

LE MONDE
DES

RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA

Artisans

ÉDITION **Bouches-du-Rhône**



Sophie Bourgeix,
photographe
**La tête, l'œil et
le cœur** P. 12

Bimestriel n°99 • mars-avril 2014 • 1 €

**UN CAPEA POUR MOI,
UN GRAND PAS POUR
MON ENTREPRISE** P. 4



**L'URSSAF FAIT
SA RÉVOLUTION
RÉGIONALE** P. 15

www.cma13.fr



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Bouches-du-Rhône



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Bouches-du-Rhône

**AGIR
POUR
REUSSIR**
cma13.fr

Les bonnes raisons de recruter un apprenti :

- compter sur un collaborateur présent en moyenne **70%** du temps de travail,
- tester d'éventuels futurs salariés,
- transmettre votre savoir-faire tout en bénéficiant d'un soutien financier important.

Envie de recruter un apprenti en or ? La CMA 13 s'occupe de tout !

La valeur ajoutée de la CMA 13 : un accompagnement personnalisé

- Un conseiller vient **chez vous** identifier vos besoins.
- **Chaque candidat** qui vous sera présenté aura été **préparé et évalué**.
- Nos conseillers vous **assistent tout au long du processus** : préparation du contrat, formalités d'enregistrement...
- Vous bénéficiez d'**opportunités plus nombreuses grâce aux liens de la CMA 13** avec les partenaires locaux (Pôle Emploi, Mission Locale...)

Contact :

Tél. : 04 91 32 24 24

Mail : cademploi@cm13.org



P ANORAMA



Développement, investissement, recrutement, nouveaux projets... Vous avez l'envie ou la nécessité d'avancer. Mais par où commencer? Vous avez peut-être besoin de NR Capea! P 4

■ ÉVÉNEMENT

4 **UN CAPEA POUR MOI**, un grand pas pour mon entreprise

■ ACTUALITÉS

- 6 **MUNICIPALES**: la Chambre de métiers appelle à une prise en compte des artisans
- 8 **FORMATION EN ALTERNANCE**: avez-vous déjà pensé à recruter un apprenti?
- 10 **JOURNÉES EUROPÉENNES DES MÉTIERS D'ART**: prenez le temps de découvrir les Bouches-du-Rhône autrement

S STRATÉGIES



Une jeune trentenaire fait le pari du portrait sensible réalisé en studio pour développer son activité d'artisan photographe. P 12

■ ÉCLAIRAGE

- 12 **SOPHIE BOURGEIX, PHOTOGRAPHE**: la tête, l'œil et le cœur
- 14 **S'ASSURER** malgré la crise
- 15 **L'URSSAF** fait sa révolution régionale
- 17 **STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT**: mise sur l'apprentissage
- 20 **LES JEUNES ET L'ENTREPRISE**: la génération Y, un atout pour l'artisanat
- 22 **RECRECITER** le bon apprenti

■ CAS D'ENTREPRISE

24 **RIGAUD & FILLES**: la boucherie du futur

■ RÉUSSITE

26 **LA STRATÉGIE « MABI »**: l'innovation, ADN de l'entreprise

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés du Bouches-du-Rhône. Ce magazine contient un dépliant 3 volets formation pour les ressortissants uniquement.

D DOSSIER

FAIRE RIMER ACCESSIBILITÉ AVEC OPPORTUNITÉS

La prise en compte de la loi qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. P. 29



P PRATIQUE



Le Village de la Route gourmande, vedette du Salon du Chocolat. P 37

■ PRATIQUE

- 34 **PARTENARIAT CMA 13 - CPA**: un nouveau dispositif d'accompagnement au financement
- 36 **SÉMINAIRE MÉTIERS D'ART**: l'art de communiquer
- 37 **UNE SOLUTION CLÉ EN MAIN** pour vos déchets de peinture

■ FORMATION

38 **FORMER VOS SALARIÉS**: trois raisons de dire oui!

■ FORUM

40 **PAROLES** d'élus

R REGARDS

■ PRESTIGE

42 **BV SPORT**: fabrication et vente de chaussettes de contention: booster de champions

■ INITIATIVES

44 **DÉVELOPPEMENT DURABLE**: une action environnementale de poids

45 **LA SEMAINE NATIONALE de l'Artisanat FOOD'IN SUD**: source d'inspiration pour métiers de bouche

É DITO



André Bendano
Maître artisan
Président de la CMA
des Bouches-du-Rhône

« Des actions, un élan global »

Dans un climat économique tendu, les entreprises ont particulièrement besoin d'être soutenues et il est encourageant de constater un élan global qui concerne aussi les plus petites.

Ce mouvement est constitué d'actions telles que celles mises en place à l'attention des élus locaux par la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône dans le contexte des municipales (p. 6) ou encore la campagne de promotion lancée par le FNPCA* (p. 46), dont le slogan « On a tous une bonne raison de choisir l'artisanat » était également le thème de la Semaine nationale de l'artisanat qui s'est déroulée du 15 au 21 mars (p. 45).

Mais il se dessine aussi des dispositifs gouvernementaux qui, c'est assez rare pour être souligné, profitent également aux TPE-PME. En prévoyant une baisse du coût du travail, le Pacte de compétitivité en prend la bonne direction. Mais c'est sans plus attendre qu'il faut enclencher le dispositif.

Votre Chambre de métiers travaille sans relâche pour vous permettre de rebondir et de vous développer. **Pensez à solliciter nos services** (p. 4-5, p. 34, p. 38) pour bénéficier d'un accompagnement pointu et personnalisé. **Nous sommes à vos côtés !**

*Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat

Le Monde des artisans n°99 - Mars-avril 2014 - Édition des Bouches-du-Rhône - Rédactrice en chef : Marge Vandendries - Rédaction : Augustin Aubert, Lucie Blanc, Céline De Stéfanis, Hervé Tusseau, Jennifer Verstraete, Noémie Voyazopoulos. Ont collaboré à ce numéro : Rachel Baron-Bertrem, Coralie Diaz, Florence Fournier, Laurent Giordanengo, Catherine Guidini, Jean-Luc Herraiz, Raphaëlle Lacroix, Marion Livet, Hubert Noto. - Éditeur délégué : Stéphane Schmitt - Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse - Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Chef de publicité : Philippe Saint Etienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com - Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com - Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr - Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com - Photographies : Laurent Theeten, responsable image - Crédit photo de couverture : Bourgeix - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros. Tarif au numéro : 1 euro. à l'étranger : nous consulter - Conception éditoriale et graphique : TEMA presse, Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication : Pixel image, J. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 - Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 - Directeur de la publication : François Grandidier - N° commission paritaire : 0312 T 86957 - ISSN : 1271-3074 - Dépôt légal : février 2014 - Impression : Imprimerie Léonce Déprez - Zone industrielle Riutz - 62620 Barlin.

Événement

Bouches-du-Rhône

Développement, investissement, recrutement, nouveaux projets... Vous avez l'envie ou la nécessité d'avancer. Mais par où commencer? Lisez plus bas, vous avez peut-être besoin de NR Capea. Attention, si vous êtes intéressé, il reste encore de la place pour une session qui débute en juin prochain!

UN CAPEA POUR MOI

Un grand pas pour mon entreprise

NR Capea, ça veut dire quoi ?

Ajoutez NR, pour Notre Région, à Capea, pour Cycle d'Amélioration des Performances de l'Entreprise Artisanale : vous obtenez une prestation spécialement conçue pour les artisans par le réseau régional des Chambres de métiers et le Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur.

C'est fait pour moi ?

NR Capea intéresse tous les chefs d'entreprise artisanale qui souhaitent améliorer ou faire évoluer le fonctionnement de leur entreprise pour la rendre plus compétitive. Il y a quelques conditions pour s'inscrire, notamment être à jour de ses obligations fiscales et sociales, avoir plus de trois ans d'activité, ne pas être sous le régime de l'auto-entrepreneur ou de la micro-entreprise, et ne pas avoir déjà participé à plus de deux opérations collectives « NR » au cours des cinq dernières années.



C'est bon pour moi ?

NR Capea répond à des attentes très diverses : par exemple, « il faut qu'on s'organise mieux pour faire face à la croissance de l'activité », ou encore

« j'ai besoin de revoir mes prix pour mieux gagner ma vie », « je dois améliorer les conditions de travail de mes salariés », « je veux sécuriser l'avenir de l'entreprise », « j'ai besoin d'orienter l'activité vers de nouveaux marchés ou à l'export », « j'ai besoin de préparer la transmission de mon entreprise », « il faut que je motive plus mes salariés », « je dois me mettre en conformité avec telle ou telle réglementation », etc.



Didier Matalonga

Dirigeant de Ixia Système à Graveson (systèmes de fermetures, automatismes de portail, contrôles d'accès), 10 salariés

« J'avais besoin de restructurer l'entreprise, à la fois en prévision de la construction de nouveaux locaux professionnels et pour anticiper un développement commercial conséquent. Le consultant m'a aidé à préparer les recrutements, réorganiser les services, les fonctions, les personnes, y compris mon poste ! Je délègue plus pour me concentrer sur le commercial et la stratégie. On va également demander une aide à l'investissement pour nos nouveaux locaux. »

Quels résultats ?

Depuis sa mise en place en 2006, 180 entreprises artisanales ont bénéficié de NR Capea. En moyenne, leur chiffre d'affaires a augmenté de



Adeline Wendzinski Biscuiterie de Rognes, 3 salariés

« Je travaille sur de lourds investissements de modernisation de notre outil de production, à la fois pour simplifier les tâches de mon équipe, nous mettre en capacité de répondre à de nouveaux clients, développer le e-commerce et faciliter les embauches qui seront nécessaires. NR Capea donne un vrai coup d'accélérateur sur ces projets. La consultante, c'est le métronome qui donne le tempo, m'aide à fixer les priorités, à tenir le rythme des démarches et des étapes. Sans cet accompagnement, j'aurais mis deux fois plus de temps pour avancer ! »

© A. Wendzinski



10 % et leurs effectifs ont progressé de 8 % dans les deux années suivant l'accompagnement.

Qui fait quoi ?

Le conseiller de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) se charge de tous les aspects administratifs de votre inscription. Il assure le suivi et veille au bon déroulement de l'accompagnement. Différents formateurs-experts interviennent lors de sessions de formation collective à la CMA 13, au cours desquelles vous échangez et croisez votre expérience avec celle d'autres chefs d'entreprise.

Le consultant, que vous choisissiez, tra-

vaille ensuite avec vous sur un état des lieux complet de votre entreprise (stratégie, projet, finances, commercial, ressources humaines), la construction d'un plan d'actions personnalisé, la mise en pratique des formations que vous avez suivies.

Ça va me coûter un bras ?

C'est un petit coût pour de grands bénéfices... Le coût de NR Capea est en effet pris en charge à 80 % par le Conseil régional Paca. Pour NR Capea Action, sur les 5 490 € que coûtent les dix jours de prestation, il ne restera que 1 098 € à votre charge. Pour NR Capea Développement, vous ne versez que 2 379 € pour 22 jours de prestation dont la valeur réelle s'élève à 11 895 €. Pensez aussi que NR Capea débouche sur un plan d'actions qui peut inclure un projet d'investissement, susceptible d'être soutenu (sous conditions) par le Conseil régional PACA ou le Conseil général des Bouches-du-Rhône à hauteur de 9 150 € maximum.

J'ai le temps de le faire ou pas ?

Vous avez le temps : NR Capea Action se déroule sur un an, NR Capea Développement sur deux ans. Vous trouverez le temps, précisément parce que le consultant vous aide à en gagner. Et puis vous ne perdrez pas votre temps en formation, même si vous avez déjà abordé un des thèmes proposés : le formateur sera mis au courant et adaptera le contenu pour compléter ou enrichir ce que vous savez.

NR Capea Action ou NR Capea développement ?

Ça dépend...

Capea existe en versions 12 mois et 24 mois. En fonction de la situation de votre entreprise, vous serez orienté sur le bon dispositif par le conseiller CMA 13. Il est possible de faire d'abord NR Capea Action puis NR Capea Développement.

• **En 12 mois, NR Capea Action vous donne une vision claire de ce que vous voulez pour l'entreprise, et les moyens d'agir**, à votre rythme, avec du recul, de la méthode, des priorités d'action pour progresser sur les points faibles, consolider les points forts, améliorer le fonctionnement interne pour optimiser les performances, accélérer le développement, investir sans inquiétudes... Vous bénéficiez de quatre jours de formation collective (avec neuf autres chefs d'entreprise) et de six jours d'accompagnement individualisé sur différents points clés : état des lieux, construction et mise en œuvre du projet stratégique, maîtrise de l'organisation interne de l'entreprise et amélioration des processus, amélioration de la gestion, amélioration de la démarche commerciale, gestion des ressources humaines.

• **En 24 mois, NR Capea Développement met en action tout votre potentiel de dirigeant et vous donne une vision à 360° de votre entreprise**, ainsi que les méthodes et la capacité stratégique pour réussir les grands changements (développement, certification, innovation...) qui vont marquer un tournant. Vous bénéficiez de neuf jours de formation collective (avec huit autres chefs d'entreprise) et treize jours d'accompagnement individualisé sur différents points clés : état des lieux, construction et planification du projet stratégique, approche métiers et clients, gestion des ressources humaines, optimisation de la création de valeur, approche qualité, analyse des résultats, auto-évaluation et innovation.

EN SAVOIR PLUS

Service développement
économique CMA13

☎ 04 91 32 34 73

✉ conomie@cm13.org

A ctualités

Bouches-du-Rhône

MUNICIPALES

LA CHAMBRE DE MÉTIERS APPELLE À UNE PRISE EN COMPTE DES ARTISANS

À l'approche des élections municipales, la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) a organisé la prise de parole des artisans afin que l'Artisanat soit au cœur des réflexions.

Dans un contexte où l'emploi et la compétitivité des entreprises relèvent de l'urgence, l'économie du réel, celle qu'incarnent les artisans, constitue une force indiscutable des territoires. Pourtant, composée de milliers de TPE, celle-ci peine à se faire entendre. La CMA 13 a organisé une consultation des représentants des différentes branches de l'Artisanat afin de rassembler les principales revendications du secteur au plan local. À travers la mise en avant de problématiques spécifiques, la CMA 13 a proposé aux candidats des pistes concrètes d'engagement, pour permettre la préservation et le développement des entreprises artisanales. Sous forme de lettre ouverte aux candidats aux élections municipales, elle listait les idées concrètes dans des domaines de compétences qui concernent directement les artisans.

« La prise en compte systématique de l'Artisanat dans les décisions des élus de proximité est un levier de réussite pour les artisans comme pour les communes et leurs habitants », explique André Bendano, Président de la CMA 13. La Chambre représente les intérêts du secteur auprès des instances locales. Elle est également leur interlocuteur privilégié sur ces questions.

Naturellement, après les élections, cette action se poursuivra auprès des maires élus et de leurs adjoints à l'artisanat dans les communes où il y en a.

En parallèle, vous, artisans êtes régulièrement sollicités par les candidats sans toujours savoir ce qui ressort de leur compétence. La Chambre de métiers vous en informe pour vous permettre de les interpeller efficacement.



Les artisans attendent des élus de proximité qu'ils s'engagent

- **Pour une offre commerciale et de services complète et équilibrée** en adaptant les politiques foncières, en veillant à une bonne répartition des commerces artisanaux entre le centre-ville et la périphérie et en optant pour une fiscalité contenue.
- **Pour un centre-ville accessible** : stationnement, transport, sécurité, propreté de l'espace public... Les mairies peuvent faciliter la mobilité des professionnels et l'accès des consommateurs.

- **Pour l'apprentissage et l'emploi** : les Bureaux emploi, Missions locales et autres Maisons de l'emploi sont les moyens d'agir des communes. Elles doivent inclure dans leur feuille de route la promotion de l'Artisanat et de ses débouchés.
- **Pour une meilleure visibilité des artisans** grâce à la signalétique municipale, aux politiques d'animation du territoire et au soutien qu'elles apportent aux actions mises en place par la CMA 13 et les organisations professionnelles.

- **Pour une information des artisans claire et centralisée** via la désignation d'un élu délégué à l'Artisanat et la publication centralisée des informations réglementaires utiles sur un site Web par exemple.

PLUS D'INFOS

Le document complet reprenant l'ensemble des revendications est téléchargeable sur www.cma13.fr/municipales

Vos Solutions Business



TOUJOURS
MIEUX
TOUJOURS
PLUS LOIN

Yaris Hybride Business

La 1ère Citadine Full Hybrid
destinée aux professionnels
Exonération de TVS pendant 2 ans

à partir de **209€** ⁽¹⁾



Nouvelle Toyota Auris Hybride

BUSINESS 136 HSD
Exonération de TVS pendant 2 ans
à partir de

249€ ⁽²⁾



Désormais, utilisez tout votre
temps de travail pour votre travail

NOUVEAU TOYOTA PROACE L'utilitaire qui a tout compris

à partir de
239€ ⁽³⁾
hors taxe/mois
Sans condition
en LOA de 60 mois

INCLUANT : MAINTENANCE
ASSURANCE PERTE FINANCIÈRE
ASSURANCE DE PERSONNE

Yaris Hybride Business 209€ (1) Location avec Option d'Achat composée d'un 1er loyer de 2 275€ déduction faite du bonus écologique de 1 650€ et suivie de 48 loyers de 209€ TTC. Montant total dû en cas d'acquisition 22 053€ TTC. Pour toute commande avant le 31/03/2014. Offre réservée aux professionnels pour une Location avec Option d'Achat de 49 mois pour une Toyota Yaris Hybride 100H Business au prix remis de 17 226€ TTC, peinture métallisée non incluse (Tarif conseillé n° 1097 en vigueur). Option d'achat en fin de contrat de 8 096 € TTC. Le « Pack Relax Pro » inclus dans le coût du financement une garantie de reprise du véhicule en fin de contrat par le concessionnaire correspondant au montant de l'option d'achat dans la limite de 45 000 kilomètres. L'assistance, l'entretien du véhicule selon les préconisations du constructeur ainsi qu'une extension de garantie sont comprises dans le financement dans la limite de 45 000 km.

Auris Hybride Business 249€ (2) Location avec Option d'Achat composée d'un 1er loyer de 3 930€ déduction faite du bonus écologique de 1 650€ et suivie de 48 loyers de 249€ TTC. Montant total dû en cas d'acquisition 27 442€ TTC. Pour toute commande avant le 31/03/2014. Offre réservée aux professionnels pour une Location avec Option d'Achat de 49 mois pour une Toyota Auris Hybride 136h business au prix remis de 22 860€ TTC, peinture métallisée non incluse (Tarif conseillé n° 1097 en vigueur). Option d'achat en fin de contrat de 9 910 € TTC. Le « Pack Relax Pro » inclus dans le coût du financement une garantie de reprise du véhicule en fin de contrat par le concessionnaire correspondant au montant de l'option d'achat dans la limite de 45 000 kilomètres. L'assistance, l'entretien du véhicule selon les préconisations du constructeur ainsi qu'une extension de garantie sont comprises dans le financement dans la limite de 45 000 km.

PROACE A TOUT COMPRIS à 239€ HT/mois (3) Offre réservée aux professionnels pour une Location avec Option d'Achat composée d'un premier loyer majoré de 4 959€ HT et 59 loyers de 158,90€ HT. Option d'achat finale de 4 650€ HT. Coût total en cas d'acquisition au terme du contrat de 18 984,10€ HT hors prestations. Pour toute commande d'un Toyota PROACE 90D4D L1H1 au prix remis de 15 514 € HT avant le 31/03/2014. Assurance Perte Financière pour 18,62€ /mois - contrat 13P10040 souscrit exclusivement auprès de AIOI Motor and General Insurance Company of Europe Limited, Société de droit anglais au capital de 40 Millions de Livres Sterling, Succursale française : 36, Bd de la République 92 423 Vaucresson - RCS Nanterre B 479 473 407. Autorité de contrôle : FSA - 25 the North Colonnade, Canary Wharf, London E14. Assurance de Personnes pour 20,48€ /mois. Assurance de Personne, suivant contrat n° V.1178.0001 souscrit exclusivement auprès de SulisLife Assurance et Patrimoine : 86 Bd Haussmann 75 380 Paris Cedex 08 - RCS Paris 341 785 632. Entreprise régie par le code des Assurances pour les contrats souscrits ou exécutés en France. SA au capital de 141 494 381,54€ - Siège social à Zurich : Général Guisan, qual 40 - RC.CH 020.5.901.324.6. Contrat de Maintenance jusqu'à 60 mois ou 80000 km, au premier des deux termes atteints pour 41 € HT de plus par mois dans le réseau auprès d'Opteven France, S.A. au capital de 5 335 715 euros, R.C.S de Lyon 379 954 886 - siège social est 35-37 rue Louis Guérin - 69100 Villeurbanne. Opteven Assurances est une société d'assurances soumise au code des Assurances et à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), sise 61 rue TAITBOU 75436 PARIS CDX 09. Les assurances sont facultatives. Offres valables chez votre distributeur Toyota Auto Sprinter participant à l'opération et sous réserve d'acceptation par TOYOTA France FINANCEMENT - 36 Bd de la République - 92 423 VAUCRESSON, R.C.S 412 653 180 - n°ORIAS 07 005 419 consultable sur www.orias.fr

TOYOTA Autosprinter
rue Pierre Leydet
13290 Aix-en-Provence
Tel : 04 42 95 28 95

NOUVEAU
TOYOTA Autosprinter
130 av Jacques Prévert
13730 Saint Victoret
Tel : 04 42 09 33 65

TOYOTA Autosprinter
Av du 22 Août 1944
13300 Salon de Provence
Tel : 04 90 53 54 55

TOYOTA Autosprinter
ZAC St Martin
84120 Pertuis
Tel : 04 90 09 50 67

Devis Gratuit :
0 442 952 887
fanny.hauton@pldauto.fr



AUTOMOBILES
PRO Solutions
La solution adaptée à votre flotte entreprise

A ctualités

Bouches-du-Rhône

FORMATION EN ALTERNANCE

AVEZ-VOUS DÉJÀ PENSÉ À RECRUTER UN APPRENTI ?

La conjoncture économique n'est pas florissante et vous êtes frileux quant au recrutement d'un apprenti ? Cela ne fait pas partie de vos priorités, cela vous demande du temps... ?

Cela peut s'entendre, mais recruter un apprenti c'est avant tout un investissement sur l'avenir, pensez-y ! Former un apprenti c'est le meilleur moyen de préparer la transmission de votre entreprise dans un climat de confiance. Mais c'est surtout une ressource supplémentaire en moyenne 70 % du temps pour votre activité. Et enfin un soutien financier appréciable (1 000 € par année de formation, jusqu'à 2 400 € de crédit d'impôts sur 24 mois, une exonération de cotisations sociales, patronales et salariales, un soutien financier pour promouvoir la qualité de l'apprentissage en entreprise d'un montant de 600 € par année de formation)*.

Vous-mêmes, vous êtes peut-être passé par là ? Ce ne serait pas étonnant quand on sait qu'un chef d'entreprise artisanale sur deux est issu de l'apprentissage.



Rappelez-vous de votre expérience et des opportunités qui en ont découlé et n'hésitez plus à recruter de jeunes apprentis pour vous accompagner dans votre activité.

* Sous certaines conditions

EN COMPLÉMENT
Lire l'article page 17

La CMA 13, un interlocuteur de choix pour les chefs d'entreprise et les jeunes

Mettre en relation ces jeunes en recherche d'un contrat d'apprentissage et les chefs d'entreprise artisanale, est l'une des principales missions de la CMA 13. Elle les accompagne de la prise de contact jusqu'à la signature du contrat qui les lie. Dès le mois de mars, le service Développement de l'apprentissage et de l'emploi démarche les entreprises pour connaître leur besoin en apprentissage. Lors de cette prise de contact, il présente au chef d'entreprise les avantages du dispositif et évolutions légales (modification des aides, montant du salaire de l'apprenti...).

Par la suite, lorsqu'un jeune recherche une entreprise pour l'accueillir, la CMA 13 s'occupe de le mettre en relation avec des entreprises exerçant dans le domaine qui l'intéresse. S'il le souhaite, un conseiller peut également l'aider à préparer son entretien. Enfin, le service Développement de l'apprentissage accompagne le chef d'entreprise et l'apprenti dans la rédaction du contrat et pour toute autre demande d'ordre administratif.

Vous êtes chef d'entreprise et vous souhaitez recruter un apprenti ?

Demandez conseil dès à présent au service Développement de l'apprentissage et de l'Emploi. Idéalement il est préférable pour vous que vous trouviez un apprenti avant le mois de juillet mais il est possible de monter un contrat d'apprentissage jusqu'en décembre.

CONTACT

Service Développement de l'apprentissage et de l'Emploi CMA 13

☎ 04 91 32 24 04

✉ cademploi@cm13.org

Confiez-nous votre talent, nous en ferons un métier



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Bouches-du-Rhône

**AGIR
POUR
REUSSIR**
cma13.fr



**L'APPRENTISSAGE EN Centre de Formation d'Apprentis > CFA
RÉVÈLE LE MEILLEUR DE VOUS-MÊME**



Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat
Provence-Alpes-Côte d'Azur



Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur

A

Actualités

Bouches-du-Rhône



Trois jours et un thème

Les Journées européennes des métiers d'art se dérouleront autour du « Temps de la création »

Pendant ces trois jours d'exception, près d'une centaine d'artisans d'art ouvriront leurs ateliers ou se rassembleront sur diverses manifestations pour vous faire découvrir les coulisses de la création provençale dans les Bouches-du-Rhône. Ces visites vous permettront d'entrer dans le monde de l'innovation, de l'esthétisme et du talent dans tout le département et de découvrir des artisans aux mille qualités, faisant preuve d'originalité tout en conservant un savoir-faire inimitable. Un week-end unique, riche en émotions et en partage durant lequel la CMA soutient les artisans d'art qui profitent d'une notoriété renforcée et rencontrent un public plus large pour promouvoir leurs ateliers.

JOURNÉES EUROPÉENNES DES MÉTIERS D'ART

PRENEZ LE TEMPS DE DÉCOUVRIR LES BOUCHES-DU-RHÔNE AUTREMENT

Cette année, pour les Journées européennes des métiers d'art, la programmation est riche et étendue dans les Bouches-du-Rhône, à l'image du dynamisme de notre territoire. Divers événements sont organisés pour vous permettre de découvrir les secrets des métiers d'art et de rencontrer des artisans passionnés, mobilisés près de chez vous.

À Marseille, le lycée Poinso-Chapuis accueillera le **Salon des métiers d'art** en présence de diverses entreprises du patrimoine vivant et de Maîtres artisans d'art. Une occasion également pour les élèves de présenter leurs créations aux visiteurs et de partager leur passion. Dans le centre-ville d'Aix-en-Provence, ce sont plus de 15 ateliers d'artisans d'art qui ouvriront au public et formeront un **parcours de découvertes** à travers les ruelles provençales pour une excursion culturelle très agréable. Et si vous souhaitez sillonner le département pour y découvrir les meilleurs artisans d'art, vous pouvez explorer le parcours de la **Route des Métiers d'Art** qui vous emmènera dans les ateliers les plus remarquables, où chaque artisan se fera un plaisir de vous ouvrir ses portes pour des démonstrations de savoir-faire uniques.

PLUS D'INFOS
www.journeesdesmetiersdart.eu



© Avelle Georges

Les ateliers d'art se mobilisent, mais également les Centres de recherche et de formation !

Dans tout le département, plusieurs organismes accueilleront le public pour présenter leur fonctionnement et leurs spécialités. Ils en profiteront aussi pour exposer les créations et les travaux réalisés par leurs élèves, fêrus de métiers d'art. Le vendredi, le **Centre International de Recherches sur le Verre et les Arts plastiques (CIRVA)** installé à Marseille, dans le quartier Euroméditerranée, ouvrira donc ses portes pour des démonstrations exceptionnelles



© CIRVA - LISA RIGGIOTTI

de soufflage du verre par des artisans émérites. Dans cette optique de partage et de découverte, les **Compagnons du Devoir de Marseille** feront découvrir leur école située dans le 12^e arrondissement aux collégiens et lycéens le vendredi, et accueilleront le public le samedi pour une visite guidée, des ateliers vivants ou encore des conférences animées par des professionnels.



✗ wvonderful, Graphic Observation, Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la Mutualité - Immatriculée sous le n° 311 799 078 - Siège Social : 104 avenue de Saxe 69003 LYON - Document non contractuel.

JE VEUX SOIGNER MON QUOTIDIEN ET PROTÉGER MON AVENIR

ADRÉA Mutuelle vous accompagne au quotidien pour votre protection sociale en offrant les garanties les mieux adaptées à votre entreprise, vous et votre famille. ADRÉA Mutuelle, spécialiste de la protection sociale des professions indépendantes vous offre son expertise et ses conseils personnalisés pour votre complémentaire santé, votre prévoyance, votre épargne et votre retraite.

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ | PRÉVOYANCE AUTONOMIE | ÉPARGNE RETRAITE

MA MUTUELLE A TOUT COMPRIS



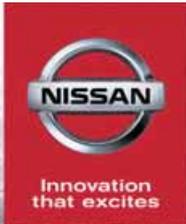
AIX-EN-PROVENCE - 25 Bd de la République

N°Cristal 09 69 39 70 39

APPEL NON SURTAXE

conseil.entreprise@adreamutuelle.fr

Toutes nos agences sur www.adrea.fr



DÉCOUVREZ UNE GAMME PROFESSIONNELLE, AU PLUS PRÈS DE VOS EXIGENCES



Nouveau QASHQAI & Nouveau NOTE
Malus écologique = 0€ • TVS Réduite

➔ **Moins de 100g de CO₂/km**

NOUVEAU

- NISSAN ARLES**
Av. des Arches - ARLES
T. 04 90 93 82 82
- NISSAN AIX EN PROVENCE**
24, route de Galice - AIX EN PROVENCE
T. 04 42 52 52 90
- NISSAN SALON DE PROVENCE**
Bvd. du Roy René - SALON DE PROVENCE
T. 04 90 44 80 80
- NISSAN MARSEILLE OUEST**
32, Av. Fernand Sardou - MARSEILLE
T. 04 95 06 10 10
- NISSAN MARSEILLE EST**
6, Bvd. Claude Antonetti - LA PENNE S/HUVEAUNE
T. 04 95 06 10 15

Innovier autrement. - Modèles présentés : NOTE 1.5 dCi 90 ch - Nissan QASHQAI 1.5 dCi 110 ch ACENTA - Nissan NIVARA Kingcab LE 2.5 dCi 190 ch - Nissan NV200 Fourgon 4 portes 1.5 dCi 90 ch VISIA avec peinture métallisée et phares antibrouillard - Nissan NV400 Fourgon 313 2.3 dCi 125 ch ACENTA L2H2 avec peinture métallisée, pack confort et jantes aluminium. *Limitées à 100 000 km NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles n° B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Volzains-le-Bretonneux Cedex. Crédits photos : Fotolia

Éclairage Bouches-du-Rhône

À Aix-en-Provence, une jeune trentenaire fait le pari du portrait sensible réalisé en studio pour développer son activité d'artisan photographe. Des prix européens saluent déjà ce savoir-faire des images, des émotions et des souvenirs...



SOPHIE BOURGEIX, PHOTOGRAPHE

La tête, l'œil et le cœur

Que deviennent les artisans photographes à l'ère numérique ? Quel autre secteur des métiers a vécu en quelques années une telle révolution technologique et son impact économique ? Comment s'en sortir quand les performances actuelles des appareils numériques semblent donner à chacun le pouvoir d'un professionnel, en réalisant des images techniquement très convenables ?

La réponse est dans la tête, dans l'œil et dans le cœur des artisans photographes. Elle est aussi dans ce bon vieux principe du commerce : on gagne toujours à donner au client non pas ce qu'il attend, mais ce qu'il veut vraiment.

Sophie Bourgeix l'a compris... À la clientèle qui attend un CD d'images numériques pour commander ensuite sur Internet ses tirages, livres ou décors photo, la jeune artisanne répond tout simplement non. Ce qu'elle donne, c'est ce que chacun veut vraiment d'une séance photo : son plus beau visage sur le plus beau support. Pas ce visage à l'envers qu'il



voit dans son miroir chaque matin, mais son visage à l'endroit qu'il veut voir sur son mur chaque jour.

Arrêter le temps

Et ça, Sophie sait faire. Tellement bien qu'elle a déjà reçu plusieurs

distinctions internationales pour ses portraits. Mais malgré cette réputation grandissante, il faut toujours expliquer aux clients qui appellent pourquoi la séance photo dure une heure... Et pourquoi il faut revenir au studio 15 jours plus tard, pendant une autre heure, pour visionner en projection privée les images réalisées. Mais oui au fait, pourquoi deux heures, pourquoi venir deux fois ?

« Pour arrêter le temps ! », répond en souriant la photographe. « Cette heure ensemble, bien préparée, c'est le temps qu'il faut pour se mettre en condition, laisser parler les émotions, vivre une vraie expérience photographique, intense et ludique. La projection, c'est encore du bon temps, le temps qu'on se donne pour regarder, apprécier, choisir ».

Le client retient une ou plusieurs images, Sophie Bourgeix apporte son conseil sur le tirage et le support, puis se charge de développer et fabriquer l'objet portrait. Oui, un objet, un vrai, qui se pose, s'accroche, se suspend, s'installe !



Les victoires de Sophie

En 2012, elle a été la première femme à recevoir le 1^{er} prix (appelé Borvo de Cristal) du festival européen L'Été des portraits, devant plus de 300 photographes professionnels. Également récompensée d'un Award d'or dans ce même concours, Sophie Bourgeix a reçu fin 2013 le titre de Qualified european photographer (QEP) décerné par la Fédération européenne de la photographie pour une série de 12 portraits de femmes en noir et blanc, un travail autour des mains et des regards. Seuls 18 photographes-portraitistes en France disposent du QEP qui distingue l'excellence professionnelle et la force d'un style.

« Le numérique a dématérialisé le patrimoine photographique. Les rencontres, les mariages, les naissances, les retrouvailles, tous nos moments forts sont empilés dans les Smartphones et les ordinateurs. Je ne refuse pas le numérique, mais plutôt que de vendre à mes clients des images dématérialisées sur une clé USB, je préfère leur vendre l'instantané de leurs émotions, matérialisé sur un support de qualité. Mes clients sont ceux qui comprennent que mes portraits les racontent, qu'ils installent chez eux la présence et le souvenir de ces émotions vécues en studio. Le tirage photo et son support vont les accompagner toute leur vie, gagner en valeur affective et sentimentale chaque année, se transmettre comme un patrimoine familial... En solo, en couple, en famille, en tribu, pour une grossesse, un nouveau-né, des enfants qui grandissent, les clients reviennent, une histoire s'écrit de portrait en portrait. Ce patrimoine familial, c'est trop grand et trop puissant pour rentrer dans un fichier numérique. » Fichier que le client pourra s'il le souhaite se procurer... mais seulement après la remise du tirage photo.

Photo-sensibilité

On comprend mieux maintenant pourquoi Sophie Bourgeix est arti-

san-photographe. « Je ne suis pas artiste, je suis portraitiste. Les boîtiers, les objectifs, les flashes, les réflecteurs, le matériel d'édition, de développement photo et de fabrication des supports, ce sont mes outils. Mon studio n'a pas de vitrine, c'est un atelier de travail. Mon savoir-faire est dans la maîtrise de ces outils, sans truccages, sans retouches, sans artifices. Mon savoir-faire est aussi dans l'intérêt que j'ai pour les autres, cette sensibilité qui fait que si je peux techniquement réaliser dix fois la même image, il n'y aura jamais deux fois la même émotion. » À l'heure où les artisans-photographes sont nombreux à quitter l'atelier pour travailler en chambre, la jeune femme fait le choix contraire en s'installant dans un bel espace au cœur d'Aix, après un premier studio à Jouques. Elle prend un risque, le sait et se fait accompagner pour mieux réussir : coaching personnalisé avec un maître artisan portraitiste, formations collectives du Groupement national de la photographie professionnelle (GNPP) dont elle est membre, obtention de la mention Métier d'art avec la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône...

Le portrait représente aujourd'hui 80 % de son chiffre d'affaires. Le complément est assuré par les reportages. Et quand Sophie Bourgeix sort de son studio, elle n'y laisse pas son talent de portraitiste : il suffit de regarder ses photos de mariages, de

baptêmes, de métiers, pour retrouver cet art de capter l'émotion essentielle d'un instant, d'un geste, d'une expression...

Un jour peut-être, vous aussi croirez le regard de Sophie. Tout en fixant son objectif prêt à saisir votre portrait, vous vous souviendrez de cette phrase d'Henri Cartier-Bresson, légende de la photo du XX^e siècle : « Photographier, c'est mettre sur la même ligne de mire la tête, l'œil et le cœur ».

CONTACT

sophiebourgeixphotographe.com

DE LA PSY AU PORTRAIT

Si sa passion de la photographie remonte à l'enfance, Sophie Bourgeix a d'abord voulu devenir psychologue. Étudiante à Paris et Aix-en-Provence, elle a réalisé son stage de Maîtrise dans les ateliers à médiation créatrice du Centre hospitalier Montfavet, à Avignon. Dirigés par le Docteur René Pandelon, ces ateliers ouvrent aux patients psychotiques la voie de la création artistique (incluant la photo) en compagnie d'artistes, de soignants et de publics extérieurs. Objectif commun : la réalisation d'œuvres individuelles ou collectives, susceptibles d'être présentées, exposées et vendues. Cette expérience marquante, et d'autres, ont conduit Sophie Bourgeix à préférer le métier de photographe après avoir obtenu une Maîtrise de psychologie clinique, dont certains acquis l'accompagnent encore dans son approche émotionnelle unique du portrait.

La crise pousse les artisans à couper dans leurs primes d'assurance pour faire des économies. Comment faire les bons arbitrages, sans prendre de risque pour son entreprise ?

S'assurer malgré la crise

Le phénomène est apparu en 2012 et s'est confirmé l'année dernière dans les statistiques des assurances : les consommateurs rognent tant qu'ils peuvent sur leurs primes. Ce n'est pas l'abandon d'une couverture facultative ou la chasse au meilleur tarif qui inquiète les professionnels, mais le fait que l'on ne s'assure plus parce que l'on ne peut plus payer ses cotisations. « Si elle ne concerne qu'un nombre restreint de dossiers - moins de 5 % - cette décision est très lourde de conséquences », alerte Christian Loucheux, Directeur Régional MAAF Assurances. « Chez les artisans, c'est surtout les garanties décennales et responsabilité civile qui font l'objet de résiliations », constate-t-il.

Pour faire quelques milliers d'euros d'économie, quel prix est-on prêt à payer ?

Par exemple, en cas de blessure d'un salarié sur un chantier, le chef d'entreprise qui n'a plus de garantie responsabilité civile est l'auteur d'une faute inexcusable : il devra indemniser sa victime. « Faire l'impasse sur des assurances obligatoires, c'est s'exposer à une situation extrêmement inconfortable sur le plan juridique, social et psychologique. Et devoir payer des sommes qui peuvent se chiffrer en millions d'euros. »

Alors que faire ?

« La première chose, c'est de dialoguer », conseille Rachel Baron-Bertrem, interlocutrice privilégiée des entreprises en difficulté au service Développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône. « En ne faisant rien, on prend le risque d'être rapidement bloqué dans une situation contentieuse. Tandis qu'un échange va permettre de voir ce qui ne va pas, de trouver des conseils et des pistes pour résoudre les difficultés. Un bilan avec son assureur prend deux heures. C'est une excellente démarche », souligne-t-elle.

En pratique, ce tour d'horizon va consister à faire le point sur l'ensemble des garanties et des contrats souscrits. C'est en le faisant que l'on pourra faire les bonnes économies et obtenir des délais.

Disons-le tout de suite, les marges de manœuvre commerciales sur les tarifs ne sont pas élastiques. L'ancienneté,

la qualité, la fidélité du client et l'état des sinistres rentrent en ligne de compte pour obtenir une ristourne. C'est bon à prendre. Et ça permet aussi d'ouvrir un dialogue intelligent où l'on met en perspective la relation avec l'assureur.

Ensuite, il faut envisager la question des délais. « Des étalements de paiement sans frais sont possibles. Bien sûr, nous les pratiquons à la MAAF », rassure Christian Loucheux. « Par principe, on ne touche pas à ce qui est assurance réglementaire, mais on peut surseoir provisoirement à des garanties comme la protection juridique, réduisant de plusieurs centaines d'euros la cotisation. »

Il y a aussi des contrats qu'il faut revoir régulièrement, comme les assurances automobiles qui permettent des ajustements et des arbitrages conséquents à mesure que le parc vieillit (vol, bris de glace, « tous risques »). Si l'entreprise a réduit son activité, pourquoi ne pas réduire les indemnités journalières prévues en cas de maladie ? Pour faire les bons arbitrages, la meilleure méthode va donc consister à tout mettre à plat en un rendez-vous. Pour définir un cap et s'assurer malgré la crise pour protéger son entreprise.



En novembre 2013, André Bendano, Président de la CMA 13, et Christian Loucheux, Directeur régional MAAF Assurances, ont signé la reconduction de leur partenariat pour 2014 avec pour objectif le développement et la valorisation des entreprises artisanales.

L'Urssaf Provence-Alpes-Côte d'Azur a vu le jour, début 2014, pour répondre aux enjeux de demain : simplifier la relation avec les cotisants, promouvoir un dialogue constructif avec les partenaires économiques et sociaux et apporter une meilleure qualité de service. Que pensent les élus de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) présents au conseil d'administration de cette nouvelle organisation qui fait suite à la disparition de l'échelon départemental ?

L'Urssaf fait sa révolution régionale au bénéfice des entreprises

L'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales (Urssaf) a pour mission la collecte des cotisations salariales et patronales destinées à financer les prestations du régime général de la Sécurité sociale : remboursement des frais médicaux, versement des indemnités des accidents du travail, prestations famille et retraite, assurance chômage... Elle vient de terminer une réorganisation entamée en 2010.

Désormais, c'est un nouveau conseil d'administration, régional, qui siège à Marseille. Loin de disparaître, les sites départementaux (Avignon, Digne, Gap, Marseille, Nice et Toulon) poursuivent leur mission d'accueil du public et de service de proximité ainsi que le recouvrent des cotisations.

Qu'est-ce qui change pour les artisans ?

Cette réorganisation n'entraîne aucune démarche pour les entreprises, qui ont cependant un nouveau numéro de compte depuis le 1^{er} janvier. Cette procédure automatique a permis la création d'un fichier unifié des 610 000 cotisants au plan régional.

« L'idée, c'est de simplifier la gestion des comptes », explique Stanis Roman, Président de l'Urssaf des Bouches-du-Rhône et membre du Bureau de la CMA 13. Que va donc



La nouvelle gouvernance

Née le 1^{er} janvier 2014 de la fusion des six unions départementales de la région, l'Urssaf Paca s'appuie sur un conseil d'administration de 20 membres qui vote les budgets de gestion, approuve les comptes et oriente l'activité. Il dispose des pouvoirs de gestion et décide des orientations stratégiques à l'échelon régional de l'Urssaf. Il est présidé Patrick Henry (Medef), assisté de Gilbert Chauvet (CFE-CGC), Marc Venaut (UPA) et Annie Eveilleau (FO), élus Vice-présidents. Son directeur général est Dominique Clément. L'Urssaf PACA compte 1 000 collaborateurs et assure la collecte et la redistribution de 24 milliards d'euros par an.

apporter cet échelon régional qui n'existait pas ?

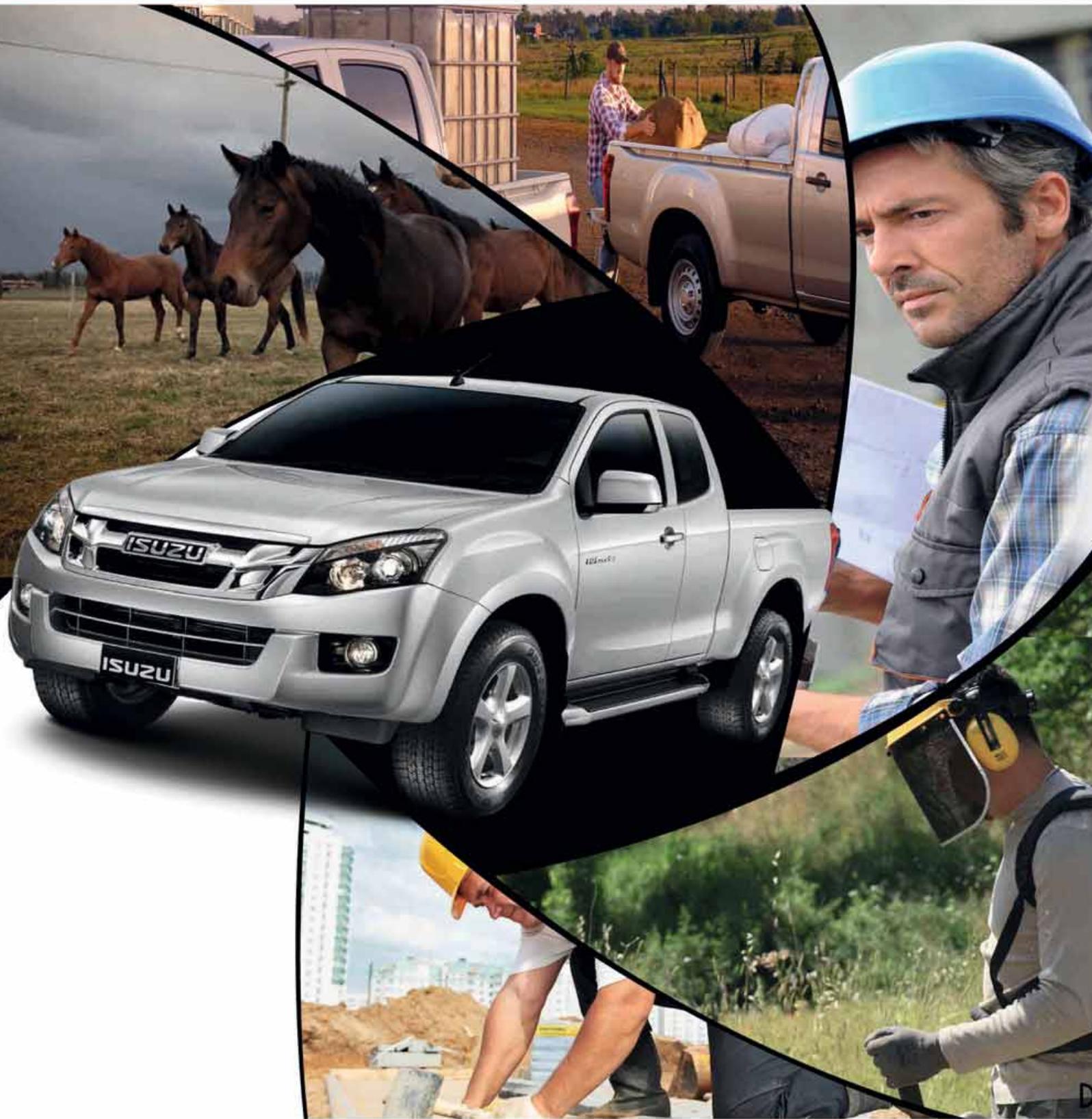
« On va développer des pôles de compétence dans chaque département pour améliorer la qualité de service et mieux maîtriser les coûts », résume Véronique Maunier, chargée de communication de l'Urssaf Paca. Marc Venaut, 2^e Vice-président régional, et lui aussi membre du Bureau de la CMA 13, détaille les attentes des représentants artisans : « Le premier point, c'est d'obtenir, en cas de difficultés, l'étalement des cotisations et l'assouplissement des majorations pour éviter les fermetures. A priori,

nous n'avons pas de motif d'inquiétude puisque nous avons une bonne expérience de dialogue au sein de l'Urssaf ». En 2012, à l'échelle régionale, l'organisme a accordé environ 16 700 délais de paiements.

Second point, rendre les entreprises plus durables. « Dès le début d'activité, les artisans - et notamment les plus petits - doivent bénéficier d'une information très claire et accessible pour bien comprendre le fonctionnement du système, insiste Stanis Roman. Dans ce cadre régional, on pourra rendre plus efficace la démarche d'accompagnement et de conseil aux entreprises. »



Créé pour vous ressembler



Distributeur Agrée
04 42 58 29 13

ROUTE DEPARTEMENTALE N°6, QUARTIER PAYANNET 13120 GARDANNE

contact@satta.fr

www.satta.fr



ISUZU.FR



© goodluz/Fotolia

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Misez sur l'apprentissage

Alors que la rentrée de l'apprentissage est prévue pour septembre, c'est le moment de réfléchir au recrutement d'un futur apprenti si vous voulez avoir le temps de préciser vos objectifs et de trouver la perle rare. Si la formation d'un jeune nécessite un engagement et un investissement important, elle représente aussi une opportunité intéressante pour le chef d'entreprise. Que ce soit pour assurer la transmission du savoir-faire, former de futurs salariés qu'on peine à recruter, ou encore apporter du sang neuf à l'entreprise... Les raisons de recruter un apprenti sont nombreuses. Alors, lancez-vous !

La première fonction de l'apprentissage est d'assurer la transmission du savoir-faire. « C'est indispensable pour l'avenir des métiers de l'artisanat », affirme Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) des Bouches-du-Rhône. Ce que confirme Éric Versluys, artisan pâtissier à Granvilliers, qui a déjà formé 17 apprentis : « Si on ne forme pas de jeunes à notre métier, il risque

de disparaître. Nous n'avons pas le droit de ne pas donner notre savoir alors que d'autres nous l'ont transmis ». Pour Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA du Val-de-Marne) depuis 11 ans, « l'apprentissage est une tradition pour les artisans. Ils se disent : j'ai été apprenti, donc je retransmets ». C'est effectivement l'état d'esprit d'Odette Costa da Roche, à la tête de Valentino coiffure à Noyon : « Je prends des apprentis car j'ai à cœur



Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

© Maurice Cohen

□□□ de les former. Il faut leur donner une chance d'apprendre un métier qu'on aime ». Selon elle, la position de maître d'apprentissage est valorisante, « quand on s'investit et que l'apprenti réussit ». C'est ce qu'a observé Marine Delorme. « L'obtention du diplôme pour l'apprenti, c'est une fierté pour l'artisan », souligne-t-elle. Julien Vilmont, boucher charcutier, est lui aussi investi dans la formation de ses apprentis : « Huit sont déjà passés par chez nous et j'ai formé l'un d'eux pour le concours Un des Meilleurs Apprentis de France, c'était très stimulant ».

Former de futurs collaborateurs compétents

Les apprentis sont également de futurs salariés potentiels, formés à vos méthodes de travail. Miser sur l'apprentissage peut donc s'avérer stratégique en matière de politique de recrutement. « L'apprentissage est une bonne solution pour faire face aux difficultés de recrutement, assure Marine Delorme. De nombreux artisans me sollicitent pour trouver des profils de jeunes en BP [brevet professionnel], plus autonomes et compétents. Mais, pour cela,

Assurer la transmission de son entreprise

Sylvain Fournier, artisan boucher

Sylvain Fournier est un ancien apprenti devenu repreneur et maître d'apprentissage. « Je suis entré à 15 ans à la boucherie Saint Lazare. En sept ans d'apprentissage, j'ai obtenu un CAP et un BEP Boucherie, un CAP et un BEP Charcuterie, une mention complémentaire et un Bac professionnel. Ensuite, j'ai été embauché en tant qu'ouvrier. Puis j'ai racheté l'entreprise il ya neuf ans. Je ne voulais pas rester ouvrier, je voulais m'installer. Quand mon patron a vendu, il m'en a parlé, tout simplement. Aujourd'hui, j'emploie en permanence un apprenti, parfois deux. Je suis convaincu qu'il faut former nos jeunes car ce sont eux qui reprendront nos entreprises. »

il faut déjà former des CAP ! », prévient-elle. « C'est important pour moi de transmettre mon savoir et surtout ma manière de travailler », explique Julie Bassou, artisan fleuriste à Miramas. « L'apprentissage est un moyen de former les ouvriers qualifiés que l'on ne parvient pas à trouver », renchérit Laurent Giordanengo de la CMA 13. Car l'artisanat manque de main-d'œuvre qualifiée, comme l'a notamment confirmé l'étude I+C pour l'UPA (Union professionnelle artisanale) publiée en juillet dernier*. 29 % des employeurs du secteur ne parviennent pas à recruter et l'étude précise que « de nombreuses branches professionnelles sont en sous-effectifs comme le montrent les emplois immédiatement disponibles et qui ne sont pas pourvus :

9 000 dans le bâtiment, 10 000 en boulangerie, 4 000 en boucherie, 50 000 en hôtellerie-restauration... »

Apporter du dynamisme à son entreprise

L'apprentissage, c'est aussi du sang neuf pour votre entreprise : « J'ai la chance d'avoir toujours de bons jeunes, c'est la gaieté, de la fraîcheur », se réjouit Éric Versluys. « Ce sont nos enfants du métier. Ce que vous leur donnez, ils vous le rendent ! Il y a une bonne ambiance, le travail est fait. En plus, ils s'intéressent à la vie de l'entreprise et s'inquiètent de l'activité. » Selon Marine Delorme, « certains artisans apprécient l'impact sur l'image de l'entreprise, notamment l'accueil

FORMER LES CARROSSIERS/PEINTRES AUTOMOBILE DE DEMAIN

Le groupe Caraxial mise clairement sur l'apprentissage : 70 % des apprentis formés sont embauchés par la suite. De la valorisation des salariés à la formation de collaborateurs compétents, en passant par l'enrichissement intergénérationnel, l'entreprise artisanale en a intégré tous les atouts. Un investissement payant selon Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants.

Spécialisé dans la réparation automobile, le groupe Caraxial compte six sites dans la Marne, chacun d'eux accueillant un apprenti, voire parfois même un pré-apprenti. « Nous voulons former des jeunes à notre méthodologie de travail afin qu'ils deviennent les carrossiers et peintres automobiles de demain », explique Fabrice Gervasoni, l'un des trois gérants de Caraxial. Pour cela, il implique ses « salariés expérimentés » afin de les valoriser. Mais son objectif principal est de « former une main-d'œuvre difficile à

trouver ». L'entreprise a ainsi embauché 70 % des apprentis qu'elle a recrutés. Pour s'assurer de la bonne intégration du jeune, le trio maître d'apprentissage/professeur de CFA/entourage familial lui semble indispensable : « L'apprenti a besoin de valeurs et de repères, chacun doit donc jouer son rôle pour qu'il bénéficie d'un encadrement sérieux ». À 38 ans, Fabrice Gervasoni a bien conscience de la nécessité d'équilibrer la pyramide des âges : « Mes deux associés sont d'une autre génération, ils travaillent dans l'entreprise



fondée par mon père depuis plus de 20 ans. Nos échanges sont très riches ». Alors que le métier de carrossier a beaucoup

évolué, avec l'introduction d'outils informatisés complexes, « il y a une complémentarité avec les anciennes générations, car les jeunes sont plus à l'aise avec l'informatique. Ceux qui souhaitent s'impliquer peuvent donc apporter leur pierre à l'édifice ». S'il reste convaincu des bienfaits de l'apprentissage, il comprend que certaines entreprises manquent de temps pour s'y consacrer : « La pression économique est très forte, le métier souffre et cela a un impact certain sur l'investissement possible auprès des jeunes ».



© contrastwerkstatt / Fotolia

plus dynamique ». L'apport positif de l'apprentissage dépend aussi de l'investissement et de l'état d'esprit de l'artisan : « Des liens se tissent et on parle de tout et de rien. Je leur fais confiance petit à petit, je les fais travailler à mes côtés », explique la fleuriste Julie Bassou. Odette Costa

da Roche ajoute qu'elle refuse de « faire comme certains collègues qui ne valorisent pas les apprentis et s'en occupent peu ». Éric Versluys confirme que « l'apprentissage, c'est beaucoup de patience et de pédagogie. On a besoin des apprentis et réciproquement ». Pour

aider les artisans à gérer leur rôle auprès de leur apprenti, les CMA proposent des formations de maître d'apprentissage. « En deux jours, nous abordons les questions essentielles concernant la relation entre le maître d'apprentissage et l'apprenti et nous restons présents pour les accompagner en cas de difficulté », rassure Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13.

Barbara Colas

* Enquête réalisée à la demande de l'UPA par l'Institut I+C dans la première quinzaine du mois de juillet 2013 auprès d'un échantillon représentatif de 4 700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

CONTACT :

Vous hésitez, vous n'avez pas les idées claires sur l'apprentissage, ses aspects juridiques, humains, vous avez des doutes sur vos capacités à encadrer un jeune ? Prenez contact avec votre CMA où des conseillers sauront vous informer et vous aiguiller, dans l'intérêt de votre entreprise. www.artisanat.fr / Tél. 0825 36 36 36



HALTE AUX IDÉES REÇUES !

De nombreuses idées reçues ont encore cours sur l'apprentissage et la relation entre apprentis et maîtres d'apprentissage. Focus sur les plus courantes avec Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés.

« Un apprenti n'est jamais dans l'entreprise ! » → **C'EST FAUX !**

« Lorsque les artisans nous avancent ce genre d'argument, je me dois de les rassurer. Pour ce qui concerne le calendrier, en général, ils sont un tiers du temps en étude et le reste en entreprise. »

« On ne peut rien leur faire faire... » → **C'EST FAUX !**

« Tout est possible si l'apprenti est encadré par une équipe. Et s'il a besoin d'un temps adaptation en première année de CAP, un jeune en Brevet Professionnel est pratiquement autonome. »

« Je n'ai pas les moyens de prendre un salarié, je vais recruter un apprenti. » → **ATTENTION !**

« C'est un mauvais raisonnement. En effet, l'apprenti, surtout en début de formation, n'est pas un salarié « moins cher ». C'est une personne qu'il faut former et accompagner. Si effectivement il travaille dans l'entreprise et est

rémunéré, il n'équivaut pas à un salarié. L'artisan qui voit les choses de cette manière risque d'être vraiment déçu. »

« Je ne saurai pas quelles tâches lui confier. » → **VOTRE CMA PEUT VOUS AIDER**

« Nous organisons des formations pour les maîtres d'apprentissage. Nous leur délivrons également un livret qui détaille la formation de l'apprenti et fait le lien entre l'entreprise et le CFA. Quels que soient leurs questionnements, les artisans ne sont pas seuls, nous les accompagnons. »

« Si je me rends compte qu'un apprenti ne fait pas l'affaire, je suis obligé de le garder. » → **C'EST FAUX !**

« Il existe une période d'essai de deux mois pendant laquelle chacune des parties peut rompre le contrat d'apprentissage. Il faut l'utiliser si l'on sent que l'on a fait un mauvais choix. En général, la prise de conscience est rapide, on peut évaluer la motivation et la personnalité du jeune dès les premières semaines. »

Marine Delorme, développeur de l'apprentissage au CFA de Saint-Maur-des-Fossés.



© CMA 94

On les dit instables, superficiels, impatients... Mais les jeunes de la génération Y seraient avant tout autonomes, responsables et flexibles. Leur connaissance des nouvelles technologies, leur curiosité, leur attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation, sont autant d'atouts dont l'artisanat peut profiter ! Anne de Blignières-Légeraud, présidente de l'Institut supérieur des métiers, nous détaille leurs caractéristiques.



LES JEUNES ET L'ENTREPRISE

La génération Y, un atout pour l'artisanat

LMA : Quelle vision ont les artisans des jeunes de la génération Y ?

A. de B-L : Les chefs d'entreprise artisanale sont bien conscients de la mission essentielle qu'ils assument dans la formation et l'initiation professionnelle de leurs apprentis et jeunes recrutés. Mais beaucoup d'entre eux insistent sur les difficultés liées au « choix par défaut » des jeunes, qui est fait sans prise de conscience de la culture et des prédispositions requises par le métier. Les artisans évoquent aussi et surtout leurs fréquentes lacunes en matière d'acquis fondamentaux... Ce qui entraîne la nécessité d'un investissement plus fort et plus long dans l'accompagnement.

Si nous ne disposons d'aucune étude qualitative nationale sur la question, nous savons en revanche, par un sondage réalisé auprès de 2 900 actifs de 16-25 ans en recherche d'emploi, que la petite taille de l'entreprise ne

constitue plus un obstacle à leurs yeux pour réussir leur entrée dans la vie professionnelle. Au contraire : 77 % des jeunes considèrent que les TPE et les PME, dont les entreprises artisanales font partie, « respectent les valeurs humaines » et « garantissent une bonne ambiance de travail » (contre 45 % pour les grandes entreprises) ; 79 % d'entre eux estiment aussi que les TPE « favorisent l'esprit d'initiative » et la « liberté d'expression » (contre 47 % pour les grandes entreprises).

Quelles sont les idées reçues qui sont fausses à leur propos ?

A. de B.-L. : On dit ces jeunes instables, parce qu'ils aiment le mouvement ; superficiels, parce qu'ils se méfient des discours ; impatients, parce qu'ils ont intégré l'imprévisibilité du monde ; infidèles, parce qu'ils font confiance à leur capacité de rebondir pour s'enrichir ailleurs d'une nouvelle expérience et d'un



Anne de Blignières-Légeraud est docteur d'État en sciences de l'éducation, maître de conférences à l'Université Paris-Dauphine.

nouvel atout... Leur culture du « zapping », du nomadisme et de l'indépendance traduit à sa façon les vertus d'un modèle que l'entreprise elle-même ne cesse de promouvoir sous les concepts d'autonomie, de responsabilité et de flexibilité. Il y a en réalité, pour toutes les branches d'activité, beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération.

Quelles sont leurs caractéristiques ?

A. de B-L : Les aspirations de la génération Y diffèrent de celles de leurs aînés en ceci, surtout, qu'elles relèvent d'une culture essentiellement



Selon Anne de Blignières-Légeraud,
« **il y a en réalité beaucoup plus de ressources positives à mobiliser et fidéliser que de comportements négatifs à craindre dans la nouvelle génération.** »

© goodluz / Fotolia

pragmatique qui s'est forgée dans la crise, le déclin des repères et des idéaux : réussir sa vie est plus important pour eux que réussir dans la vie ; et faire sa place dans le monde, plus motivant que de vouloir le changer. L'attention s'est décentrée du projet collectif pour se porter vers les opportunités immédiates et changeantes de l'environnement...

Ces jeunes ont intégré la nouvelle donne de la précarité de l'emploi ; ils ne croient guère aux vertus de l'avancement à l'ancienneté, mais ils admirent volontiers les performances des autres et demandent en retour que l'on reconnaisse les leurs, qu'on le leur dise, et qu'on les récompense : le seul feed-back qui leur convienne est à haut débit, au quotidien, et le seul vrai contrat de travail, celui d'une relation « donnant-donnant ».

Pas question d'attendre « l'entretien annuel d'évaluation », tel que le pratiquent les grandes entreprises, pour faire le point avec leur hiérarchie. Les promotions méritées et promises doivent intervenir rapidement, comme les actions de mise en situation nouvelle et de formation dont ils estiment avoir besoin. Priorité au développement des ressources personnelles, quitte à faire voyager cet objectif sur le marché de l'emploi.

LE TANDEM APPRENTI/ARTISAN

Apprendre, échanger, s'enrichir



© Photos DR

Éric Versluys, artisan pâtissier :

« Il faut vivre avec son temps. Moi, je n'ai jamais eu aucun dimanche, mais mes apprentis en ont un sur deux. Nous ne devons pas les dégoûter du métier. Et il ne s'agit pas seulement de travail : on les voit grandir, passer du garçon au jeune homme... Parfois, on parle donc de tout autre chose. D'ailleurs, j'ai instauré un rituel : tous les matins, on démarre la journée par le café. On prend un quart d'heure pendant lequel on discute de tout... sauf du travail. »



Benoît Leulier, son apprenti en BTM :

« Mon patron est d'une autre génération, mais il fait la part des choses. Il y a un respect de la hiérarchie, une rigueur qui permet d'apprendre mais aussi une bonne ambiance et du dialogue. Il travaille avec moi mais on parle aussi de tout et de rien. L'esprit d'équipe est important. Parfois, quand on est fatigué, on rigole un peu. Il faut aimer aller au travail. »

Que peuvent-ils apporter au chef d'entreprise artisanale ?

A. de B-L : Les dirigeants d'entreprise artisanale découvrent très vite ce qu'ils peuvent apprendre eux-mêmes de la nouvelle génération : sa connaissance des nouvelles technologies de la communication, sa curiosité permanente d'aller voir ce qui se fait ailleurs, son attrait pour toutes les formes de mobilité, de changement, d'innovation... Beaucoup d'entre eux mesurent aussi quotidiennement l'efficacité qu'ils en retirent lorsqu'il s'agit de contourner sur leur ordinateur un blocage informatique, de s'approprier un nouvel outil numérique ou de partir dans la seconde qui suit à la pêche aux informations. Ils comprennent bien que cette génération, qui ne perd pas une occasion de tchatcher, surfer, bloguer et entretenir ses réseaux, ne saurait se sentir à l'aise ni s'investir à fond dans une entreprise qui ne communique pas de façon ouverte et fluide avec eux...

Comment les aider à s'intégrer à l'entreprise ?

A. de B-L : En leur donnant des objectifs précis, directement et explicitement liés aux projets d'innovation,

de fidélisation et de développement de l'entreprise, avec des feed-back permanents. « Plus question d'obéir sans comprendre, et moins encore de s'ennuyer en travaillant. » C'est la devise des jeunes. En y regardant de plus près, elle pourrait être revendiquée aujourd'hui par toutes les générations. Face aux incertitudes et aux menaces de l'environnement, le plaisir n'est-il pas devenu essentiel, pour chacun d'entre nous, à la gestion de son énergie ? Dans un contexte d'accélération des changements – qui mobilise l'adaptabilité, l'agilité cognitive et l'inventivité de tous les collaborateurs – la coopération entre générations et le brassage des différences culturelles constituent donc un atout de poids pour toutes les entreprises qui sauront l'intégrer dans leur management. Mais ce qui reste souvent complexe à promouvoir dans les grandes organisations, va plus aisément de soi pour l'entreprise artisanale, où dirigeants et salariés de tous âges collaborent chaque jour ensemble dans la pratique d'un métier.

Propos recueillis
par Barbara Colas

CONTACT :

www.ism.infometiers.org

Éclairage

Les CMA sont aux côtés des artisans pour les aider à réussir une étape indispensable : le recrutement de l'apprenti. De la sélection des candidats, à l'entretien d'embauche, en passant par l'accueil de l'apprenti et la gestion des difficultés éventuelles, les CMA proposent un accompagnement sur mesure.



ACCOMPAGNEMENT

Recruter le bon apprenti

« **N**ous rencontrons d'abord les jeunes au cours d'entretiens. Ensuite, nous leur fournissons une liste d'employeurs potentiels, et ce sont les artisans qui font leur choix », explique Marine Delorme, du CFA de Saint-Maur-des-Fossés (CMA 94). « Nous pouvons être présents de l'émergence du besoin pour l'entreprise jusqu'à la signature du contrat et la fin de la période d'essai », détaille Laurent Giordanengo de la CMA 13. « Il est important de suivre un circuit de validation du projet pour rassurer à la fois le jeune et l'employeur », ajoute-t-il. Pour le recrutement, Marine Delorme considère que plusieurs critères sont importants : « Il est mieux que le jeune ait une certaine connaissance du monde du travail en général, qu'il ait déjà effectué un stage d'une semaine par

exemple ». Moment déterminant, l'entretien avec le futur apprenti est parfois un exercice délicat pour le chef d'entreprise. « La CMA peut accompagner l'artisan lors de l'entretien de recrutement en lui mettant à disposition une boîte à outils avec une grille de questions à poser et une grille d'évaluation. La plupart du temps, les artisans posent très peu de questions au candidat à l'apprentissage. Nous les aidons à étoffer leur entretien que l'on peut même co-animer », complète Laurent Giordanengo. En cas de difficulté, la CMA peut servir de médiateur entre les deux parties pour éviter une rupture de contrat. « En général, la première semaine est déterminante. Ensuite, on incite les maîtres d'apprentissage à communiquer un maximum avec l'apprenti et faire un entretien de fin de période d'essai », ajoute-t-il.

POUR ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS LE RECRUTEMENT DE VOTRE FUTUR APPRENTI :
Contactez votre CMA : Tél. 0825 36 36 36 (N° d'appel commun) / www.artisanat.fr

Les centres d'aide à la décision

Point d'accueil, d'information, d'orientation et d'aide au recrutement des jeunes, les centres d'aide à la décision (CAD) favorisent la mise en lien des entreprises et des apprentis. Vous envisagez de recruter un apprenti ? N'hésitez pas à les contacter. Gérés par les chambres de métiers et de l'artisanat, ils s'adressent à la fois aux jeunes et aux artisans.

UN OUTIL À LA LOUPE

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) vous permet d'évaluer vos besoins actuels et futurs pour assurer le développement de votre entreprise. Laurent Giordanengo, responsable du service développement de l'apprentissage et de l'emploi à la CMA 13, précise son utilisation concernant l'apprentissage.

« La GPEC permet au chef d'entreprise de prendre du recul afin d'analyser les compétences existantes dans son entreprise et leur répartition. Cet outil comprend l'analyse de la pyramide des âges de l'entreprise qui peut révéler la nécessité de recruter des jeunes par le biais de l'apprentissage pour rééquilibrer cette pyramide. La GPEC peut également révéler la nécessité de monter en compétences pour certains salariés. On réalise un diagnostic global qui permet de faire un état des lieux des savoir-faire maîtrisés ou à acquérir dans l'entreprise. Pour cela, nous utilisons une base de données avec des référentiels "métiers" créés par les CMA et les artisans. Nous l'adaptions au cas étudié et créons le référentiel des compétences de l'entreprise. »



PRÉSENTENT

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT 14 AU 21 MARS 2014



Tous les événements sur :
www.semaine-nationale-artisanat.fr

NOUS AVONS TOUS
UNE BONNE RAISON DE
CHOISIR L'ARTISANAT



PARTENAIRES OFFICIELS



PARTENAIRES MÉDIA



Cas d'entreprise

Laurent Rigaud a géré jusqu'à quatre boucheries simultanément et met tout en œuvre pour faire de son entreprise la boucherie du futur. Ce passionné, maître artisan boucher dans le Nord, s'entoure notamment de nombreux jeunes qu'il forme par l'apprentissage, et travaille avec deux de ses filles. Un environnement qui le pousse à réinventer son métier en se projetant loin dans l'avenir.



© François Marechal / Stars & Mètres

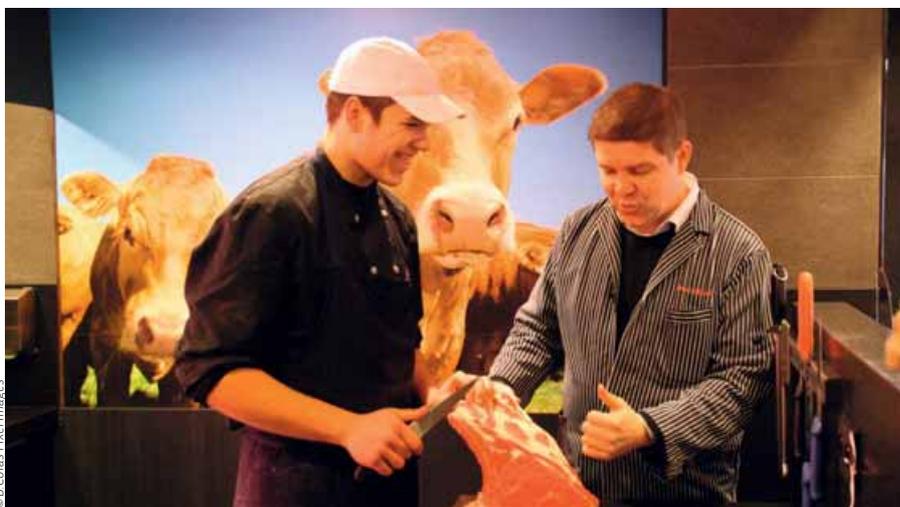
RIGAUD & FILLES

La boucherie du futur

Plus jeune, Laurent Rigaud hésitait entre boucher et fermier. S'il a choisi la première option, il a souhaité dès ses débuts associer sa passion pour les animaux à son travail. En 1998, alors qu'il gère déjà deux boucheries dans le Nord, il achète une ferme et se lance dans l'élevage. « *J'aime l'agriculture. J'ai donc élevé des bovins et des porcs en Label Rouge pour fournir mon magasin* », confie le maître artisan boucher. Par la suite, il deviendra aussi chevilleur – celui qui mène les bêtes à l'abattoir et les découpe – afin de « *maîtriser la filière complète* ». Toujours soucieux de sauvegarder son métier sur le territoire, il rachète deux autres boucheries alentour pour éviter des fermetures. Si l'élevage lui plaît, la crise de la vache folle va l'inciter à arrêter cette activité. « *J'ai mis mes animaux chez des éleveurs.* » Pendant ce temps, Laurent Rigaud s'efforce de recruter de bons collaborateurs avec une méthode simple et efficace : la formation. « *En tout, nous avons formé par moins de 119 apprentis. C'était le meilleur moyen de trouver une main-d'œuvre qualifiée inexistante sur le marché de travail.* » Après avoir revendu deux affaires et fermé une boutique mal située, il se lance dans une autre aventure, familiale celle-ci.

La relève en douceur

« *Mes deux filles aînées m'ont annoncé qu'elles souhaitaient travailler avec moi* », raconte-t-il. Dans cette perspective, il



© B. Colas-Pixel/Imagères

En haut : Laurent Rigaud, entouré de ses filles, la relève de son entreprise. **Ci-dessus :** l'artisan et l'un de ses apprentis, Sylvain, 4^e régional au concours L'un des Meilleurs Apprentis de France.

cherche une affaire à fort potentiel de développement, et c'est à Wanbrechies qu'il la trouve. Lorsqu'il rachète cette entreprise en difficulté en 2009, elle ne compte que deux salariés. Il forme de nouveaux apprentis, et les embauche, pour arriver à 16 salariés aujourd'hui. La relève se forme en douceur, totalement engagée dans l'entreprise. La fille aînée, Élodie, est diplômée d'un CAP Boucherie et d'un BP réalisé en alternance dans la boutique. Actuellement en TEPE (Titre professionnel d'entrepreneur de la petite entreprise), elle est en charge du magasin et de la gestion des équipes. Quant à Héléne, sa cadette, elle est titulaire d'un CAP Vente et d'un CAP Charcuterie, et

continue avec un BP Charcuterie. Le but pour Laurent Rigaud : la polyvalence. « *C'est notre point fort* ».

« Il faut écouter les jeunes »

Avoir deux filles autour de 20 ans à ses côtés n'est pas pour rien dans le fait que Laurent Rigaud s'entoure de jeunes : « *J'ai l'intention de créer une équipe solide autour d'elles* », confie-t-il. Une équipe qui s'entraide : « *On ne peut pas dire aux jeunes : le métier c'est 80 heures par semaine, pas de vacances. On ne peut pas appliquer les règles d'il y a 30 ou 40 ans aux nouvelles générations, sinon l'artisanat est mort. On doit lever la tête du guidon. Il faut déléguer,*

« DONNER ENVIE AUX JEUNES »

Laurent Rigaud aime transmettre son savoir et croit en la nécessité de former des apprentis : « il faut donner envie aux jeunes et notamment aux jeunes filles d'exercer notre métier. Quand on leur donne leur chance, on a toujours un retour sur investissement. Je leur ouvre l'entreprise, les reçois et les écoute. C'est le minimum. Il y en a toujours un qui sort du lot, en général on ne se trompe pas. On est avec eux tous les jours, on se rend vite compte s'ils s'intègrent rapidement et comprennent l'esprit d'équipe ».

Sur les 119 apprentis qu'il a formés, certains sont devenus des salariés et d'autres des repreneurs ! « J'ai transmis deux magasins à deux anciens apprentis. » Les liens restent étroits entre eux : « c'est moi qui fais encore les achats et ils savent que je suis là en cas de difficulté ».

faire confiance. Ils feront aussi bien que nous », argumente Laurent Rigaud. Qui poursuit : « il faut écouter les jeunes, les comprendre, ne pas les dénigrer ». Une philosophie qu'il applique d'ailleurs au-delà de son entreprise, impliqué dans l'avenir et l'emploi des jeunes au niveau régional. « Je fais des interventions auprès des jeunes sur mon métier. Tout ce qu'on leur fait voir d'habitude sur l'emploi est négatif. Là, je leur explique qu'ils peuvent évoluer, investir, monter en compétence et créer leur entreprise. » Pour lui, les conditions sont simples : 4 ans de formation, un investissement personnel et une régularité dans le travail. « Je suis passionné par mon métier. On m'a donné ma chance quand j'ai démarré, c'est normal que je fasse de même. Et lorsqu'un jeune que j'ai formé est meilleur que moi, je suis content, cela me permet de me concentrer sur autre chose. »



La boucherie Rigaud & filles donne un visage très actuel à la profession.

De nouveaux codes

Conscient de l'évolution des attentes de sa clientèle, à l'écoute des nouvelles tendances, Laurent Rigaud a refait son magasin l'an dernier. Un projet plus que réfléchi. « J'ai demandé à mes clients : qu'est ce qu'il vous manque ? ». Résultat, il a pris un architecte d'intérieur et choisi de s'approprier les codes d'autres univers ; du noir, du vert, ce ne sont pas les couleurs que l'on imagine dans une boucherie. Naturellement, l'accessibilité a été largement prise en compte lors de la rénovation. « Avant les travaux, on avait fait faire un tremplin par un menuisier pour une cliente en fauteuil ; nous avons simplement intégré cette donnée à notre projet. » Cette cliente l'a même aidé à prévoir les aménagements nécessaires. « L'artisan doit s'ouvrir et pas juste travailler pour lui-même. Il faut continuer à se former, aller voir ses collègues, voyager... Il y a des nouvelles façons de faire, de vendre, on doit les prendre en compte. »

Se projeter dans l'avenir

C'est aussi ce qui le pousse à embaucher des jeunes : « Entre anciens, on rabâche. Je demande à mes chefs une nouveauté tous

les mois. Maintenant cela vient tout seul, ils me font par exemple de belles affiches, une newsletter. Notre carte de fidélité est désormais électronique... » Pour son prochain projet, Laurent Rigaud souhaite travailler sur les délais de conservation des plats du jour proposés au rayon traiteur. « Nos clients ne viennent plus tous les jours mais deux fois par semaine. Il faut s'adapter à leurs nouveaux besoins et habitudes. » Le même credo, toujours... « On doit se projeter dans l'avenir et réfléchir. Il y aura moins de boucheries, c'est certain, mais elles emploieront plus de salariés. » Et le consommateur, lui aussi, aura évolué.

Lauréat national du prix Stars & Métiers 2013 dans la catégorie Stratégie globale d'innovation*, l'entreprise Rigaud & filles veut devenir la boucherie du futur. Après la boutique, Laurent Rigaud a choisi de refaire l'atelier pour se doter d'un équipement qui sera toujours valable dans une vingtaine d'années. « Nous allons essayer d'intégrer toutes les nouvelles normes de l'industrie, qui nous seront imposées plus tard. J'ai demandé au pôle d'innovation s'il pouvait intervenir sur ce projet. » Il a aussi sollicité son équipe pour établir le cahier des charges de cet espace. « Nous allons utiliser des moyens modernes, comme les tablettes tactiles, et essayer d'imaginer ce que sera la boucherie dans 20 ans. » Totalement tournée vers l'avenir, la sienne réalise un chiffre d'affaires de 1,5 M€ en 2013, en hausse de 38 % par rapport à 2012. Preuve que l'innovation paie.

Barbara Colas

* Dossier présenté par la CMA de région Nord-Pas-de-Calais et la Banque Populaire du Nord.



IL A SU

- **Diversifier son offre**, en proposant des produits d'entrée de gamme et des produits de luxe.
- **Mettre en avant le circuit court et la qualité** en sélectionnant avec soin ses éleveurs.
- **Impliquer ses clients** dans la rénovation de sa boutique.
- **S'adapter aux besoins de sa clientèle** en proposant quelques produits complémentaires d'appoint.
- **S'enrichir du point de vue et des compétences de ses jeunes salariés** pour s'adapter aux évolutions du marché.
- **Former des apprentis** pour embaucher des salariés compétents sur mesure.

CONTACT :

Boucherie Rigaud & filles
Tél. 03 20 78 81 19
www.boucherie-rigaud.fr

Devenu chef d'entreprise à 23 ans, Olivier Bidaux a fait de Mabi, entreprise familiale spécialisée dans la conception d'outillage de très haute technicité et de précision artisanale pour le bâtiment, un modèle en termes de dynamisme, d'innovation et de communication.

LA STRATÉGIE « MABI »

L'innovation, ADN de l'entreprise

Il faut se rendre à Botans, dans le Territoire de Belfort, pour découvrir Mabi, entreprise artisanale de fabrication de matériel de pointe et d'outillage professionnel pour le BTP (isolation, protection des charpentes et maçonneries). À sa tête, Olivier Bidaux, jeune entrepreneur lauréat national du prix Stars & Métiers 2012, catégorie « Stratégie globale d'innovation ». Histoire d'une voie tracée ? Au commencement peut-être. Lorsqu'il reprend l'affaire familiale en 2001, au sortir de son cursus d'ingénieur en mécanique, le Franc-comtois sait, en substance, où il met les pieds. « *J'étais assez destiné à reprendre l'entreprise paternelle, explique-t-il simplement. Même si je n'étais pas très âgé, mes études avaient été orientées dans ce sens.* » Mais il faut

prendre à brûle-pourpoint la relève d'un père tombé malade, et le jeune homme, qui n'a alors que 23 ans, se consacre au plus urgent : apprendre à piloter une équipe et devenir un dirigeant.

Le grand défi

Les premières années, il lui faut d'abord s'investir dans la gestion, avec force et huile de coude. Puis relancer l'activité, travailler sur l'aspect commercial... Vient enfin le temps du grand défi d'Olivier Bidaux : redéployer la gamme produit de Mabi en misant tout sur l'innovation. « *Pour moi, l'innovation est comme l'ADN de mon entreprise* », assure-t-il, convaincu. La TPE, qui emploie aujourd'hui 15 personnes, s'est donc struc-

turée en conséquence : on y trouve désormais un service commercial, un service recherche & développement et un service marketing.

Douze brevets ont été déposés par Mabi depuis 1969 et la mise au point du premier système d'injection par pression avec cheville anti-retour. Avant de développer de nouveaux concepts, Olivier Bidaux a souhaité maximiser l'innovation des trois gammes initiées par son père : le traitement des murs par injection, l'isolation par soufflage et la rénovation démolition.

Aujourd'hui, Mabi réalise plus de 2 M€ de chiffre d'affaires annuel, dont 45 % à l'export et la moitié vers l'Allemagne.



IL A SU

- **Protéger les innovations** de son entreprise (douze brevets et deux marques déposées).
- **Miser sur une stratégie de différenciation** grâce à sa démarche TDA : « *Toujours différent des autres* ».
- **Renforcer la présence de Mabi en Europe**, en approfondissant ses liens avec l'Allemagne.
- **Dynamiser sa communication** en jouant d'une image décalée et en prêtant attention à l'impact d'Internet et des réseaux sociaux.
- **Valoriser sa TPE** en remportant les prix Lumières de l'Innovation 2011 (Capeb) et Stars & Métiers 2012 (CMA / Banques Populaires).





© François Marchal

C'est d'ailleurs de l'autre côté du Rhin que le Franc-comtois a conclu son cycle d'études, axées, selon ses propres dires, « sur les points stratégiques dont avait besoin l'entreprise : l'innovation et l'export. » Un intérêt supplémentaire pour se plonger dans la langue de Goethe ! « La tendance à l'export vers l'Allemagne était déjà ancrée dans l'entreprise. Mon père avait fait des salons internationaux, et petit à petit il y avait développé un chiffre d'affaires. Je souhaitais pousser plus loin dans ce sens. »

Recherche et travail de pointe

En 2008, pour remettre l'innovation au cœur du projet d'entreprise, Mabi se rapproche également du monde de la recherche. « Je savais qu'une entreprise privée pouvait confier des projets aux grandes écoles ou aux universités, précise Olivier Bidaux. Nous avons donc initié une collaboration avec l'Université Technique de Belfort Montbéliard (UTBM). Puis, poursuivant sur notre lancée, nous avons intégré une doctorante en thèse et un bureau d'études au sein de l'entreprise. » Il en a notamment résulté, en 2010, le dépôt d'un nouveau brevet sur le burineur « Scrap'Air » (dont le niveau de vibrations contraint permet d'éviter les troubles musculo-squelettiques), et l'obtention, l'année suivante, du prix Lumières de l'Innovation de la Capeb. Le sacre d'Olivier Bidaux pour sa réussite en matière d'innovation technologique, managériale,

Ci-contre, page de gauche :

Olivier Bidaux recevant son prix « produits et services pour les entreprises » pour son burineur pneumatique Scrap'Air lors du premier concours Lumières de l'Innovation, en 2011.

Pour Olivier Bidaux, « le marché du bâtiment vert s'avère porteur, et très riche en innovations ».

commerciale et stratégique avec le prix Stars & Métiers 2012*, a achevé de mettre en lumière Mabi sur le marché.

Positionnement de leader

« Ces prix renforcent notre positionnement de leader. Ils nous donnent de la reconnaissance, et nous permettent de dire : ' en travaillant avec nous, vous travaillez avec les produits les plus innovants ' », détaille le chef d'entreprise. Et de souligner une autre force de Mabi : « Nous sommes une entreprise artisanale et nos clients sont des artisans : nous baignons donc dans leurs besoins. En les écoutant, nous parvenons à coller au plus près de leurs attentes. Pour innover, il faut avant tout être attentif. Toutes les décisions sont prises pour répondre à notre cœur de métier. »

La « Blow-Box » 2^e génération, souffleuse cardeuse pour application d'isolants écologiques, devrait par exemple permettre à l'entreprise de se développer sur un nouveau secteur d'activité : la performance énergétique des bâtiments. « Le marché du bâtiment vert, et

notamment de l'isolation, inscrit dans une démarche d'économies d'énergie, s'avère porteur, et très riche en innovations. Les matériaux eux-mêmes évoluent énormément. En développant nos machines et en faisant évoluer nos produits vers plus de sécurité, d'ergonomie, de performance, de fonctionnalité, nous nous inscrivons résolument dans ce mouvement. »

Mélanie Kochert

* Dossier présenté par la CMA du Territoire de Belfort et la Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté.

CONTACT :

Mabi SARL - ZAC des Saules
BP 27 - 90400 Botans
Tél. 03 84 56 17 44
bidaux@mabi.fr / www.mabi.fr

David Radeff, champion du monde de kick-boxing en 2010, en couverture d'un dépliant commercial.



MARKETING ET SPONSORING

Une communication « straight-punch »

Depuis deux ans, Mabi frappe fort, en liant sa communication à un champion de kick-boxing. Drôle d'idée ? Locale et fructueuse, surtout.

À ses heures libres, Olivier Bidaux fréquente un club de boxe sur le territoire de Belfort, dont le professeur David Radeff, alias « The Red Griffin », a été sacré champion du monde de kick-boxing en 2010. « J'ai trouvé que ses valeurs – rigueur, persévérance, courage – étaient en adéquation avec celles de notre entreprise, et son image de rapidité, de puissance et de robustesse, en un sens cohérente avec nos produits, décrypte Olivier Bidaux. C'est sur cette base que l'idée du partenariat s'est mise en place. « Nous le sponsorisons et, en échange, il nous prête son image et nous permet d'accentuer notre visibilité sur Internet et les réseaux sociaux. » Le champion belfortain pose ainsi en couverture des catalogues de la nouvelle gamme de produits Mabi tel un James Bond à la dernière pointe, et participe avec ses sweats « Team Radeff » à différentes actions promotionnelles pour l'entreprise. « Il était important de créer une rupture, de se démarquer des autres, estime Olivier Bidaux, et cette stratégie marketing et communication, gérée par une personne à temps plein, renforce notre démarche. Notamment sur le web, qui prend aussi de l'ampleur dans le milieu du bâtiment. » L'an dernier, lors du Salon Batimat, Mabi a encore décoché quelques uppercuts visuels avec l'image de son boxeur. « De grands panneaux punchy, forcément, ça interpelle. »

L'ambition ? « Nous inscrire dans une vraie démarche d'innovation tout au long de la chaîne de l'entreprise. Au final, voyez tout ce que nous parvenons à faire avec nos petits moyens de TPE... » Tout, comme les grands.

Vous qui aimez les performances, savez-vous que le papier a cinq vies ?

La force de tous les papiers, c'est de pouvoir être recyclés
au moins cinq fois en papier. Cela dépend de chacun de nous.
www.recyclons-les-papiers.fr

**Tous les papiers ont droit à plusieurs vies.
Trions mieux, pour recycler plus !**

Votre publication s'engage pour
le recyclage des papiers avec Ecofolio.



D

Dossier



COMMERCE
OUVERT
À TOUS

Faire rimer accessibilité avec opportunités

La prise en compte de la loi du 11 février 2005, qui prévoit « l'accès à tout pour tous », est source d'opportunités indéniables pour les entreprises artisanales qui reçoivent du public, ainsi que pour les artisans du bâtiment. Au-delà de l'aspect technique, c'est aussi l'occasion de mettre en place de bonnes pratiques d'accueil améliorant la qualité de service et favorisant le mieux vivre ensemble. □□□

Dossier réalisé par Christelle Fénéon

ACCESSIBILITÉ

L'artisanat pour tous

L'accessibilité pour tous est un véritable enjeu de société.

Si la réglementation, légitime, peut sembler contraignante, c'est aussi une opportunité à transformer sans attendre en valeur ajoutée. Engagement citoyen et intérêt économique ne sont pas toujours contradictoires !

L'échéance du 1^{er} janvier 2015 approche à grand pas. C'est la date butoir fixée par la loi du 11 février 2005, qui exprime le principe « d'accès à tout pour tous » et impose que l'offre de services des entreprises artisanales répondant à la définition d'établissement recevant du public (ERP), soit totalement accessible. Or, beaucoup d'ERP artisanales demeurent inaccessibles. Réaliser les travaux ou attendre encore ? La question est légitime, surtout en période de crise et *a fortiori* depuis que l'on évoque la mise en place des agendas d'accessibilité programmée (Ad'Ap). « Les Ad'Ap ont été lancés par le gouvernement

compte tenu de la non-réalisation des objectifs, mais ils n'introduisent en aucun cas une nuance d'exigence », prévient Michelle Denis-Gay, directrice du Cnism (Centre national d'innovation santé autonomie et métiers). Concrètement, ces Ad'Ap impliquent la planification des mises aux normes sur plusieurs années selon une fourchette qui pourrait aller de trois à quatre ans. Objectif : imposer à tous les ERP d'avoir réfléchi et programmé leurs travaux d'accessibilité au 1^{er} janvier 2015, à défaut de les avoir réalisés. Ils devront être remis aux Commissions consultatives départementales de sécurité et accessibilité (CCDSA) au plus

tard... le 31 décembre 2014. Retour à la date butoir ! L'attentisme n'est donc pas de rigueur. « Ce n'est qu'une mise aux normes de plus, un chapitre supplémentaire dans la vie de l'entreprise, encourage Olivier Poulhès, chargé de développement économique à la chambre de métiers et de l'artisanat du Cantal, qui accompagne les artisans dans le cadre de la mise en accessibilité. Il est aussi plus facile de mobiliser des aides lorsqu'une nouvelle obligation apparaît. Si l'on tarde trop, elles se tarissent. » À plus ou moins brève échéance, la loi s'imposera. Alors autant se saisir rapidement du sujet et convertir l'obligation en

opportunité. « Pourquoi pas à la faveur d'un rafraîchissement de la boutique qui serait devenu inévitable d'ici un ou deux ans ? », propose Olivier Poulhès.

Une clientèle nouvelle

Se mettre aux normes d'accessibilité, c'est déjà se mettre en capacité d'accueillir une clientèle nouvelle. En 2010, il y avait en France plus de 7 millions de personnes concernées par toutes les formes de handicap. Parmi ces personnes atteintes de déficience visuelle, auditive, motrice et/ou mentale, un grand nombre aspire à consommer normalement, à pouvoir se rendre librement dans un salon de coiffure ou d'esthétique, une boulangerie, un pressing... Cette clientèle, sensible aux efforts des entreprises de proximité, ne manquera pas de faire la promotion d'une nouvelle adresse lui réservant le meilleur accueil. Car rendre son entreprise accessible permet d'être reconnu et référencé comme tel, par exemple

« J'ouvre les portes à tout le monde »

Yohann Guibert, gérant du salon En aparté by Yohann (Aurillac)

Jeune artisan coiffeur, Yohann Guibert s'est installé il y a deux ans dans un appartement qu'il a transformé en salon... au 1^{er} étage d'un immeuble ! Préférant prendre les devants, c'est dès la phase d'installation qu'il a choisi de prendre en compte les nouvelles normes d'accessibilité. « Je voulais partir sur de bonnes bases. J'ai par ailleurs un ami en fauteuil, j'étais peut-être plus sensibilisé. » Lors de l'achat, l'immeuble (avec ascenseur) était déjà accessible. Mais pas l'appartement. Il a donc fallu modifier la porte d'entrée,

installer une plate-forme élévatrice (pour permettre le franchissement de 4 marches à l'entrée du salon), et étudier le sens de circulation. Un poste de coiffage, la banque et les toilettes ont été spécifiquement adaptés. « C'est très valorisant d'être 100 % accessible bien qu'au 1^{er} étage », confie Yohann Guibert. Si une part infime de sa clientèle est touchée par le handicap, il a néanmoins un client en fauteuil, lourdement handicapé. Un cas qui justifierait presque à lui seul les efforts consentis. « Il a entendu parler de moi par bouche-à-oreille. Désormais, ce n'est plus quelqu'un qui vient à lui : il va chez le coiffeur, comme tout le monde. C'est un vrai plaisir pour lui. Rien ne lui ferait manquer nos rendez-vous, pas même le mauvais temps. »

Ouvrir sa porte à tout le monde, et ne laisser personne de côté, voilà bien l'enjeu !



© Géraldine Paulus





La réflexion menée autour de la mise en accessibilité est souvent source de confort accru pour toute la clientèle, ainsi que pour les artisans eux-mêmes et leurs salariés (ci-contre, Combourieu Primeurs, à Aurillac).

« Une réussite totale ! »

Jean-Pierre Combourieu, gérant de Combourieu Primeurs (Aurillac)

Propriétaire d'un commerce artisanal de primeurs, volailles et plats cuisinés à emporter, Jean-Pierre Combourieu a fait réaliser ses travaux d'accessibilité en septembre 2013, un an après avoir enclenché la réflexion. « Cela se prépare longtemps à l'avance ! », souligne le commerçant, qui a été conseillé par sa CMA et s'est adjoint les services d'un architecte pour mener à bien son projet. Un projet parti d'un problème principal – une marche de 8 cm à l'entrée du magasin – pour aboutir à un réaménagement global du point de vente. « Nous avons remplacé la vitrine, qui n'avait pourtant que dix ans, déplacé l'entrée du magasin, installé des portes automatiques, changé la caisse, modifié des étalages et repensé les déplacements à l'intérieur. J'en ai aussi profité pour changer le store, sécuriser le magasin... », ajoute l'artisan, qui ne regrette pas l'investissement consenti (environ 16 000 €). « C'est une réussite totale ! Avec ou sans handicap, tous nos clients sont très satisfaits. Le magasin est plus agréable, mieux agencé, il y a plus de place. Les portes automatiques facilitent la vie de tous : les mamans avec poussette, les gens qui portent des paquets. Et pour nous, le confort de travail est bien meilleur. Nous pouvons sortir les étalages sans effort, c'est plus simple pour les livraisons... Je conseille à tous ceux qui peuvent assumer financièrement ces travaux de les entreprendre. Outre le coup de jeune immédiat, cela a apporté une réelle plus-value à mon magasin. » Un argument qui compte, à quelques années de la retraite !

La loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées fixe le principe d'une accessibilité généralisée à tous les bâtiments et intègre tous les handicaps (déficience mentale, auditive, visuelle et motrice).

sur la plateforme collaborative jaccede.com. « C'est une démarche valorisante, qui offre une visibilité nouvelle », ajoute Michelle Denis-Gay.

Un avantage concurrentiel

L'accessibilité donne aussi un avantage concurrentiel car elle profite à tous : « On se sent forcément mieux accueilli dans un commerce qui a mené cette réflexion », poursuit Michelle Denis-Gay. Si l'on prend en compte la mobilité réduite au sens large, un tiers de la population serait concerné. Pouvoir accéder à un commerce sans franchir de marche, ou tourner facilement dans une boutique, est en effet appréciable pour une personne avec une poussette, une femme enceinte, un senior avec une canne, une personne plâtrée ou lourdement chargée. De même qu'un affichage contrasté et lisible sera plus

agréable pour tout le monde. En clair, la mise en accessibilité améliore le service rendu à tous ses clients ; elle dynamise l'espace de vente et le rend plus accueillant. « Beaucoup d'artisans ont du mal à réfléchir au bien-fondé commercial de la démarche, constate Olivier Poulhès. Parce que le handicap est souvent invisible, qu'ils sont anxieux et ne voient que la contrainte... »

« Les artisans sont les garants du lien social. »

Peut-être aussi parce qu'ils ont encore une image trop restrictive du handicap et de l'accessibilité et qu'ils ne font pas systématiquement le lien avec la problématique du vieillissement. Or, en 2040, les plus de 65 ans représenteront plus du quart de la population (16,7 % en 2010). Il s'agit d'un défi social et économique dont les artisans doivent se saisir sans tarder

pour maintenir et développer leur chiffre d'affaires. « L'accessibilité est intégrée dans toutes les politiques de maintien des personnes âgées dans leur habitat. Mais l'autonomie passe aussi par l'accessibilité de l'environnement du logement, par la préservation de la liberté de choix de consommation et d'accès aux services, insiste Michelle Denis-Gay. Les artisans sont des acteurs de proximité majeurs ; ils ont un rôle fondamental à jouer dans cette autonomie complète de choix en rendant possible l'accès à leur commerce et en réfléchissant à de nouveaux moyens de proposer leurs services à domicile en cas d'autonomie affaiblie. Ils sont les garants du lien social. »

CONTACTS :

N° d'appel commun des CMA : 0825 36 36 36
www.cnisam.fr
www.developpement-durable.gouv.fr

POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT

Des marchés d'avenir

Acteurs essentiels de la continuité de la chaîne de déplacement en tant que propriétaires de boutiques de proximité, les artisans le sont aussi en tant que professionnels en charge des travaux d'accessibilité. Une aubaine pour ceux qui auront pris soin d'en mesurer les enjeux et d'adapter leurs prestations en conséquence.

Si deux marchés sont à distinguer en matière d'accessibilité, leur analyse conduit à la même conclusion : les artisans du bâtiment ne doivent pas rater le coche. Le premier volet est celui de la mise aux normes des établissements recevant du public. Une manne estimée en 2010 à 35 milliards d'€. En 2012, une étude est venue préciser les budgets moyens des préconisations de mise en accessibilité des ERP communaux : 73 000 € HT par bâtiment

pour les communes de plus de 3 000 habitants, 10 775 € HT pour les plus petites*. Ces derniers chantiers, plus modestes, représentent une part importante du marché de l'accessibilité des ERP, et donc une formidable aubaine pour les artisans. Une opportunité qui, vu le retard pris au plan national dans la mise en conformité, a encore de belles années devant elle.

Adaptation préventive

Parallèlement, un autre volet émerge : celui de l'adaptation

du logement en vue du maintien à domicile. « *Pour les personnes âgées, un marché a déjà démarré : celui de l'adaptation de l'urgence après une chute, une hospitalisation...*, souligne Michelle Denis-Gay, directrice du Cnisam. *Aujourd'hui, les pouvoirs publics veulent encourager l'adaptation préventive. C'est-à-dire inciter les personnes âgées à anticiper ces travaux pour rendre leur logement plus sûr, plus adapté.* » À l'horizon 2025, ce nouveau marché pourrait concerner 2 mil-



Michelle Denis-Gay,
directrice du Cnisam.

lions de logements, pour un coût global évalué à 24 milliards d'€**. Afin de les aider à se positionner sur ce segment d'avenir, le Cnisam forme de nombreux artisans depuis 2006. « *Une loi-cadre est à venir sur l'adaptation de la société au vieillissement, l'artisan a tout intérêt à se former à ces questions afin de jouer pleinement son rôle de conseil et de prescripteur* », conseille Michelle Denis-Gay. C'est dans ce sens que le Cnisam a également conçu l'outil de diagnostic « Prévention des risques et des chutes dans l'habitat », qui permet de préconiser des travaux d'adaptation en fonction des habitudes de vie de l'occupant. C'est aussi pourquoi il incite les artisans à se regrouper afin d'apporter une réponse globale. « *Ce marché est difficilement accessible seul car il est multi-activités. De plus, le client final n'est pas toujours l'utilisateur. Dans tous les cas, un interlocuteur unique et une coordination étroite seront privilégiés.* »

Sources : * Société Accèsmétrie.
Anah, 2010. * Anah, Adaptation des logements à la perte d'autonomie, 19 mars 2013.

CONTACTS :

www.handibat.info
www.travaux-accessibilite.lebatiment.fr



« Une approche globale, une réponse de professionnels »

David Roche, gérant de l'entreprise David Roche SARL (Haute-Vienne)

Installé depuis 9 ans à Aix-sur-Vienne, David Roche est à l'origine d'un groupement d'artisans intervenant de manière coordonnée sur des chantiers d'accessibilité et d'adaptation de logements. Si le groupement est pour le moment informel, les artisans ont déjà édité une plaquette et aménagé un showroom collectif, appartement témoin où clients et prescripteurs peuvent

apprécier « *les produits en place* » (mobilier adapté, domotique, sols souples...). Tous les corps de métiers susceptibles d'intervenir sont représentés : carreleur, peintre, plaquiste, plombier, maçon, menuisier... « *Nous avons tous été formés au Cnisam, ainsi que nos salariés* », précise David Roche. « *Notre démarche nous permet de rendre notre offre plus visible, d'apporter une vision globale du chantier, combinée à une réponse de professionnels compétents chacun dans leur domaine.* » Concrètement, l'artisan se déplace d'abord seul, souvent accompagné d'un prescripteur (ergothérapeute, assistante sociale). « *Cela permet d'avoir une approche à la fois technique et médicale pour optimiser les aménagements nécessaires au maintien à domicile, le plus longtemps possible et dans les meilleures conditions possible.* »

Le volet adaptation de logements représente 25 à 30 % de son activité plomberie-chauffage, en constante progression. Mais au-delà de l'opportunité commerciale, David Roche insiste sur l'enjeu de société. Un enjeu en termes de mieux-être collectif : « *on ne peut pas se satisfaire que des personnes en soient de nouveau rendues à faire leur toilette au gant, assises devant un lavabo* ». Un enjeu financier aussi : « *il n'y a pas assez de places en maisons de retraite, et cela coûte cher. Or, les frais moyens de mise en accessibilité d'un logement équivalent à 3 à 6 mois de séjour en maison de retraite.* » Le mieux n'est pas toujours le plus onéreux !

L'ASSURANCE DE VOTRE PRÊT

Jusqu'à **10 000 euros*** d'économie sur l'assurance de votre prêt !

- achat locaux professionnels et matériels
- achat logements

Avec l'Assurance Crédit MAAF PRO, vous pouvez dissocier votre emprunt et son assurance.

Bénéficiez de plus de garanties spécifiques pour les Pros !

■ **la couverture du conjoint collaborateur**

En cas d'incapacité temporaire totale de votre conjoint collaborateur, les mensualités du prêt sont prises en charge.

■ **une franchise réduite**

En souscrivant la garantie « **Arrêt de travail** » vous choisissez la durée de votre franchise : 60, 90 ou 180 jours. Vous pouvez ainsi être couvert à partir de 60 jours seulement.



L'Assurance Crédit MAAF PRO, **c'est simple et rapide !**

Vous pouvez généralement souscrire immédiatement auprès de votre conseiller MAAF PRO, et ainsi gagner du temps et de l'argent !

Pour en savoir plus, contactez votre Conseiller MAAF PRO

N°Cristal 0 969 328 328

du lundi au vendredi de 8 h 30 à 18 h 30 et du samedi de 9 h à 12 h (Appel non surtaxé + surcoût selon opérateur)

Connectez-vous : www.maaf-pro.fr

*Exemple : pour un couple de 35 ans (monsieur est artisan et madame est cadre), non fumeur, qui emprunte 100 000 euros sur 20 ans à 4 % et s'assure pour les garanties décès, perte totale et irréversible d'autonomie et arrêt de travail, par rapport au prix moyen du marché constaté (selon enquête « que choisir argent N°113 - janvier 2009 »).

L'Assurance Crédit MAAF est un contrat d'assurance collectif à adhésion facultative souscrit par MAAF Assurances, société d'assurances mutuelle à cotisations variables, RCS Niort : 781 423 280 au profit de ses sociétaires, auprès des assureurs : **MAAF VIE**, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital social de 65 385 600 €, RCS Niort 337 804 819, pour les risques de décès, perte totale et irréversible d'autonomie. N° TVA intracommunautaire FR 82 337 804 819 - Code APE 6511 Z. **MAAF Assurances SA**, société anonyme au capital social de 160 000 000 €, RCS Niort : 542 073 580 pour les risques Arrêt de Travail et Perte d'Emploi. N° TVA intracommunautaire FR 38 542 073 580 - Code APE 6512 Z. Entreprises régies par le Code des Assurances. Siège social : Chaban - 79180 CHAURAY. Adresse : Chauray - 79036 NIORT Cedex 09 - www.maaf.fr



PRO

la référence qualité pro

PARTENARIAT CMA 13 - CPA

UN NOUVEAU DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT AU FINANCEMENT

Les artisans du Pays d'Aix qui veulent investir en 2014 pourront solliciter gratuitement un regard extérieur sur leur projet et être conseillés pour le montage de leur dossier de financement. C'est une spécialiste de l'entreprise qui se chargera de l'accompagnement de la vôtre.

Fondé sur une convention cadre signée en 2010, le partenariat de la communauté du Pays d'Aix avec la CMA 13 consiste à conduire des actions concrètes et ciblées à destination des artisans. Il s'enrichit cette année d'un nouveau dispositif d'accompagnement au financement pour les entreprises artisanales. Désormais, elles vont pouvoir bénéficier de l'intervention d'une personne spécialement formée et spécifiquement dédiée à l'animation du dispositif.

Mais que peut-elle vous apporter ?

D'abord, l'expérience d'un gestionnaire. Cela peut sembler tout bête, mais lorsqu'on achète une voiture, on sait que le besoin financier ne se limite pas au prix de vente. Il faut ajouter les taxes et assurances, les frais de fonctionnement et d'entretien. C'est pareil lorsqu'on a un

projet d'investissement : il faut évaluer exactement la somme qui sera nécessaire et déterminer quel chiffre d'affaires et quelle rentabilité il faudra dégager pour formater et réussir son projet.

La collecte de ces informations permet, dans un premier temps, de bien cerner le risque entrepreneurial et quels sont les objectifs qu'il va falloir atteindre. « Une fois que l'on sait où on va, il faut savoir comment on y va, commente Jean-Luc Herraiz, Responsable du service Développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône. *Souvent, le réflexe des artisans est de s'autofinancer. Mais, là encore, on va s'assurer ensemble que tout a bien été pris en compte. L'investissement ne doit pas laisser trop court en trésorerie, ce qui pourrait être une épée de Damoclès si une difficulté se présente.* »

L'ensemble du diagnostic va finalement aboutir à un « business plan » qui tient compte de la réalité du fonctionnement de l'entreprise et permet de se projeter dans l'avenir. La conseillère de la Chambre de métiers s'occupe alors du dossier de prêt auprès de la banque mais pas de la négociation des taux. Il s'agit de faire passer le projet sans déposséder le chef d'entreprise de ses prérogatives. Pour faciliter l'accès aux crédits bancaires, la CMA a conclu un partenariat de distribution avec la Banque Populaire et de caution mutuelle avec la Siagi et la Socama.

Bonne nouvelle : tous les artisans du Pays d'Aix sont éligibles au dispositif, du plus petit au plus important des projets...

POUR EN SAVOIR PLUS

Service développement économique
CMA 13 - Marion Livet - ☎ 04 91 32 14 08
✉ mlivet@cm13.org

Précisions sur l'entrée en vigueur des nouveaux taux de TVA

Au 1^{er} janvier 2014, de nouveaux taux de TVA (10 et 20 %) sont entrés en vigueur et certaines opérations sont passées au taux réduit de TVA (5,5 %).

En matière de livraisons de biens et de prestations de services, sont soumises aux nouveaux taux normal (20 %) ou intermédiaire (10 %) de TVA les opérations réalisées à compter du 1^{er} janvier 2014. En revanche, ces taux ne s'appliquent pas aux encaissements pour lesquels la TVA est exigible avant cette date. Par exemple, un acompte encaissé le 12 décembre 2013 demeure soumis au taux normal de 19,6 % et le solde versé à l'achèvement de la prestation le 15 janvier 2014 sera soumis au taux normal de 20 %. Aussi, la facture récapitulative de la prestation devra faire apparaître la ventilation des taux de TVA entre acompte et solde. Restent soumis au taux réduit de 7 % les paiements afférents à des travaux portant

sur des locaux à usage d'habitation de plus de deux ans visés à l'article 279-0 bis du CGI à trois conditions : ces travaux ont fait l'objet d'un devis daté accepté par les deux parties avant le 1^{er} janvier 2014, ils ont donné lieu à un acompte encaissé avant cette même date d'un montant au moins égal à 30 % du prix toutes taxes comprises du total des travaux éligibles figurant au devis et le solde est facturé avant le 1^{er} mars et encaissé avant le 15 mars 2014.

Cette mesure est également applicable lorsqu'un contrat ou un marché public ou privé de travaux remplit les mêmes conditions. Si les deux premières conditions relatives au devis et à l'acompte sont remplies et qu'un deuxième acompte est

encaissé entre le 1^{er} janvier et le 28 février 2014, le professionnel est autorisé à lui appliquer le taux de 7 %. Si la dernière condition relative au paiement du solde n'est pas remplie, il sera tenu de régulariser la TVA au taux de 10 %. En revanche, le premier acompte encaissé avant le 1^{er} janvier 2014 reste soumis au taux de 7 %.

Enfin, les ventes d'immeubles à construire et les sommes réclamées par le constructeur dans le cadre d'un contrat de construction d'une maison individuelle restent soumises à la TVA au taux de 19,6 % pour autant que le contrat ait été enregistré chez un notaire ou auprès d'un service des impôts avant le 29 décembre 2013.

Source : www.legifiscal.fr

Protégez votre vie professionnelle



Vos responsabilités civile et décennale



Votre local et vos véhicules professionnels



Votre habitation et vos véhicules personnels



Votre protection et celle de vos salariés en cas d'accident



Votre entreprise en cas de licenciement



Pour tout renseignement, contactez :

Veronique JULIEN

Tél. : 01 58 01 53 39

Fax : 01 56 77 52 82

E-mail : veronique_julien@smabtp.fr



SAGENA, société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 12 000 000 d'euros, entreprise régie par le Code des assurances - RCS PARIS 332 789 296 - 56 rue Violet - 75724 PARIS Cedex 15
 Crédit photo : Fotolia - Document non contractuel - Reproduction interdite - Conception : Agence MAP - Réalisation : Studio Rio Bravo - Novembre 2013.



Financez votre DAILY à

0%*

sur 36 mois!

**IVECO
CAPITAL**

* Financement en crédit-bail sur 36 mois. Règlement par prélèvement automatique. Frais de dossier : 120 €. Exemple : pour un montant de financement de 10 000 €, vous remboursez un premier loyer de 1000 €, suivi de 35 loyers mensuels de 254,30 € HT et une option d'achat de 100 € HT. Offre soumise à conditions. Réservée aux professionnels pour un véhicule défini dans l'offre, vendu par les concessionnaires du réseau IVECO participant à l'opération pour toute commande du 3 février 2014 au 30 avril 2014. Sous réserve d'acceptation du dossier de financement par CNH Industrial Capital Europe de 88 482 287 €, 48-52 Arago 92823 PLATEAUX - 413 356 353 RCS Nanterre. offre non cumulable avec d'autres offres spéciales. D'autres financements et d'autres durées, à des conditions différentes, sont par ailleurs disponibles auprès de votre concessionnaire IVECO. Date limite de réception du dossier de financement : 30 avril 2014.

04 42 77 56 00
20 av de Rome ZI les Estroubians 13127 VITROLLES

IVECO PROVENCE

04 42 82 03 62
433 av de la Fleuride ZI les Paluds 13400 AUBAGNE

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



THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 22 69 30 22
CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 10 34 81 33



ARTISANS, BÉNÉFICIEZ
DES CONSEILS D'UN EXPERT

Le Cabinet d'Expertise Comptable Alexandre Benabed vous accompagne et optimise la gestion de votre entreprise.

04 91 555 430

contact@benabed-expert-comptable.com

- Comptabilité
- Social
- Conseil
- Création d'entreprise

www.benabed-expert-comptable.com

Séminaire Métiers d'art

L'art de **communiquer**

Comment communiquer ? Avec quels outils ? Au près de qui ? Autant de questions auxquelles le quatrième et dernier séminaire né du projet « Femmes Métiers d'Art » (FEMA), sur le thème « Booster sa communication », a tenté de répondre.

Inscrites en grand nombre à cette ultime journée de formation organisée par le réseau des CMA Provence-Alpes-Côte d'Azur et Ateliers d'Art de France, les artisanes métiers d'art de PACA sont venues chercher des réponses.

Elles ont d'abord assisté à une conférence animée par une experte des relations presse : Anne-Laure Thiéblemont, journaliste et rédactrice en chef dans le domaine de l'art et du design. Elle a dévoilé les bases à mettre en œuvre facilement dans le but d'obtenir un article ou de bénéficier d'un affichage qualitatif. Par exemple : disposer d'un dossier de photos en haute définition pour présenter son travail, rédiger un autoportrait percutant (en faisant appel à sa singularité), établir une liste de relais d'information où distribuer ses flyers ou invitations à un vernissage, se construire un fichier presse spécialisée, ne pas hésiter à appeler le journaliste en direct pour établir une relation personnalisée et susciter sa curiosité, informer régulièrement de l'actualité de son métier (participation à un salon, nouvelle collection ou atelier de création, récompense...), etc. La suite de la journée a été ponctuée par trois ateliers : presse écrite, presse TV, radio, et appropriation des outils de communication mis à disposition par les Chambres de métiers (site Web



Rien de mieux que la pratique : les tables rondes ont permis aux artisans d'art de se confronter à la réalité.

www.metiersd'art-paca.fr, logo Métiers d'Art PACA, supports des Journées européennes des métiers d'art...).

Ces tables rondes ont permis aux artisanes de se mettre en situation, d'échanger sur leurs expériences et d'apprendre les techniques qui leur permettront d'appréhender avec plus de sérénité ces moments importants à leur notoriété.

Le réseau des métiers PACA s'engage

Comment **rénover plus?**

Dans le cadre des Assises nationales du développement durable (ANDD) organisées les 25 et 26 novembre dernier au Parc Chanot, à Marseille, sous l'égide du Président de la République, la Chambre régionale des métiers et de l'artisanat (CRMA) et le Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur ont organisé une table ronde sur le thème de la rénovation énergétique des bâtiments méditerranéens.

Cette table ronde a réuni de nombreuses personnalités venues témoigner de leur expérience, privée ou publique, sur le sujet (banques, collectivités, professionnels du secteur, État...). Parmi elles, Jean-Pascal Chirat, Vice-Président du Club de l'amélioration de l'habitat, a voulu transmettre un message fondamental : « *Tous les professionnels doivent se parler* ». Le monde des artisans, qu'ils soient plombiers, maçons, chauffagistes ou encore électriciens, doit se structurer, se former, s'informer et se regrouper pour accéder à ce marché de la rénovation thermique. C'est un enjeu essentiel pour développer l'offre commerciale, tout en respectant la nouvelle législation.

Vincent Legrand, directeur de l'institut Negawatt, a insisté quant à lui sur l'importance de l'accompagnement des entreprises sur ce sujet, notamment avec les organisations professionnelles.

Franck Baudement, Conseiller technique développement durable à la CRMA PACA, a souligné l'implication remarquable des CMA des Alpes de Haute-Provence et du Var, ainsi que des territoires de Fréjus et du Pays Dignois pour le projet



Des projets expérimentaux à Digne et Fréjus soulignent la nécessité d'accompagner les professionnels du bâtiment pour développer l'important marché de la rénovation énergétique.

« Rénover + ». Ce travail collaboratif a permis aux artisans et à leurs partenaires de prendre conscience du paysage des contraintes légales, du marché, de l'offre de demain et de réfléchir, tous ensemble, à des solutions d'avenir.

Une solution clé en main pour vos déchets de peinture

La CMA 13 et la Capeb reconduisent un dispositif visant à faciliter la collecte, la valorisation et l'élimination des déchets de peinture.

En tant qu'artisan, vous êtes responsable de l'élimination des déchets de votre activité professionnelle (loi du 15 juillet 1975) et vous devez justifier de l'élimination de vos déchets dangereux. Si vous ne respectez pas ces obligations, vous risquez des sanctions conséquentes. En déposant vos résidus de peintures, diluants et décapants chez des « fournisseurs relais », vous optez pour une solution simple, efficace et écologique. En plus de tarifs avantageux, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé et de

supports de communication pour valoriser votre démarche auprès de vos clients. Pour être encore plus efficace et éco-responsable, vous pouvez en amont réduire vos quantités de déchets en optant pour des conditionnements plus grands à réutiliser. Nos partenaires (Couleurs de Tollens, Station Peinture, Zolpan Méditerranée et le BTP CFA d'Arles) vous aident à éliminer vos déchets et vous reçoivent six vendredis dans l'année pour la collecte. *L'apport de déchets le jour de la collecte ne nécessite pas d'être client chez le fournisseur relais.*



Prochaines collectes le 11 avril à Marseille chez Station Peinture (17 bd Ampère, Zac Les Arnavants, 13014 Marseille) et le 20 juin à Arles au BTP CFA Arles (6 ch. Severin, 13633 Arles Cedex).

PLUS D'INFOS

Service Développement économique CMA 13 - Coralie Diaz ☎ 04 91 32 14 04 ✉ cdiaz@cm13.org

Rencontrez nos experts lors des Lundis réussite

Vous êtes chef d'entreprise, vous souhaitez des éclaircissements et des repères sur un thème particulier ? La CMA 13 vous propose de participer aux *Lundis réussite*, organisés une fois par mois sur le territoire.

Les Lundis réussite, qu'est-ce que c'est ?

Ce sont des réunions abordant des thèmes précis en lien direct avec les réalités des entreprises artisanales (développement commercial, gestion, technologies de l'information et de la communication...). Ces rencontres gratuites sont animées par des professionnels, spécialistes du sujet traité. Au travers d'exemples concrets, ils abordent l'intérêt du thème pour votre entreprise, les moyens à mettre en œuvre, les contacts utiles et les démarches à entreprendre. Ces réunions sont organisées sur Marseille, Arles, Salon-de-Provence et Venelles dans les locaux de la CMA 13. Et pour la première fois, en 2014, des sessions sont orga-

nisées chez nos partenaires, Vitropole Entreprendre (Vitrolles) et Châteaurenard Développement. Selon un programme établi annuellement, les réunions ont lieu le lundi de 17h30 à 19h30.

Que vous apportent-ils ?

Les Lundis réussite vous permettent d'obtenir une information générale dans le domaine traité et d'échanger sur le sujet, dans une ambiance conviviale, avec d'autres artisans. Ces rencontres vous permettent également d'obtenir des réponses personnalisées et des contacts avec des professionnels que vous pourrez solliciter par la suite.

Prochaines séances

■ Les baux commerciaux : avantages et risques. Principes



essentiels et points de vigilances (31 mars à Salon-de-Provence, 2 juin à Venelles).

■ **La propriété industrielle.** Protégez votre nom, votre savoir-faire et vos produits (14 avril à Marseille).

■ **Les outils du numérique.** Gagnez en compétitivité et simplifiez votre organisation quotidienne (19 mai à Arles, 30 juin à Salon-de-Provence). N'hésitez plus, inscrivez-vous !

PLUS D'INFOS

Service développement économique CMA 13 ☎ 04 91 32 34 73 ✉ conomie@cm13.org

LE VILLAGE DE LA ROUTE GOURMANDE, VEDETTE DU SALON DU CHOCOLAT

Du 28 février au 2 mars, le Salon du Chocolat accueillait le Village de la Route gourmande. Partenaire du Salon depuis sa première édition à Marseille en 2010, la CMA 13 permet aux artisans de la Route d'être présents lors de cet événement devenu incontournable. Un délice pour la foule des gourmands, une nouvelle fois au rendez-vous !

Sur le Salon du chocolat, le village de la Route gourmande regroupait des chocolatiers (*Le Temps d'un chocolat - Claude Krajner, Chocolaterie des chartreux - Claude Léonard, Chocolaterie Hubert - Patrice Acourt, Pâtisserie Casabielle - Bruno Thomas, Pâtisserie Argiolas - Aline Argiolas*), confiseurs (*Pâtiss'délices - Franck Jungers, Confiserie Léonard Parli - Renée Maucort*), biscuitiers (*Les Navettes des Accoules - José Orsoni, Les Massiliou - Annie Di Grazia, Biscuiterie de Rognes Maison Georjon - Adeline Wendzinski*) et glacières (*L'Éléphant rose à pois blancs - Delphine Godard*). Comme la Route des métiers d'art, la Route gourmande présente le département sous un angle différent, grâce à des professionnels sélectionnés pour leur excellence et leur créativité. Fin avril, esthètes et gourmands découvriront les parcours 2014 de ces itinéraires de découverte qui favorisent la mise en valeur de l'artisanat et du savoir-faire d'artisans exceptionnels. Ces deux routes se sont d'ailleurs croisées sur le Salon du chocolat, puisque Claude Krajner du Temps d'un Chocolat a fait équipe avec Sylvie Kameni, styliste marseillaise présente sur la Route des métiers d'art, pour confectionner une robe en chocolat pensée sur le thème du cirque chic.



IMPATIENT ?

Retrouvez toutes les bonnes adresses sur www.provenceartisans.fr

DONNEZ DE L'ÉLAN À VOTRE ACTIVITÉ, FORMEZ-VOUS !

L'année a déjà débuté ? Il n'est pas trop tard pour suivre une formation ! Cela peut vous aider à mettre en place des actions pour développer votre activité et augmenter votre chiffre d'affaires.

La Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) vous propose des formations dans divers

domaines : informatique, Internet, gestion, vente, ressources humaines... Si vous démarrez, les **Contrats Top départ** vous permettent de bénéficier d'un accompagnement à la carte, gratuit et rapide pour réussir le démarrage de votre activité au travers de prestations individuelles ou collectives. Il existe le **Conseil Individuel Top**

départ et cinq stages Flash (Top départ prix, Top départ clients, Top départ trésorerie, Top départ courrier professionnel, Top départ organisation administrative).

CONTACT

Service formation continue CMA 13
Nathalie Mancel
☎ 04 91 32 34 76
✉ nmancel@cm13.org

Retrouvez les formations de la CMA 13 pour le deuxième trimestre 2014 dans le dépliant joint à ce magazine et sur www.cma13.fr, rubrique Formation.



Témoignage

Lyana Dubois, dirigeante de l'entreprise de nettoyage **Natural Clean Provence** installée à Marseille



© P. Terraz

« Quand j'ai créé la société avec mon associé, j'ai fait comme je pensais devoir faire. Les stages flash **Top départ** m'ont renforcée dans ce que je savais...

et apporté les enrichissements dont j'avais besoin. **Top départ clients**, par exemple, donne des méthodes et outils utiles pour l'approche commerciale : comment cerner la personnalité du client, comprendre ce qu'il veut et s'adapter. **Top départ organisation administrative** nous a servis pour préparer les chantiers. On a aussi bénéficié du **Conseil individuel Top départ**, avec la visite, l'écoute et les analyses personnalisées d'un consultant. »

FORMER VOS SALARIÉS

TROIS RAISONS DE DIRE OUI !

Entre 2012 et 2013, le nombre de salariés en formation de courte durée à la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône a augmenté de 10 %. Une tendance nette qui peut vous mettre une idée en tête...

1 Former, c'est performer

Un salarié en formation revient toujours plus motivé, efficace et fidèle à l'entreprise. Et, bien sûr, il met tout de suite ce qu'il a appris au service de l'activité. Regardez les formations CMA13 les plus suivies par les salariés de l'Artisanat en 2013 : comptabilité, informatique et bureautique, vente et clientèle, supports de communication et Internet... Derrière chacun de ces thèmes, il y a des compétences nouvelles qui intéressent votre entreprise.

2 Former, c'est simple et peu coûteux avec la CMA13

Il existe plusieurs solutions pour former

un salarié : deux à son initiative avec votre accord (le Dif, Droit individuel à la formation, et le Cif, Congé individuel de formation), une à votre initiative (le plan de formation). Dans tous les cas, c'est vous qui décidez dans l'intérêt de votre entreprise. La CMA13 est là pour vous aider et aider votre salarié à choisir la bonne solution, la bonne formation, et effectuer les démarches pour sa prise en charge financière partielle ou totale.

3 Former, c'est un droit

Le Dif, Droit individuel à la formation, fait que chaque salarié à temps plein bénéficie chaque année d'un crédit de 20 heures de formation, cumu-

lable pendant six ans dans la limite de 120 heures.

Ce dispositif comporte certaines obligations, mais il présente surtout plusieurs intérêts pour votre entreprise. Il facilite et encourage l'accès du salarié à la formation professionnelle, le responsabilise donc sur ses compétences et l'amène à dialoguer avec vous sur la formation la plus utile à l'entreprise, puisque votre accord est nécessaire.

CONTACT

Service formation continue CMA 13
Nathalie Mancel
☎ 04 91 32 34 76
✉ nmancel@cm13.org
Plus d'infos : www.cma13.fr

les lundis réussite

PROGRAMME 2014



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat
Bouches-du-Rhône



Questions/réponses
en présence d'experts

Baux
commerciaux

Outils du numérique

Propriété
industrielle



Les prochains rendez-vous

La propriété industrielle :
protégez votre nom, votre savoir-faire et vos produits
14 avril à Marseille

Les outils du numérique : gagnez en compétitivité et simplifiez votre organisation quotidienne
19 mai à Arles
30 juin à Salon-de-Provence

Les baux commerciaux : avantages et risques
2 juin à Venelles

Inscriptions
04 91 32 34 73
economie@cma13.org

PAROLES D'ÉLUS

FLORENCE BIANCHI : « L'ENTHOUSIASME, C'EST LE VRAI CRITÈRE »



© CMA 13 - Maurice Cohen

Parisienne, comptable et comédienne, rien ne prédestinait Florence Bianchi à faire fondre la presse et les grands chefs pour ses fameuses glaces à l'italienne made in Marseille. Sauf une passion naturelle pour l'apprentissage dont elle fait partager le goût et la saveur au sein de la CMA...

« **L'**apprentissage, tout part de là. Et depuis notre plus jeune âge, allez savoir comment ou pourquoi, nous sommes progressivement habitués à l'idée que nous travaillerons un jour pour quelqu'un d'autre. Mais pourquoi pas pour nous-mêmes ?

Voilà tout le sens de mon engagement auprès de la Commission de la formation professionnelle et de l'apprentissage depuis un an et demi : faire en sorte d'ouvrir les choses, apporter des idées, essayer d'être utile aux jeunes. Comment ? Lorsque je me suis lancée dans l'artisanat en 2009, je suis rentrée dans un nouvel uni-

vers. Et j'ai ressenti la même chose qu'au théâtre quand il faut apprendre son rôle et découvrir l'œuvre d'un grand auteur. On s'imprègne, puis on trouve sa voie.

Par conséquent, le seul langage que l'école, les parents ou les patrons devraient tenir, c'est celui de l'initiation, par l'expérience, à la vie en société et au travail. Encourager l'entreprise, soutenir les projets, surmonter les échecs. C'est comme ça que l'on fait son apprentissage ! C'est naturel de se tromper. Mais l'important, c'est d'avoir du cœur à l'ouvrage et de mettre beaucoup de soi dans ce que l'on fait : nous devons faire passer ce message aux jeunes.

Tout est intéressant, pourvu qu'on s'y intéresse. Le vrai critère, c'est l'enthousiasme. Je vois trop de gens se dire dès le matin vivement ce soir. Il n'y a rien de mal à être démotivé. Bien plus à le rester. Donc, restons curieux ! Plus on a d'échanges, mieux on se porte. Ce sont nos relations avec les autres qui importent. Et la CMA peut beaucoup favoriser celles qui nous construisent à travers le processus de formation. C'est ça qui me passionne dans mon rôle d'élue.

CONTACT

Florence Bianchi

☎ 04 91 22 66 32

✉ bianchi.florence387@free.fr

ROBERT MOUTTET : « INNOVER DANS LA QUALITÉ, CRÉER UN SERVICE PARFAIT »



© CMA 13 - H. TUSSEAU

Membre associé de la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) et Président la Fédération départementale de la coiffure, il fait court et nous en dit long sur la manière de s'en sortir en temps de crise.

« **V**oilà sept ou huit ans que je travaille avec la Chambre. J'en suis l'un des membres associés : on participe aux débats des élus, apportant son expérience et un regard extérieur. Aujourd'hui, un sujet domine nos échanges, c'est la crise. Avec une clientèle très exigeante, zappeuse et dont le pouvoir d'achat est dégradé, la rentabilité et la pérennité de nos activités artisanales sont fragilisées. Certains sont découragés, car les effectifs salariés chutent et les prix baissent. C'est dans

ce genre de situation qu'il est important d'être ensemble. L'intérêt du travail de représentant des artisans à la CMA 13, c'est de concrétiser ce dialogue, de faire le point sur les difficultés et de trouver des pistes pour s'en sortir. Bien sûr, il n'y a jamais de solutions miracle... Mais avec un peu de recul, on s'aperçoit que le contexte économique n'explique pas tout. Il faut avoir un regard sur l'évolution des métiers et des savoir-faire et aussi revenir aux bases. Attirer de nouveaux clients, c'est d'abord réaliser la

promesse d'un accueil irréprochable. Puis innover dans la qualité, créer un service parfait. Encore faut-il pouvoir sortir la tête du guidon. Comment investir pour améliorer son offre ? La Chambre est très utile pour accompagner tous les artisans dans cette démarche que nous faisons en sorte de faciliter de bout en bout. »

CONTACT

Robert Mouttet

☎ 04 91 15 59 85

✉ robert_mouttet@hotmail.fr

Une adresse électronique toujours à votre disposition pour entrer en contact avec les élus de la CMA 13 : elus@cm13.org.
Vous pouvez également laisser vos messages au 04 91 32 24 14.

ARTISANS : DES SOLUTIONS COMPLÈTES ET ADAPTÉES

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ
RÉGIME OBLIGATOIRE
PRÉVOYANCE
ÉPARGNE
RETRAITE



PROTECTION SOCIALE

- Des garanties santé performantes pour couvrir vos frais médicaux
- Des solutions pour assurer le maintien de vos revenus en cas d'incapacité de travail, d'invalidité ou de décès et pour financer votre retraite
- Des déductions fiscales dans le cadre de la loi Madelin*
- Un suivi personnalisé par un conseiller dédié

N°Cristal 09 69 32 22 56

APPEL NON SURTAXE

*Vos cotisations sont déductibles du revenu professionnel imposable (BIC, BNC) dans la limite des plafonds autorisés (hors capital décès, perte totale et irréversible d'autonomie).

eovi.fr



Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité. N° Siren 317 442 176



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



THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 22 69 30 22
CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
TÉL. : 06 10 34 81 33

Eric Néron

EXPERT COMPTABLE
COMMISSAIRE AUX COMPTES

UN
EXPERT
COMPTABLE
PROCHE
DE VOUS

"UN COMPTABLE COMPÉTENT ANNONCE LA VEILLE
CE QUE LES ÉCONOMISTES PRÉVOIENT LE JOUR MÊME
POUR LE LENDEMAIN."

MILES THOMAS

WWW.CABINET-NERON.COM
42 BOULEVARD MICHELET - F. 13008 MARSEILLE
TEL. 04 91 79 44 44 - FAX. 04 91 79 46 56
COURRIEL : ACCUEIL@CABINET-NERON.COM

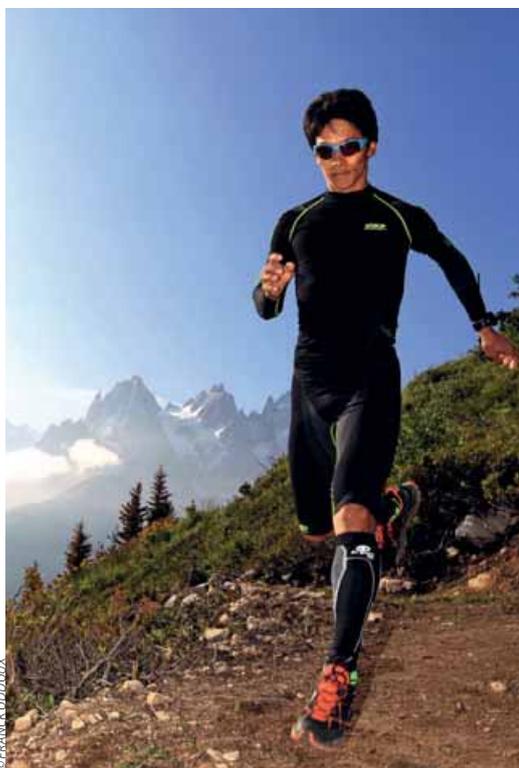
PRESTIGE

FABRICATION ET VENTE DE CHAUSSETTES DE CONTENTION

BV Sport

“ J'embauche,
je forme, je délègue
et je transmets ”

Ci-contre :
90% des clubs de football de L1 et L2, les clubs de rugby en Top 14 et Pro D2, beaucoup de fédérations françaises et la majorité des grands clubs européens de football travaillent avec BV Sport.



Au-dessus : « En 2008, j'ai pris la décision de créer l'usine car nous étions trop dépendants de nos sous-traitants. »

À gauche : Tout ce qui touche au brevet et au médical (90% des produits) est « made in Saint-Étienne ».

À droite : BV Sport commercialise 50 produits avec 400 références disponibles en France et à l'étranger.

Booster de champions

Fabriquer un produit de qualité, c'est bien. Savoir le vendre, c'est mieux. Depuis qu'il a repris BV Sport en 2006, Salvatore Corona a multiplié son chiffre d'affaires par dix-huit. La marque s'est démocratisée et équipe pas moins de 10 000 athlètes, champions du monde et champions olympiques dans le monde.



À droite : Salvatore Corona a su détecter le potentiel de BV Sport. Entre 2012 et 2013, elle est à 37 % de croissance.

Au centre :

« Les sportifs de haut niveau sont nos ambassadeurs, comme Dawa Sherpa, vainqueur de nombreux trails, qui a défendu le drapeau népalais en ski de fond aux JO de Sotchi. »

Ci-contre, en haut :

Salvatore Corona a su adapter le look des produits BV Sport aux attentes esthétiques des sportifs. Ici : Antoine de Wilde, vainqueur de l'éco trail 2013 de Paris.

Ci-contre, en bas :

L'entreprise compte 25 salariés, en moyenne pas encore trentenaires, tous sportifs comme Salvatore Corona : « ils m'apportent leur fraîcheur et leur dynamisme. »

Au commencement de BV Sport, il y a la collaboration entre un médecin et un champion du ski de vitesse, médaillé d'or aux JO d'Albertville, également médecin. Trouvant les bas de contention existants inadaptés aux sportifs, ils travaillent sur une nouvelle technique. En 1997, ils créent la chaussette de contention progressive et déposent un brevet international. Après des premiers contacts avec les fédérations sportives, ils travaillent pour Alain Prost, puis avec le médecin de l'équipe de France de football. C'est ainsi qu'en 1998, ils s'offrent la meilleure des publicités avec la victoire des Bleus au Mondial; de nombreux articles sur les chaussettes BV Sport sont publiés. Pourtant, la société peine à décoller; elle manque d'argent pour se développer. En 2006, Salvatore Corona est contacté pour en réaliser un audit. Passionné de football, il en perçoit immédiatement le potentiel. Il décide d'en devenir actionnaire et d'introduire du marketing. « Les fondateurs ne connaissaient pas encore cette notion. Ils ont commencé par vendre les premières gammes de produits uniquement dans le haut-niveau et le secteur médical », confie-t-il. Son objectif ? Rendre les produits visuellement attractifs, plus « fashion », afin de toucher un public plus large. Les chaussettes de contention se retrouvent rapidement dans les magasins spécialisés en running et, deux ans plus tard, dans les grandes surfaces de sport. Comme un champion

accédant enfin au « geste parfait », c'est le déclic ! L'entreprise passe de 150 000 € de chiffre d'affaires en 2006 à plus de 3 millions aujourd'hui. « J'ai fait des études de marché et embauché les bonnes personnes », justifie sobrement Salvatore Corona. Il fait aussi le choix de maîtriser totalement la chaîne de production avec la création de l'usine en 2008. « Je ne savais pas ce qu'était un fil de contention, je me suis donc entouré de personnes compétentes. » Il embauche un ingénieur de 60 ans qui va transmettre son savoir aux jeunes, dont son propre fils, durant 3 ans. Formé en alternance, ce dernier est désormais directeur de la production. Autre axe de développement déterminant : l'export. Avec l'embauche d'une responsable dès 2007 et la création d'un bureau en Italie, l'entreprise se lance. Aujourd'hui, elle est présente dans 25 pays, où elle réalise 20 % de son chiffre d'affaires. Enfin, BV Sport mise sur la communication : « Nous avons des partenariats avec de nombreuses fédérations et des droits à l'image de plusieurs grands sportifs ». Une stratégie qui lui offre une exposition médiatique « en or », comme lorsque Teddy Tamgho, champion du monde de triple saut, se retrouve à la Une de *L'Équipe* avec les produits BV Sport. À 57 ans, Salvatore Corona vient de recevoir le prix Stars & Métiers 2013* dans la catégorie dynamique commerciale. Une victoire de « l'esprit d'équipe », selon lui.

Barbara Colas

* Dossier présenté par la CMA de la Loire et la Banque Populaire Loire et Lyonnais.

1997

Naissance de la chaussette de contention progressive et dépôt d'un brevet international.

1998

L'équipe de France de football, championne du monde, utilise les chaussettes BV Sport.

2006

Salvatore Corona devient actionnaire de l'entreprise, créée en 2000 avec un seul salarié.

2007

Recrutement d'une responsable export et création d'un bureau en Italie.

2008

Création de l'usine de production à Saint-Étienne.

2013

Lauréat national du prix Stars & Métiers 2013, dans la catégorie dynamique commerciale.

DÉVELOPPEMENT DURABLE

UNE ACTION ENVIRONNEMENTALE DE POIDS

La Communauté urbaine Marseille Provence Métropole (MPM) et la Chambre de métiers et de l'artisanat des Bouches-du-Rhône (CMA 13) s'associent pour mener à bien des actions de développement durable. La collecte et la réduction de déchets sont notamment des sujets sur lesquels elles s'engagent.

Agir conjointement pour la protection de l'environnement

MPM et la CMA 13 sont partenaires depuis plusieurs années. Ensemble, elles mènent des actions dans différents domaines : tourisme, apprentissage, développement économique, développement durable...

Face à l'augmentation des quantités de déchets produits, il devient indispensable de trouver des solutions qui préservent au mieux l'environnement et répondent aux besoins de tous. C'est pour cela que MPM et la CMA 13 mettent en place des projets permettant aux particuliers d'agir individuellement pour l'avenir de tous.

Dernièrement, elles se sont associées pour mener à bien un projet en collabo-

ration avec des boulangers du département. Vingt artisans ont été sélectionnés pour distribuer à leurs clients fidèles des sacs à pain réutilisables.

L'objectif de cette opération était de les sensibiliser à la réduction des déchets et inviter les consommateurs à prendre conscience de l'importance d'un comportement éco-responsable.

Dans la continuité de cette action, MPM a sollicité l'aide de la CMA 13 pour enrichir le site Internet mis en ligne il y a quelques mois : www.trionsnosdechets-mpm.fr. Ce site permet aux habitants du territoire de trouver les lieux proches de chez eux qui proposent la collecte de déchets ou la réparation d'objets méritant une seconde vie. Cela concerne les déchets

ménagers, le verre, les encombrants (meubles, électroménager), les piles, le textile, les journaux...

Ce site Internet répertorie un grand nombre de professionnels du territoire dont des artisans réparateurs ou collecteurs, des entreprises spécialisées dans le tri... Les habitants de la Communauté urbaine de Marseille ont donc maintenant la possibilité de trouver toutes les informations utiles au tri de leurs déchets, de quelque nature qu'ils soient.

Des artisans engagés aux côtés des institutions

Une quarantaine d'artisans inscrits au répertoire des métiers de la CMA 13 sont répertoriés sur ce site. Leur participation à cette initiative valorise l'Artisanat, première entreprise de France, composé de professionnels de qualité qui maîtrisent des savoir-faire précieux. L'activité principale de ces quarante entreprises a été identifiée comme une activité de réparation susceptible de contribuer à la promotion de la réparation et du réemploi des objets, plutôt que leur élimination. Installées à Marseille, La Ciotat, le Rove..., elles interviennent dans des domaines divers : cordonnerie, informatique, électroménager, retouche de vêtements...

Ce référencement est totalement gratuit pour ces entreprises, et compte tenu de la visibilité du site et de son utilité, il constitue pour elles une véritable opportunité d'élargir leur clientèle.

PLUS D'INFOS

Votre entreprise propose la collecte de déchets ou des réparations ? Vous souhaitez être référencé sur ce site ? Prenez contact avec le Service développement économique de la CMA 13 - ☎ 04 91 32 34 73



LA SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT

La Semaine nationale de l'artisanat s'est déroulée du 14 au 21 mars 2014. Cette année, le fil rouge « Nous avons tous une bonne raison de choisir l'Artisanat » était une suite logique à la campagne de communication lancée par le FNCPA fin 2013.

Événement phare destiné à démontrer que l'Artisanat est au cœur de la vie quotidienne des Français, la Semaine nationale de l'artisanat regroupe toutes les initiatives locales de promotion de l'Artisanat. Ainsi les artisans se sont exprimés aux quatre coins de la France pendant une semaine, lors des événements organisés par les Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) et les organisations professionnelles membres de l'UPA.

Ces événements ont été l'occasion de donner la parole à de nombreux chefs d'entreprises artisanales qui, malgré le contexte économique difficile, continuent à porter un message positif qui pourra donner envie aux jeunes de se lancer dans des formations en apprentissage pour apprendre un métier et ainsi assurer la relève du secteur.

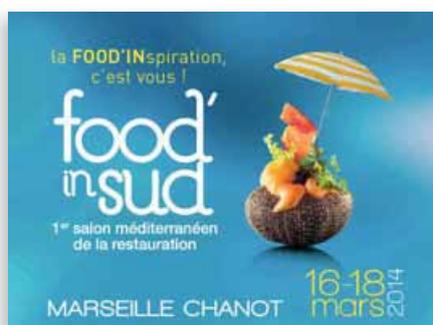


FOOD'IN SUD

SOURCE D'INSPIRATION POUR MÉTIERS DE BOUCHE

Du 16 au 18 mars derniers, la Safim a organisé au Parc Chanot, à Marseille, le 1^{er} Salon méditerranéen de la restauration.

Ce Salon a promu les innovations culinaires et les produits de qualité du bassin méditerranéen, ainsi que le savoir-faire des professionnels du territoire. Ces trois jours ont permis aussi la mise en lumière de la diversité et de l'excellence des produits des pays et régions du Grand Sud. Food'in Sud a été le lieu de rencontres, de business et de partage d'expériences des professionnels de la restauration, de l'hôtellerie et des métiers de bouche. Près de 10 000 visiteurs professionnels sont venus visiter ce Salon et ont été très satisfaits des activités proposées, des conférences et des rencontres faites au gré des stands. Ils ont eu l'occasion de rencontrer plus de 200 exposants qui ont présenté leurs produits, leurs équipements et solutions. L'association renommée des



chefs Gour méditerranée était partenaire de cet événement. Ces grands professionnels de la restauration étaient présents sur le Salon et ont participé aux divers ateliers et démonstrations.

PLUS D'INFOS
www.foodinsud.com

Salon de l'Alternance et de l'Apprentissage

La CMA 13 conseille les jeunes qui cherchent leur voie



Pour la 3^e édition du Salon de l'alternance et de l'apprentissage, qui s'est tenu à Marseille les 14 et 15 mars derniers, la CMA 13 et ses partenaires, (L'Étudiant, Académie d'Aix-Marseille et CCI Marseille Provence) ont proposé aux jeunes et à leurs parents un rendez-vous de qualité. Ce Salon offrait aux futurs étudiants la possibilité de découvrir les diplômes que l'on peut obtenir en suivant une formation en apprentissage. Sur le stand de la CMA 13, ils ont pu se faire conseiller dans le choix de leur diplôme en fonction du métier visé et obtenir des renseignements précis sur les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation. Des conseillers de la CMA 13 les ont reçus en entretien individuel pour un accompagnement personnalisé. Ce Salon a également permis aux jeunes de rencontrer des entreprises en phase de recrutement d'alternants. Par la suite, s'ils souhaitent s'engager dans la voie de l'apprentissage, les services de la CMA 13 seront également à leurs côtés pour les accompagner dans leurs démarches.

PLUS D'INFOS

Service développement
de l'apprentissage
et de l'emploi CMA 13
☎ 04 91 32 24 04
✉ cademploi@cm13.org

**NOUS AVONS TOUS
UNE BONNE RAISON DE
CHOISIR L'ARTISANAT**



Grâce à mon artisan charpentier,
ma maison est aussi solide que mon projet.



Telement plus que
Votre Expert Comptable ...

Vos Préoccupations →



...Votre Partenaire.

Contact : Didier Merle 04.86.06.51.40
60 Boulevard de l'Europe - BP 42097 <http://www.cabinet-abp.fr>
13846 VITROLLES - Cedex 9 didier.merle@cabinet-abp.fr



ON RÊVERAIT QUE TOUT SOIT
AUSSI SURÉQUIPÉ QU'UN FIAT DUCATO



À PARTIR DE
14 990 €⁽¹⁾
sous condition de reprise

- ✓ Climatisation
- ✓ Régulateur de vitesse
- ✓ Téléphonie mains-libres Bluetooth*
- ✓ Radars de recul
- ✓ Radio CD MP3 avec port USB
- ✓ Commandes au volant
- ✓ Prédiposition GPS TomTom*
- ✓ 8 m³ de volume utile
- ✓ 1155 kg de charge utile



FIAT DUCATO PACK PROFESSIONAL

LA PREUVE PAR LES FAITS.

www.fiatprofessional.fr

Fiat Professional avec



(1) Tarif au 01/01/2014 de Ducato Fourgon Tôle 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 Pack Professional : 25425 € HT – 10435 € HT (dont 8935 € HT de remise constructeur et 1500 € HT de prime pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la casse) = 14 990 € HT. Offre réservée aux professionnels, valable jusqu'au 30/06/2014 dans la limite des stocks disponibles chez les Distributeurs participants.

**IVECO
PROVENCE**

AUBAGNE : 433, av de la Fleuride ZI les Paluds - 04 42 82 03 62
Florian BECK : 06 74 09 90 69

VITROLLES : 20, av de Rome ZI les Estroublans - 04 42 77 56 00
Guillaume MANZON : 06 43 66 48 48

BÉNÉFICIEZ D'OFFRES PRO-LIFIQUES NISSAN UTILITAIRES.



Innovation
that excites



NISSAN NV200

4 PORTES dCi 90 ch Visia

- Jusqu'à 740 kg de charge utile

À PARTIR DE

149 € HT/MOIS⁽¹⁾

En Crédit-Bail Maintenance
avec un 1^{er} loyer majoré de 3 385,16 € HT⁽²⁾

NISSAN PRIMASTAR

L1H1 217 dCi 90 ch Visia

- Jusqu'à 1 282 kg de charge utile

À PARTIR DE

209 € HT/MOIS⁽²⁾

En Crédit-Bail Maintenance
avec un 1^{er} loyer majoré de 4 467,36 € HT⁽²⁾

NISSAN NV400

L1H1 218 2.3 dCi 100 ch Visia

- Jusqu'à 1 620 kg de charge utile

À PARTIR DE

219 € HT/MOIS⁽³⁾

En Crédit-Bail Maintenance
avec un 1^{er} loyer majoré de 4 755,13 € HT⁽²⁾

**GARANTIE ET
ENTRETIEN
5 ANS**

100 000 KM INCLUS⁽⁴⁾

MARSEILLE UTILITAIRES

Av du 8 mai 1945 • 13730 Saint-Victoret • TEL : 04 42 106 150

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



Innové autrement, (1) Exemple crédit-bail maintenance 60 mois, pour NV200 Fg 4 portes 1.5 dCi 90 ch Visia neuf, à 11 160 € HT soit une remise de 4 340 € HT sur tarif du 01/01/2014 de 15 500 € HT, avec premier loyer de 3 385,16 € HT, 59 loyers de 148,86 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3 135,96 € HT**. Coût total en cas d'acquisition 15 303,86 € HT. **Modèle présenté** : NV200 Fg 4 portes 1.5 dCi 90 ch Acenta avec peinture métallisée neuve à **160,10 € HT** par mois avec un premier loyer de **3 324,24 € HT**. (2) Exemple crédit bail maintenance 60 mois, pour Primastar Fourgon L1H1 217 2.0 dCi 90 ch Visia neuf, à 14 759,10 € HT soit une remise de 6 630,90 € HT, sur tarif du 01/01/2014 de 21 390 € HT, avec premier loyer de 4 467,36 € HT, 59 loyers de 208,85 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 2 966,58 € HT**. Coût total en cas d'acquisition 19 756,08 € HT. **Modèle présenté** : Primastar Fg L1H1 217 2.0 dCi 90 ch Visia avec peinture métallisée neuve à **212,17 € HT** par mois avec un premier loyer de **4 556,37 € HT**. (3) Exemple crédit bail maintenance 60 mois, pour NV400 Fourgon L1H1 218 2.3 dCi 100 ch Visia neuf, à 15 725,10 € HT soit une remise de 7 064,90 € HT, par rapport au tarif du 01/01/2014 de 22 790 € HT, avec premier loyer de 4 755,13 € HT, 59 loyers de 218,97 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3 066,39 € HT**. Coût total en cas d'acquisition 20 740,75 € HT. **Modèle présenté** : NV400 Fg L1H1 313 2.3 dCi 100 ch Acenta avec peinture métallisée et pack Confort neuf à **250,01 € HT** par mois avec un premier loyer de **5 581,06 € HT**. Incluant la garantie de votre véhicule (prolongation de 2 ans de la garantie constructeur ainsi que l'entretien hors pneumatiques) pour 60 mois limitée à 100.000 km. ** Du reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires aux conditions générales Argus. (4) Assistance au véhicule et aux personnes incluse. Sous réserve d'acceptation du dossier par Diax, S.A. société financière et intermédiaire en assurances, RCS Bobigny 702 002 221, N° ORIAS : 07 004 966 www.oriax.fr. Assistance souscrite par Diax auprès d'AXA Assistance France Assurances. Société d'Assistance régie par le Code des Assurances, S.A. au capital de 7 275 660 €, R.C.S. Nanterre 451 392 724. 6, rue André Gide 92321 Châtillon Cedex dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudential - 61, rue Taibout 75009 Paris. Offres non cumulables **réservées aux artisans, commerçants, sociétés** (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), valables du 01/01/2014 au 31/03/2014 dans les points de vente NISSAN participants, intermédiaires non exclusifs, NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles N° B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin - 2, rue René Caudron - 78961 Voisins-le-Bretonneux.

www.volkswagen-utilitaires.fr



Amarok Double cabine
399 € HT/ mois⁽¹⁾
Sans apport

Transporter Business Line
279 € HT/ mois⁽¹⁾
Sans apport

Crafter Business Line
319 € HT/ mois⁽¹⁾
Sans apport

Caddy Van Business Line
199 € HT/ mois⁽¹⁾
Sans apport

Les professionnels ne sont pas forcément les plus chers.

Offres avec assurance perte financière incluse⁽²⁾, contrat de maintenance obligatoire et véhicule de remplacement⁽³⁾. A toute épreuve.

Modèles présentés : Amarok Highline Double cabine 2,01 TDI 180 ch BVA8. Consommation moyenne de carburant (en l/100 km), cycles urbain / extra-urbain / mixte : 10,1-9,8/7,6-7,0/8,5-8,0. Emissions moyennes de CO₂ (en g/km) : 224-211. Transporter Business Line L1H1 2,01 TDI 140 ch. Consommation moyenne de carburant (en l/100 km), cycles urbain / extra-urbain / mixte : 9,8-9,5/6,5-6,2/7,7-7,4. Emissions moyennes de CO₂ (en g/km) : 230-195. Crafter 35 L2H2 Business Line 2,01 TDI 136 ch. Consommation moyenne de carburant (en l/100 km), cycles urbain / extra-urbain / mixte : 10,7-10,1/7,9-7,8/8,9-8,6. Emissions moyennes de CO₂ (en g/km) : 234-226. Caddy Van Business Line 1,61 TDI 102 ch. Consommation moyenne de carburant (en l/100 km), cycles urbain / extra-urbain / mixte : 6,6-6,5/5,2-5,1/5,7-5,6. Emissions moyennes de CO₂ (en g/km) : 149-147. ⁽¹⁾ Offres de Location Longue Durée sur 36 mois et 60 000 km avec assurance perte financière incluse, contrat de maintenance obligatoire et véhicule de remplacement pour : Amarok Highline Double cabine 2,01 TDI 180 ch BVA8, 36 loyers de 399 € HT ; Transporter Business Line L1H1 2,01 TDI 140 ch, 36 loyers de 279 € HT ; Crafter 35 L2H2 Business Line 2,01 TDI 136 ch, 36 loyers de 319 € HT ; Caddy Van Business Line 1,61 TDI 102 ch, 36 loyers de 199 € HT. Offres réservées à la clientèle professionnelle, chez tous les Distributeurs Volkswagen Véhicules Utilitaires participant à l'opération de financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Paris Nord 2-22 avenue des Nations 93420 Villepinte - RCS Bobigny 451 618 904 - ORIAS : 08 040 267 (www.oriax.fr). ⁽²⁾ Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers, souscrite auprès de COVEA FLEET SA à Directoire et conseil de surveillance au capital de 93 714 549 € - RCS Le Mans B 342 815 339 - 160 rue Henri-Champion, 72100 Le Mans. Entreprise régie par le Code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel (Secteur Assurance), 61 rue Taibout, 75009 PARIS. ⁽³⁾ Contrat de Maintenance obligatoire inclus dans les loyers, souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH - Mandataires d'assurance et d'intermédiaire d'assurance - ORIAS : N°08 040 267 ; Garantie véhicule de remplacement obligatoire incluse dans les loyers, prestation fournie par EUROP ASSISTANCE France - 1 promenade de la Bonnette, 92230 Gennevilliers, entreprise régie par le Code des assurances, SA au capital de 23 601 857 € - RCS Nanterre 451 366 405. Offres valables du 01/01/2014 au 31/03/2014.



Véhicules
Utilitaires

MARSEILLE UTILITAIRES

Av du 8 mai 1945 • 13730 Saint-Victoret • TEL : 04 42 106 150