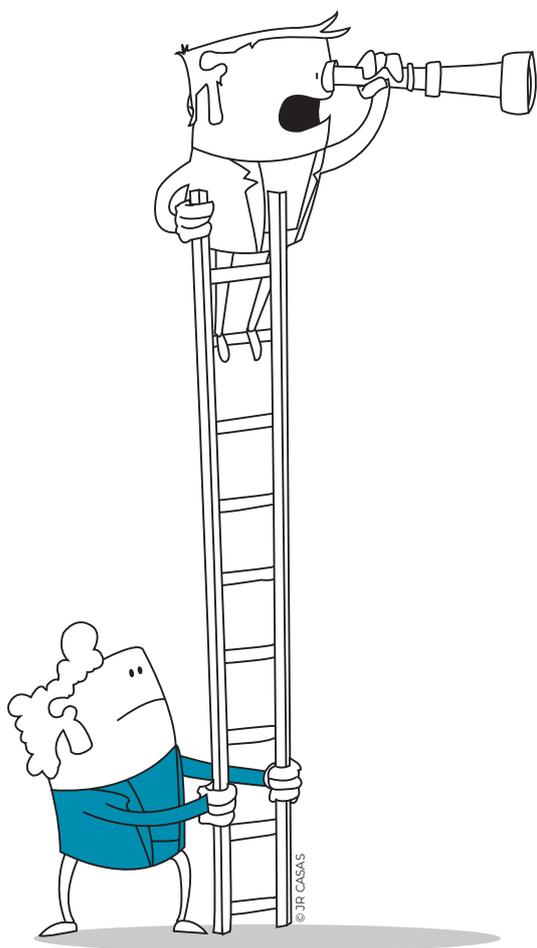
EXTENSION DES DÉDUCTIONS FISCALES

Désormais, les entreprises peuvent déduire de leur résultat imposable une partie de la valeur d'origine des équipements de réfrigération. L'investissement dans un véhicule « vert » ou dans la robotique fait également l'objet de déduction fiscale (soit de « suramortissement »).

LECTURE RAPIDE

Loi de finances : du changement pour les TPE

La loi de finances pour 2019 et la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2019 prévoient des baisses de charges et réaménagent le statut du travailleur indépendant. Voici une première série de mesures applicables aux artisans... *Samorya Wilson*



Loi de finances (LF) pour 2019

• Passage de l'impôt sur le revenu à l'impôt sur les sociétés

Jusqu'ici, au-delà d'un certain niveau d'activité, les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL, EURL, SASU...), qui décidaient de passer de l'imposition à l'impôt sur le revenu (IR) à l'imposition à l'impôt sur les sociétés (IS), ne pouvaient plus revenir sur leur choix. Le PLF 2019 met en place la révocabilité du passage de l'IR à l'IS (art. 50). Désormais, les entreprises pourront modifier leur régime d'imposition durant cinq ans, avant la fin du mois précédant la date limite de versement du premier acompte d'IS de l'exercice au titre duquel le changement s'applique. Mais attention, si durant cinq exercices sous le régime de l'IS aucune demande de changement de régime n'a été formulée, l'IS devient alors irrévocable.

• Déductibilité du salaire du conjoint de l'exploitant

En 2019, pour la détermination des BIC, des BNC et des BA, le salaire du conjoint participant effective-

ment à l'exercice de la profession exercé par l'exploitant individuel et dont le salaire a donné lieu au versement des cotisations sociales peut, à la demande du contribuable, être totalement déductible du bénéfice imposable de l'exploitant au titre des exercices clos en 2018, que celui-ci adhère ou non à un centre de gestion agréé et quel que soit son régime matrimonial (art.60).

• Obligation de télédéclaration des cotisations

Au 1^{er} janvier 2019, l'obligation de déclaration et de paiement par voie dématérialisée s'applique à tous les travailleurs indépendants, quel que soit le montant des revenus, du chiffre d'affaires ou des recettes déclarées (art. 198). Le non-respect de cette obligation de télédéclaration entraîne une majoration de 0,2 % du montant des sommes à déclarer.

• Extension du dispositif de suramortissement

La loi de finances a créé une nouvelle déduction pour les investissements en matériels de réfrigération

affectés à l'activité de l'entreprise (art. 25). Ainsi, les entreprises peuvent déduire de leur résultat imposable une partie de la valeur d'origine de l'équipement de réfrigération. Sont également concernés les biens de traitement de l'air utilisant des fluides réfrigérants autres que les hydrofluorocarbones. La déduction est applicable aux biens acquis à l'état neuf à compter du 1^{er} janvier 2019 et jusqu'au 31 décembre 2022. Par ailleurs, le dispositif de « suramortissement », soit la possibilité de déduire de son résultat imposable un pourcentage du prix de revient d'un véhicule roulant au gaz ou à l'électricité, est reconduit jusqu'en 2021 (art. 70). Désormais, l'investissement (achat, crédit-bail) dans un véhicule utilitaire, dont le PTAC est compris entre 2,6 et 3,5 t, ouvrira droit à un suramortissement fixé à 20 % et à 60 % pour les plus de 3,5 t. De la même manière, les TPE-PME qui acquièrent un bien d'équipement lié à la robotique, à l'impression 3D, à certains logiciels, à des machines de production à commande programmable ou encore certains équipements de réalité augmentée et de réalité virtuelle affecté à une activité industrielle pourront bénéficier d'un nouveau suramortissement de 40 % (art. 55).

Loi de financement de la Sécurité sociale pour 2019 (LFSS)

• Transformation du CICE en baisse de charges

Le CICE (Crédit d'impôt compétitivité emploi) n'existe plus depuis le 1^{er} janvier 2019. Il est transformé en allègements de charges patronales (art. 8). Les entreprises bénéficient dorénavant d'une réduction de 6 points du taux de cotisation patronale maladie pour les salaires inférieurs à 2,5 fois le

Smic. La réduction générale de cotisations patronales est également étendue aux cotisations de retraite complémentaire obligatoire. Ensuite, à partir du 1^{er} octobre 2019, les baisses de cotisations sociales concerneront aussi les contributions patronales d'assurance chômage (hors AGS). Cependant, pour certains salariés, cet allègement de la cotisation patronale d'assurance chômage s'applique depuis le 1^{er} janvier (notamment ceux en apprentissage ou recrutés selon certains dispositifs de réinsertion). Les employeurs d'apprentis bénéficient également du régime de réduction générale de cotisations patronales. Quant à leurs apprentis, ils seront également exonérés de la totalité des cotisations salariales d'origine légale et conventionnelle pour la part de rémunération inférieure ou égale à un plafond qui sera fixé par décret.

• Réduction de cotisations salariales pour les heures supplémentaires

La loi portant mesures d'urgences économiques et sociales, votée suite à la crise des gilets jaunes, a avancé la mise en œuvre de la défiscalisation des heures supplémentaires au 1^{er} janvier 2019 (initialement prévu par la LFSS 2019 pour le 1^{er} septembre). Par conséquent, depuis cette date, la baisse de cotisations s'applique à la rémunération des heures supplémentaires effectuées au-delà de la durée légale de travail ainsi qu'à la majoration de salaire qui est attachée (dans la limite du taux de majoration prévu par les accords collectifs). La réduction est également étendue aux heures complémentaires accomplies par les salariés à temps partiel. Cela concerne aussi la majoration de rémunération versée aux sala-

riés en forfait-jours en contrepartie du rachat de leurs jours de repos. La réduction portera sur les cotisations salariales d'assurance vieillesse et veuvage et de retraite complémentaire (sauf CSG et CRDS). Les heures supplémentaires accomplies seront exonérées d'impôt sur le revenu dans la limite de 5 000 € par an.

• Congé de maternité étendu pour les travailleuses indépendantes

Depuis le 1^{er} janvier 2019, les travailleuses indépendantes en situation de grossesse verront la durée minimale de leur congé maternité s'aligner sur celles des salariées, soit huit semaines, précisément deux semaines avant la naissance (congé prénatal) et six semaines après la naissance (congé postnatal) (art. 75). En revanche, le paiement de l'allocation de repos maternel et de l'indemnité forfaitaire est subordonné à un arrêt de l'activité professionnelle pendant une période minimale de 56 jours, soit huit semaines (auparavant l'allocation de repos maternel était versée sans condition d'arrêt de travail). De plus, les indépendantes pourraient voir la durée maximale de versement de leurs indemnités journalières portée à 112 jours. Un décret viendra préciser cette option. Par ailleurs, une expérimentation sera menée à partir du 1^{er} janvier 2020 pour une durée de trois ans, dans l'optique de permettre aux indépendantes en congé de maternité indemnisé, de reprendre partiellement leur activité. Ainsi, elles pourront travailler dans la limite d'un jour par semaine pendant les quatre semaines suivant la période d'interruption minimale d'activité de huit semaines, puis de deux jours hebdomadaires maximum pendant les quatre semaines suivantes.

Les créateurs et repreneurs exonérés

Qu'ils soient chômeurs ou salariés, les créateurs ou repreneurs d'entreprises peuvent bénéficier depuis le 1^{er} janvier 2019, d'une année d'exonération de cotisations, soit de l'ancien dispositif « Accre » (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise), désormais renommé « Acre »*. Elle concerne toutes les cotisations dues aux régimes d'assurance maladie, maternité, indemnités journalières, de vieillesse de base, d'invalidité et décès et d'allocations familiales. L'exonération reste totale lorsque les revenus sont inférieurs ou égaux à 75 % du Pass**, dégressive lorsqu'ils sont compris entre 75 % du Pass et 1 Pass. Si les revenus dépassent 1 Pass (plafond 2019 : 40 524 €), l'exonération n'est plus possible.

* Article L131-6-4 du Code de la Sécurité sociale. ** Plafond annuel de la Sécurité sociale.

Dimensions:4963 / 5413 / 5998 /
6363 x 2690 x 2254 /
2524 / 2764 mm**Longueur****intérieure maxi:**2670 / 3120 / 3705 /
4070 mm**Volume utile:**8 / 10 / 11,5 / 13 /
15 / 17 m³**Charge utile:**

950 à 1425 kg

PTAC: 3,5 T

PHOTOS: © FIAT

Motorisation:

3.0 GNV Natural Power 140 ch

FIAT DUCATO GNV

Une alternative crédible

En Italie, le GNV (gaz naturel pour véhicules) est assez répandu. Logiquement, Fiat a étoffé son offre avec ces versions « vertes ». Le Ducato GNV, en fourgon (toutes tailles) ou dans ses deux versions plancher-cabines (avec adaptation de carrosserie), répondra ainsi aux besoins des professionnels en quête d'alternatives aux motorisations classiques. *Guillaume Geneste*

Un vrai Ducato

Mis à part la mécanique spécifique et les réservoirs de GNV implantés dans le soubassement du véhicule, rien ne distingue ces versions de celles équipées d'un moteur diesel: habitacle strictement identique, équipements de confort et de sécurité équivalents, même volume utile des espaces de chargement des fourgons (jusqu'à 17 m³!)... Quant à la cabine, elle est toujours aussi accueillante et confortable, même si les finitions commencent à accuser le poids des ans.



Une motorisation spécifique

Le marché italien des véhicules fonctionnant au gaz naturel est très important. Cela a permis au groupe Fiat de développer un moteur adapté au plus gros de ses utilitaires (en partenariat avec son cousin Iveco pour son Daily). Il s'agit d'un moteur dérivé du moteur diesel 3,0 l. Suralimenté, il permet de disposer d'une puissance de 140 ch, largement compatible avec le gabarit du Ducato.

Un agrément de conduite élevé

Ce qui surprend le plus avec le Ducato GNV, c'est le niveau sonore qui règne dans l'habitacle, très inférieur à celui d'une version diesel. Les accélérations sont franches, les reprises aussi. Sur la route, ce Ducato allie discrétion, respect de l'environnement (surtout lorsqu'il utilise du bio gaz issu de déchets) et efficacité. Les réservoirs (de deux à quatre) permettent une autonomie maximale de 400 km.



Agrément de conduite

Motorisation « propre »

Finitions



Réseau de ravitaillement

À PARTIR DE 37 430 € HT

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE

THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

Print, Web...
Demandez
nos formules de
partenariat !

Toute l'actualité
du réseau des CMA

Le magazine de
référence de l'artisanat

Alimentation,
Bâtiment, Services,
Production...

Vous le lisez ?
490 000 chefs
d'entreprise
artisanale abonnés
font de même !



Votre compte Facebook est une mine d'or pour d'autres sites et applications, qui n'ont plus qu'à piocher dans vos données personnelles, vos habitudes, vos centres d'intérêt, pour vous proposer de la publicité...

Comment contrôler ses données et limiter les publications « parasites » ? *Samira Hamiche*

MAÎTRISEZ VOS DONNÉES SUR FACEBOOK



1. CONTRÔLEZ LES APPLICATIONS CONNECTÉES À VOTRE COMPTE

Par défaut, certaines applications ont accès à vos informations publiques et privées (votre adresse mail, téléphone, vos amis, vos mentions « J'aime ») et peuvent les exploiter. Dans le menu en haut à droite, rendez-vous dans « Paramètres » > « Apps et sites Web » pour avoir un aperçu des sites et applications connectées à votre profil. Ne soyez pas surpris si vous n'avez jamais utilisé aucune d'entre elles : en effet, certaines sont liées aux profils de vos amis ! Plan A : supprimer les applications indésirables de votre compte. Plan B : faire le tri des informations auxquelles elles accèdent.

2. UTILISEZ LA FONCTION « DÉSACTIVER LA PLATEFORME »

Toujours dans « Paramètres » > « Apps et sites web », faites un tour dans « Applications, sites Web et jeux ». Cliquez sur « Modifier », puis « Désactiver ». Facebook ne pourra plus voir quels sites et applications vous utilisez, ni exploiter ces informations pour vous cibler. De votre côté, vous ne pourrez plus utiliser ces applis et sites en vous connectant via Facebook : à vous de choisir !

3. CONTRÔLEZ LES PUBLICITÉS

Elles sont visibles dans l'onglet « Publicités » du menu « Paramètres ». C'est d'ici que vous pouvez piloter vos préférences publicitaires. Il est possible d'y décocher des centres d'intérêt identifiés par Facebook, certaines informations personnelles, ainsi que les marques ou sujets qui ne vous intéressent pas. Facebook vous propose aussi de gérer l'apparition de publications sponsorisées, et de les autoriser/interdire pendant une durée donnée. Une fois de plus, si certains annonceurs ne vous disent rien, c'est « normal ». Les suggestions se basent aussi sur les profils, « like » et intérêts de vos amis. « *Sur un malentendu, ça peut marcher...* »

CONSEIL ULTIME

Le RGPD* a consacré en 2018 la portabilité des données, c'est-à-dire le droit de chacun à disposer de ses données. Ainsi, il est possible de récupérer les données fournies aux sites et applications, en les contactant directement. Très pratique, le site mydatarequest.com permet d'accéder aux services souhaités pour nombre de services (Instagram, YouTube, Google Maps, etc.).

* Règlement général sur la protection des données.

Depuis peu, Facebook permet aux utilisateurs de visualiser le temps exact qu'ils passent sur le réseau social et de créer une alerte personnalisée pour limiter son utilisation quotidienne. À l'heure actuelle, cette fonctionnalité n'est toutefois disponible que sur l'application mobile. Rendez-vous dans le menu : « Paramètres et vie privée » > « Votre temps passé sur Facebook ».

MIEUX
GÉRER
SON
TEMPS...

Nous aussi, nous avons décroché
notre deuxième étoile ★ ★



Pour la seconde année consécutive,
Médicis est Élu Service Client
de l'Année 2019
dans la catégorie Assurance



Médicis accompagne les indépendants et entrepreneurs
pour leur permettre de se constituer un revenu complémentaire régulier
qui viendra compléter leur retraite et leur sera versé à vie.



mutuelle-medicis.com



Thierry Déglon,
président de la FFC

« Les consommateurs se montrent plus sensibles aux produits Français, aux circuits courts et à la défense de nos territoires et de leurs emplois. »



www.coutellerie-thiers.com

COUTELIERS

L'ÂME DE LA LAME

Grâce au retour des consommateurs à l'authenticité et aux circuits courts, les couteliers jouissent d'un climat économique favorable. L'engouement des jeunes et d'un public en reconversion pour le haut de gamme et les pièces artistiques laisse présager des jours fastes. Illustration avec les couteliers du bassin de Thiers... *Samira Hamiche*

À contre-courant d'autres branches de la métallurgie, l'activité du bassin de Thiers s'est stabilisée en 2009, alors que la crise et la concurrence asiatique faisaient rage. Le secret ? « Les couteliers se sont battus âprement pour faire valoir leurs différences », résume Thierry Déglon, président de la Fédération française de coutellerie (FFC) qui, sur 90 adhérents, compte une vingtaine d'entreprises artisanales. À l'unisson, les artisans ont misé sur la qualité... Ce qui a payé. « Ils se montrent inventifs dans les formes, le choix des matériaux, créent des modèles protégés, des associations (comme celle du Couté de Tié, Knifenet, « Esprit de Thiers ») et se montrent plus offensifs sur la commercialisation. »

UNE FORMATION À SUCCÈS

Le rayonnement du bassin doit beaucoup à la formation en coutellerie (CAP en deux ans) dispensée au CFAI de Thiers depuis 25 ans. L'établissement accueille chaque année 15 apprentis en coutellerie (sur 80 candidatures). « Très peu ressortent sans diplôme : ils trouvent le plus souvent leur place chez les artisans qui les ont formés », pose la responsable du centre, Pascale Hermillon. L'intérêt pour la filière s'est « accéléré ces dernières années ». Litté-

rature, séries, musique folk et metal, jeux vidéo ou encore reconstitution historique ont contribué au retour d'une imagerie médiévale et fantastique portant le glaive en victoire. Les apprentis « veulent perpétuer des méthodes ancestrales, revenir à un travail concret ».

Le plébiscite est tel que le CFAI voit plus grand. En 2020, il investira des locaux flambant neufs à Thiers. Cette « École nationale de la coutellerie » dispensera un enseignement en polissage et coutellerie d'art.

INTÉRÊT POPULAIRE

Courbes équilibrées, création personnalisée... Plus qu'un utilitaire, le couteau devient un objet d'art, voire un totem. « Les émissions culinaires constituent aussi une belle vitrine pour les couteaux professionnels », note Pascale Hermillon. La forge coutelière captive les particuliers, plus nombreux à fréquenter les Salons spécialisés, tels que celui du Couteau et des Arts de la table de Lyon, organisé par la Maison Poly (couteliers depuis 1847). Des associations comme Les Forges d'Autricum (présente aux Artisanales de Chartres) ou encore Nohmad (Nogent) achèvent, elles, de sensibiliser aux multiples héritages couteliers de France.

* Centre de formation des apprentis de l'industrie.

60%

des couteliers français sont installés dans le bassin de Thiers.

180

millions d'euros de CA sont générés chaque année.

176

entreprises et artisans couteliers recensés

CHARCUTIERS-TRAITEURS

C'EST BON, C'EST FAIT MAISON

**En France,
6 500 entreprises
artisanales de
charcuterie-traiteur
emploient 22 000 salariés.
À la fois complet et
exigeant, le métier
se démarque par une
étape de transformation
du produit de base.
Un savoir-faire
que la dynamique
Confédération nationale
des charcutiers-traiteurs
(CNCT) entend valoriser
et faire connaître.**
Isabelle Flayeux

« **U**n charcutier-traiteur prépare la viande de cochon, la désosse, la découpe et la fait cuire, détaille Joël Mauvigney, président de la CNCT. Il fabrique des produits cuits et crus, et travaille aussi les autres viandes, la volaille et le poisson. » Les produits de transformation, qui représentent 90 % des ventes en boutique, impliquent une attention toute particulière. « Géré par la CNCT et la FICT (Fédération française des industriels charcutiers-traiteurs), le Code des usages de la charcuterie, de la salaison et des conserves de viandes recense les bonnes pratiques de fabrication et codifie les usages de la profession pour garantir le plus grand respect des règles de conservation et de sécurité alimentaire. » Une réglementation d'autant plus essentielle que les produits fabriqués ne sont pas immédiatement consommés. Pour aller plus loin et se différencier des revendeurs de productions industrielles, la CNCT a créé en 2012 un label valable un an et renouvelable. « Être estampillé "Qualichef Goûtez la différence" évite la confusion et rassure le consommateur. L'artisan labellisé s'engage à respecter et à mettre en pratique un cahier des charges garantissant la fabrication de 80 % des produits de charcuterie frais vendus en boutique et notamment les dix fondamentaux

comme le jambon cuit, la saucisse crue ou à cuire, le pâté en croûte. » La CNCT engagera courant 2019 une démarche d'actualisation du label.

ENTRE TRADITION ET INNOVATION

Même si sa consommation est tendance à l'heure actuelle, partagée sur une planche ou en apéritif dînatoire, la charcuterie peine à séduire comme voie professionnelle. « Au Cepro (Centre européen des professions culinaires), fondé par nos soins en 1970, 700 apprenants suivent une formation non-payante rémunérée et bénéficient de notre réseau de 1 000 entreprises partenaires. Nous les sensibilisons également à la création et reprise d'entreprise. Les modules thématiques accueillent par ailleurs des adultes en formation sur un ou deux jours. » Parmi les plus de 170 établissements sur l'Hexagone, le Cepro propose une offre de formation du CAP au bac +2 dans différentes filières : charcuterie-traiteur, cuisine restauration, pâtisserie, pâtisserie boulangerie, traiteur organisation de réception. « L'innovation fait partie de notre métier. Les artisans suivent les goûts des consommateurs et travaillent en fonction de la saisonnalité. Alliant fabrication, vente, conseil et accueil, charcutier-traiteur est un métier complet à découvrir. »



Joël Mauvigney,
président de la CNCT

« Notre particularité tient à ce que, loin de s'arrêter à la viande crue, nous transformons, nous charcutons, nous cuisinons. »



www.charcutiers-traiteurs.com lacnct



« La fabrication minutieuse, la recette originale et la constance en termes de qualité font que notre produit n'a pas de concurrent. »

LAISSEZ PARLER LES PETITS PAPIERS

PAPIER D'ARMÉNIE® – MIREILLE SCHVARTZ

Ligne 4. Mairie de Montrouge. Terminus. Une fragrance imprègne l'air. Vanillée, orientale, et pourtant familière... Un épiphénomène qui n'étonne plus les Montrougiens et dont ils se délectent même fièrement. Derrière une façade anonyme de la rue Morel se cachent la plus vieille entreprise de la ville et un secret bien gardé : celui de la fabrication du célèbre Papier d'Arménie®, mis en musique par Gainsbourg... *Julie Clessienne*

QUITTE OU DOUBLE

« Tu reprends ou je vends. »
En 1992, l'ultimatum est sans appel. Mireille Schwartz, alors à Toulouse, saisit la perche lancée par sa mère, à la tête de l'entreprise familiale créée en 1885 par Fernand Rivier, l'aïeul pharmacien de formation.
« Mes quatre frères avaient leur carrière, mes quatre enfants faisaient leurs études. J'ai donc repris ! » L'affaire est saine (250 000 carnets vendus à l'année). Pas de dette. Mais peu de perspectives...
Mireille Schwartz s'improvise chef d'entreprise, « après une vie passée à suivre mon mari, ingénieur dans les travaux publics ». Un virage audacieux s'engage...



LE JOUR OÙ TOUT A BASCULÉ

Convaincue qu'il faut jouer sur la notoriété de son produit et la nostalgie qu'il inspire, Mireille Schwartz part « jouer le camelot » au Salon Marjolaine, à Vincennes.
« Il y a vraiment eu un avant et un après. Les gens s'arrêtaient sur le stand, étonnés qu'on soit encore là. Preuve qu'aucun produit ne peut se contenter du bouche-à-oreille ! »
La dirigeante lance rapidement de vastes campagnes de publicité, automatise certaines étapes de fabrication et opte, plus tard, pour la diversification. De sa rencontre avec Francis Kurdjian, créateur-parfumeur de renom, à l'occasion de l'Année de l'Arménie en 2006, naîtront deux nouvelles senteurs (« Arménie » et « Rose »).

UN PROCESSUS SEMBLABLE DEPUIS 1885

Dans l'atelier, la méthode est immuable : les « larmes » de benjoin, en provenance du Laos, sont dissoutes dans de l'alcool avec des composants aromatiques durant trois mois. En parallèle, les grandes feuilles de papier buvard pré-imprimées sont immergées, une à une, dans une eau salée (« pour ralentir la combustion »), séchées naturellement, mises sous presse, puis immergées dans la solution alcoolisée. Un nouveau temps de séchage plus long (deux mois) et une autre mise sous presse sont nécessaires avant les étapes de façonnage, reliure et massicotage des précieux carnets. Dix personnes dans l'atelier fabriquent désormais presque 3 millions de pièces par an!



© LUC BERTAU



© LUC BERTAU

COUP DUR

Depuis deux ans, suite à un malheureux accident (« une explosion au niveau de nos étuves »), Mireille Schwartz a entamé de gros travaux de mise aux normes (zone Atex notamment) et en a profité pour revoir l'organisation de l'atelier. « Deux salariées ont été gravement brûlées, cela reste une période très difficile à évoquer ». Grâce à des stocks importants de papier parfumé en cours de séchage, l'entreprise a pu honorer une partie des commandes de ses clients dans l'intervalle, rester visible... « Désormais, l'activité a repris comme avant, nous allons pouvoir accéder aux demandes de nouveaux clients et avons même procédé à des embauches. Un sang neuf formidable ! »



© LUC BERTAU

PERSPECTIVES

Pour distribuer ses petits carnets, l'entreprise s'appuie sur des distributeurs (pour les pharmacies et parapharmacies) et des clients d'envergure, comme Nature & Découvertes, Botanic, Naturalia... Depuis quatre ans, le site marchand connaît également une affluence constante (5 % du CA). « Nous ne voulons pas casser les prix pour ne pas gêner nos détaillants historiques... Mais cela permet au public de découvrir l'ensemble de la gamme : les bougies parfumées, les coffrets, les brûleurs. » Le Papier d'Arménie® se consume aussi au-delà des frontières (10 % à l'export), « en Europe, au Canada et au Japon, désormais aussi en Chine ou en Corée ». Les petits papiers n'ont pas fini de brûler...

www.papierdarmenie.fr ⓘ Papier d'Arménie Officiel +

DATES CLÉS

1885

Henri Rivier, l'arrière-grand-père, met au point le procédé de dissolution du benjoin et d'imprégnation de papier buvard.

1992

Reprise de l'entreprise par Mireille Schwartz, issue de la quatrième génération. Son grand-père avait occupé le poste pendant plus de cinquante ans.

2006

Création du carnet « Arménie » en collaboration avec Francis Kurdjian, inventeur notamment du parfum « Le Mâle » pour Jean Paul Gauthier.

2007

Lancement de la première bougie, toujours en association avec Francis Kurdjian.

2015

Obtention du label « Entreprise du patrimoine vivant » et un CA de près de 3 M€ par an.



© JEAN-MARIE HEIDINGER

INSPIRATIONS D'AILLEURS

L'étranger est une véritable source d'inspiration pour les artisans. En découvrant de nouvelles cultures et destinations, en s'imprégnant d'autres façons de faire et de voir les choses, ils s'enrichissent, personnellement et professionnellement, et enrichissent notre pays. *Marjolaine Biagi*



JEUNES ENTREPRENEURS, EXPÉRIMENTEZ L'ÉTRANGER

Vous avez créé votre entreprise il y a moins de trois ans ?

Participez au programme d'échanges Erasmus pour jeunes entrepreneurs. Ce dispositif vous offre la possibilité de séjourner, de travailler et de vous former auprès d'un entrepreneur expérimenté dans un autre pays de l'Union européenne. Vous pouvez demander une aide financière de l'UE (qui varie selon le pays d'accueil) pour financer vos frais de séjour et de voyage.

Pour postuler, rendez-vous sur webgate.ec.europa.eu/erasmusentrepreneurs (site en anglais).

YANN GEFFRIAUD – BRASSEUR

UNE PINTÉ DE CALIFORNIE

L'Amérique, Yann Geffriaud la brasse et la met en bouteille. Après un road trip en Californie à la rencontre des brasseurs, cet ancien professeur des écoles commence à fabriquer de la bière dans sa cuisine. Au-delà du produit lui-même, Yann est séduit par l'état d'esprit américain. « *Les méthodes de brassage sont en open source, c'est-à-dire publiques et disponibles sur Internet. Ce principe de partage d'informations tranche avec la pratique de l'artisanat traditionnel. Aux États-Unis, les brasseurs ne sont pas concurrents. Ils appartiennent au contraire à une communauté. Il y a une véritable dynamique, des festivals.* » En 2011, grâce à des ventes et contacts avec des bars, des caves, et de l'événementiel, Yann lance la microbrasserie Outland. Il produit ses bières – dont les noms et les recettes lorgnent du côté des USA grâce aux conseils de son réseau américain – chez des collègues brasseurs. En 2015, l'artisan emménage avec sa propre unité de production professionnelle dans des locaux à Fontenay-sous-Bois (94). Deux ans plus tard ouvre à Paris le bar Outland, véritable vitrine pour la production.

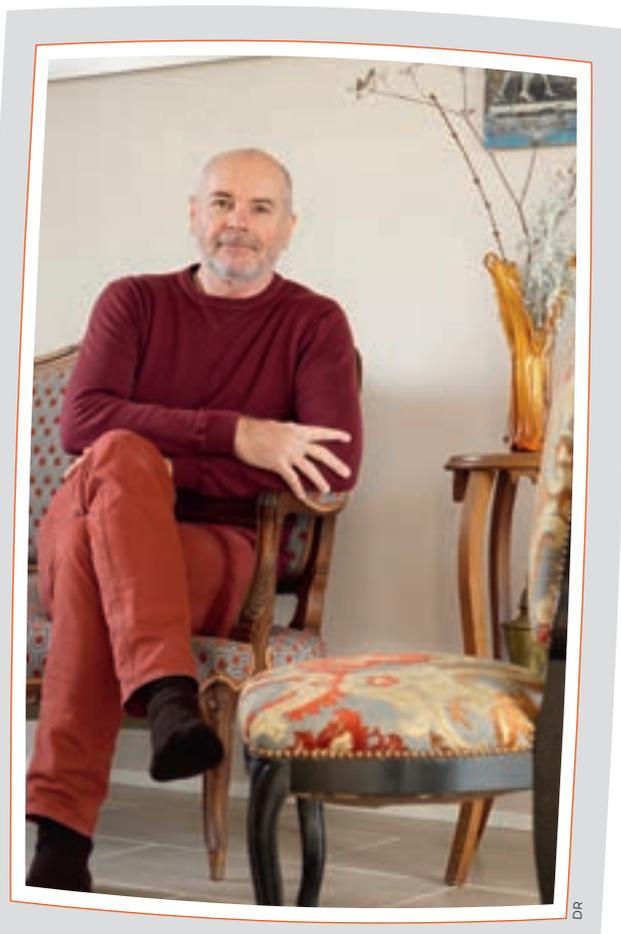
De nombreux projets sont en chantier : l'ouverture d'une salle de dégustation, des visites de la microbrasserie, le doublement de la capacité de production (de 500 à 1 000 hectolitres). Pour autant, Yann ne néglige pas son ambition première, ancrée dans ses tripes depuis la Californie : fédérer ! Autour, ou même loin, de la bière. Entre autres, il coorganise la Paris Beer Week, va coproduire un événement autour de l'artisanat culturel et de la musique à Vitry-sur-Seine et projette de créer le premier club de *cornhole* en France, jeu d'adresse prisé outre-Atlantique. Son rêve américain, Yann le vit pleinement.

www.outland-beer.com Outland

PATRICK HAMON – TAPISSIER

PÉRÉGRINATIONS D'UN ARTISAN VOYAGEUR

Il est des expériences qui façonnent un homme, un artisan. Pour Patrick Hamon, ces vécus sont pluriels. Titulaire d'un CAP de peintre en bâtiment, Patrick s'envole pour la Nouvelle-Calédonie après trois ans de métier. *« J'y ai rencontré un artiste décorateur qui m'a embarqué dans son univers et mis en relation avec un maître tapissier à Paris, Daniel Drancourt. »* Sans hésiter, l'artisan voyageur fait ses valises pour la capitale. Après deux ans d'apprentissage auprès du maître, il repart à Nouméa pratiquer son nouveau métier de tapissier décorateur. *« Par la suite, je suis revenu à Paris travailler en collaboration avec Daniel Drancourt. J'ai appris beaucoup de choses sur la pose de tapisseries et de papiers peints de grands éditeurs. »* Patrick ne se fixe aucune barrière, artistique ou géographique. *« Je vais en fonction des affinités. Je suis ainsi parti en Australie grâce à un client qui a fait fortune là-bas et qui possédait un château en Touraine, dans lequel j'ai travaillé. »* Durant ses 14 ans sur l'île continent, l'artisan s'initie à la pose de papiers des éditions de Gournay, installe des chemins d'escaliers de chez Roger Oates, tend des tissus muraux des éditions Pierre Frey. *« C'est typiquement anglais. La culture australienne est métissée de plusieurs autres. »* En 2017, riche de ses découvertes, Patrick s'installe en Mayenne, à Azé. Pas question pour autant de « s'encroûter » : l'artisan est appelé sur différents chantiers dans toute l'Europe. De ses aventures, il dit : *« La technique est toujours la même. Ce qui est différent, c'est la façon de travailler avec les autres. La relation humaine avec les autres corps de métier. »*



www.patrickhamon.com

HUBERT MASSE – CHOCOLATIER

LE GOÛT DE L'AVENTURE

S'ils sont réalisés dans le respect des recettes traditionnelles, les pralinés et ganaches d'Hubert Masse ont une saveur unique grâce à l'ajout de poivre de Sichuan, de yuzu, de baies de Timut ou encore de citronnelle de Madagascar. Un jeu de funambule réussi entre classicisme et exotisme, écho à l'appétit de l'artisan pour l'étranger. Enfant de restaurateurs, Hubert grandit au Brésil et au Guatemala, où il découvre le travail du cacao grâce à un ami chocolatier de son père. Après un CAP chocolatier et une expérience professionnelle au labo de La Maison du Chocolat et au Bristol à Paris, Hubert s'envole pour Londres. *« En attendant d'obtenir un visa pour l'Australie, mon rêve, précise-t-il. À Londres, j'ai été formé par les chefs multi-étoilés Albert et Michel Roux. »* À 25 ans, après quelques années au Royaume-Uni, l'artisan pose enfin le pied sur le territoire australien. *« J'ai travaillé dans différentes entreprises semi-industrielles avant d'ouvrir ma propre boutique à Perth. »* Hubert ne cache rien des difficultés rencontrées : *« Cela n'a pas marché tout de suite. Il a fallu faire de la vente en gros pour développer le commerce. »* L'expérience a toutefois été salutaire : de retour en France après sept ans en Australie, Hubert ouvre le magasin Le Cacaotier à Enghien-les-Bains (95), qui décolle très rapidement. L'artisan est aujourd'hui à la tête de sept boutiques et d'un laboratoire de fabrication, et cumule les distinctions telles que « Meilleur chocolatier de France ». Il a lancé sa propre gamme de tablettes réalisées à partir de fèves sélectionnées dans leurs plantations d'origine (bean-to-bar). Une véritable invitation à l'évasion.



© NAOTO ISHIMARU

www.lecacaotier.com Le Cacaotier

MARIE ELOY

« LES CONDITIONS : ÊTRE BOOSTÉE ET PRÊTE À RECONQUÉRIR SON TERRITOIRE ! »

La créatrice du seul réseau féminin de recommandations en France, Bouge ta Boîte, nous explique comment les femmes entrepreneurs (TPE de 0 à 20 salariés) peuvent ensemble dynamiser leur activité ; et faire rimer sens et croissance en misant sur leur propre valeur. *Propos recueillis par Sophie de Courtivron*

POURQUOI AVOIR LANCÉ BOUGE TA BOÎTE ?

Je suis partie d'un constat, établi avec la chercheuse Séverine Le Loarne : seulement 12 % des 38 % de femmes entrepreneures vivent correctement de leur activité ! Il y a beaucoup de réseaux féminins en France (environ 500), mais ce sont des réseaux d'entraide ; il n'y en avait pas un qui soit axé business, recommandations, chiffre d'affaires. Nous l'avons donc créé.

COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL ?

Les entrepreneures (chefs d'entreprise, professions libérales, conjointes collaboratrices...) qui ont envie de faire grandir leur entreprise se retrouvent en cercles de dix à vingt personnes complémentaires (une seule par profession). Elles se voient tous les quinze jours ; tout le monde est au même niveau, bénéficie du même temps d'écoute, et tout se passe dans la bienveillance. Tout est très structuré : présentation, questions/réponses... À la fin, un problème est mis au centre du cercle par l'une d'elles et chacune apporte sa solution. C'est la force de l'intelligence collective ! Toutes les femmes deviennent ainsi forces de vente et prescriptrices les unes des autres. Leur objectif : du chiffre d'affaires ! 90 % du chemin est fait quand on est recommandée. Certaines chefs de TPE font de leur cercle leur comité stratégique.

À côté du cercle, nous avons un réseau social et une appli pour échanger,

et nous avons créé des cercles de partage virtuels sur différents thèmes (export...). Nous proposons en outre des ateliers au sein de chaque cercle (« savoir lire un bilan » par un expert-comptable, étude de logos par un graphiste, etc.). Les femmes ont, de plus, via Bouge ta Boîte, la possibilité d'avoir une page web au nom de leur entreprise.

Y A-T-IL BEAUCOUP D'ARTISANS DANS VOS RANGS ?

Oui, et nous en recherchons toujours car elles sont très expertes dans leur cœur de métier – ce qui est une vraie richesse pour les autres –, et elles ont un excellent réseau. Elles ont aussi besoin de nous pour leur gestion, communication, expertise financière et juridique... Chaque nouvelle venue peut participer à une rencontre découverte sans s'engager. Les conditions : être boostée et prête à reconquérir son territoire !

POURQUOI CANTONNER CELA AUX FEMMES ?

Bouge ta Boîte n'est pas contre les hommes ; être entre femmes permet de s'identifier les unes aux autres. Entre femmes, nous partageons plus facilement nos peurs ou nos freins, pas besoin d'être la meilleure. Ici, on est comme on est.

i Coût : 49 € HT par mois, 490 € HT par an
www.bougetaboite.com, rubrique « Nous rejoindre »

SON PARCOURS

2000

Journaliste à RFI, Radio France Internationale.

2011

Cofondatrice de l'école Montessori Les Mimosas, en Bretagne.

2014

Fondatrice de « Femmes de Bretagne », réseau d'entraide pour créer et développer son entreprise.

2016

Fondatrice de « Bouge ta Boîte », réseau business féminin de recommandations.

2019

Objectif de 100 cercles d'entrepreneures « Bouge ta Boîte » en France.



SORTIR D'UN LABYRINTHE EN MARCHE ARRIÈRE

AVEC LE NOUVEAU PEUGEOT PARTNER
ET SON SURROUND REAR VISION*



2% BTIC Automobile Peugeot 056 144 600 RCS Nanterre

PREMIUM

À PARTIR DE

139 € HT/MOIS

APRÈS UN 1^{ER} LOYER DE 2 370 € HT⁽¹⁾

ENTRETIEN OFFERT⁽²⁾

PEUGEOT i-Cockpit®

INDICATEUR DE SURCHARGE**

MOTION & EMOTION



VÉHICULE UTILITAIRE
DE L'ANNÉE 2019



**PEUGEOT
PROFESSIONNEL**



PEUGEOT PARTENAIRE MAJEUR DU STADE TOULOUSAIN

(1) Exemple pour le crédit-bail sur 36 mois et pour 30000 km d'un nouveau PEUGEOT Partner Premium STD 650 kg BlueHDi 100 S&S BVM5 neuf, hors options, au prix spécial de 13 724 € HT, déduction faite de la prime PEUGEOT de 1 000 € pour la reprise d'un véhicule utilitaire, au lieu de 20 450 € HT (tarif conseillé 19A au 01/02/2019). Soit 35 loyers mensuels de 139 € HT après un 1^{er} loyer majoré de 2 370 € HT. Offre incluant l'entretien et l'assistance offerts pendant 36 mois⁽²⁾. Option d'achat finale en cas d'acquisition 8 920 € HT. Sous conditions de reprise. (2) Selon les conditions générales du Contrat PEUGEOT SÉRÉNITÉ PACK ENTRETIEN, disponibles dans les points de vente PEUGEOT. Offre non cumulable, réservée aux professionnels, valable du 02/01/2019 au 30/04/2019 pour un nouveau PEUGEOT Partner Premium STD 650 kg BlueHDi 100 S&S BVM5 neuf, dans le réseau PEUGEOT participant, et sous réserve d'acceptation du dossier par CREDIPAR, SA au capital de 1 385 170 008 €, RCS Nanterre n° 317 425 981, 9, rue Henri Barbusse, 92230 Gennevilliers, mandataire d'assurance n° ORIAS 07 004 921 (www.orias.fr). * Caméras arrière et latérale, en option selon les versions. Véhicule présenté avec options : Pack Look, jantes alliage Taranaki 16" et peinture métallisée. ** En option, disponible à partir du 2^e trimestre 2019.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL Consommation mixte (en l/100 km) : 4,2. Émissions de CO₂ (en g/km) : 109.

Nouveau

OPEL COMBO

Véhicule utilitaire de l'année 2019*

- ✓ 19 systèmes d'aide à la conduite¹
- ✓ Jusqu'à 1 tonne de charge utile²
- ✓ Chargement de 2 Euro palettes
- ✓ Jusqu'à 3 places à l'avant¹



Financement à taux **0%^{**}**

À partir de **109€ HT/mois**

Garantie et entretien inclus

Crédit-bail sur 36 mois avec 1er loyer 2 000 € HT



L'AVENIR APPARTIENT À TOUS

* International Van Of The Year 2019 : Véhicule utilitaire de l'année 2019. En savoir plus sur www.van-of-the-year.com/winners.html

** Exemple pour un Crédit-bail sur 36 mois et 30 000 km pour le nouveau Combo Cargo 1.5 Diesel 75 ch au prix spécial de 12 445 € remise de 4 587 € et prime reprise de 400 € déduites, au lieu de 16 990 € (**Tarif conseillé au 03/09/2018**) incluant un contrat Flexicare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 442 €. 1er Loyer de

2 000 € payable à la livraison puis 35 loyers de **109 €**. Option d'achat 6 630 €. Montant total dû en cas d'acquisition 12 445 €. Restitution en fin de contrat avec paiement de frais de remise en état standard et km supplémentaires. Montants exprimés en HT. **Offre réservée aux professionnels, hors loueur, administration et protocoles nationaux, valable pour toute commande du 1er janvier au 30 avril 2019** auprès des concessionnaires Opel de France métropolitaine participants. Sous réserve d'acceptation du dossier par Opel Financial Services, nom commercial de Opel Bank, SA au capital de 101 929 642 €. RCS Nanterre 562 068 684 – Immatriculation ORIAS N°07009184 (www.orias.fr). **Modèle présenté : Nouveau Combo Cargo 1.6 Diesel 100 ch Pack Clim avec options au prix spécial de 15 434 € remise de 5 616 € et prime reprise de 400 € déduites**, au lieu de 19 400 € (**Tarif conseillé au 03/09/2018**), incluant un

contrat Flexicare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 650 €. 1er Loyer de 2 000 € payable à la livraison puis 35 loyers de **145 €**. Option d'achat 8 359 €. Montant total dû en cas d'acquisition 15 434 €. 1 De série ou en option selon les finitions. 2 Charge utile maximale. opel.fr

Consommation mixte GAMME COMBO CARGO (l/100km) : 4.2/4.6 et CO₂ (g/km) : 109/123.