

le monde des artisans

SE FORMER ? TOUTE LA VIE!

P.28

04 ÉVÉNEMENT
Prix Stars & Métiers:
l'Artisan de l'année...
c'est elle!

22 TENDANCE
Bio: une authenticité
teintée de rigueur

44-46 PAGES SPÉCIALES
Sport et apprentissage



NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



Innovation
that excites

NISSAN e-NV200 FOURGON, 100% ÉLECTRIQUE GARANTISSEZ UN BEL AVENIR À VOTRE ENTREPRISE



À PARTIR DE **299€ HT / MOIS⁽¹⁾**

BATTERIE INCLUSE

SANS CONDITION DE REPRISE - APPORT DE 2500€ HT

BONUS ÉCOLOGIQUE DE 6 000 € DÉDUIT



3€/100km^{}**
CÔUT ÉLECTRICITÉ
POUR UNE CHARGE



Jusqu'à 301km^{*}**
autonomie
EN CYCLE
WLTP URBAIN



De 4,2 à 8m^{3*}**
VOLUME
ADAPTABLE

Zero Emission



Innové autrement. (1) Ex Nissan e-NV200 FOURGON VISIA 4P neuf crédit-bail maintenance 61 mois / 50 000 km, 1^{er} loyer 8 500 € HT soit 2 500 € HT bonus écologique déduit, puis 60 loyers de 299 € HT. Option d'achat finale 6 493 € HT ou reprise véhicule par concessionnaire pour ce montant moins frais éventuels remise état standard et km suppl, suivant conditions Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. Coût total si acquisition 26 933 € HT. Assistance au véhicule et aux personnes incluse. **Modèle présenté** : Nissan e-NV200 FOURGON OPTIMA avec peinture opaque, crédit-bail 1^{er} loyer 2 500 € HT puis 60 loyers de **321€ HT**. Jantes alliage présentées non disponibles en France. Sous réserve d'acceptation par Diac - N°ORIAS : 07 004 966 (www.oriass.fr). Assistance souscrite auprès d'AXA Assistance France Assurances, régie par le Code des assurances, RCS Nanterre 451 392 724, dont les opérations sont soumises à l'ACPR 4 place de Budapest, 75436 Paris Cedex 9. Offre non cumulable **réserve aux artisans, commerçants, sociétés** (hors loueurs, administrations, clients sous protocole), valable du 01/10/2019 au 30/11/2019, **dans la limite des stocks disponibles**, dans les points de vente NISSAN participants, intermédiaires non exclusifs. NISSAN WEST EUROPE: nissan.fr
Zéro émission de CO2 à l'utilisation, hors pièces d'usure.

* Garantie constructeur 5 ans limitée à 100 000 km (dont 3 ans de garantie constructeur et 2 ans d'extension de garantie - Voir détails sur les conditions générales de garantie et d'extension de garantie). ** Base prix moyen électricité heures creuses consommation domestique compteur 6 kVA - septembre 2019. *** Conversion via le carrossier VOLTIA : plus d'information sur www.voltia.com



QUAND IL Y A DE BONNES NOUVELLES, IL FAUT S'EN RÉJOUIR.

La rentrée 2019 a vu progresser de plus de 3 % les entrées en apprentissage dans les CFA des métiers. Hors secteur de l'Artisanat, le Gouvernement annonce une hausse de 8,4 %. Un record historique. La loi pour la Liberté de choisir son avenir professionnel de septembre 2018 porte ses fruits grâce aux mesures d'incitation vers les jeunes et les entreprises. Parmi elles, la fin de l'autorisation administrative d'ouverture d'un CFA a créé un appel d'air avec 554 nouveaux centres enregistrés en un an. Il ne reste plus au Gouvernement qu'à valider la demande légitime formulée par les chambres de métiers et de l'artisanat pour un financement sur les nouvelles bases des « coûts contrat » plutôt que les anciens « coûts Préfecture », moins favorables. La copie sera alors parfaite.

Une rentrée contrastée

Côté conjoncture, les signaux passent à l'orange. Grâce aux mesures de relance du début d'année, le pouvoir d'achat des Français a globalement augmenté. Pourtant, ils ont privilégié l'épargne plutôt que la consommation. La perspective d'un Brexit sans accord créera forcément de l'instabilité. Les économistes tablent sur une baisse de 0,6 % du PIB. Autre incertitude, moins connue celle-là, c'est l'entrée en récession (-0,2 % de croissance) de notre voisin allemand, première économie européenne et premier partenaire commercial de la France. La guerre commerciale Chine/USA pénalise les ventes de produits manufacturés allemands. L'Insee s'attend par conséquent à un fort ralentissement de la croissance et de la consommation intérieure. Bonne rentrée à tous les artisans.

Stéphane Schmitt

Éditeur délégué du *Monde des Artisans*

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



LE MONDE DES ARTISANS



@MONDEDESARTISANS



LEMONDEDESARTISANS@GROUPE-ATC.COM



ACTUALITÉS 04

Prix Stars & Métiers : l'Artisan de l'année... c'est elle!

SIPC : le futur en héritage

WorldSkills : la France dans le top 10!

Bernard Stalter : l'appel d'urgence

Apprentissage : la rentrée des « prépas »

Occitanie : terre de métiers d'art

Moselle : en duo en haut de l'affiche

Vendre ou ne pas vendre (sur Amazon) ?

STRATÉGIE 17

Obtenir la Charte Qualité®

Maîtriser la chaîne de fabrication

Savoir travailler avec un syndicat d'immeuble

Bio : une authenticité teintée de rigueur

Huggy : inspirer de bons tuyaux
HTCD : une technologie unique au bout du fil

28

DOSSIER

Se former : toute la vie!

PRATIQUE 34

Relations commerciales : comment rompre ?

Évaluez vos avantages en nature

Auto-entrepreneurs : déduisez vos charges avec le système de débours

REGARDS 40

Métiers : garagistes et bateliers

Maxime Leroy : son truc en plu(me)s

Spécial « Sport et apprentissage » :

Trait d'union : Il va y avoir du sport
Opinion : Joseph Calvi, président de l'Andsa

Ce numéro du *Monde des Artisans* comprend le supplément : 132-1 *Le Monde des Boulangers et des Pâtisseries* de septembre 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° 132 - Septembre-octobre 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, Sylvain Guillaume, 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 : TEHA / TM - Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image (I. Marlin, M. Prochowik, 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 Grandidier – N° commission paritaire : 0321 T 86957 – ISSN : 1271-3074 – Dépôt légal : à parution – Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes – 88000 Épinal.





PRIX STARS & MÉTIERS 2019

L'Artisan de l'année... C'EST ELLE !

Pour la seconde année consécutive* – soit depuis que le concours Stars & Métiers a intégré cette distinction –, le titre d'« Artisan de l'année » revient à... une « artisane ».

Si le terme est encore peu usuel, l'engouement du public pour le parcours de ces entrepreneuses est, lui, bien réel. En juin dernier, l'inventive Fabienne Youyoutte a ainsi décroché la récompense ultime. *Julie Clessienne*

Il s'agit de plus de 13 000 internautes à exprimer leur préférence, cet été, pour désigner qui, parmi les seize lauréats régionaux présélectionnés (*lire ci-contre*), méritait le titre d'« Artisan de l'année », dans le cadre du Prix Stars & Métiers, organisé par CMA France et Banque populaire. Leurs voix se sont portées majoritairement sur la Guadeloupéenne Fabienne Youyoutte, artisan pâtissier, glacier, confiseur et chocolatier, à la tête de l'entreprise « Désirs du palais » (Pointe-à-Pitre).

Cette récompense salue le parcours et, surtout, la persévérance de cette entrepreneuse, initialement lauréate régionale dans la catégorie « Entrepreneur ». « *Quand nous nous sommes lancés, il y a une quinzaine d'années, avec ma maman et mon mari, nous voulions nous démarquer. Je tenais à travailler les fruits et les légumes qui font la richesse de notre territoire, à valoriser ces produits parfois rares mais toujours sains : la patate douce, le manioc, la canne à sucre, le fruit à pain, le corossol, le girau-mon, le sirop de batterie (un concen-*

tré de jus de canne cuit)... », explique Fabienne Youyoutte. Les premières années sont difficiles. « *En Guadeloupe, on connaît seulement sept parfums de glace, les plus classiques ! Alors, pour éveiller les palais et inciter à la découverte, j'ai mis au point mon "love commercial" : pour chaque glace achetée, je faisais découvrir ou redécouvrir un échantillon d'un parfum moins connu.* »

Éveiller au goût

Cette stratégie et sa ténacité à toute épreuve – elle a cherché pendant plus de cinq ans sa recette de glace à la noix de coco ! – finissent par payer. Quinze ans plus tard, Désirs du palais a bien grandi (plus de 100 parfums oubliés proposés et une gamme de glaces sans lactose pour les clients souffrant d'intolérances). Celle qui se dit être « *une grande fan de Pierre Hermé* » a élargi son champ d'activité, produisant tour à tour de la pâtisserie fine, des macarons, des gâteaux glacés, des chocolats... « *Ici, il faut avancer progressivement, ne pas chercher à tout faire en une seule fois !* », résume-t-elle.



© PHOTOS : P. D. DABRIOU

L'entreprise s'est aussi étoffée en recrutant plusieurs personnes (13 salariés désormais) et en ouvrant une seconde boutique sur la plage de Sainte-Anne après celle de Pointe-à-Pitre. L'année dernière, Fabienne Youyoutte a également lancé « Le Triporteur », qui permet de se rendre chez sa clientèle pour assurer des prestations de dégustation de ses glaces et pâtisseries dans un cadre privé. Elle envisage à l'avenir d'ouvrir une boutique sur l'île voisine de Marie-Galante.

Entre fierté et étonnement

Pour l'heure, elle savoure son titre, entre fierté et étonnement : « *C'est ma banquière qui m'a poussée à tenter ma chance. Je me suis lancée seulement deux jours avant la clôture des inscriptions. Quand j'ai su que j'avais été élue Artisan de l'année, je n'en revenais pas, je pensais même qu'il s'agissait d'une erreur. Je me disais que c'était impossible de me faire une telle place parmi tous ces artisans talentueux, s'amuse-t-elle. Et, finalement, encore une fois, je me suis persuadée que « j'y ai le droit aussi ». Une devise qui m'a toujours fait avancer dans la vie... »*

Son prix lui a été remis par Bernard Stalter, président de CMA France, et Christine Fabresse, membre du directoire, directrice générale en charge de la Banque de Proximité et Assurance Groupe BPCE, durant une cérémonie officielle, à Paris, le 17 septembre dernier. L'occasion de mettre à l'honneur également Nicolas Rogier



Bernard Stalter
président de CMA France

« **Fabienne Youyoutte vient compléter la liste du club des lauréats nationaux, véritables ambassadeurs de nos savoir-faire et d'une certaine forme d'excellence à la française.** »

(NR Inov'Concept, Vaucluse) et Éric Weiland (Garage Bonne Route, Moselle), qui se sont placés en deuxième et troisième positions des votes.

* En 2018, Fanny Marie (Pouce et Lina, Sarthe) décrochait le titre.



STARS & MÉTIERS
GRANDS PRIX
DE L'ARTISANAT

LES 15 AUTRES LAURÉATS EN LICE

CETTE ANNÉE, LE PUBLIC ÉTAIT INVITÉ À DÉCOUVRIR LES VIDÉOS DE PRÉSENTATION DES 16 LAURÉATS ÉLUS « COUP DE CŒUR » EN RÉGION ET À VOTER EN LIGNE SUR LE SITE STARS & MÉTIERS POUR DÉSIGNER L'ARTISAN DE L'ANNÉE. VOICI LES 15 AUTRES CHEFS D'ENTREPRISE EN LICE.

ENTREPRENEUR

André Boudin - Les Vans AB - Fabrication de carrosseries, constructions, modifications, adaptations et aménagements de camions pour chevaux - Margival (Aisne)
Patrice Gonzalez - Chocolaterie Gonzalez - Chocolaterie, salon de thé, restauration rapide de produits artisanaux - Jacou (Hérault)
Christian Pache - Jean Pache & Fils - Fabricant de menuiserie PVC sur mesure - Mouxy (Savoie)
Jean-Marc Pouclet - Pouclet - Métallerie chaudronnerie - Sainte-Flaive-des-Loups (Vendée)
Éric Weiland - Garage Bonne Route - Restauration de véhicules de collection - Freyming-Merlebach (Moselle)

EXPORTATEUR

Fabien Barbeau - Fluid - Création et production d'objets artisanaux en verre - Le Palais (Morbihan)
Patrick Bardon - Sealver - Fabrication de bateaux - Sanguinet (Landes)
Danielle-Dominique Pantaloni - Salaisons Joseph Pantaloni - Préparation industrielle et production à base viande - Sarrola-Carcopino (Corse)

INNOVATION

Jean-Jacques Bonnet - Imprimerie centre étiquettes - Création et Impression sur tous supports classiques et adhésifs - Sancerre (Cher)
Ludovic Mauftras - La Part des anges distillation - Production d'eaux-de-vie naturelles - Saint-Paul (La Réunion)

Nicolas Rogier -

NR Inov'Concept - Conception et fabrication de machines agricoles - Jonquerettes (Vaucluse)
Louis Tortochot - Du Pain pour demain - Boulangerie-pâtisserie - Dijon (Côte-d'Or)

RESPONSABLE

Eugène Cibille - Sushi Peyi - Fabrication de plats à emporter - Schoelcher (Martinique)
Margot Pavan - Or du Monde - Joaillerie - Paris
Bruno Thiery - La Tiny House - Construction de maisons de bois mobiles - Poilley (Manche)

Retrouvez toutes les vidéos des lauréats 2019 sur starsetmetiers.fr, rubrique Lauréats ou en flashant ce QR-Code.



+ Salon SME

Les 30 septembre et 1^{er} octobre

Paris, palais des congrès

Stands, conférences et ateliers pratiques permettront aux visiteurs d'établir un bilan de développement de leur activité ou de leur projet de création... Et de repartir avec des solutions personnalisées pour booster tous leurs projets. *Le Monde des Artisans* est partenaire de l'événement!

www.salonsme.com

#SalonSME

+ Les Coulisses du bâtiment

Du 10 au 12 octobre

Dans toute la France

Organisé par la Fédération française du bâtiment (FFB), cet événement propose près de 200 chantiers et ateliers ouverts gratuitement au public.

www.coulisses.ffbatiment.fr

@FFBatiment

+ Erasmus Day

Du 10 au 12 octobre

Partout en Europe

Troisième édition déjà de cette initiative qui vise à promouvoir la mobilité des apprentis à l'échelle européenne et dans les 201 pays éligibles au programme Erasmus +. Que vous soyez porteurs de projets Erasmus +, acteurs européens engagés ou anciens participants, partagez votre expérience ou faites connaître votre projet.

www.erasmusdays.eu

#ErasmusDays

+ Prix Goût et Santé

Le 22 octobre

Paris, Pré Catelan

Les huit artisans finalistes défendront leur recette lors de la 17^e édition de la finale de ce prix organisé par MAAF Assurances.

www.maaf.com

#goutetsante

+ Salon MIF

Du 8 au 11 novembre

Paris, porte de Versailles

70 000 visiteurs sont attendus pour découvrir près de 550 exposants représentant le Made in France, dont de nombreux artisans. Face au succès des éditions précédentes, le Salon durera quatre jours au lieu des trois habituels.

www.mifexpo.fr

#mifexpo



© GEOFFROY LASNE

Le futur en héritage

SALON INTERNATIONAL DU PATRIMOINE CULTUREL.

Le prestigieux « SIPC » revient au Carrousel du Louvre (Paris), du 24 au 27 octobre prochain. Le thème « Futur en héritage » sera au cœur de cet événement d'ampleur, organisé par Ateliers d'Art de France, dont *Le Monde des Artisans* est partenaire.

Quelques mois après l'incendie qui a ravagé Notre-Dame de Paris, le Salon international du patrimoine culturel (SIPC) se montre plus que jamais conscient de son rôle à jouer dans la protection, la formation mais aussi la restauration du patrimoine matériel et immatériel. Ainsi, pour sa 25^e édition, le Salon s'articulera autour du thème « Futur en héritage » et de la notion de transmission. Plateforme incontournable d'échanges et de rencontres pour les professionnels et amateurs du patrimoine, cet événement permettra la découverte de près de 330 exposants dans le cadre privilégié du carrousel du Louvre et d'assister à près d'une cinquantaine de conférences. Divers dispositifs numériques prometteurs seront aussi présentés pour répondre à des problématiques de médiation, de billetterie ou de financement. Preuve que cet événement est encore et toujours une vitrine des pratiques contemporaines en phase avec les évolutions de la société.

i Beaucoup de CMA y ont un stand. Pourquoi ne pas rejoindre la vôtre ?

www.patrimoineculturel.com +

UN PEU, BEAUCOUP... À LA FOLIE !



UNIQUE EN FRANCE. Du 11 au 14 octobre, les Artisanales de Chartres, organisées par la CMA d'Eure-et-Loir, célèbreront l'amour de l'artisanat avec un grand A. Une véritable déclaration envers les 500 artisans exposants, dignes représentants de leurs savoir-faire, et des 90 000 visiteurs qui se pressent depuis 26 ans – déjà – à leur rencontre à Chartreexpo. Considéré comme l'un des « plus grands des ateliers vivants », le Salon sera aussi rythmé par les démonstrations de mille apprentis passionnés. De quoi faire fondre le cœur des curieux !

RETROUVEZ LE PROGRAMME : www.les-artisanales.com @artisanaleschartres

UNE HISTOIRE DE PROS POUSSER LES MURS



ÉRIC
BOULANGER
35 ANS
VALENCIENNES (59)

« Mon quotidien, c'est gérer la production, la vente, l'administratif, le financier, et animer une équipe... Bref, toutes les facettes du métier de dirigeant d'une petite entreprise, et dans un secteur de plus en plus concurrencé par l'industrialisation. Installé depuis dix ans, je mise sur la qualité pour faire la différence : si les clients choisissent ma baguette « tradition » plutôt que celle d'une grande surface, c'est pour sa texture et ses arômes.

Mais ce goût, comme celui de toutes mes variétés de pains, n'est pas dû uniquement à mon savoir-faire d'artisan passionné. En amont, ce sont des investissements conséquents dans le laboratoire et dans l'agencement du magasin pour inciter les clients à y entrer.

« J'ai besoin d'un partenaire bancaire à mon écoute et réactif, qui comprenne mes enjeux. »

Mon affaire tourne bien, mais nous manquions de place. Quand l'opportunité d'acheter le local mitoyen s'est présentée, c'était l'occasion rêvée pour élargir notre offre.

Je ne voulais surtout pas la rater, la clientèle est toujours à l'affût de nouveautés.

Mon projet? Développer le « snacking », lancer une gamme de pains bio et articuler la transformation de ma boulangerie autour d'un four à bois visible du magasin.

Côté laboratoire, un nouvel espace de production conforme au cahier des charges bio et des équipements complémentaires : fermenteur à levain, second pétrin, pousse contrôlée...

Côté magasin, création d'un espace mange-debout, décoration modernisée, présentoirs différenciés et une nouvelle caisse enregistreuse. Achat du local mitoyen, construction du four, matériel et aménagement : globalement, plus de 350 000€ d'investissement. Je cherchais un conseil avisé sur le financement de ce nouveau challenge, un partenaire bancaire de confiance à mon écoute pour me permettre de le réaliser.

J'ai appris par l'intermédiaire d'un fournisseur que La Banque Postale accompagnait les professionnels. Avec le Responsable de clientèle professionnelle rencontré au bureau de poste, j'ai en effet découvert une réelle expertise et une gamme complète de financement.

« À La Banque Postale, j'ai découvert une réelle expertise et une gamme complète de financements. »

Il a étudié mes bilans et mon business plan avant d'optimiser le montage de mon projet en m'orientant sur les solutions adaptées à chaque type d'investissement : crédit à moyen ou long terme calé sur les durées d'amortissement, crédit-bail mobilier avec option d'achat en fin de contrat, facilité de caisse pour pallier un décalage de trésorerie le temps des travaux...

Sa disponibilité et sa réactivité à chaque étape ont été des leviers décisifs. J'ai rouvert ma boulangerie depuis quelques mois, je capte une nouvelle clientèle et mon chiffre d'affaires augmente. La suite? Peut-être l'achat d'un autre point de vente dans quelque temps! »

**BUSINESS
ENERGIES** ■

labanquepostale.fr/professionnels.html

La météo des filières



La Région Normandie a lancé mi-juillet un label pour valoriser le « **patrimoine de la reconstruction** ».

Objectif ? Mettre en valeur un héritage aussi mal connu que mal aimé qui, pour avoir su s'adapter aux nouveaux défis urbains de l'époque, se trouve au cœur de réflexions techniques et architecturales contemporaines. Ce label permet d'identifier et recenser le patrimoine reconstruit après la Seconde Guerre mondiale pour mieux accompagner les collectivités et les propriétaires dans sa réhabilitation. Rappelons qu'en 1944, plus de 1 500 000 logements ont été sinistrés sur le territoire national selon les chiffres du ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme.

i label-reconstruction@normandie.fr



L'association Rhônapi (Rhône-Alpes Auvergne pierres naturelles) a fait une demande d'Indi-

cation géographique « **pierres marbrières de Rhône-Alpes** » auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (Inpi). Le but : protéger cette roche calcaire qui attise les convoitises et les contrefaçons. Le verdict concernant l'homologation devrait tomber cet automne.

Télécoms : bien choisir ses offres

L'Arcep*, avec le soutien, entre autres, de France Num, vient de faire paraître un outil à destination des TPE-PME : « **Télécoms d'entreprise. Internet, téléphonie fixe et mobile : guide pratique pour bien choisir ses offres** (édition 2019) ». Téléchargeable gratuitement en format PDF (60 pages), il vous permettra de faire les choix les plus judicieux en fonction de vos besoins, projets, priorités et usages, le tout en comparant les offres et services actuellement disponibles sur le marché. Essentiel !

* Autorité de régulation des communications électroniques et des postes.

TÉLÉCHARGEZ CE GUIDE :

i www.francenum.gouv.fr
> Comprendre le numérique



▲ Kazan Arena (Russie), le 27 août 2019. L'Équipe de France des métiers enthousiaste, lors de la cérémonie de clôture.

La France dans LE TOP 10 !

CONCOURS. L'Équipe de France des métiers s'est classée en 9^e position lors de la finale internationale des Olympiades des métiers (WorldSkills), organisée à Kazan, en Russie.

L'entraînement a payé ! Des mois de travail et de préparation mentale et physique ont permis aux compétiteurs de l'Équipe de France des métiers de se démarquer lors de la finale internationale de la 45^e WorldSkills Competition, qui se déroulait du 22 au 27 août à la Kazan Arena (Russie). Quelque 1 600 compétiteurs de moins de 23 ans issus de 63 pays se sont affrontés dans 56 métiers, dont une quarantaine liés à l'artisanat. À l'arrivée, la France se classe en 9^e position du palmarès international (2^e nation européenne). La Russie, pays hôte, termine 2^e après la Chine, qui caracole en tête du classement.

Brillant palmarès !

Au total, l'Équipe de France des métiers glane 27 médailles : une d'or, quatre d'argent, trois de bronze (voir détail ci-dessous) et 19 d'excellence.

→ **Or** : Alexis Nue, menuiserie (Occitanie).

→ **Argent** : Louis Cozette, service en salle (Île-de-France), Corentin Echivard, arts graphiques et pré-press (Île-de-France), Allan Bontemps, taille de pierre (Auvergne-Rhône-Alpes), Baptiste Menestrello, charpente (Pays de la Loire).

→ **Bronze** : Mathilde Mortier, peinture et décoration (Hauts-de-France), Samy Trabelsi, plâtrerie et constructions sèches (Nouvelle-Aquitaine), Arnaud Marandet, tôlerie-carrosserie (Bourgogne-Franche-Comté).

i Revivez la compétition sur les réseaux sociaux de l'Équipe de France des Métiers #TEAMFR2019 [f](#) [t](#) [i](#) [g](#) @WorldSkillsFrance.

Retrouvez le palmarès complet sur www.worldskills-france.org



AU TOUR DE LYON !

Le 22 août dernier, Lyon a été officiellement désignée ville hôte de la prochaine compétition internationale en 2023. De nombreux acteurs de l'apprentissage et de l'artisanat, dont CMA France, ont œuvré pour porter cette candidature.

Alexis Sotense

ÉBÉNISTE

ET AUSSI UN PEU DIRECTEUR COMMERCIAL,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT, GRAPHISTE,
DRH, EXPERT EN DROIT DU TRAVAIL...



NOUVEAU CITROËN **BERLINGO VAN**

CITROËN **JUMPY**

CITROËN **JUMPER**

CITROËN **PRO**



UN BON UTILITAIRE, C'EST COMME UN BON ARTISAN,
ÇA DOIT SAVOIR **TOUT FAIRE.**

inspired
BY **PRO**
SINCE 1919

CITROËN préfère **TOTAL**

CONSOMMATIONS MIXTES ET ÉMISSIONS DE CO₂ DE NOUVEAU CITROËN BERLINGO VAN : DE 4,1 À 5,6 L/100 KM ET DE 107 À 127 G/KM ; DE CITROËN JUMPY FOURGON : DE 4,7 À 5,7 L/100 KM ET DE 125 À 152 G/KM ; DE CITROËN JUMPER FOURGON : DE 5,8 À 6,8 L/100 KM ET DE 153 À 179 G/KM.

Bernard Stalter : l'appel d'urgence

Financement de l'apprentissage et de la formation, écologie... Malgré les réformes, des blocages subsistent. Le 2 septembre dernier, le président de CMA France, Bernard Stalter, a lancé un vaste appel d'urgence au Gouvernement. Retour sur ces dossiers « brûlants ».

Apprentissage : halte à l'iniquité

Alors que 74 000 apprentis font leur rentrée dans les CFA des CMA, l'État ne garantit pas l'application du coût-contrat pour tous au 1^{er} janvier 2020. Une situation dangereuse et « inique », qui risque de creuser les disparités territoriales entre CFA et de favoriser les opérateurs privés. « *Nous ne voulons pas d'un apprentissage à deux vitesses ; il faut absolument régler ce problème financier. Nous n'accepterons jamais de prendre les jeunes en otage* », s'est ainsi insurgé Bernard Stalter. En cas de « *silence radio* » du Gouvernement, le président de CMA France n'hésitera pas à porter l'affaire en justice...

Formation : des fonds bientôt débloqués ?

Après une période de gel des fonds du Fafcea (15 M€ de manque à gagner), l'État avait promis la mise à disposition de fonds issus de l'Agefice pour l'année 2019. Or, les retards se sont accumulés et le financement n'est pas garanti. « *À ce jour, nous sommes bloqués et n'avons aucune piste* », a déploré Bernard Stalter. Le



▲ Bernard Stalter, président, et Jacques Garau, directeur général, lors de la conférence de rentrée de CMA France.

ministère du Travail promet un déblocage « *avant fin septembre* ».

Financement des CMA d'Outre-mer

Les CMA d'Outre-mer accusent 20 % de perte budgétaire, du fait de l'exonération de CFE des entreprises enregistrant moins de 5 000 € de CA. Une situation très tendue, qui appelle une compensation de l'État.

Centres-villes et ruralité

CMA France réclame un « *plan ambitieux* », plus large qu'Action Cœur de Ville. Parmi les suggestions : l'intégration d'artisans aux conseils municipaux, la mise à disposition de logements à loyers modérés pour les artisans ou encore des facilités de stationnement. L'institution encourage les élus à valoriser leurs actions

au travers du prix « *Ma Ville, Mon Artisan* » et leur dédie un guide de bonnes pratiques, le *Livre blanc de l'artisanat*.

Transition énergétique

Répar'Acteurs, Éco-Défis, RGE... Les artisans sont déjà engagés en faveur de l'écoresponsabilité. CMA France suggère notamment des aides pour acquérir des véhicules propres ou encore une TVA à 5,5 % pour les activités de réparation.

Une taxe robot ?

Païement au péage, enregistrement à l'aéroport... Autant de tâches que nous accomplissons nous-mêmes. Une forme de travail dissimulé qu'il faudrait taxer ? Bernard Stalter en est convaincu. « *Je suis conscient que nous sommes en retard sur la robotisation, sauf que notre système social dépend de la masse salariale (...)* Je suis prêt à mener un débat sur le sujet ! »

Un plan « anti-morosité »

Pour « *redonner confiance aux gens* », Bernard Stalter appelle à « *laisser les entreprises travailler, arrêter les tracasseries administratives qui ne créent pas un climat de confiance* ». « *L'artisan ne demande pas des aides, il demande à ce qu'on le laisse travailler tranquillement !* »

AU TOP !

Selon l'étude « *Les tops et les flops des TPE en 2018* » réalisée par la FCGA*, cinq professions enregistrent un chiffre d'affaires en nette progression alors que l'indice moyen d'activité des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services s'établit pourtant à - 0,8 %.

Parmi elles, deux relèvent du secteur artisanal : la charcuterie (+2,3 %) et les taxis (+4,3 %, la hausse la plus forte !).

* Fédération des centres de gestion agréés.

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE L'ÉTUDE :
www.fcga.fr

ERRATUM POUR UN MOF

Contrairement à ce que nous vous annoncions dans notre numéro précédent, Anthony Da Silva n'est pas le plus jeune de la promotion 2019 à décrocher le titre de Meilleur Ouvrier de France. Cette distinction revient en fait au couvreur ornemaniste Kévin Flour, un Meusien de 25 ans. Pour notre défense, même les conseillers du président de la République s'étaient emmêlés dans leur fiche, privant Kévin de l'honneur d'être félicité nominativement, comme le veut la tradition pour le benjamin du concours, dans le discours officiel d'Emmanuel Macron à l'Élysée...

La rentrée des « prépas »

ORIENTATION. Lancé par Muriel Pénicaud le 1^{er} mars dernier, le dispositif « prépa apprentissage » doit permettre à 28 000 jeunes « en rupture de ban » d'envisager de construire leur avenir professionnel par le biais de l'apprentissage. Alors qu'une nouvelle année scolaire démarre, le point sur ce dispositif qui nécessite l'engagement de tous.

Pour permettre une meilleure orientation et mieux guider ceux qui s'interrogent sur leur avenir, les « prépas apprentissage » ont fait leur apparition au printemps dernier. 19 projets portés par 150 CFA offrent ainsi 28 000 places à des jeunes. Parmi eux, nombreux sont ceux coordonnés par le réseau des CMA, parfois sous la dénomination de « Sas de l'apprentissage » (le réseau a d'ailleurs porté initialement ce concept dans le *Livre blanc de l'apprentissage*, remis à la ministre du Travail en décembre 2017). Les CMA se sont ainsi engagées à accompagner 17 000 bénéficiaires en deux ans, ce qui les place parmi les trois réseaux de CFA nationaux de référence sur le sujet, aux côtés du CCCA BTP* et de l'UIMM**.

Le public concerné

Les prépas apprentissage s'adressent aux personnes, âgées de 15 à 29 ans révolus, qui s'interrogent sur leur ave-

nir professionnel. Parmi eux notamment, des jeunes en décrochage ou issus de QPV (quartiers prioritaires de la ville). Ce dispositif devrait faciliter leur insertion sur le marché du travail. L'enjeu est d'éviter les ruptures de contrat d'apprentissage une fois entré en formation ; une mauvaise orientation ou un manque de conseil et de suivi en étant souvent la cause dans les premiers mois... Ce « sas » a vocation également à développer le savoir être professionnel de chacun tout en permettant une remise à niveau dans d'autres domaines : travail en équipe, ponctualité, autonomie, consolidation des acquis de base (lire, écrire, compter).

Le principe

Concrètement, les bénéficiaires alternent entre modules généraux (remise à niveau, savoir être...) au CFA ou chez l'un des partenaires du dispositif (missions locales, centres de bilan de compétences, service mili-

taire adapté...) et périodes de découverte des métiers et de confirmation du projet professionnel en entreprise (statut de stagiaire), chez un artisan. À l'issue de ces périodes d'immersion, si leur projet est consolidé et leur volonté confortée, les participants pourront signer un contrat d'apprentissage.

Ces candidats motivés sont encore à la recherche d'une entreprise dans laquelle effectuer leur parcours en apprentissage ou même, au préalable, leur stage d'immersion. Alors, si vous avez envie de transmettre votre passion et votre savoir-faire, s'il vous reste une place d'apprenti(e) vacante ou que vous avez subi un désistement de dernière minute, rapprochez-vous de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

* Comité de concertation et de coordination de l'apprentissage du bâtiment et des travaux publics.
** Union des industries et métiers de la métallurgie.

CONTACTEZ VOTRE CMA :
0825 36 36 36
(numéro d'appel commun)
annuairecma.artisanat.fr

CMA FRANCE S'ENGAGE...

Dans le contexte de la réforme majeure de l'apprentissage, CMA France a signé récemment trois conventions avec des acteurs stratégiques en la matière. Un investissement à la hauteur de l'engagement des CMA qui forment chaque année 140 000 apprentis (plus de 600 diplômés) par le biais de leurs 112 CFA.

1 LES COMPAGNONS DU DEVOIR : pour offrir une réponse coordonnée aux besoins en formation des entreprises, favoriser la mobilité internationale des apprentis, promouvoir les centres de formation d'excellence, créer et déployer des certifications professionnelles...

2 L'UNML* : pour collaborer sur tous les territoires afin de favoriser, de manière complémentaire, l'insertion des jeunes lors de la mise en œuvre des dispositifs spécifiques aux réseaux des CMA et des missions locales.

3 LE SMA : pour répondre aux enjeux d'insertion des jeunes volontaires du Service militaire adapté (SMA) par l'apprentissage dans les territoires d'outre-mer.

* Union nationale des missions locales.

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le retour de la consigne ?



© EYEPARK

Abandonné en France dans les années 80 au profit des bouteilles en plastique, le principe de « la consigne » pourrait bien refaire son apparition. Y compris à l'initiative des artisans ! De récents travaux d'analyse menés par l'Ademe* prouvent d'ailleurs l'intérêt économique et écologique des dispositifs de réemploi d'emballages ménagers. Les brasseries locales seraient ainsi de plus en plus nombreuses à y avoir à nouveau recours. Afin d'expérimenter et d'accompagner le déploiement de solutions de réemploi locales, l'Ademe et Citeo** lancent un appel à manifestation d'intérêt (Ami) à destination des porteurs de projets, dont les entreprises artisanales. Cette initiative s'inscrit dans le cadre de la Frec (Feuille de route pour l'économie circulaire), présentée par le Gouvernement il y a un an. L'Ami proposera aussi bien un soutien technique (diagnostic, faisabilité, écoconception) qu'un soutien à l'investissement (par l'Ademe et/ou Citeo) – selon les projets. La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 30 juin 2020.

* Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie.

** Entreprise privée en charge du recyclage des emballages ménagers et des papiers graphiques



Retrouvez les travaux de l'Ademe sur ce sujet en flashant ce code !



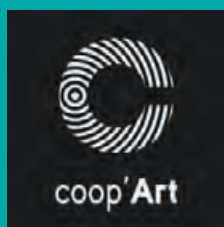
© EMMANUELLE BRAUN

Terre de métiers d'art

OCCITANIE. Pas moins de 170 ateliers d'artisans jalonnent la toute nouvelle « Route des métiers d'art d'Occitanie », faisant d'elle une vitrine exceptionnelle des savoir-faire du territoire. Une opération lancée fin juin avec l'appui du réseau des CMA...

Bien plus qu'une démarche de valorisation d'un secteur d'activité, la « Route des métiers d'art d'Occitanie », qui a ouvert sa voie cet été, est le reflet d'un réseau de professionnels engagés et passionnés. Le parcours passe par 170 ateliers d'art, sélectionnés avec soin. Une vraie chance pour ces artisans de partager leurs connaissances, d'accroître leur visibilité et d'attirer une plus large clientèle. Cette opération d'envergure régionale a été engagée par le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat d'Occitanie, en collaboration avec le secteur touristique et le soutien de la Région et de l'État, en vue de valoriser ces métiers et de favoriser l'essor de cette filière, véritable atout pour la vitalité de la région.

i www.metiersdart-occitanie.com



Coop'Art : métiers d'art sans frontière

Soutenu par la CRMA* d'Occitanie, le programme européen Coop'Art vise à promouvoir, de part et d'autre de la frontière franco-espagnole, les professionnels des métiers d'art du territoire.

Pour les artisans intégrant la démarche, il s'agit d'une opportunité exceptionnelle de bénéficier d'un accompagnement personnalisé pour développer leur activité et leur visibilité : rencontres avec des professionnels du design, du tourisme et des nouvelles technologies appliquées à l'artisanat d'art, ateliers de création, formations techniques, participation à des Salons professionnels...

*Chambre régionale de métiers et de l'artisanat.

i **POUR PARTICIPER :** www.poctefacoopart.eu





EN DUO en haut de l'affiche

MOSELLE. Pour célébrer ses 120 ans, la CMA 57 a voulu braquer les projecteurs sur un duo essentiel de l'artisanat : le maître d'apprentissage et son apprenti(e). Intitulée « Réussir ensemble », l'opération s'est déclinée en deux phases : une exposition en gare de Metz et la parution d'un recueil de photographies*.

Des visages d'apprentis mosellans qui ornent les murs de la gare de Metz. De grands formats, en noir et blanc, qui interpellent les passants... Intégrée au projet « Inside Out », cette initiative originale est le fruit du travail d'un photographe messin, Luc Bertau, et d'une approche initiée par la CMA 57 avec l'équipe artistique du photographe français JR. Ce dernier, mondialement connu pour ses collages dans l'espace public, s'est encore très récemment illustré avec une création sur le parvis de la Pyramide du Louvre pour les trente ans du musée.

La plus belle gare de France

Le choix de la gare de Metz s'est imposé à la CMA57 en raison de sa forte fréquentation, mais aussi de son caractère unique : elle a été élue « plus belle gare de France » par deux fois, en 2017 et 2018, par les internautes. Dans ce lieu de passage hautement symbolique, les regards des jeunes apprentis mosellans, souriants et déterminés, expriment leur fierté d'appartenir au secteur artisanal et de se former par la voie de l'apprentissage. Visible durant une quinzaine de jours cet été, cette exposition invitait à la découverte d'un magazine photographique qui présentait, cette fois, le binôme apprenti-maître d'apprentissage en situation.

* Lire notre numéro précédent.



COMMUNICATION

Le steak haché ? C'est meilleur chez son boucher !

Début juin éclatait un énième scandale sanitaire lié – indirectement – à la viande bovine. Importées frauduleusement de Pologne, 780 tonnes de faux steaks hachés ont été vendues à des associations caritatives, dans le cadre d'un marché financé par le Fonds européen d'aide aux plus démunis (FEAD). Outrée par la situation, la Confédération française de la boucherie, boucherie-charcuterie, traiteurs (CFBCT) a fait rapidement part de son ras-le-bol et, afin de sensibiliser la clientèle au savoir-faire et à l'éthique des bouchers, a lancé une campagne d'affichage. Objectifs : rappeler la qualité du « fait main » inhérente aux artisans bouchers, mais aussi leur sens du service et de la juste mesure. La confédération invite ainsi les 18 000 artisans bouchers de France à apposer cette affiche dans leur magasin.

www.boucherie-france.org +

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE

THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

10 000 TPE et PME françaises vendent leurs produits sur la plateforme Amazon. Arrivée en France en 2016, Amazon Handmade (« fait main ») est une place de marché dans la place de marché, qui cible les créateurs, au sens large. Les artisans y ont-ils leur place ? *Décryptage de Sophie de Courtivron*

Vendre ou ne pas vendre (sur Amazon) ?

« **C**e qui intéresse Amazon, et d'autres places de marché, c'est de se différencier de la concurrence en proposant un catalogue de produits originaux », pose Stéphane Jauffret, président de Sellermania, qui accompagne les vendeurs sur les places de marché. Handmade a été conçu pour cela. Afin d'attirer les créateurs, pas de frais fixes¹ et une commission, fixe aussi, de 12 % ; le tout jusqu'à fin 2019.

Les charmes de l'Amazon

Amazon attire une masse de 25 millions de visiteurs uniques² par mois en France ! Des clients français, étrangers, mais aussi... proches. « Notre premier client habitait à 5 kilomètres ! », s'étonne Laëtitia Straforelli (*lire encadré*). « Le chiffre d'affaires se fait beaucoup sur la "longue

traîne" », explique Stéphane Jauffret, c'est-à-dire que les acheteurs vont taper des mots-clés très détaillés (« savon artisanal olive Corse », par exemple) ; « les gens vont sur Amazon pour acheter des produits qui ne sont pas ailleurs. » Le site Handmade permet aux vendeurs-créateurs de mieux décrire leurs produits et de mettre plus de photos. « Amazon fait tomber les barrières de la vente en ligne : le site existe, le trafic est là, vous n'avez pas besoin d'avoir des compétences de webmaster, et votre logistique peut être prise en charge³ », rappelle Élise Beuriot, responsable de la place de marché Amazon.fr.

Amazon la guerrière

Les artisans vendant sur Amazon ressentent parfois de la pression. Pression dans la proposition insistante de certains



VALÉRY KLEIN
L'Artisan du cristal

LA FAÇON D'ACHETER EST EN TRAIN DE CHANGER

7 personnes - Lancement en 1982
Sur Amazon depuis plus de deux ans

« C'est Handmade qui nous a fait penser que nous avions notre place sur Amazon », confie Valéry Klein, ex-Compagnon attaché aux règles de l'art, installé à Vallauris (Alpes-Maritimes). « Amazon est un bon levier pour se lancer dans le e-commerce, car c'est un réflexe pour beaucoup.

Les gens ne se déplacent plus, la façon d'acheter est en train de changer. » Pour doper ses chances, l'artisan a participé quatre fois à des « Amazon Academy », sessions de formations gratuites organisées par le groupe (en France). « Depuis le début de l'année, nous vendons outre-Atlantique.

Malgré des frais de port plus chers, ça part en flèche ! » L'Artisan du cristal a dépassé les 35 % de son chiffre d'affaires (CA) réalisés via le e-commerce (environ 20 % sur Amazon, 10 % sur son site) ; il vise les 50 % en 2020.

www.artisanducristal.com



LAËTITIA STRAFORELLI
Savonnerie du Nebbiù

INTÉGRER CE FONCTIONNEMENT AU NÔTRE

2 personnes - Lancement en 2006
Sur Amazon depuis quelques mois

Les savons de Laëtitia sont entièrement faits en Corse, avec des produits locaux. Elle travaille avec une centaine de boutiques et hôtels sur l'île (et une trentaine sur le continent), avec une clientèle surtout saisonnière (70 % de son CA). La vente directe à la savonnerie représente 20 % du CA et le reste est réalisé via son site Internet. « On se marche sur les pieds dans les boutiques, il nous fallait sortir de Corse », évoque Laëtitia, qui vend ainsi certains savons sur Amazon. « Nous y faisons une vente tous les deux jours, pour de petits montants ; nous avons pu intégrer ce fonctionnement au nôtre : nous recevons une notification, comme pour notre site, et je la traite tout de suite ». Le paiement du client, en revanche, n'est débloqué « qu'environ trois semaines après la commande ».

www.savoncorse.com

services, comme « Expédié par Amazon » (peu adapté à la personnalisation ou aux petites séries, coupant le lien entre vendeur et clients), ou pression indirecte sur les frais... « Est-ce que cela sera toujours gratuit en 2020 ? », s'inquiète Valérie von Allmen-Schmidt (*lire encadré*). Pression aussi dans leur travail, car « il y a beaucoup de renseignements à donner pour créer les premières fiches produits, réfléchir aux bons mots-clés... », pointe Valéry Klein, qui a fait le pari du e-commerce (*lire encadré*) ; l'artisan s'offre ainsi les services d'un collaborateur spécialisé pour développer ses ventes et sa stratégie. « Pour émerger de ce catalogue de 250 millions de produits, il faut utiliser les outils publicitaires ! », confirme Stéphane Jauffret. Une tâche qui ne s'improvise pas... De plus, pour ne pas prendre le risque d'être déréférencé, le vendeur doit « être hyper transparent sur ses délais d'expédition », note Élise Beuriot, et ne pas franchir certains seuils⁴. Une police interne veille au grain ; car, chez Amazon, le client est roi. En cas de suspension de compte, attention : « Donnez précisément à Amazon ce dont il a besoin pour débloquer les choses », prévient Stéphane Jauffret, auteur d'un livre blanc sur le sujet⁵. La contrefaçon est une autre menace qui plane sur les artisans de la plateforme, même si Amazon réagit et a notamment mis en place une protection via le Registre des marques⁶. Mais que faire si c'est Amazon qui distribue sous sa propre marque le produit à succès d'un autre (ce qui est déjà arrivé) ?

Des réglementations à la traîne

Le 17 juillet dernier, la commission européenne a ouvert une enquête approfondie sur Amazon « et son double rôle en tant que place de marché et détaillant, afin de vérifier si l'entreprise respecte les règles de concurrence de l'UE »⁷. Car si la France va maintenant taxer les Gafa⁸, les réglementations en matière de protection des entrepreneurs sont encore assez tièdes. La Charte de « bonne conduite » des acteurs du e-commerce, signée le 26 mars avec certaines plateformes, n'encadre pas grand-chose, aux dires des signataires ; Amazon a botté en touche, arguant n'avoir pas besoin d'intermédiaires pour communiquer avec les TPME françaises. Le secrétaire d'État au numérique, Cédric O, nous confie vouloir « poursuivre les travaux engagés avec la charte de bonne conduite et le dialogue impulsé dans le cadre de l'observatoire des plateformes (mis en place au sein de la DGE, nldr.). Notre objectif est de dépasser en efficacité (...) les strictes obligations réglementaires qui s'appliquent aux plateformes, prochainement au titre du règlement P to B⁹ et déjà dans le cadre de la loi française. » Des lois françaises et européennes qui essaient donc de cadrer un géant fondamentalement global et international. Et l'artisan dans tout ça ? Il peut y trouver son compte, à condition de ne surtout pas dépendre du monstre.

1. Le compte « normal » Amazon pro coûte 39 € (hors TVA) par mois. 2. Internaute qui visite une ou plusieurs pages d'un même site durant une période de temps donnée. 3. Via le service « Expédié par Amazon » ; les produits sont envoyés à un centre de distribution, stockés et expédiés par Amazon. 4. Les critères sont transparents sur le site : Taux de commandes défectueuses : < 1 % ; Taux d'annulations de commandes avant traitement : < 2,5 % ; Taux d'expéditions en retard : < 4 %. 5. www.sellermania.com > Ressources > Livres blancs > Devenir invincible face à Amazon. 6. Voir : brandservices.amazon.fr 7. Communiqué de presse de la Commission européenne du 17 juillet 2019. 8. Depuis le 11 juillet, la France est précurseur en Europe. Google, Amazon, Facebook, Apple... et les autres localisent en effet leur siège social dans un pays différent de celui des utilisateurs. Bercy compte ainsi récolter 400 millions d'euros en 2019. 9. Le règlement P to B (Platform-to-Business) a été publié au *Journal officiel de l'Union européenne* le 11 juillet 2019. Il sera applicable à partir du 12 juillet 2020. Les vendeurs pourront s'appuyer sur ce règlement en cas de litige avec leur plateforme.

RETROUVEZ L'INTERVIEW EXCLUSIVE DE CÉDRIC O
www.lemondedesartisans.fr



VALÉRIE VON ALLMEN-SCHMIDT
 Odacassie

NE METTEZ PAS TOUS VOS ŒUFS DANS LE MÊME PANIER !

Seule - Lancement en 2015
Sur Amazon depuis presque trois ans

« Je ne fais plus de dépôt-vente car je vends beaucoup en ligne et ne peux pas tout gérer », pose Valérie von Allmen-Schmidt, qui a son propre site de vente et vend aussi sur Etsy et Amazon. Son CA se répartit plus ou moins à égalité entre son site et Amazon. « Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier ! Je vendais très bien sur A Little Market, qui a fermé du jour au lendemain. » La bijoutière travaille beaucoup le référencement de son propre site, qu'elle met en avant sur Facebook et Instagram, et apprécie « vendre très bien sur Amazon, sans rien faire ». De plus, Amazon fait venir à elle une autre cible. « En période de fêtes, deux tiers de mes clients sont des hommes, qui auraient de toute façon commandé sur Amazon. Je personnalise et mets un petit mot manuscrit dans la commande... À nous de montrer que nous ne sommes pas Amazon. »

www.odacassie.com



EMMANUEL MAUSSION
 Atelier 1053

UNE GESTION PEU VIABLE SUR DE PETITS VOLUMES

3 personnes - Lancement en 2016
A quitté Amazon il y a un an

« On y a cru, mais Amazon n'a pas généré les ventes voulues », explique Emmanuel Maussion, ébéniste-menuisier-agenceur, à Mésanger (Loire-Atlantique). L'entreprise se servait d'Amazon pour vendre son savoir-faire en matière d'objets cintrés ; aujourd'hui, son site et la plateforme Etsy ont pris le relais et sont plus des « moyens de communication et de valorisation du métier ». Car l'activité principale de l'entreprise, c'est l'agencement intérieur (99 % de son CA). « Amazon, ce fut beaucoup de temps et d'énergie (photos, répondre aux questions...). Une gestion peu viable sur de petits volumes ; ce n'est pas notre cœur de métier, et on s'est sentis assez seuls. » Fort du temps gagné, Emmanuel a développé un matériau original et innovant pour fabriquer tables et portes...

www.atelier1053.com

Le 1^{er} Forum des initiatives du réseau des CMA s'est tenu le 25 juin, dans les locaux de CMA France, en présence de son président, Bernard Stalter (à droite). Ce village de stands a été conçu comme « un concentré » des actions menées au quotidien par les CMA dans les domaines de la formation, de l'entrepreneuriat, du numérique ou encore du développement durable. La quarantaine de dispositifs présentés a enthousiasmé l'invitée d'honneur, Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie et des Finances.



Concentré d'innovations

40 000^e
artisan girondin



La CMAI* Gironde, qui enregistre une hausse constante de ses inscriptions (+ 2,8 % en cinq ans), a célébré au début de l'été son 40 000^e ressortissant ! Frédéric Bruyère, ici accompagné de Nathalie Laporte, présidente de la CMAI Gironde, rejoint la grande famille de l'artisanat en ouvrant la première conserverie de thon du Cap Ferret. Cet ancien cadre commercial d'imprimerie a également exercé dans le bâtiment avant de se lancer dans son projet, épaulé, bien sûr, par sa CMA.

* Chambre de métiers et de l'artisanat interdépartementale.



1 fête, 3 ambiances

Événement biennal orchestré par la Chambre de Métiers d'Alsace, la 2^e édition de la Fête de l'artisanat a eu lieu, à la mi-juin, sous un format original : trois jours, trois sites, trois ambiances ! Des festivités qui ont attiré quelque 6 200 visiteurs, venus rencontrer les artisans du territoire, découvrir leurs savoir-faire et profiter des nombreuses animations et démonstrations qui leur étaient proposées. Une vraie réussite pour la chambre alsacienne, qui fête justement cette année son 120^e anniversaire.

Petits
souliers



Fruit d'une coopération entre le groupe d'économie solidaire Archer et quatre ateliers de fabrications locaux, la Cité de la chaussure de Romans-sur-Isère (Drôme) a ouvert ses portes en mai dernier. Ce projet de 3,3 M€ (entièrement injectés par Archer) répond à des ambitions fortes : concevoir un lieu identifié et central réunissant des unités de production visitables et une boutique multimarque, relancer ces savoir-faire dans la capitale historique de la chaussure et créer des emplois (une centaine en cinq ans). À suivre...

📍 Cité de la Chaussure +



DES ATOUTS POUR L'ENTREPRISE ET LE CLIENT

Obtenir la Charte Qualité®

Grâce à la Charte Qualité®, Marianne Porpiglia, une artisane val-de-marnaise, bénéficie d'un accompagnement qui valorise son professionnalisme et son engagement à satisfaire ses clients. *Marjolaine Biagi*

Patronne de Saveurs et Délices d'Italie, spécialiste traiteur et épicerie fine à Choisy-le-Roi (Val-de-Marne), Marianne Porpiglia est titulaire de la Charte Qualité® depuis 2006. « *Ma CMA m'en a parlé lorsque je l'ai contactée pour connaître les démarches et formations pour créer mon entreprise. J'ai compris que c'était un élément important pour moi qui étais habituée à être structurée et à avoir des lignes de conduite dans ma précédente activité (l'interprétariat). Un guide, un moyen de me remettre en cause et de progresser dans mon activité.* »

Une démarche de progrès adaptée

Sur la demande de Marianne, un consultant mandaté par la CMA du Val-de-Marne se rend dans son entreprise et réalise un audit. « *J'ai ensuite reçu un rapport listant les points forts et les points faibles à améliorer, ainsi qu'une proposition de plan d'actions. Ces conseils personnalisés m'ont été très précieux.* » Une fois sélectionnée, la patronne a reçu l'attestation Charte Qualité® et des supports de communication qu'elle a affichés dans sa boutique et au bureau.

Fidéliser la clientèle

« *En plus de valoriser notre travail, la charte permet de communiquer davantage auprès de notre clientèle sur nos méthodes de travail et de la fidéliser. Les gens se rendent compte que l'entreprise est propre,*

bien agencée et reconnue », affirme la commerçante. Pendant trois ans, Saveurs et Délices d'Italie a été auditionnée chaque année, puis tous les deux ans. Dès le début, elle a obtenu le deuxième niveau de la Charte Qualité® : « Performance » (management maîtrisé) – le premier niveau d'exigence étant « Confiance » (accueil, conseil). Marianne a même reçu en 2016 un trophée spécial récompensant son dynamisme, sa volonté de se développer et les actions mises en place. Et celles-ci sont pléthore : accueil personnalisé des clients, respect des délais, vigilance sur la qualité des produits et le choix des fournisseurs, recyclage des huiles et des papiers, accueil de stagiaires... La patronne vise aujourd'hui le troisième et dernier niveau de la charte, « Excellence » (développement durable).

traiteur-epicerie-italienne.fr +



BIENTÔT VINGT ANS !

En 2000, la CMA du Val-de-Marne crée son premier référentiel d'audit global d'entreprise pour accompagner les artisans dans leur démarche qualité.

Aujourd'hui, succès oblige, la Charte Qualité® est déployée en Île-de-France, dans les Hauts-de-France et même en Franche-Comté et peut être proposée par l'ensemble des départements qui le souhaitent. Près de 1000 entreprises de tout secteur d'activité – métiers de bouche, artisanat de proximité, BTP, métiers d'art, services à la personne, fabrication... – et de toute taille en bénéficient déjà.

POUR EN SAVOIR PLUS : chartequilite-artisanat.com ou contactez votre CMA : 0825 36 36 36 (numéro d'appel commun) - annuairecma.artisanat.fr





UN ARTISAN MULTI-CASQUETTES... LIBRE !

Maîtriser la chaîne de fabrication

Agriculteur, meunier, artisan pastier (fabricant de pâtes), David Le Ruyet est un passionné qui met sa polyvalence au service d'une petite structure familiale.

Ce touche-à-tout gère de A à Z toutes les étapes de sa production et développe son entreprise comme il l'entend. Isabelle Flayeux

David Le Ruyet fabrique des pâtes à partir de deux types de céréales cultivées sur l'exploitation familiale de Languidic (Morbihan). Depuis dix ans, il confectonne avec son épouse une cinquantaine de spécialités culinaires à base de pâtes de différentes formes et saveurs. Natures ou parfumés au safran, à la betterave ou encore aux algues, les fettuccine, penne et autres rigatoni sont conditionnées en sachets de 200 g à 1 kg ou vendues en vrac. Passionné par la terre depuis son enfance, ce fils d'agriculteurs a suivi des études agricoles et commencé dès l'âge de 15 ans à gérer les cultures de la ferme de ses parents. « Je

mettais en pratique ce que j'apprenais en cours. L'envie d'innover et de transformer mes propres récoltes est venue très rapidement, notamment par le biais de stages dans différentes fermes », explique l'artisan pastier.

Ici, tout se crée, tout se transforme

Chaque jour, entre 120 et 180 kg de pâtes sortent des ateliers Le Ruyet. Le blé tendre et le sarrasin de l'exploitation sont moulus sur place dans deux moulins. Pour élaborer ses propres recettes, l'artisan ajoute à sa farine maison des blancs d'œufs et du lait issus de l'agriculture biologique locale. « Aucune partie de la transformation n'est déléguée. Mon plaisir est d'évoluer au sein d'une petite structure et d'effectuer des tâches variées. Cela procure davantage de liberté, au quotidien comme dans l'innovation. » Satisfait de pou-



PHOTOS : © LE POCHAT PHOTOGRAPHE

▲ David Le Ruyet élabore ses propres recettes de pâte, à partir de la farine maison.

voir gérer le développement de son entreprise dans sa globalité, David Le Ruyet démarche lui-même les épicerie fines, magasins de producteurs et hôteliers-restaurateurs. « L'approche directe est plus vivante. Les clients peuvent aussi acheter en boutique, ici, tous les vendredis, et sur Internet. »

www.le-ruyet.com - www.le-ruyet-boutique.com +

UNE EXPANSION RAISONNÉE

« Je vais prochainement récupérer les terres de mon oncle et de mon grand-père. » Si David Le Ruyet exploite aujourd'hui les 18 ha familiaux, il envisage de passer à 55 ha d'ici fin 2019-début 2020 dans un objectif bien précis : « Je veux rapidement passer en culture biologique. Avec une croissance régulière de la production annuelle de 10 %, je risque d'être bientôt coincé au niveau des matières premières. Agrandir la surface de nos cultures va nous permettre d'alterner les cultures de printemps et celles d'hiver, de faire des rotations et, pourquoi pas, de planter de la féverole, des trèfles ou encore d'associer du blé avec des pois. »



L'experte

© M. SOPHIE TEKIAN

BÂTIMENT

Savoir travailler avec un syndic d'immeuble

Mandaté par le conseil syndical des copropriétaires, le syndic d'immeuble fait le lien entre les copropriétaires d'un immeuble et les artisans intervenant pour l'entretenir (chauffagistes, plombiers, etc.). Voici quatre conseils pour bien gérer cette situation particulière. *Sophie de Courtivron*

1 Ne pas perdre de vue le client final

« Les artisans sont appelés par le syndic d'immeuble et oublient parfois que leur client est la copropriété. Demandez un maximum de précisions sur les travaux et rencontrez, sur place, au moins un membre du conseil des copropriétaires ; entretenez ce lien », suggère Audrey Benois, avocate compétente en droit de la copropriété¹ (en photo ci-dessus). « Nous avons de plus en plus affaire aux conseils de copropriétaires », constate John Mossot, artisan qui travaille à 99 % pour des syndicats². Pour aller au-devant des copropriétaires, il fréquente les Salons spécialisés³.

1. www.benois-avocat.fr

2. Green étanchéité, à Pierrefitte-sur-Seine (93)

3. Salon de la copropriété (nov. 2019, porte de Versailles), Salon indépendant de la copropriété de l'Arc...

2 Des délais, mais des acomptes

« Au-delà d'un certain seuil, le budget des travaux doit être voté en assemblée générale (AG), rappelle Audrey Benois. Il peut ainsi se passer de huit mois à un an entre le devis et le début des travaux. » Si au cours du chantier le budget voté ne suffit pas, il faut avertir très vite le syndic afin de voter un budget complémentaire. Pour sécuriser son travail, l'artisan peut réclamer un acompte (30 % en général ; jusqu'à 60 %). John Mossot demande 40 % ; « on peut aussi ajouter une facture de situation, par exemple de 30 %, sur l'avancement des travaux, et le solde est versé à la fin. Il faut le mettre sur le devis. »

3 Des devis pointus

En AG, le syndic d'immeuble présente plusieurs devis aux copropriétaires. La réactivité de l'artisan est essentielle. « Les documents attenants au devis doivent être présentés spontanément », précise Audrey Benois : assurances décennale et responsabilité civile ; attestation de TVA à taux réduit à remplir par le client... « Si l'entreprise n'est pas labellisée RGE, elle peut avoir recours à un sous-traitant qui l'est, et cela doit figurer sur le devis », pointent Cécilia Elespp et Sébastien Sordes, responsables du service juridique de la Capep Grand Paris. « Il y a des spécificités en matière de TVA quand on est dans le collectif ; par exemple, la fourniture d'une chaudière sera à 20 % et seule la pose sera à taux réduit. Il faut bien ventiler sur le devis les différents taux appliqués. Attention aussi aux mentions obligatoires, notamment le délai de rétractation pour une intervention d'urgence. » La Capep Grand Paris fournit à ses adhérents « une boîte à outils avec des modèles de devis, conditions générales de vente, factures etc., à jour de la réglementation, ainsi que des préconisations (devoir de conseil...) ».

4 Fidélisez syndic (et propriétaires)

« Le syndic attend de l'artisan de la lisibilité sur le déroulement de son intervention », pose Éric Barbarit, directeur Métier syndic et gérance location chez Nexity. « C'est du service apporté par l'artisan, que le syndic rétrocède au client. » Et un syndic satisfait fera travailler l'artisan pour ses autres copropriétés...

DIDIER MASSY - MASSY ET FILS

« L'APPRENTISSAGE EST L'AVENIR DE NOS MÉTIERS »

Il y a dix ans, Didier Massy, charpentier à Heugas (Landes), misait sur l'apprentissage pour compenser une pénurie de main-d'œuvre. Un choix payant. Un choix d'avenir.

Marjolaine Biagi



CONSEIL DE PRO

« Une bonne entreprise doit rimer avec qualité, rentabilité mesurée et formation dévouée. »

En dix ans, l'entreprise de charpente et couverture Massy et fils a formé une trentaine d'apprentis. « *L'apprentissage nous a permis de constituer un vivier pour remédier aux difficultés de recrutement rencontrées*, explique Didier Massy. *Nous travaillons en collaboration avec le lycée de Saint-Paul-lès-Dax, qui correspond parfaitement à notre hiérarchie: des CAP comme manœuvres, des bacs pro comme seconds d'équipe, des BTS comme chefs d'équipe sur les chantiers et des licences pour notre bureau d'études.* »

Un nouveau souffle

Chaque jeune – jusqu'à cinq par an – est ainsi intégré dans une équipe adaptée, avec des chefs d'équipe préparés. « *L'alternance ne doit pas s'inscrire dans une démarche d'entreprise pour faire du bénéfice. Elle demande un réel investissement: il faut être patron, assistant, l'oreille qui écoute.* » Au bout de son cycle,

si l'apprenti a fait ses preuves, il est recruté. 60 % des jeunes formés par l'entreprise ont ainsi été gardés. « *L'apprentissage nous a permis de régénérer l'entreprise. Aujourd'hui, la moyenne d'âge est de 36 ans. Nous avons deux personnes de moins de 25 ans, dont deux chefs d'équipe.* »

Un enjeu capital

Pour son implication, Didier Massy a reçu le Prix du Maître d'apprentissage régional en 2017. Son entreprise a aussi été choisie par la Préfecture des Landes pour une journée de valorisation de l'alternance, à la fin de l'année dernière. L'artisan espère faire des émules. « *L'alternance est l'avenir de la jeunesse, du pays! Il faut retrouver les valeurs liées à la transmission. Mon challenge est de transmettre à des jeunes en manque de repères et de solutions.* » D'ici deux ans, l'entreprise se dotera d'un centre d'usinage. Les emplois émaneront, bien entendu, du lycée de Saint-Paul-lès-Dax...

maisons-bois-landes.com +

EN BINÔME AVEC L'ÉDUCATION NATIONALE

Didier Massy déplore le manque d'attractivité des « métiers manuels » auprès des jeunes générations. « *Ils sont déconsidérés*, affirme-t-il. *Mais nous relevons le gant pour les revaloriser grâce à l'apprentissage.* » Pour l'artisan, les entreprises et l'Éducation nationale doivent travailler main dans la main. Lui-même s'implique au lycée de Saint-Paul-lès-Dax en participant aux examens, en proposant des chantiers formations et en confiant des travaux aux étudiants.

« *Nous devons continuer à transmettre notre savoir* », affirme Didier Massy.



© MASSY ET FILS

ALAIN ÉCUVILLON - ITSLEARNING

RENFORT NUMÉRIQUE

L'Université régionale des métiers et de l'artisanat (Urma) des Pays de la Loire inaugure une méthode d'enseignement s'appuyant sur le recours aux outils numériques, proposée par la plateforme Itslearning.

Présentation...

Sylvain Villaume



ALAIN ÉCUVILLON
Directeur général d'Itslearning France

« Le savoir reste évidemment l'apanage des enseignants. »

Les nouvelles technologies ont évidemment beaucoup à apporter à l'enseignement. Le recours à l'outil numérique s'avère déjà très répandu, dans le primaire comme dans le secondaire et l'enseignement supérieur. Qu'en est-il de l'apprentissage ? Depuis le printemps dernier, l'Urma des Pays de la Loire utilise, pour ses 6 000 artisans de demain, la plateforme numérique proposée par l'entreprise Itslearning. Il s'agit de la fusion d'un ENT (Espace numérique de travail) et d'un LMS (*learning management system*, ou plateforme d'apprentissage pédagogique), déjà employés à différents niveaux de l'enseignement.

« Utilisable partout »

D'avril à juillet, les professeurs ont été formés à l'usage des outils. « Le savoir reste évidemment leur apanage, précise d'emblée Alain Écuillon, directeur général d'Itslearning en France. Nous, nous ne constituons qu'un outil permettant de diversifier les méthodes d'enseignement et d'agréger des contenus de sources différentes. C'est très adaptable aux besoins de chacun. » Et très accessible : « Développer un cours sur notre plateforme est d'une grande simplicité, ajoute Alain Écuillon. Une journée de formation suffit pour créer un

premier cours en ligne. Cette expérience avec l'Urma des Pays de la Loire débute tout juste et, jusqu'ici, le travail s'est surtout porté sur les enseignants, afin qu'ils s'approprient l'outil. Il est d'usage qu'au bout d'un an, 70 % des enseignants s'en soient saisis. La montée en puissance est progressive, mais les premiers résultats se mesurent au bout de plusieurs années. Ça, c'est pour les enseignants car, en général, pour les étudiants, le numérique, c'est naturel... » Alain Écuillon insiste sur l'aspect « éminemment collaboratif » de la solution proposée par Itslearning et désormais mise en œuvre au sein de l'Urma des Pays de la Loire : « Créer du contenu, dit-il, c'est possible pour une classe, pour un groupe, comme pour un seul étudiant. Des contenus adaptés au niveau de chacun, à la progression et à la compréhension des étudiants. Les enseignants peuvent mettre en ligne leurs cours bien sûr, mais aussi tout type de contenu numérique. Comme c'est décliné en application, c'est utilisable partout et tout le temps. En plus, cet outil permet des évaluations individuelles régulières. »

RÉGION PILOTE

L'objectif poursuivi par l'Urma, en s'attachant les services de la plateforme Itslearning, consiste évidemment à améliorer la formation et l'accompagnement de ses étudiants, tout en renforçant l'expertise des enseignants. Mais, à terme, ce projet pilote peut tout à fait s'étendre à l'ensemble du territoire national et aux 13 Urma qui le composent. On passerait alors d'un public de 6 000 bénéficiaires à environ 70 000 ! Itslearning connaît à la fois le sujet de la formation aux métiers de l'artisanat, équipant déjà une centaine de CFA à travers la France, et le terrain testé en premier : c'est également à cette entreprise qu'ont fait appel les collèges et les lycées des Pays de la Loire !



© HUGO FÉLIX

Le nombre de Français attachés aux produits bio augmente chaque année. Que ce soit par conviction personnelle ou pour des questions de santé, de qualité, de goût, l'intérêt pour un mode de consommation responsable et durable est en croissance constante. Les artisans n'hésitent d'ailleurs plus à se positionner et à s'engager dans cette filière aux cahiers des charges restrictifs. Se revendiquer bio est une démarche exigeante, gage de produits de qualité pour le consommateur. *Isabelle Flayeux*

BIO

UNE AUTHENTICITÉ teintée de rigueur



+ 15,4 %

Entre 2017 et 2018, la consommation de produits biologiques a augmenté de 1,2 milliard €, soit 15,4 % selon artisans-gourmands.fr.



Agence

L'Agence française pour le développement et la promotion de l'agriculture biologique s'inscrit dans une dynamique de développement, de promotion et de structuration de l'agriculture biologique française.



560

Du 2 au 11 novembre, 560 exposants s'installeront au parc floral de Paris pour le Salon Marjolaine, le plus grand marché bio de France.



Dico

De biologique, le terme Bio – « vie » en grec ancien – est un diminutif signifiant qu'un produit ou un aliment est issu de l'agriculture biologique.



26 %

des consommateurs de produits bio font leurs achats chez des artisans (hommes CSP+ et notamment pour la viande), selon l'Agence Bio.



Notification

Tous les opérateurs en agriculture biologique doivent notifier leur activité auprès de l'Agence Bio, à l'exception de certains distributeurs et restaurateurs dispensés.

LE TÉMOIGNAGE

Composés de matières premières issues de l'agriculture biologique, les produits bio ne contiennent ni colorant chimique de synthèse ni arôme artificiel. Seuls les produits issus d'un mode de production et de transformation biologique peuvent porter le logo bio européen et la marque AB. « *Tout au long de la chaîne de fabrication, du producteur au transformateur, tout acteur doit respecter les règles de l'agriculture biologique et recourir à des méthodes respectueuses de l'environnement, de la biodiversité et du bien-être animal* », explique Florent Guhl, directeur de l'Agence Bio, l'organisme de notification pour la France. Sur les 65 000 entreprises notifiées en bio, plus de 40 000 sont des agriculteurs. « *Pour commercialiser des produits bio, tout producteur, préparateur, importateur ou distributeur, a l'obligation de notifier son activité auprès de notre organisme et d'être contrôlé par un organisme certificateur (sauf dérogation pour certains distributeurs). Depuis 2003, un artisan qui propose des produits bio à la vente et veut l'afficher sur sa devanture doit effectuer ces démarches.* » À l'issue de ces formalités, essentielles pour bénéficier d'aides à la certification ou à l'investissement disponibles selon les régions, l'entreprise figure sur l'annuaire officiel des opérateurs en agriculture biologique.

Dans l'alimentaire et ailleurs

Chargée de développement durable à la CMA de la Moselle (CMA57), Camille Trigo constate que les artisans sont de plus en plus nombreux à se tourner vers le bio pour diverses raisons : « *Beaucoup s'inscrivent dans une démarche d'engagement par conviction personnelle au départ. La médiatisation de cette tendance et la sensibilisation croissante des citoyens incitent des professionnels à franchir le pas. Vendre ce type de produits permet de gagner des parts de marché et d'afficher leur engagement en faveur de l'environnement.* » 26 % des Français ►►

**Florent Guhl**

Directeur de l'Agence Bio

« **La règle de base est la suivante : quand un consommateur achète un produit en bout de chaîne estampillé du logo européen bio, cela signifie que tout le process, depuis la fabrication agricole jusqu'à la distribution, est en bio. Le contrôle garantit cela.** »

**LE MIROIR DE VÉNUS**

Installée à La Roquette-sur-Siagne (Alpes-Maritimes), Nathalie Cirri s'est engagée dans le bio en 2009, comme une évidence.

Ayant grandi au milieu des champs de fleurs et de la vigne, elle a naturellement choisi de travailler avec les producteurs du Pays de Grasse dès le lancement de sa marque de cosmétiques, Le Miroir de Vénus. « *L'essentiel des ingrédients qui composent ma gamme de soins bio est issu des matières premières de notre région.*

Je privilégie le marché local pour être au plus près des producteurs de plantes à parfums que j'emploie dans mes formules. » Riches en actifs naturels et respectueux de la peau et de son équilibre, les produits artisanaux du Miroir de Vénus ont obtenu deux mentions complémentaires.

« *Pionnière de la certification en bio en France, Nature & Progrès prend en compte le respect de l'environnement et du bien-être animal, les aspects éthiques et sociaux. Slow cosmétique milite, lui, pour une cosmétique raisonnable, bio, écologique. Ces mentions garantissent au consommateur la qualité de la formulation et des matières premières.* »

UN INTÉRÊT CROISSANT

Si Nathalie Cirri utilise des ingrédients bio pour créer ses lotions, crèmes hydratantes et baumes, elle a choisi de partager et de transmettre son savoir au cours d'ateliers de fabrication et de formations. « *J'ai envie d'apprendre aux autres, de leur donner les compétences de faire des produits bio et naturels similaires à ceux de ma gamme.* » Face à la médiatisation constante et aux mises en garde répétées (perturbateurs endocriniens, silicone, liste complexe d'ingrédients...), l'artisan constate un réel engouement de la part d'un public malgré tout assez varié. « *L'intérêt est croissant aussi bien du côté des personnes déjà sensibilisées, adeptes du bien consommer avec éthique et en conscience, que des curieux qui ne demandent qu'à découvrir le bio et son univers.* »

« Les farines boulangères labellisées Agriculture Biologique (AB) et Label Rouge (LR, qui sont souvent certifiées CRC) percent très nettement en artisanat. Panification, goût, sécurité alimentaire, environnement..., ces farines premium semblent apporter à la boulangerie artisanale des avantages majeurs, bienvenus par ces temps de haute concurrence. »

Armand Tandeau, latoque.fr, septembre 2018

INFO EN +

►► qui consomment du bio achètent leurs produits chez les artisans. Si les métiers de bouche sont les plus représentés, le bio s'élargit à d'autres secteurs. « Le nombre de boulangeries disposant d'une gamme de produits bio augmente. Il en est de même pour les instituts de beauté et les coiffeurs. Les métiers du BTP, de la décoration et de la création ont aussi recours à des matériaux certifiés : la peinture, le chanvre, le bois... »

Un gage de confiance envers les artisans

Tout artisan déclaré en bio a l'obligation de choisir un organisme de contrôle qui vérifie le respect de l'ensemble des règles de bio. Parmi les onze habilités sur l'Hexagone, Ecocert délivre des certifications pour le bio alimentaire ainsi que pour les cosmétiques bio et naturels depuis 2002, selon un cahier des charges dédié aux produits cosmétiques. « Ecocert réalise des vérifications documentaires sur les ingrédients interdits ou non, les formules, la proportion de bio, les procédés d'obtention des matières premières et de fabrication des cosmétiques, le matériau d'emballage, l'étiquetage, la communication auprès des consommateurs, souligne Pauline Raffaitin, responsable de la certification chez Ecocert Greenlife. Ensuite, nous effectuons annuellement des audits sur site pour vérifier ce qui a été déclaré. » Le logo de certification délivré par les organismes agréés donne des garanties aux consommateurs. Entrer dans le bio est un processus exigeant qui nécessite parfois de modifier ou de créer de nouvelles filières d'approvisionnement en bio ou en naturel. « Souvent, les professionnels sont obligés de modifier les formules. On peut parler d'une réelle démarche d'entreprise. »

CONTACTEZ VOTRE CMA : 0825 36 36 36
(numéro d'appel commun) - annuairecma.artisanat.fr
AGENCE BIO : www.agencebio.org
ECOCERT GREENLIFE : www.ecocert.com

Zoom sur les tendances alimentaires

Les changements sociétaux influent sur nos comportements alimentaires, tout comme les défis climatiques, les problématiques sociales... Certains consommateurs vont jusqu'à transformer leur mode de vie en se tournant vers le flexitarisme ou le véganisme. Le document de travail *Transformations sociétales et grandes tendances alimentaires*, rédigé par le Centre d'études et de prospective* du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, analyse six tendances qui expliqueraient certaines des transformations du système alimentaire : individualisation croissante des rapports humains, segmentation communautaire et réticulaire du système social, nouveaux rapports au temps et accélération des rythmes de vie, féminisation de la société, sensibilité grandissante aux questions de santé et de bien-être, affirmation de nouvelles représentations de la nature.

* Bruno Héroult, Julia Gassie, Arnaud Lamy sont les auteurs du document de travail n° 13 de février 2019.

CONSULTEZ CE DOCUMENT : agreste.agriculture.gouv.fr



© ESTELLE BELTRANDO

PLUS DE VISIBILITÉ POUR LES ARTISANS COSMÉTIQUES

Avec l'ambition de devenir l'enseigne de distribution de référence des marques de cosmétiques bio et naturelles françaises, Isabelle Vitalis a lancé le concept « Mes cosmétiques français » en début d'année. Sa box se compose de cinq produits de soin quotidien sélectionnés avec rigueur. « En faisant la promotion de l'offre des plus de 500 artisans cosmétiques français, labellisés ou non, peu connus du grand public, mon objectif est de favoriser leur rayonnement en France et pourquoi pas demain à l'étranger. »

En plus de la formule d'abonnement mensuel, la jeune femme a imaginé huit coffrets thématiques correspondant à des routines de soin pour chaque membre de la famille, en réponse à leurs besoins spécifiques : peau nette pour les ados, peau d'ange pour les bébés, ventre rond pour les femmes enceintes, visage radieux pour les mamans... Comme une nouveauté n'arrive jamais seule, Isabelle Vitalis vient d'ouvrir un concept store à Marseille. Ouverte jusqu'à début 2020, la boutique s'organise selon trois espaces composés des cinq coffrets régionalisés et la vente de produits à l'unité, des routines de soin personnalisées, d'une zone vrac/zéro déchet pour tester la consommation quotidienne d'hygiène avec une tireuse à shampooing et une à gel douche. « C'est l'occasion de proposer une autre manière de découvrir les produits issus de l'artisanat local. Les consommateurs ont besoin de toucher, de tester, de sentir et sont friands de conseils. J'organise aussi divers ateliers, conférences et rencontres. »

mescosmetiquesfrançais.fr +



UNE ORGANISATION EN TROIS PÔLES

À leur lancement, le constat est clair: « Les particuliers étaient souvent déçus des travaux de rénovation faits chez eux, du manque de suivi, de service... Nous avons eu la volonté d'apporter de l'organisation et un processus clair dans un univers où il y en avait peu », explique Emmanuel de Crépy. Huggy se répartit ainsi en trois pôles (onze personnes): commercial (de la prise de contact du client à la signature du devis), administratif (devis, commandes, suivi...) et technique (les conducteurs de travaux en lien avec les architectes et les clients). « Cela nous a permis une forte croissance: 4 M€/an au bout de quelques années seulement. »



PHOTOS: © HUGGY

Inspirer de bons tuyaux

En 2005, Patrick de Vorges, issu du marketing, et Emmanuel de Crépy, commercial dans la presse, lancent **HUGGY**. Leur ambition: créer, en région parisienne, une marque référence sur le marché de la rénovation intérieure pour les particuliers. Des précurseurs! 700 chantiers plus tard, et sans plus avoir à démarcher depuis trois ans: leur pari est réussi. *Julie Clessienne*



www.huggy.fr +

▲ Même si leur créneau est le haut de gamme, Emmanuel de Crépy et Patrick de Vorges n'ont pas moins utilisé d'une communication décalée.

NOUVEAU DÉFI

Alors que leur rythme de croisière sur la rénovation des particuliers est atteint (6 M€/an) et que leurs réalisations sont régulièrement à la une des magazines « déco », Huggy s'est lancé un nouveau défi: amener leur expertise et savoir-faire dans la rénovation de bureaux. « Nous nous spécialisons dans les petits espaces (moins de 1500 m²). La tendance étant au cocooning (ambiance cosy, coin cuisine...), notre expérience chez les particuliers est une plus-value! Nous avons aussi désormais notre propre menuiserie pour répondre aux besoins spécifiques de nos deux marchés. Cela nous permettra de viser les 10 M€ d'ici à 2020... »



LE « LIANT » SUR LE CHANTIER

Leurs forces? « Nous parlons le même langage que le client – nos devis sont très clairs et rassurants! -, nous nous occupons du suivi technique, des plannings, des achats, des devis (ce qui est très confortable pour les architectes et les ouvriers). » Huggy a aussi fait le choix de la souplesse. « Nous faisons travailler, au gré des besoins, une cinquantaine d'artisans (carreleurs, peintres, menuisiers...), des indépendants ou des TPE tous corps d'état*. » Aujourd'hui, 85 % des clients viennent grâce au bouche-à-oreille et les architectes avec lesquels ils travaillent « sont devenus des proches. On a le luxe de choisir nos chantiers ».

* Organisation mise en place avec l'inspection du travail (« la main-d'œuvre est souvent issue des pays de l'Est ou du Maghreb », indique Emmanuel de Crépy).

CONSEIL DE PRO

« Aujourd'hui, il y a une vraie pénurie de conducteurs de travaux pour les chantiers chez les particuliers. Il faudrait vraiment que cette formation se développe. »



PHOTOS: © LUC BÉRTAU

▲ Thierry et Laura Heim ont mis au point un procédé innovant : imprégner de la céramique sur du tissu.



HTCD

Une technologie unique au bout du fil

Issu du monde de la chimie, Thierry Heim n'a rien d'un inventeur fou. À la tête d'une petite entreprise de trois personnes dans les Vosges, il exploite une technologie imprimée au tissu. Sa marque de vêtements techniques Ceramiq habille tous les sportifs. *Isabelle Flayeux*

Après des études de chimie, Thierry Heim intègre l'industrie en tant que responsable qualité produits pour le bâtiment. Très vite, il change de secteur et prend la direction d'une entreprise de textile dans les Vosges. En 1997, le jeune chimiste crée la structure commerciale de convertint HTCD (Heim textile concept et diffusion) à Gérardmer (88). « *L'activité de convertisseur consiste à mettre au point des produits techniques. Je les développais, je trouvais le support et les traitements de finition puis je vendais au mètre le tissu semi-fini à des confectionneurs en linge de maison ou en vêtements.* » Exerçant dans une filière très compartimentée, Thierry Heim s'impose en partant de matières premières de fibres qu'il file, tisse ou tricote, teint, pour fournir un produit clé en main. En 2008, il commence à

travailler sur un brevet d'application de céramique sur le tissu, déposé par un ami chimiste. « *J'ai procédé à des développements techniques assez poussés avec des entreprises spécialisées dans les articles de sport et de loisirs en France et aux États-Unis, en vain.* »

Un homme de challenges

Suite à l'abandon de deux projets prometteurs, Thierry Heim, accompagné au quotidien de son épouse Laura, lance la marque Ceramiq en 2014. « *Je pensais que ce serait facile de faire de la confection. Les premiers prototypes sortis d'un atelier spécialisé ne convenaient absolument pas.* » Sans se départir de sa volonté de rebondir, l'entrepreneur

1,4 M€

de chiffre d'affaires,
dont 450 000 € sur
la marque Ceramiq

25 %

du chiffre d'affaires
réalisés
via Internet

15 200

pièces de marque
Ceramiq produites
par an

« La notion de complémentarité de compétences est essentielle. Je me suis appuyé sur d'autres métiers pour démarrer et me développer et je continue aujourd'hui. »

fait appel à une amie styliste, free-lance dans les Vosges. T-shirts, shorts, cuissards, vêtements de cyclisme, combinaisons de triathlon..., elle signe encore aujourd'hui toutes les collections de la marque Ceramiq. En provenance de France, d'Italie et d'Allemagne, la matière première subit plusieurs transformations dans les Vosges avant de s'envoler vers une usine en Tunisie. « Nous appliquons la céramique sur le tissu et nous réalisons les traitements de finition sur place, dans nos ateliers. »

Un réseau d'experts testeurs

Ceramiq propose une gamme complète de vêtements techniques adaptés à tous les sportifs débutants ou confirmés. Pour garantir des produits de haute technologie et sortir chaque année une collection complète, Thierry Heim s'appuie sur un réseau et des partenariats. « Dès que je sors un nouveau modèle ou que je modifie un textile, j'envoie un prototype à des athlètes de plusieurs disciplines pour recueillir leur ressenti et leur avis sur la coupe, le style, la matière... J'utilise les résultats des tests en situation pour développer les produits. » Fournisseur officiel de la fédération française de canoë-kayak depuis 2017, HTCD travaille actuellement sur les tenues pour les Jeux Olympiques Tokyo 2020. Si la PME artisanale compte trois personnes, Thierry Heim fait appel à des agents commerciaux



▲ L'entreprise fait appel à une styliste free-lance qui signe les collections de la marque Ceramiq.

pour prospecter dans les magasins de sport spécialisés par activité ainsi que dans les enseignes nationales généralistes. Multi casquette, il n'a pas hésité à se former aux techniques de vente pour pouvoir démarcher sur le grand quart Nord-Est. Les produits sont également disponibles sur le site marchand de l'entreprise.

HTCD
Tél. : 03 29 63 44 10
www.ceramiq-wear.com



ILS ONT SU

- Rebondir et se lancer dans de nouveaux défis comme la confection.
- Trouver les compétences complémentaires adaptées à leurs besoins.
- S'afficher sur les réseaux sociaux dès le lancement de Ceramiq.
- Devenir fournisseur officiel d'une fédération française de sport.
- Développer une marque dédiée au sport de haut niveau.
- Se tisser un réseau de sportifs testeurs et nouer des partenariats.
- Mettre en place plusieurs modes de distribution.

SE FORMER ? TOUTE LA VIE!





La Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel, promulguée le 5 septembre 2018, place l'entrepreneur et le salarié au centre de leurs choix de formation et d'évolution.

Placée sous le signe de la simplification, il n'est néanmoins pas évident de tout comprendre...

Le Monde des Artisans fait le point sur les changements actuels et à venir, et sur l'importance, immuable, de se former.

Sophie de Courtivron



La formation continue est un droit. « Vous vous formez pour actualiser vos compétences, pour vous adapter (aux normes, etc.), pour évoluer, pour valider un diplôme ou être reconnu sur le marché du travail, mais avant tout pour prendre du recul, vivre une transformation personnelle et vous épanouir », pose Valérie Barthélémy, responsable formation à la Chambre de métiers et de l'artisanat des Vosges (CMA88), passionnée par l'humain et sa valorisation. Pour preuve, Didier Schneider, boulanger à Mothern (Bas-Rhin), patron de deux points de vente (17 personnes), a décidé de passer son brevet de maîtrise en trois ans, après plus de dix ans de métier... « Tous les modules que j'ai à ce stade validés m'ont apporté quelque chose, même avec mon expérience! Par exemple, avant je ne regardais que mon résultat, aujourd'hui j'ai mis en place des outils pour affiner et analyser mes ventes et je suis capable d'anticiper. » L'entrepreneur se remet en question, s'affermir, grandit. Pourquoi pas vous?

2019, année de transition et de remous

Les chefs d'entreprise travailleurs non salariés (TNS) peuvent bénéficier de formations transverses (stratégie commerciale...) dispensées par leur CMA et financées via leur Conseil de la formation régional. Selon les chambres, ils bénéficient de tarifs privilégiés. « Ici, ce sont 119 heures par an qui sont finançables à 100 % dans le cadre de formations individuelles ou collectives », illustre ►►

Se former pour affronter la concurrence

Didier Schneider, 34 ans, boulanger à Mothern (67), est en fin de deuxième année de brevet de maîtrise (sur trois ans), titre équivalent au BTS. Il a ses cours le lundi, jour de fermeture. « Je suis dans une période de ma vie où je relève de nouveaux challenges; je m'investis aussi pour la profession au niveau départemental. » Il n'en finit pas de mettre en

pratique les enseignements reçus.

« J'ai appris à faire les produits en fonction du client et non par rapport à moi. Je catégorise mes clients, analyse les créneaux horaires, la ventilation des ventes... » Il mène ainsi des opérations commerciales à succès! Le financement a été entièrement pris en charge,

« j'ai fait un dossier au Fafcea pour la partie pratique; pour le reste, la CMA m'a tout apporté sur un plateau ».

Selon Didier, le brevet de maîtrise est un minimum à avoir pour faire face, avec les bons moyens, aux grandes surfaces.

www.boulangerie-schneider.fr



Didier Schneider

481 €

pour 17 heures, c'est le profil type d'une formation financée par le Fafcea

Source: Fafcea, chiffres 2017

2/3

de e-learning et 1/3 de présence: c'est le mix idéal pour le blended learning*

*Selon Jean-Nicolas Bouschbacher, de la CMA57

93 %

des formations financées par le Fafcea sont techniques

Source: Fafcea, chiffres 2017

►► Jean-Nicolas Bouschbacher, responsable Formation continue à la CMA de la Moselle (CMA57). Pour les formations techniques, le Fafcea¹ est sollicité pour une demande de prise en charge. Quelques vagues sont venues en 2019 perturber cette machine bien huilée. « *La prise en charge du Conseil de la formation n'existe plus que sur nos formations diplômantes* », confie Isabelle Cot, chargée de la formation de la CMA du Val-d'Oise (CMA95). « *Nous avons continué à financer sur nos fonds propres nos formations courtes au premier semestre, puis uniquement l'informatique et la gestion... En 2020, nous attendons les priorités du Conseil de la formation, c'est une grosse inconnue!* » En cause, la loi et ses conséquences: sommes allouées à la baisse et réforme du Compte personnel de formation (CPF). De plus, à la suite d'un dysfonctionnement dans la collecte des contributions dédiées au Fafcea, les prises en charge

« Le dispositif de formation évolue aussi pour être davantage au service des personnes qui changent de métier; il y a des salariés qui n'arrivent pas à se former pour de nouveaux secteurs où il y a une pénurie de main-d'œuvre, comme le numérique. »

Thierry Legrand-Browaëys, auteur de Formation professionnelle, comment en sommes-nous arrivés là?



Cindy Loncar

À chaque idée sa formation

Depuis septembre 2012, Cindy travaille avec ses parents à la Savonnerie artisanale de Lorraine (Moselle). « *Je suis une formation "pack numérique", tous les vendredis, pendant un an, sur la création de son site Internet, les retouches photos, les réseaux sociaux, la communication. Tout est pris en charge.* » C'est ainsi que lui est venue d'idée de repenser le site de l'entreprise avec une nouvelle offre visible: la personnalisation des savons (événements, professionnels...). « *J'ai besoin de cette formation pour relayer l'information sur les réseaux sociaux, pour que les recherches aboutissent sur notre site... Instagram, LinkedIn et Pinterest sont les trois dont nous pourrions avoir besoin.* » Le site sera lancé fin novembre, à la fin de la formation. « *Si l'entreprise se développe comme on l'estime, d'autres formations me seront nécessaires, notamment en anglais et en gestion...* »

www.savonnerie-artisanale-lorraine.fr

du Fafcea ont été interrompues en 2019, puis rétablies avec des conditions révisées.

Les salariés disposent quant à eux de deux options principales. Ils peuvent se former sur leur temps de travail, dans le cadre d'un plan de développement des compétences², financé via leur opérateur de compétence (Opco), ou leur Opca jusqu'à fin 2019³, s'il existe encore. « *L'Opca attribuait un nombre d'heures de formation pour l'entreprise ou un montant chiffré en euros* », note Jean-Nicolas Bouschbacher. Deuxième option activable, se servir de son CPF, qui a remplacé le droit individuel à la formation (Dif).

Un CPF en euros... pour tous!

La loi « monétise » le CPF: il sera alimenté en euros (500 € par an⁴) pour les droits acquis en 2019. Les heures préalablement acquises sont converties en euros. « *Avec un coefficient de 15 € par heure, des heures Dif et CPF jamais mobilisées s'élèvent à 2880 €* », détaille Jean-Philippe Cépède, directeur juridique Droit de la formation chez Centre Inffo⁵. « *À cette somme s'ajoutent les 24 heures CPF acquises au titre de l'année 2018 (360 €), soit potentiellement un total de 3240 € mobilisables en 2019.* » Mais attention à vos droits Dif! « *Connectez-vous sur votre compte et inscrivez avant le 31 décembre 2020 vos heures acquises au titre du Dif⁶, sinon elles seront perdues* », avertit-il. « *Une fois inscrites, ces heures seront mobilisables sans délai.* »⁷ À partir du 14 novembre 2019, la Caisse des dépôts et consignations lance une application mobile gratuite à partir de laquelle les salariés achèteront leur formation via leur CPF. Plus d'intermédiaire! « *On y trouvera les informations pour choisir sa formation, s'inscrire et payer* », précise Jean-Philippe Cépède.

Autre grande nouveauté, le CPF va devenir accessible aux TNS. « Ils cotisent au CPF depuis le 1^{er} janvier 2018, mais l'accès à leur compte ne pourra se faire qu'en mars 2020 », prévient Valérie Barthélémy⁸. « Les artisans contribuent très peu à la formation continue et là, on est sur la base d'un compteur individuel qui tourne à hauteur de 500 € par an, comme pour les salariés! », tient à souligner Jean-Philippe Cépède. Au 1^{er} janvier 2020 (au plus tard en avril), ils auront donc 860 € à leur compteur (360 € de conversion des heures de 2018 + 500 €). Cependant, « les fonds d'assurance formation (Faf)⁹ géraient la mutualisation des fonds des indépendants selon le principe de solidarité. Leur enveloppe va être mise à mal », prévient Lucie Leblanc, responsable formation de la CMA des Yvelines (CMA78). « Est-ce l'Opco qui gèrera les contributions des TNS à l'avenir? Plusieurs scénarios sont sur la table et l'Igas¹⁰ va faire des propositions pour conseiller le Gouvernement sur le sujet », surenchérit Jean-Philippe Cépède. Beaucoup d'incertitudes subsistent. « Les Faf prendront-ils le relais quand le CPF est consommé? Et si la formation n'est pas éligible au CPF? », s'interroge Lucie Leblanc.

Ça bouge du côté des formations

« La loi redéfinit la formation, avec une forte présence de la notion de "compétence". Les formations sont plus courtes et capitalisées tout au long de la vie », explique Vincent Cocquempot, vice-président Formation continue et alternance à l'université de Lille. Les CMA s'adaptent. « Notre catalogue est déjà à 60 % éligible au CPF¹¹. Nous travaillons pour créer des "blocs de compétences", éligibles dans tous les domaines, en entrant dans une démarche de certification quand ►►



Se recentrer pour évoluer

Grâce à plusieurs formations « proposées par [s]a CMA », Emily Gomond, créatrice florale (Élégance florale - Var) a pu mieux définir son image et cerner sa cible. « J'étais partie pour démarcher dans tous les sens... Or je suis vraiment une créatrice; je ne fais pas de bouquets ronds. Je n'ai pas de chambre froide, je vais chercher des fleurs de qualité, les travaille et les livre. Je m'adresse donc à une clientèle qui veut du sur-mesure. » Elle n'a ainsi pas besoin d'avoir pignon sur rue et fonctionne par le bouche-à-oreille. « J'ai fait une formation sur les réseaux sociaux et me suis rendu compte que Facebook était une perte de temps. C'est Instagram qui me convient. » Après avoir construit, grâce à une formation, son site Internet, elle pense à l'anglais... « Je peux être amenée à travailler avec des clients étrangers, à faire de la conciergerie de luxe. »

elegance-florale.jimdofree.com

PAROLE D'EXPERT



« Assurer un service de proximité très fort »

Sylvia Veitl est la nouvelle et première présidente de l'opérateur de compétences (Opco) des Entreprises de proximité, chargé de financer l'apprentissage, d'accompagner les entreprises dans la définition de leurs besoins en formation et d'aider les branches à construire les certifications professionnelles.

PRÉSENTEZ-NOUS VOTRE OPCO...

Nous avons plus de 460 000 entreprises – plus de 95 % de TPME – dans notre champ de compétences et couvrons 54 branches d'activité; soit 4,5 millions de salariés, ce qui fait de nous le plus important des Opco. Dans notre champ aussi, près de 80 000 apprentis.

COMMENT SE PASSE LA TRANSITION ENTRE LES OPCA ET VOUS?

Notre priorité est d'éviter toute rupture dans la prise en charge

des formations. Les anciens Opca restent les interlocuteurs privilégiés des demandes en cours; jusqu'à fin 2019, les Opco auront conventionné, via des mandats de gestion, avec les Opca que connaissent les entreprises.

QUEL SERA VOTRE RÔLE?

Pas de collecte à terme, mais des missions renforcées en matière de GPEC* et de formation professionnelle des branches et des entreprises. Pour définir leurs besoins, les branches professionnelles sont présentes au sein des Opco via des sections paritaires professionnelles. Nous devons assurer un service

de proximité très fort pour accompagner les TPME. C'est à construire, il y a des choses innovantes à mettre en place. Ce chantier est lancé via des espaces de réflexion à différents niveaux. Nous aurons en charge le financement des formations en alternance, donc l'apprentissage, dans lequel les entreprises sont très impliquées. C'est pour nous un défi que d'être prêts à servir les branches, les entreprises et les salariés le 1^{er} janvier 2020. Nous nous y attelons avec beaucoup d'envie et d'énergie!

*Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences.



Jérôme Seignard

Il se forme en formant

« Si on ne forme pas, il n'y aura pas de main-d'œuvre », pose Jérôme Seignard, qui s'occupe de deux garages (20 personnes dont 5 apprentis, du CAP au BTS - Loire-Atlantique). Les apprentis « nous apportent des savoirs du CFA, qu'ils développent dans l'entreprise, et de la fraîcheur dans les équipes. Nous avons un apprenti en BTS, embauché cette année, qui avait mis en place des enquêtes de satisfaction client; cela nous a permis de corriger des choses. Nous sommes demandeurs de cette remise en question quotidienne. » Un de ses apprentis est en formation CQP TCMA*, qui n'existait pas dans la région. « J'avais ce besoin-là, sans formation à mettre en face; la CMA a fait le nécessaire et, à la rentrée 2019, plusieurs jeunes l'intègrent ». Jérôme fait aussi partie d'un jury d'examen pour le CQP à l'Urma-Cifam, d'un programme de mobilité des jeunes qui le fait voyager... Il se forme en formant.

* Technicien confirmé maintenance automobile.

www.peugeotcitroenheric.fr

►► elle n'existe pas, ou en trouvant des prestataires avec des formations certifiantes adaptées », évoque Lucie Leblanc. Le contenu des formations est lui aussi amené à évoluer. L'apprentissage mixte (ou *blended learning*) « évite les déplacements et donne plus de flexibilité pour travailler », relève Jean-Nicolas Bouschbacher. En 2019, la CMA57 a mis en place une formation tutorat en *blended learning*. En 2020, la formation à la création d'entreprise pourra également se faire via une plateforme nationale spécifique à laquelle le créateur se connectera. Un *blended learning* confronté à ses limites avec les formations techniques: « Les gestes en vidéo ne remplacent pas la correction sur place ». La loi met aussi en avant la formation en situation de travail (Afest)¹². Un terrain à explorer pour les artisans ?

« Aller chercher la bonne ficelle »

TNS ou salarié, en ces temps troubles de transition, c'est bien votre CMA qui pourra vous conseiller et vous trouver la formation adéquate au meilleur tarif. En plus de ses formations sur catalogue, la CMA88 propose par exemple des formations sur mesure. « J'analyse les besoins avec les chefs d'entreprise et les salariés, nous construisons le programme de formations ensemble. L'objectif est aussi

de favoriser des moments d'échanges qui permettent de dire les choses autrement », allègue Valérie Barthélémy. Le financement d'une entreprise de boucherie, qui a bénéficié de cette formule, a été « articulé en fonction de chaque statut ». Plus généralement, « c'est parfois complexe d'ouvrir le bon droit, qu'on soit salarié ou chef d'entreprise. La prise en charge est différente d'un Opcv à l'autre. Notre travail est d'aller chercher la bonne ficelle, il y a tellement de possibilités! » À la CMA, on glane aussi de bons conseils... « Le dirigeant – hors micro – bénéficie d'un crédit d'impôt en fin d'année pour 40 heures passées en formation (jusqu'à 395,20 € en 2018). Un levier non négligeable! », ajoute Lucie Leblanc.

Les autres grands changements de la loi

La loi bouleverse complètement le paysage de la formation professionnelle: nouvelle gouvernance, nouveaux financements... « Et des décrets pas encore parus », pointe Vincent Cocquemot. France compétences, qui répartit l'argent de l'Urssaf, est aussi une instance de pilotage. « Les opérateurs ont des comptes à lui rendre et France compétences devra rendre compte à l'État. Si les systèmes informatiques fonctionnent bien, il n'y aura pas de problème », commente Jean-Philippe Cépède. Autres changements notoires, la pro-A est un dispositif d'alternance qui remplace la période de professionnalisation pour l'évolution des salariés; pour leur reconversion, le CPF de transition (CPFT) remplace le Cif¹³. « Le CPF de transition règle la question de la rémunération alors que le CPF ne règle que le coût pédagogique. L'employeur sera remboursé selon un barème (en dessous de deux fois le Smic, 100 % du salaire antérieur) », explique Jean-Philippe Cépède. « Le CPF de transition va monter en puissance sans doute en 2020, quand le rôle du Fongecif¹⁴ sera fixé », précise Lucie Leblanc. En plus des CMA, pour vous aider, « il y aura un opérateur Conseil en évolution professionnelle (CEP) dans chaque région; les Fongecif assurent ce rôle jusqu'à fin 2019 », pose Jean-Philippe Cépède. « Comme avec les précédentes lois, nous montrerons que nous savons nous adapter », rassure Lucie Leblanc.

1. Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprise artisanale.

2. Anciennement « plan de formation ».

3. Le 1^{er} avril 2019, les 20 organismes paritaires collecteurs agréés (Opca) ont cédé la place à 11 Opcv. Voir encadré « 3 questions à ». L'Opcv des entreprises de proximité est le fruit du mariage des Opcv Actaliens et Agefos PME.

4. Dans la limite de 5000 €. Pour les salariés non qualifiés, 800 € (dans la limite de 8000 €).

5. Institution chargée d'informer sur la formation professionnelle; www.centre-info.fr (fiches pratiques, onglet « réforme » : points clés, textes de référence, calendrier, etc.).

6. www.moncompteactivite.gouv.fr/cpa-public. Pour reporter vos heures Dif: Mes droits à formation > Mon-CPF > Reporter mes heures Dif.

7. D'après une ordonnance présentée le 21 août dernier en Conseil des ministres; car initialement les heures Dif non utilisées devaient tout bonnement disparaître des comptes le 31 décembre 2020.

8. Vous pouvez néanmoins aujourd'hui utiliser ces fonds en passant par le Conseil de la formation et le Fafcea.

9. Quatre Faf pour les indépendants: l'Agefice pour les commerçants, le Conseil de la formation pour les formations transversales des artisans, le Fafcea pour les formations techniques, le Fif PL pour les professions libérales.

10. Inspection générale des affaires sociales.

11. Les formations du RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) sont éligibles, tout comme la validation des acquis de l'expérience, le bilan de compétences...

12. L'Afest (Action de formation en situation de travail) se fait en lien avec un organisme de formation et ajoute encore de la souplesse à la formation: à distance, en centre de formation, au poste de travail...

Tapez « Afest » dans l'onglet « recherche » de www.centre-info.fr.

13. Congé individuel de formation.

14. Fonds de gestion des congés individuels de formation.

**LA QUINZAINE
FIAT PROFESSIONAL**

Du lundi 9 au mardi 24 septembre

**1 000 VÉHICULES DISPONIBLES IMMÉDIATEMENT
ET 500 € DE CARBURANT OFFERTS***



À PARTIR DE
259 € HT/MOIS⁽¹⁾

Crédit-bail 61 mois, 1^{er} loyer majoré
de 4 650 € HT, sous condition de reprise.

DUCATO PACK PRO NAV 3.3 MH2 130 CH
5 ANS DE GARANTIE, ENTRETIEN ET ASSISTANCE⁽²⁾ INCLUS.

SANS ADBLUE® > CAMÉRA ET RADARS DE REcul > RADIO ET NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE 7" UCONNECT®
> BLUETOOTH® ET COMMANDES AU VOLANT > RÉGULATEUR/LIMITEUR DE VITESSE > CLIMATISATION



PROFESSIONAL

PROFESSIONNEL COMME VOUS

(1) Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Ducato Fourgon Tôle passée jusqu'au 30/09/2019 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FCA Leasing France - 342 499 126 RCS Versailles, ORIAS n° 12 046 654.
(2) Prestation assistance garantie et mise en œuvre par Europ Assistance, entreprise régie par le code des assurances. * Deux cartes carburant prépayées d'une valeur unitaire de 250 € pour tout achat et immatriculation d'un véhicule utilitaire neuf de marque Fiat Professional avant le 30 septembre 2019. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes). Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.com/fr et chez les distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. La Carte cadeau Jubileo, valable 1 an, est acceptée pour le carburant et autre service dans les stations TOTAL, TOTAL Access et ELAN du réseau accepteur en France métropolitaine et en Corse. Conditions d'utilisation et liste des stations qui acceptent la Carte TOTAL Jubileo disponibles sur www.total.fr/pro.
L'énergie est notre avenir, économisons-la.

FCA LEASING
France

DEGRÉ DE RUPTURE À ÉVALUER

L'appréciation de la cessation de la relation dépend des dommages et du préjudice causés. Une rupture « brutale » peut ainsi être totale ou partielle.

UN DÉLAI DE PRÉAVIS FIXE

Précédemment, la durée du préavis était appréciée au cas par cas par le juge; depuis l'ordonnance du 24 avril, un délai de préavis de 18 mois est instauré, sauf cas de force majeure.

RECOURS PAR MÉDIATION INTERPOSÉE

Dans un premier temps, la voie de la médiation peut suffire à obtenir réparation de votre préjudice. En cas d'échec, une action en justice est envisageable.

LECTURE RAPIDE

Relations commerciales : comment rompre ?

Le professionnel à qui vous fournissez des produits ou des services, de façon régulière, ne peut pas rompre vos relations d'affaires du jour au lendemain. Ainsi, l'ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 a revu les règles en matière de « rupture brutale » d'une relation commerciale établie. *Samorya Wilson*

Qu'entend-on par « rupture brutale » ?

Lorsque votre partenaire d'affaires décide de mettre soudainement fin à votre relation commerciale alors même que vous lui procurez régulièrement des produits ou des services de manière significative et stable, la rupture pourra être considérée comme « brutale ». L'appréciation de la cessation de la relation dépend aussi des dommages qu'elle vous a causés, par exemple : une diminution significative de votre marge, une augmentation des coûts ou encore une baisse importante du volume des commandes. Vous pouvez aussi vous trouver victime par ricochet, notamment lorsque vous êtes le sous-traitant touché par la rupture brutale des relations commerciales subie par votre donneur d'ordre. À noter que la rupture « brutale » peut être totale ou partielle. C'est le préjudice qu'elle a entraîné pour vous qui sera pris en compte.

Quel est le délai légitime pour rompre une relation commerciale ?

Avant l'ordonnance, la durée du préavis était appréciée au cas par cas par le juge. Afin de sécuriser le

partenaire lésé en lui permettant de bénéficier automatiquement d'un certain temps pour réorganiser son activité, l'ordonnance du 24 avril instaure un délai de préavis de 18 mois¹. Toutefois, aucun préavis n'est requis en cas de force majeure ou en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. L'ordonnance s'applique à tous les contrats et avenants conclus depuis le 26 avril 2019 et à compter du 1^{er} mars 2020 pour les contrats pluriannuels en cours d'exécution.

De quel recours disposent les parties ?

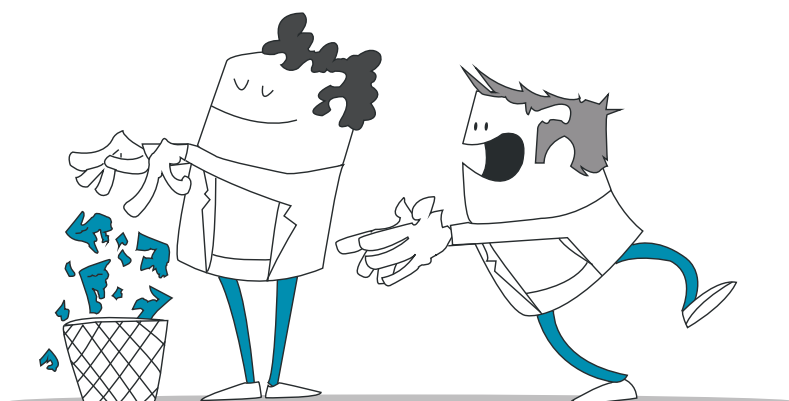
Si vous vous considérez comme victime d'une rupture brutale, dans un premier temps, il convient de tenter d'obtenir réparation de votre préju-

dice par la voie de la médiation. Ainsi vous pouvez vous rapprocher de votre chambre de métiers et de l'artisanat qui vous indiquera la marche à suivre et, le cas échéant, vous diriger vers un centre de médiation inter-entreprises. Vous avez également la faculté de saisir gratuitement le médiateur national des entreprises via Internet. Ce dernier tentera de trouver une solution dans un délai de trois mois. En cas d'échec de la résolution amiable du litige, il vous restera alors à introduire une action devant la juridiction civile ou commerciale compétente².

1. Art. L.442-1 al.2 du Code du commerce.

2. Art. L.442-4 du Code du commerce.

www.mediateur-des-entreprises.fr
POUR CONTACTER VOTRE CMA :
0825 36 36 36 (numéro d'appel commun) - annuairecma.artisanat.fr



© DR CASAS

Évaluez vos avantages en nature

En tant que dirigeant d'entreprise, vous bénéficiez de gratifications comme un véhicule ou un logement de fonction, un téléphone portable, une tablette, etc. Vous avez tout intérêt à bien évaluer ces avantages en nature pour éviter un redressement fiscal ou Urssaf. *Samorya Wilson*

Sont considérés comme avantages en nature toutes prestations ou biens de l'entreprise fournis gratuitement au dirigeant pour son usage personnel. Si une retenue est pratiquée sur sa rémunération ou s'il doit verser une redevance, il n'y aura « avantage » que dans la mesure où le montant des sommes prélevées est inférieur à la valeur de la gratification dont il bénéficie.

Estimation des avantages en nature

En principe, toutes les gratifications consenties au dirigeant non salarié sont évaluées sur la base de leur montant réel. Cependant, l'administration fiscale admet que l'utilisation d'outils issus des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) à des fins privées puisse faire l'objet d'une évaluation forfaitaire, soit 10 % du coût d'achat ou du coût d'abonnement. En effet, une évaluation réelle de

l'usage des NTIC est laborieuse car cela se traduirait par la conservation de toutes les factures justifiant du temps passé au titre de l'utilisation privée.

Cas particulier de l'usage du véhicule de société*

L'avantage en nature automobile dont bénéficie un travailleur indépendant se calcule selon son montant réel, en fonction de l'âge du véhicule. Si l'entreprise est propriétaire du véhicule, l'avantage en nature est évalué selon l'équation suivante :

→ **Pour un véhicule de moins de cinq ans** : le coût global (soit 20 % du coût d'achat TTC par an + assurance + frais d'entretien) X (le kilométrage parcouru par le salarié en usage personnel / kilométrage total parcouru pendant l'année) + les frais de carburant utilisés pour l'usage privé.

→ **Pour un véhicule de plus de cinq ans** : c'est la même formule mais l'amortissement à retenir est de 10 % (et non pas de 20 %).

→ **Pour un véhicule loué par l'entreprise (location ou crédit-bail)** : le coût global annuel du véhicule est égal au prix de la location annuelle du véhicule + les frais d'assurance + les frais d'entretien TTC.

Traitement social et fiscal des avantages en nature

Les avantages en nature des dirigeants sont assujettis aux cotisations sociales. Par conséquent, ils doivent être déclarés à la Sécurité sociale des indépendants (ex-RSI). Le travailleur non salarié est donc tenu de les intégrer dans sa déclaration sociale des indépendants (DSI). Côté fiscal, leur imposition dépend du statut choisi par le dirigeant. Ils sont donc soit soumis à l'impôt sur le revenu, soit déductibles du résultat de la société (y compris les cotisations sociales associées), si l'entrepreneur a opté pour l'impôt sur les sociétés.

* Voir Bulletin fiscal BOI-ANX-000056-20190419.

L'allocation-chômage pour les indépendants devient réalité

À partir du 1^{er} novembre prochain, les travailleurs indépendants en cessation d'activité auront droit au chômage. Les modalités d'ouverture de ce droit ont été précisées dans deux décrets du 26 juillet 2019 (n° 2019-796 et n° 2019-797). Les indépendants concernés pourront bénéficier d'une allocation de 800 € versée pendant six mois, sans avoir à payer de cotisation supplémentaire. Pour l'obtenir, ils devront notamment prouver qu'ils sont effectivement à la recherche d'un emploi et justifier des revenus antérieurs supérieurs ou égaux à 10 000 €/an, au titre de l'activité non salariée. Un travailleur indépendant pourra obtenir plusieurs fois l'allocation-chômage au cours de sa vie professionnelle.

Nous reviendrons ultérieurement plus en détail sur le régime d'indemnisation chômage des TNS.

Auto-entrepreneurs Déduisez vos charges avec le système de débours

En principe, l'auto-entrepreneur ne peut pas déduire de son résultat les frais qu'il engage pour réaliser une prestation. Il est imposé uniquement sur son chiffre d'affaires (CA). L'un des moyens pour lui de récupérer les sommes dépensées pour son activité reste le débours. *Samorya Wilson*

Choisir d'appliquer ou non des frais de débours

Vous avez besoin de fournitures diverses pour délivrer votre prestation ou vous déplacer pour réaliser une mission :

- vous pouvez décider de prendre en charge les équipements nécessaires au service à effectuer et ensuite les facturer à votre client dans le coût global de votre prestation ;
- ou vous pouvez demander à votre client de payer ces frais à part, en faisant établir une facture en son nom. Le premier choix relève de la refacturation alors que le deuxième du débours*. Mais attention : les dépenses inhérentes à votre profession (emprunt, achat de matières premières, loyer, assurances, téléphone, frais de véhicule...) doivent rester à votre charge. Il faut savoir qu'en tant que auto-entrepreneur, vous êtes

imposé sur votre chiffre d'affaires sans prise en compte de vos frais. Opter pour le débours vous permet donc de faire baisser votre CA puisque ce type de frais n'entre pas dans votre volume d'affaires. Par conséquent, il ne fera pas partie de votre base d'imposition et des cotisations sociales.

Informez votre client

Avant de pratiquer un débours, vous devez obtenir un accord écrit du client intitulé « mandat de débours », qui précise la demande de réaliser un achat ainsi que le budget alloué. Cela vous permettra de vous protéger en cas de contestation du client. Pour vous faire rembourser, vous devez mentionner le débours dans la facture globale de votre prestation. Précisément, il convient de décrire, dans chaque ligne, la prestation réalisée et les débours engagés ainsi

que de joindre tous les justificatifs (récépissés de paiement, tickets de caisse...). Le client devra alors procéder au remboursement des frais à l'euro près. Notez qu'il n'est pas possible de réaliser une marge sur les débours.

Enregistrer l'opération pour votre comptabilité

Vous avez intérêt à faire des copies des justificatifs et des factures afin de les garder pour votre comptabilité. En cas de contrôle fiscal, ces pièces serviront à appuyer votre livre des recettes (obligatoire pour l'auto-entrepreneur), dans lequel doit figurer le terme « débours » à côté de la somme correspondante. À la différence du chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur, il n'y a pas de seuil maximum pour les frais de débours.

* Art. 267 II du Code général des impôts.

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 31/12/2019. 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.



30 SEPTEMBRE ET 1^{ER} OCTOBRE
PARIS

ENTREPRENEURS, QU'EST-CE QUI DURE 2 JOURS ET PEUT VOUS FAIRE GAGNER DES ANNÉES ?

En partenariat avec:

LE MINISTÈRE DE
artisans



Pour les indépendants, créateurs
et dirigeants de TPE

LE SALON DES RENCONTRES DÉCISIVES

Votre invitation gratuite sur www.salonsme.com

Partenaires Officiels



Partenaires Médias

LE FIGARO
entrepreneurs

Management

Motorisations: diesel:
2 298 cm³ de 135 à 180 ch /
électrique: 76 ch

Volume utile maxi:
8 / 9 / 10,8 / 12,3 / 13 /
14,8 / 17 m³

Charge utile maxi:
1 175 à 1 725 kg

Équipement: planchers
ou châssis cabine, en
traction, en propulsion,
avec motricité
renforcée et en 4x4
PTAC : 3,5 T

Dimensions: 5 048 / 5 548 /
6 198 / 6 848 x 2 020 x 2 303 /
2 496 / 2 749 mm

Longueur de chargement :
2 583 / 3 083 / 3 733 / 4 383 mm

RENAULT MASTER 2019

Au goût du jour

Utilitaire lourd le plus vendu en France, le Renault Master se heurtait ces derniers temps à de nouveaux concurrents aux dents longues. Pour le remettre dans le vent, les ingénieurs de Renault ont fait évoluer son esthétique, sa cabine de conduite et ses motorisations. De quoi lui donner de nouveaux atouts. *Guillaume Geneste*

Nouvelle face avant

Depuis son lancement, le Master n'avait que très peu évolué esthétiquement et commençait à accuser le poids des ans. Le « nouveau » Master adopte une face avant retravaillée: une calandre plus verticale, un capot plus horizontal et des phares intégrant désormais les feux à jour en forme de C, la signature de toutes les voitures de la marque.



PHOTOS: © RENAULT

Nouvelles aides à la conduite

Le Master peut recevoir de nouvelles aides à la conduite comme le système de rétrovision par caméra Rear View Assist, le radar de stationnement AR et AV, l'aide au maintien dans la file en cas de coup de vent latéral, l'alerte de franchissement de ligne ou encore l'alerte de présence dans l'angle mort...

Planche de bord modernisée

La planche de bord est plus flatteuse, même si les plastiques restent quelconques. Elle intègre de nombreux rangements, dont certains inédits, comme la boîte à gant « tiroir », face au passager de droite (10 litres de capacité!). Dommage qu'elle vienne systématiquement cogner les genoux du passager à l'ouverture. Autre option: une tablette extractible face au passager, un espace de travail ultra-pratique.



Aides à la conduite
Restylage réussi



Détails de finition
Boîte à gant tiroir peu pratique

À PARTIR DE 26 000 € HT

QUAND
VOUS REFERMEZ
UN 
UNE NOUVELLE VIE
S'OUVRE À LUI.

EN TRIANT VOS JOURNAUX,
MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES
PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE
PLUS DURABLE. DONNONS ENSEMBLE
UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS.

CONSIGNESDETRI.FR

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio



www.cnpa.fr © Retrouvez les vidéos « Métiers services auto » de l'Anfa



Pascal Brethomé
vice-président national délégué
aux métiers, président
du CNPA Loire-Atlantique

« Le secteur de l'automobile évolue depuis longtemps. Il y a toujours eu des nouveautés. Nous savons nous adapter. L'important est de pouvoir se former tout au long de la vie. »

GARAGISTES

EN ROUTE VERS LE 100 % CONNECTÉ

Dans un secteur en perpétuelle évolution, les garagistes exercent un métier qui demande toujours plus de méthodologie et de rigueur. Le Conseil national des professions de l'automobile (CNPA) accompagne les artisans pour qu'ils gagnent en compétence et en visibilité. *Isabelle Flayeux*

Avec 18 000 adhérents dont 82 % d'artisans, le CNPA regroupe l'ensemble des métiers des services de l'automobile, de la distribution jusqu'à la destruction, et représente 86 % de la profession. « Les 6 000 garages du CNPA sont majoritairement gérés par des artisans. Ces mécaniciens réparateurs automobiles (MRA) entretiennent et réparent les voitures, de leurs six mois et jusqu'à plus de vingt ans », explique le garagiste Pascal Brethomé, vice-président national délégué aux métiers, président du CNPA Loire-Atlantique. Membres d'un réseau ou de marque blanche, les ateliers sont répartis sur toute la France et diversifient parfois leur activité. Tous offrent des services de proximité, quels que soient la marque, le modèle et l'âge des véhicules. « Acteurs de la mobilité, les MRA sont d'utilité publique. Nous avons établi un plan de valorisation des artisans automobiles pour les aider à se former et à prendre le bon virage en s'adaptant aux évolutions. Le CNPA a travaillé trois ans avec les constructeurs automobiles pour mettre en place des formations spécifiques. »

LE PASSAGE OBLIGÉ DE LA FORMATION

Avec la généralisation de l'électronique embarquée et l'essor des véhicules hybrides, la réparation se complexifie. Si 60 % des automobiles sont connectées, elles le seront toutes demain. Le CNPA vient de mettre en place une formation test sur la maintenance des calculateurs pour les artisans de cinq régions avant de l'élargir pour tous à partir de 2020, avec l'aide du GNFA (Groupeur national pour la formation automobile). « Les MRA doivent connaître le moteur à explosion et maîtriser les outils informatiques. Le secteur a besoin de profils plus complexes. Nous nous rapprochons aussi des chambres de métiers et de l'artisanat pour proposer des formations communes et aider les futurs repreneurs d'entreprise. » Le CNPA a créé un guide pratique sur toutes les obligations du garagiste, de la création d'entreprise jusqu'à la transmission. « Apprendre à communiquer fait partie des enjeux importants. Nous devons faire savoir que nous sommes capables de mettre à jour des calculateurs par exemple. Nous devons également inciter les automobilistes à privilégier l'entretien préventif de leur véhicule. »

108

« Meilleurs Garages de France »
sélectionnés sur avis des
internautas automobilistes
sur allogarage.fr

±0,5 %

de progression du CA
du secteur de la vente et
de la réparation auto en 2018,
contre +0,2 % en 2017*

14 600

MRA avec ou sans
enseigne entretenaient
31,1 millions de voitures
particulières en 2012**

* Observatoire de la petite entreprise - FCGA/Banque populaire. ** Institut supérieur des métiers.

BATELIERS

CAP SUR L'ARTISANAT !

Auparavant affiliés à la CNBA (Chambre nationale de la batellerie artisanale), les bateliers sont entrés le 1^{er} juillet dans le giron de l'artisanat*. Issu d'une tradition ancestrale, leur savoir-faire exige notamment endurance physique et force mentale. En plus de son fort potentiel économique, le fluvial constitue une solution de transport écologique.

Samira Hamiche

* Article L4430-1 du Code des transports. Relèvent de la batellerie artisanale les entreprises dont l'activité est le transport de marchandises par bateau et qui remplissent les conditions d'effectifs prévues par l'article 19 de la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat.



Michel Dourlent
batelier, ancien président
de la CNBA

« Le bateau, c'est notre outil de travail et aussi notre maison. Nous y vivons continuellement ! Mon entreprise est à Rouen mais je peux être demain à Rotterdam ou à Dunkerque. »

La France compte 650 entreprises artisanales de batellerie. Nombre de bateliers travaillent en couple (conjoint collaborateur ou conjoint salarié), sinon avec des salariés (six maximum), sous le statut d'EI, SARL ou société. Même si leurs revenus sont fluctuants, ces entreprises ont un gros potentiel économique : les plus modestes peuvent générer 150 000 €/an de CA. Les plus petits tonnages peuvent quant à eux transporter jusqu'à 450 m³ de marchandises...

UN TRANSPORT ÉCOLOGIQUE

« Les bateliers travaillent beaucoup avec le secteur céréalier et du BTP mais ils peuvent tout transporter », introduit Michel Dourlent, batelier et ancien président de la CNBA. Ces marchandises sont essentiellement des produits lourds et denses : céréales, semences, minerais, matériaux de construction, voitures, déchets métalliques... « Transporter 5 tonnes de marchandises sur 100 km ne nécessite qu'un litre de carburant : nous sommes le mode de transport qui consomme le moins. Tous les colis lourds qui passent à ce jour par la route pourraient être transportés en bateau, sans être endommagés ou volés », relève Michel Dourlent, qui en appelle à la volonté politique de l'État.

ITINÉRANCE ET POLYVALENCE

Les bateliers partagent l'ADN de l'artisanat. « Comme beaucoup d'artisans, nous faisons souvent la semaine de 35 heures en deux jours », témoigne Pascal Malbrunot, batelier et ancien président Bassin parisien de la CNBA. L'état (inégal) du réseau fluvial et la rareté des réparateurs spécialisés dictent la polyvalence : « un batelier, c'est aussi un électricien, un menuisier, un mécanicien », résume le professionnel.

Itinérants, peu connectés aux réseaux mobiles... les bateliers plébiscitent la reconnaissance de leurs spécificités par les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA). « Pour répondre aux questions d'expertise », Michel Dourlent suggère le déploiement de « référents batellerie », a minima dans les chambres concentrant le plus d'artisans bateliers (Hauts-de-France, Île-de-France et Paca). Les CMA, elles, auront à cœur de se coordonner et de faire perdurer les missions autrefois assurées par la CNBA : formalités (passage du permis, immatriculation), aides (crues, fermeture des canaux, etc.) et conseil.

CONTACTEZ VOTRE CMA :
0825 36 36 36
(numéro d'appel commun)
annuairecma.artisanat.fr





« Je ne me considère pas comme un artiste, je ne veux pas conceptualiser mon savoir-faire. Je suis un artisan : je conçois des choses utiles, qui durent, qui vivent... »

SON TRUC EN PLU(ME)S

MAXIME LEROY – PLUMASSIER

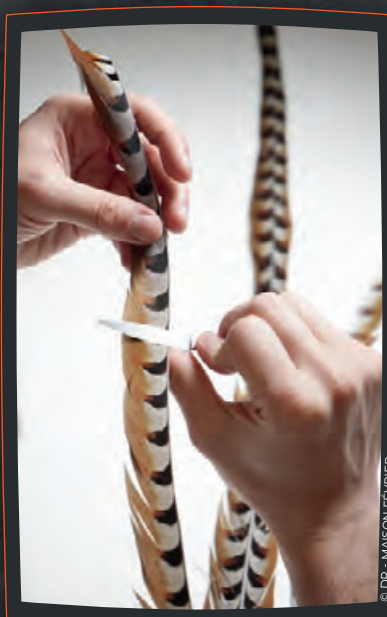
Dix ans seulement auront suffi à propulser Maxime Leroy au firmament d'un métier rare et exigeant : la plumasserie. Des plateaux de cinéma, aux podiums des défilés haute couture, et désormais au cœur de l'atelier historique du Moulin Rouge, il imprime de sa patte – minutieuse et audacieuse – le monde de la plume.

Julie Clesienne

L'ENVOL

Piqué par la plume, qu'il découvre en option arts appliqués en filière littéraire, Maxime Leroy emprunte cette voie en 2010, et ne s'en écartera plus. Ainsi, à peine obtenu son CAP de plumasserie en un an qu'il enchaîne au lycée professionnel Octave Feuillet* (« avec les meilleures notes depuis vingt ans ! »), il deviendra lui-même professeur. Il a alors 22 ans...

« J'ai envie que la transmission perdure et, en sept ans à ce poste, j'ai œuvré pour développer les CAP en un an, pour y attirer des personnes plus expérimentées, bachelières. Exactement ce que recherchent désormais les grandes maisons de couture. »



ÉTHIQUE ET PATIENCE

Rassurez-vous, aucun animal n'a été blessé durant ce reportage ! « J'utilise essentiellement des plumes de mue** – d'oiseaux non protégés – récupérées auprès d'éleveurs sélectionnés avec rigueur », souligne Maxime Leroy. Une dimension éthique, une patience à toute épreuve (6 mois à 3,5 ans sont nécessaires avant qu'un faisán n'atteigne sa maturité sexuelle et donc ne mue) et un sacerdoce administratif qui n'ont pas rebuté le plumassier et son associé, Paul Baret. « Ce qui a été négocié et pensé en amont avec les éleveurs, toute la filière de la plumasserie en bénéficie désormais ! Cela a pérennisé notre métier et le leur, nous assure des plumes de qualité sur le long terme. »



SANS LIMITE

Autruches, perroquets, faisans, paons... À chaque plume sa souplesse, son « gras », ses exigences. Sa connaissance pointue de la matière ouvre à Maxime Leroy des collaborations prestigieuses dans les milieux de la mode ou de la décoration, un terrain de jeu sans limite. À son actif, aussi bien des bracelets de montre, des pieds de lampe, une moto, de la maroquinerie, des chaussures... « *Je me considère comme un artisan, pas comme un artiste. Je mets au service d'un créateur mon savoir-faire, mes techniques, comme pour Jean Paul Gaultier avec qui je collabore depuis dix ans. Je conçois des projets à vivre, utiles.* »



MOULIN ROUGE, CÔTÉ COULISSES

Consécration ultime : Maxime Leroy est devenu en début d'année le mandataire de la Maison Février, l'atelier de plumasserie historique du Moulin Rouge, intégré en son sein, à Montmartre. « *Et dire que l'univers du cabaret ne m'attirait même pas !* », s'amuse-t-il. Son idée : « *redonner ses lettres de noblesse à cette maison, développer l'aspect mode, qui s'est un peu perdu en chemin, conserver l'âme du travail réalisé ici, tout en le modernisant* ». Pour ce faire, il est entouré de cinq « petites mains » (une expression qu'il exècre !), dont deux véritables « autruchiennes » au savoir-faire inestimable (une tonne de plumes d'autruche est travaillée ici chaque année !



CHEMIN TOUT TRACÉ

En parallèle, Maxime Leroy est toujours à la tête de M Marceau, son atelier de création lancé il y a cinq ans, et de Sacco Baret, une marque vitrine qui met en avant ses créations de haute-façon (souliers, maroquinerie...). « *À terme, je souhaite réussir à incorporer l'aspect expérimental et l'audace qui anime M Marceau au sein de la Maison Février* », explique le jeune homme. En attendant, il devra s'atteler à un autre chantier de taille : une installation autour de l'art de la plumasserie pour fêter la réouverture de la salle d'exposition temporaire du musée des Arts décoratifs Paul Dupuy, à Toulouse, en 2020. De quoi déployer un peu plus ses ailes... et sa réputation déjà solide.

* Le seul lycée de France à proposer cette formation (promotion de dix élèves par an).

** Les autres plumes (poules, canard...) sont issues d'élevage classique dont les animaux sont destinés à la consommation et les plumes considérées comme un rebut.

www.m-marceau.com - www.saccobaret.com +

DATES CLÉS

2010

CAP en un an au lycée Octave Feuillet, dans le XVI^e arrondissement à Paris. Il en sortira major de promotion et y deviendra professeur dans la foulée.

2011

Première collaboration avec Jean Paul Gaultier pour le lancement de Kokorico, le nouveau parfum du créateur.

2016

Exposition « Double je » au Palais de Tokyo avec la Fondation Bettencourt Schueller. Sa moto ornée de plumes noires attire tous les regards.

2019

Prise de fonction au sein de la Maison Février, structure appartenant au Moulin Rouge. Il y est, entre autres, en charge de l'entretien et la modernisation des costumes des 60 danseurs(ses).

▼ L'équipe de France de rugby à 15, composée uniquement d'apprentis, lors du match qui l'opposait à la Suisse, à Genève, en juin dernier.



© ANDSA

Pratiquer une activité sportive et se former à un métier constituant, à première vue, deux préoccupations distinctes qui, pourtant, se rejoignent. Santé, esprit collectif, dépassement de soi: de nombreuses actions contribuent à développer ces valeurs communes à la pratique d'un sport et d'un métier. *Sylvain Villaume*

GILLES BOURGUIGNON - CHEF D'ENTREPRISE ET EX-RUGBYMAN PROFESSIONNEL

HYMNE AUX VALEURS

Son nom dira forcément quelque chose aux amateurs de rugby : de 1988 à 1990, Gilles Bourguignon a porté à six reprises le maillot du XV de France, à un poste de deuxième ligne occupé avec l'autorité de son double mètre pour cent bons kilos durant une carrière exemplaire au sein du RC Narbonne. À aujourd'hui 55 ans, l'Audois se trouve à la tête d'une véritable PME de sept boulangeries plus trois points de vente saisonniers, sous différentes enseignes : Le Fournil de Gilles et L'Épi d'ovale notamment. C'est dire s'il a su, cinq ans avant la fin de sa carrière sportive, travailler à la réussite de sa reconversion, et prouver que l'apprentissage d'un métier n'était pas incompatible avec la pratique

d'un sport de haut niveau. Au sein de ses boulangeries, Gilles Bourguignon emploie cent salariés, dont une vingtaine d'apprentis, pour la plupart issus des CFA de Lézignan et de Rivesaltes.

Dans ses effectifs, il compte un ancien gymnaste chez qui il dit aujourd'hui retrouver « *rigueur, équilibre, force mentale* », et parmi ses apprentis « *un boxeur et un rugbyman* », « *dont les clubs doivent parfois admettre qu'ils manquent un entraînement. Notre activité, c'est du sept jours sur sept par roulement, donc des week-ends travaillés. Nous devons veiller à établir une planification équilibrée, notamment pour ne dissuader personne de pratiquer un sport.* » Pourquoi cette prévention ? Tout simplement « *pour les valeurs que le sport permet d'inculquer à un jeune* », répond-il. « *Chez nous, où l'on travaille en équipe, c'est particulièrement parlant. Tolérance, respect, honnêteté, courage : le sport en est imprégné et le travail le met en pratique. Le sport implique de l'exigence envers soi-même, le goût de l'effort, la volonté de dépassement. Et permet de se construire face au stress, à la peur de l'échec, au regard des autres. Il nous amène à trouver des solutions, en plus de s'épanouir. C'est primordial pour l'équilibre de l'individu.* » Parole d'expert !



LAURENT FABRE - CONSEILLER PRINCIPAL D'ÉDUCATION

« SPORT ET MÉTIER » DANS LES STARTING-BLOCKS

Le CFA de Rivesaltes, dans les Pyrénées-Orientales, compte 800 élèves et forme à 14 métiers (alimentaire, services, automobile...). Laurent Fabre,

le conseiller principal d'éducation depuis 25 ans, y porte, en cette rentrée 2019, le programme « sport et métier », également lancé dans un secteur plus rural, à Mende (Lozère). « *C'est une expérimentation, précise-t-il, mais nous sommes convaincus de pouvoir faire des émules, notamment dans des régions encore plus sportives que la nôtre.* »

Le dispositif est parti d'un constat : l'abandon d'une pratique sportive en club par l'immense majorité des jeunes entrant en apprentissage. « *Or, quand on connaît les vertus sociales et éducatives du sport, ce constat a de quoi perturber, explique Laurent Fabre, membre actif de l'Andsa* (lire aussi notre rubrique « Opinion »).* De plus, nos apprentis exercent souvent dans de petites entreprises, dans les villages : leur implication dans un club sportif est bonne pour le dynamisme et peut leur offrir de nouvelles opportunités dans les entreprises qui sponsorisent ces clubs. » Des partenariats entre l'établissement et les clubs ont donc été noués : lors de leur semaine au sein du CFA,

les jeunes (une cinquantaine à Rivesaltes pour commencer) suivent, après les cours du lundi, du mardi et du jeudi, un programme de récupération, renforcement musculaire, préparation physique. Deux enseignants encadrent l'opération, qui a mobilisé un budget d'environ 3 000 € pour l'achat de matériel.

* Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage.



ROMAIN LARRIGOLE - PROFESSEUR D'EPS

« EMMENER UN JEUNE À L'EMPLOYABILITÉ »

Romain Larrigole enseigne l'éducation physique et sportive (EPS) en CFA depuis maintenant dix ans. Il vient tout juste d'élargir son cursus en consacrant un master 2 à la question du lien entre apprentissage et éducation physique et sportive. « *L'enseignement de l'EPS est structuré, à la base, pour le collège et le lycée ; son rapport avec le monde de l'entreprise auquel prépare l'apprentissage n'est pas naturel. Au sein du CFA Henri-Martin de Lézignan-Corbières (Aude), nous proposons, deux heures par semaine, un enseignement de l'EPS plus en lien avec le milieu professionnel.*

Nous travaillons sur une finalité partagée par tous – enseignants, familles, apprentis, direction de l'établissement, élus de la chambre de métiers et de l'artisanat – : l'employabilité. Car il en est de l'EPS comme des autres matières enseignées : elle doit contribuer à emmener un jeune à l'employabilité. » Un maître mot décliné en deux objectifs : d'abord, former un bon salarié ; ensuite, former un responsable. Dans le premier cas, trois

notions sont à l'œuvre : l'engagement, l'adaptation, le relationnel. Dans le second cas, c'est l'autonomie, l'analyse et le management qui sont particulièrement travaillés. « *Nous cherchons donc à trouver des activités sportives qui correspondent au mieux aux notions évoquées. Par exemple, en CAP coiffure, course en durée, tennis de table, sport collectif, relais 4 x 50 mètres...* », conclut Romain Larrigole.

APPRENDRE À CHUTER

L'Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage (Andsa) est un peu le comité olympique des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) ! Son credo : encourager les apprentis à démarrer ou reprendre une activité sportive en club, via des partenariats, l'organisation d'événements et, bien entendu, en s'appuyant sur le réseau des CFA des CMA. Mais l'Andsa propose aussi des formations et s'apprête à en tester une nouvelle, en partenariat avec la Fédération française de judo : gérer la chute pour éviter les accidents du travail. Une démarche déjà suivie par des écoles de jockeys, notamment, dont pourront profiter les entreprises artisanales. Tél. : 05 34 48 09 82 - andsa.org

JOSEPH CALVI

« LE SPORT ENTRETIENT LE GOÛT DE L'EFFORT »

À la tête de l'Andsa, Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage, l'Ariégeois Joseph Calvi encourage les jeunes à pratiquer une activité sportive qui leur sera bénéfique dans leur travail comme dans leur vie de tous les jours.

Propos recueillis par Sylvain Guillaume

QUEL EST VOTRE LIEN AVEC LE SPORT ?

C'est ma passion ! Plus jeune, j'ai pratiqué le rugby, mais aussi le tennis puis le tennis de table à un assez bon niveau puisqu'avec mon équipe de Foix, nous avons été champions des Pyrénées. Ici, le dimanche après-midi est consacré au rugby : nous allons au stade et, souvent, l'artisan local devient sponsor du club du coin ! Cela crée des liens. Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Ariège, j'ai initié un partenariat avec les clubs de rugby locaux afin de présenter les métiers de l'artisanat aux joueurs cadets et juniors. Une possibilité pour eux de trouver un apprentissage, pour nous de fixer des jeunes sur le territoire. Connaissant cette action, le président de CMA France, Bernard Stalter, m'a proposé de prendre la présidence de l'Andsa, ce que j'ai accepté avec joie.

EN QUOI EST-IL PARTICULIÈREMENT IMPORTANT DE SENSIBILISER LES APPRENTIS À LA PRATIQUE D'UN SPORT ?

Il s'agit d'un enjeu de santé pour ceux qui recherchent simplement le bien-être, un vecteur de loisir pour ceux qui privilégient le plaisir, ou de challenge et de dépassement de soi pour ceux qui se tournent vers la compétition. C'est pourquoi nous travaillons à rendre l'apprentissage compatible avec la pratique d'un sport, malgré

un emploi du temps qui, à première vue, ne le permet pas facilement. C'est l'idée du dispositif « sport et métier » que testent actuellement deux CFA et que nous espérons développer au niveau national (*lire également notre rubrique « Trait d'union »*). Cinq heures supplémentaires de sport sont proposées au jeune, avec son programme d'apprentissage d'un métier ; cela touchera notamment à la récupération, à la diététique, la préparation physique et mentale, etc.

UN BON SPORTIF FAIT-IL UN BON APPRENTI, ET VICE-VERSA ?

En tout cas, nous remarquons dans nos entreprises qu'un jeune doué pour le sport est souvent un excellent apprenti, car le sport entretient le goût de l'effort, la précision du geste, l'esprit collectif... Lors des tournois que nous organisons (une cinquantaine d'événements chaque année réunissant plus de 46 000 apprentis), des jeunes se rencontrent, d'horizons, d'âges et de métiers différents : cela joue un grand rôle dans la relation à l'autre, l'ouverture d'esprit, la mixité, la cohésion sociale. Dans l'autre sens, pratiquer un sport peut permettre à des apprentis d'atteindre le haut niveau. Des exemples existent, comme celui du rugbyman Fabrice Estebanez, ancien international, aujourd'hui entraîneur national, qui a été plombier jusqu'à ses 24 ans. Le mettre en avant peut aussi contribuer à moderniser l'image de l'apprentissage.



SON PARCOURS

andsa.org +

1988

Création de son entreprise de maçonnerie, basée à Foix, qui compte aujourd'hui trois salariés

2017

Président du Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat (FNPCA)

2010

Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Ariège

2019

L'Andsa est la seule association qui propose une offre de pratique du sport auprès de tous les centres d'apprentissage (artisanat, du bâtiment, de l'industrie, agriculture...)

2016

Président de l'Andsa, fondée en 2006

NOUVELLE GAMME OPEL UTILITAIRES

LES BONS OUTILS POUR VOTRE BUSINESS



- GAMME ENTIÈREMENT RENOUVELÉE DE 3,3 À 17 M³
- NOUVELLE GÉNÉRATION DE MOTEURS PLUS EFFICIENTE*
- TRANSFORMATION SUR-MESURE POUR CHAQUE MÉTIER

À DÉCOUVRIR EN CONCESSION OU SUR OPEL.FR

* Par rapport aux anciennes générations d'utilitaires Opel.
Consommations mixtes (l/100km) et CO₂ (g/km) NEDC Gamme Combo Cargo : 4.2/5.6 et 106/127, Gamme Nouveau Vivaro : 4.7/5.6 et 125/152, Gamme Fourgon Movano : 5.7/5.9 et 154/177 (données en cours d'homologation).



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

