

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// SARTHE

PAYS DE LA LOIRE

**AU QUOTIDIEN,
MA CMA
M'ACCOMPAGNE
ET ME SOUTIENT**

**AUJOURD'HUI,
JE M'ENGAGE...
JE VOTE**

*Eric Weiland, artisan restaurateur
de véhicules d'époque*

ÉLECTIONS DANS LES CMA

DU 1^{er} AU 14 OCTOBRE 2021

**Artisans, votez en ligne sur artisansvotons.fr
ou par courrier**



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

SARTHE

SEAT Ateca - Faites de chaque jour un grand jour.



**Nouvelle SEAT Ateca Style
Business 2.0 TDI 110 ch
à 279 € TTC/mois**

Perte financière [2]
Contrat de maintenance [3]
Véhicule de remplacement [4]

En affaires comme sur la route, rien ne vous arrêtera. La SEAT Ateca avec son système de navigation Navi Système +9,2" , ainsi que son Full Link (MirrorLink® + Android Auto® + Apple CarPlay®) et sa caméra de recul avec l'aide au stationnement arrière , vous emmènera partout !

Contactez, **Rodolphe Michelet**, votre conseiller professionnel, au **07.50.54.87.77** pour venir l'essayer et répondre à toutes vos questions.

AUTORELLI SEAT LE MANS

8 BD Pierre Lefauchaux - 72100 Le Mans
02.43.85.12.77 - www.seat-skoda-lemans.fr



1) Offre de location longue durée sur 25 mois et 40 000 kms, incluant perte financière, contrat de maintenance aux professionnels et véhicule de remplacement. Offre valable du 01/06/2021 au 31/07/2021 sur le tarif 2021.1 au 08.01.2021, pour une SEAT Ateca Style Business, avec option peinture métallisée, soit 25 loyers de 279 € TTC. [2] Perte financière : assurance souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles - Société d'assurance mutuelle à cotisations fixes - RCS Le Mans 775 652 126 et MMA IARD - Société Anonyme au capital de 537 052 368 € - RCS Le Mans 440 048 882 - sièges sociaux: 14, bd Marie et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans cedex 9. Entreprises régies par le code des assurances. [3] Contrat de Maintenance obligatoire souscrit auprès de VOLKSWAGEN BANK GmbH. [4] Garantie Véhicule de Remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France S.A. - RCS Nanterre 451 366 405 : Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61, rue Taitbout 75 009 PARIS.

Ces offres sont réservées à la clientèle professionnelle, hors taxis, loueurs et flottes, chez tous les Distributeurs SEAT présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par SEAT Fleet Solutions division de VOLKSWAGEN BANK GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15, avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy-en-France - RCS Pontoise 451 618 904 - Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS : 08 040 267 (www.orias.fr). Montants exprimés TTC. SEAT France Division de VOLKSWAGEN Group France S.A. - RCS SOISSONS 832 277 370. Publicité diffusée par le Distributeur AUTORELLI enregistré à l'ORIAS sous le n° 07 024 398 en qualité d'intermédiaire en opération de banque à titre non-exclusif de Volkswagen Bank.

Nouvelle SEAT Ateca Style Business 2.0 TDI 110 ch BMW6 : consommation mixte WLTP (min - max l/100 km) : 4,8 - 5,1. Émissions de CO2 WLTP (min - max g/km) : 127 - 134.

**JE NE SUIS PAS
QUE VOTRE
FUTUR STAGIAIRE.
JE SUIS VOTRE
FUTUR TOUT COURT.**

ANTOINE

Étudiant en Licence pro Commerce
En recherche de stage



**FAITES ENTRER L'AVENIR
DANS VOTRE ENTREPRISE**

Déposez vos offres sur
choisirmonstage.fr





Nous sommes aujourd'hui à un tournant. La propagation du virus Covid-19 et de ses variants semble enfin maîtrisée grâce à l'effet conjugué des mesures de confinement et du progrès de la vaccination. Les chiffres des contaminations, des hospitalisations, des décès diminuent régulièrement, et nous pouvons nous en réjouir. Tout d'abord parce que trop de vies humaines ont été emportées, en France et dans le monde, par cette terrible pandémie, qui a par ailleurs profondément contraint notre mode de vie, que ce soit dans le travail ou dans les loisirs. Ensuite, parce que, enfin, les restrictions imposées à l'activité de beaucoup de nos entreprises sont progressivement levées, et que nous pouvons désormais regarder l'avenir avec un optimisme raisonné. Lorsque l'on porte un regard rétrospectif sur cette période, on constate que les artisans peuvent être fiers de la résilience dont ils ont fait preuve. Ils ont en effet démontré leur capacité à s'organiser, à innover pour s'adapter aux exigences de cette situation inédite et continuer ainsi à travailler pour apporter à leurs clients les produits et services indispensables. La chambre de métiers et de l'artisanat, avec l'ensemble des pouvoirs publics, s'est mobilisée pour être à vos côtés pendant ces moments difficiles, pour vous informer sur les dispositifs d'aide mis en place, pour vous conseiller sur la manière d'y accéder et de les utiliser, pour porter auprès des représentants de l'État et de la Région vos difficultés et les réponses à y apporter. Car c'est bien là le rôle des chambres de métiers et de l'artisanat : faire entendre la voix des artisans pour que leurs préoccupations soient prises en compte dans les politiques publiques, apporter aux entreprises les services favorisant leur développement, promouvoir l'économie de proximité, et singulièrement l'artisanat, comme un acteur économique majeur, porteur de valeurs plaçant l'homme au cœur de l'économie. Cette période correspond également à un tournant pour votre chambre de métiers et de l'artisanat. Nous arrivons en effet en fin de mandat, et vous trouverez dans ce magazine un bilan succinct de tout ce qui a été réalisé depuis 2016. Du 1^{er} au 14 octobre 2021, les artisans seront appelés à élire leurs représentants à la chambre de métiers et de l'artisanat. Comme le bilan des réalisations sur cinq ans l'atteste, et comme l'action de la Chambre durant la crise sanitaire et économique que nous venons de traverser l'a démontré, votre chambre de métiers et de l'artisanat est utile. Alors du 1^{er} au 14 octobre, n'hésitez pas : votez !

Joël Fourny
Président de la CMAR
des Pays de la Loire

Guy Deschoolmeester
Président de la CMA Sarthe

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



ACTUALITÉS 04

Concours 2021 entrepreneures de talent Sarthe

Partenariat CIC Ouest – CMA Sarthe

Et si l'export était une piste de développement pour votre entreprise !

La CMA à la porte des artisans du Pays Fléchois

Fabricant expert en produits Châtaignier

Ceux qui font bouger la Sarthe

Je recrute... je tire les bonnes ficelles !

PRATIQUE 21

Bouquet de médailles pour les fleuristes

Simplifiez-vous l'apprentissage

À la recherche de maîtres d'apprentissage !

9 jours pour maîtriser la bureautique

84^e Foire du Mans du 9 au 13 septembre 2021

Détendez vous ! Vous êtes en formation

REGARDS 32

Métier : ascensoristes et artisans tonneliers

Prestige : Petitcollin, usine à poupons

Trait d'union : au milieu des étals

Opinion : Guillaume Cairou

**EN PAYS
DE LA LOIRE**
Actualités régionales

10

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 24 pour les abonnés de la Sarthe.

Le Monde des artisans n° 143 • Juillet-août 2021. Édition de la Sarthe. **Président du comité de rédaction des pages locales :** Guy Deschoolmeester. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Sarthe. **Éditeur délégué :** Stéphane Schmitt. **Rédaction :** ATC (Tél. 06 65 62 28 85, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com). **Ont collaboré à ce numéro :** Julie Clessienne, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayoux, Guillaume Geneste, Lætitia Muller), Cécile Vicini. **Secrétariat de rédaction :** Tema6TM (Clara Mennuni). **Rédaction graphique :** Pixel6TM. **Publicité :** ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris. Thierry Jonquière (Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquière (Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail : cedric.jonquieres@orange.fr). **Photographies :** Pixel6TM, © pages départementales : CMA72, sauf mention contraire. **Promotion diffusion :** Shirley Elter (Tél. 03 87 69 18 18). Tarif d'abonnement 1 an. France : 9 euros. Tarif au numéro : 1,50 euro. À l'étranger : nous consulter. **Conception éditoriale et graphique :** Pixel6TM (Tél. 03 87 69 18 01). **Fabrication :** Pixel6TM (Tél. 03 87 69 18 18). **Éditeur :** Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1 (Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14). **Président et directeur de la publication :** François Grandidier. **N° commission paritaire :** 0326 T 86957. **ISSN :** 1271-3074. **Dépôt légal :** à parution. **Impression :** Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes, 88000 Épinal.





Concours 2021 ENTREPRENEURES de talent Sarthe

Ce concours offre l'opportunité de mettre à l'honneur des talents féminins en s'adressant à toutes les femmes dirigeantes d'entreprise. Le jury réunit en avril dernier a sélectionné les trois lauréates parmi les seize cheffes d'entreprise qui ont candidaté dans trois catégories de Prix : Jeunesse/Innovation/Engagement

CATÉGORIE JEUNESSE



CÉCILIA ANDRÉ PHOTOGRAPHIE

🏠 4 rue du Marché au Blé,
72200 La Flèche

☎ 06 76 46 65 02

✉ andre.cecilia72@gmail.com

➔ www.ceciliaandrephotographie.org



CLÉMENCE BOURNEUF

🏠 Estampille - broderie d'art
Montperrin 2, 72270 Mézeray

☎ 06 85 68 34 90

➔ www.estampille-shop.com



ALEXINE GERVAISE

Alex & Vous -

Wedding Planner

✉ alexine.gervaise

@alexetvous.com

➔ www.alexetvous.com



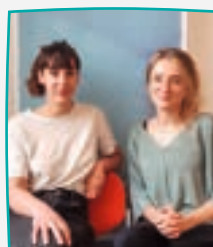
LINDA ARKAM- LEBEAUPIN

L'Instant Zen - Institut
de beauté et de bien-être

🏠 5 ZA de l'Arche,
72650 La Bazoge

☎ 02 43 27 93 43

➔ www.instant-zen-72.fr



MATHILDA CONVERSY ET LAURA VILLEDIEU

Mojito Fraise -

Graphistes Street Artistes

☎ 07 83 68 13 01 - 06 23 67 16 71

✉ hey@mojitofraise.fr

➔ www.mojitofraise.fr

Dans la prochaine parution, nous connaissons les lauréates départementales de chacune des trois catégories. +

Organisé par :



Avec le soutien de :



CATÉGORIE ENGAGEMENT

**ADELAÏDE HUGEDÉ**

Joallerie Houillon -
bijouterie joaillerie

🏠 15 rue Saint-Benoît,
72000 Le Mans

☎ 02 43 28 39 32

➔ www.joallerie-houillon.fr

**ANGÉLIQUE CHAMPEAU**

Embelliss'Mans -
couture d'ameublement

🏠 74 route du Chêne, 72230 Arnage

☎ 06 70 65 94 48

✉ contact@embellissmans.com

➔ www.embellissmans.com

**MÉLANIE LEROUX**

La bicyclette de
Graham - restauration
de vélo vintage

🏠 72000 Le Mans

☎ 06 69 16 99 09

➔ www.labicyclettedegraham.fr

**MÉLANIE HÉRAULT**

MelleDécors - créations
et relooking de meubles

☎ 07 83 66 63 36

➔ www.melledecors.fr

**ELSA LEDOUX**

Douce Évasion - centre
de bien-être pour toute la famille

🏠 31 rue de la Madeleine,
72340 La Chartre-sur-le-Loir

☎ 06 23 57 93 55

➔ www.douce-evasion-elsa.fr

CATÉGORIE INNOVATION

**ANAÏS RADEPONT**

Ekwana - structure
d'accompagnement
à la transition écologique

🏠 28 rue Armand Saffray,
72000 Le Mans

☎ 06 64 48 23 41

➔ www.hello@ekwana.fr

**ALEXINE VAILLANT**

Madame Moustache -
salon de thé/brocante

🏠 32 rue d'Huisne,
72400 La Ferté-Bernard

☎ 02 43 93 49 84

➔ www.madame-moustache.fr

**HÉLÈNE SURGOT**

Faciliteam - accompagnement
d'équipes et d'individus qui vivent
des transitions dans l'entreprise

🏠 523 route de la Provoterie,
72190 Sargé-lès-le-Mans

☎ 06 71 70 42 55

➔ www.facili-team.fr

**CÉLINE BRUNEAU**

Cmonstyledeco
Création de décorations murales

🏠 28 rue Xavier Bichat,
72000 Le Mans

☎ 06 19 84 08 90

➔ www.cmonstyledeco.fr

**CÉCILE PRIOUL ET
BÉATRICE FEUILLARD**

ça ira encore mieux
demain - Startup éco-sociale d'aide
au retour au travail

☎ 07 66 39 19 39

➔ www.cairaencoremieuxdemain.com

**JULIANNE PARIS**

Un peu, beaucoup,
à la folie - fleuriste

🏠 10 rue Xavier Boutet,
72320 Vibraye

☎ 02 53 70 94 12

➔ unpeu, beaucoup,
à la folie julianneprs

PARTENARIAT CIC OUEST – CMA SARTHE

La relation bancaire au cœur des préoccupations des créateurs repreneurs

La CMA Sarthe poursuit la mise en place de partenariats locaux dans le but de soutenir la création d'entreprise dans le département et de renforcer la pérennité des entreprises artisanales. Ainsi, en 2021, le CIC sera l'interlocuteur privilégié des créateurs repreneurs qui viendront se former au métier de chef d'entreprise : trésorerie, emprunt, modes de paiements existants... Autant d'informations essentielles pour ces futurs dirigeants quand on connaît l'importance de la gestion financière au quotidien.



▲ Pascal Romito, responsable de secteur Banque CIC Ouest - secteur Maine Orne Beauce, et Guy Deschoolmeester, président CMA.

Et si l'export était une piste de développement pour votre entreprise!

Le savoir-faire des artisans est reconnu dans le monde entier, mais exporter est souvent perçu comme réservée aux grandes entreprises. Pourtant 95 % des entreprises exportatrices sont des TPE, voire des microentreprises (source Insee). Des opportunités de chiffre d'affaires et parts de marché existent à l'étranger, mais vous manquez peut-être d'informations sur les actions à réaliser?

Que vous soyez déjà dans une démarche export, ou que vous ayez envie de vous lancer pour la première fois, votre chambre de métiers peut vous aider! Formation à l'export, conseils individualisés, ou aides financières sont autant de moyens à votre disposition.

CONTACTER LE CONSEILLER RÉFÉRENT DE VOTRE CMA pour réaliser gratuitement un diagnostic : Dimitri Angelakopoulos - 02 43 74 53 62

La CMA à la porte des artisans du Pays Fléchois

Vendredi 15 avril, Guy Deschoolmeester et Nadine Grelet-Certenais, présidente de la communauté de communes du Pays fléchois, ont acté leur partenariat.



◀ De gauche à droite : Maëlle Chauvin, directrice de l'action économique de la CdC du Pays fléchois; Gwénaél de Sagazan, vice-président de la CdC en charge de l'action économique; Nadine Grelet-Certenais, présidente de la CdC; Guy Deschoolmeester, président CMA; Gaël Emery, responsable service développement économique territorial CMA.

Les deux structures ont la volonté de travailler ensemble afin de contribuer au développement économique du territoire par l'accompagnement des entreprises.

La CMA sera présente sur le territoire du Pays fléchois et assurera des permanences mensuelles à l'espace Coworking Cogito la Flèche pour les entreprises artisanales. Christine Milleville, conseillère création d'entreprise de la CMA, sera présente pour échanger sur tous les sujets en lien avec le quotidien du chef d'entreprise ou pourra se déplacer au sein de l'entreprise.

Cette convention a également pour

vocation de développer des réflexions portant sur les projets et les dispositifs d'aménagement du territoire pour l'artisanat. La CMA a aussi un rôle de conseil auprès de la collectivité et pourra également promouvoir les formations qu'elle propose.

Cette année, le service action économique organise huit CogitoBox, ateliers visant au développement du numérique dans les entreprises du Pays fléchois dont deux animées par la CMA. La CMA mènera également l'un des trois ateliers mis en place le 1^{er} juillet 2021 pour les créateurs-repreneurs d'entreprise à Cogito sur la présentation commerciale.

CALENDRIER DES PERMANENCES CMA À COGITO

de 9 h à 12 h	de 14 h à 17 h
Lundi 4 octobre	Mardi 6 juillet
Jeudi 2 décembre	Vendredi 17 septembre
	Mercredi 3 novembre

CONTACT : service communication CdC du Pays fléchois
02 43 48 66 12 - communication@ville-lafleche.fr



Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Depuis 70 ans, MAAF PRO
est à vos côtés pour
vous conseiller et vous
accompagner dans votre
vie professionnelle comme
dans votre vie privée.



MAAF disponible pour vous



en agence

Prenez rendez-vous sur
maaf.fr ou sur l'appli mobile
MAAF et Moi



au téléphone

3015 Service & appel
gratuits
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h.



sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile
MAAF et Moi



Fabricant expert en produits CHÂTAIGNIER

LJS BOIS. La commune de Louailles est située dans le sud-ouest du département de la Sarthe. Cette petite commune rurale de 720 habitants compte parmi ses résidents l'entreprise LJS Bois.



Créée il y a une vingtaine d'années, Christophe Guillochon s'est tout d'abord installé comme paysagiste. En 2012, le jeune entrepreneur diversifie son offre de service avec la reprise d'une activité de transformation de bois de châtaignier. Il sera rejoint par Karine, son épouse, qui se formera au brevet de collaborateur de chef d'entreprise artisanale afin de l'épauler administrativement.

Le Jardin Sabolien a bien grandi pour devenir Le Jardin Sabolien Bois « LJS Bois ». Karine est devenue cogérante de l'entreprise aux côtés de Christophe. Aujourd'hui, une gamme complète pour la réalisation de nombreux aménagements est proposée avec pour seule matière

le châtaignier local : clôture d'habitation, d'occultation, enclos animaux, soutènement de terre, renfort de berge, éléments de charpente, produits d'aménagement paysager...

Ce bois est sans conteste d'une grande qualité, naturellement imputrescible et durable, en raison de sa forte teneur en tanin qui lui confère une grande résistance aux diverses agressions.

LJS Bois une entreprise connectée qui a su prendre le virage du numérique grâce aux dispositifs Copea, auxquels Karine s'est formée.

« Je recommande vivement cette formation à tous les artisans. Elle nous a réellement aidés à se former aux outils numériques. Cela nous a notamment permis de développer notre communication, mieux nous organiser, et optimiser nos déplacements. Grâce à cette communication numérique, nous avons directement été contactés par le château de Versailles, pour lequel nous avons livré des piquets de châtaignier en mars 2021. »

Écoutez le témoignage de Karine Guillochon-Favrie sur la chaîne Youtube CMA Pays de la Loire

LE JARDIN SABOLIEN BOIS « LJS BOIS »
Lieu-dit « La Courallière » 72300 Louailles
0243929607/0614937573
contact@lejardinsabolien.com - ljsbois.fr

Le saviez-vous ?

Le châtaignier exploité n'a pas besoin d'être replanté. C'est un arbre renouvelable, puisque sa souche a la capacité de se régénérer naturellement à la suite d'une coupe, en émettant des rejets.

◀ Christophe et Karine Guillochon.





**En 3h30,
Claire
a appris à
choisir
le statut de
l'entreprise
qu'elle va
diriger
pendant
10 ans.**

Parce que chaque artisan a des besoins particuliers,
découvrez les formations sur-mesure du Parcours
Créateur dans votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat.
Retrouvez plus d'informations sur **artisanat.fr**

Chambre de métiers et de l'artisanat

BILAN DE MANDATURE 2016 - 2021

En octobre prochain se terminera le mandat des élus actuels de la chambre de métiers et de l'artisanat de région des Pays de la Loire.

C'est le moment de dresser le bilan du programme élaboré en début de cette mandature pour la période 2016-2021, et de présenter les actions réalisées.



Axe 1 : la représentation politique

- Mobilisation des députés et des sénateurs sur les enjeux relatifs à l'artisanat et les évolutions de la législation
- Rencontres régulières avec les élus locaux

- Élaboration et diffusion de documents d'information sur l'artisanat :
 - notes de conjonctures
 - chiffres clés
 - études territoriales diverses

- Prise en compte de l'artisanat dans les politiques publiques :
 - Programme de mandature
 - SRDEII
 - SRADDET
 - Pacte pour la ruralité
 - Programme régional de l'artisanat

- Développement de partenariats avec les acteurs économiques :
 - Banques
 - Assurances
 - Mutuelles
 - Chambres consulaires (909)

Consolider
le réseau avec les élus et acteurs économiques nationaux, régionaux et territoriaux

125 élus

- Rencontres régulières avec le préfet de région, les préfets de départements, la présidente de région, les présidents de départements
- Présence des élus de l'artisanat au Ceser

Porter
nos idées et nos propositions en mobilisant les artisans de tous les territoires de la région Pays de la Loire

- Désignation de 32 membres associés représentant l'artisanat au plus près des territoires, en appui des 125 membres élus.

Affirmer
l'identité de l'artisanat par l'économie de proximité

- Valorisation de l'économie de proximité :
 - Livre blanc
 - Biennales
- Communication régulière sur les valeurs de l'artisanat avec *Le Monde des Artisans* et les médias

Développer
notre présence auprès des entreprises artisanales

- Mobilisation des conseillers territoriaux de la CMA pour appuyer les élus de l'artisanat dans leur représentation politique du secteur
- 6 développeurs de l'apprentissage en 2016 – 17 en 2021

Se positionner
comme acteur de l'aménagement du territoire

- Prises de position sur les projets structurants pour le territoire par les élus de la CMA
 - 1340 représentations assurées dans les instances territoriales
 - 800 notes et études territoriales ou sectorielles réalisées

De 59 000 établissements en 2016 à 73 000 en 2021

Valoriser
les qualifications des artisans

- Promotion des titres d'artisan et de maître artisan

Former
les élus de l'artisanat à l'exercice de leur mandat

- 43 élus et membres associés formés sur les thèmes suivants :
 - Rôle de l'élu et du membre associé au sein de la CMA
 - Prise de parole
 - Relations avec la presse
 - Construire une collaboration efficace avec les élus locaux
- Création de l'Académie de l'artisanat pour former les représentants du secteur

Axe 2 : les services rendus aux entreprises artisanales et aux territoires

- Développement des services en ligne :
 - Répertoire des métiers
 - Contrats d'apprentissage

- Développement d'une offre de formation initiale et continue individualisée avec :
 - La modularisation des contenus
 - L'hybridation et la formation à distance
- Création d'une cellule d'innovation pédagogique
300 adultes en formation professionnelle continue en 2016 – 700 en 2021

- Déploiement d'une gestion de la relation client (GRC) pour mieux répondre aux besoins des entreprises

- Création d'une association des anciens apprentis de l'Urma : Le Club'Urma (2021)

- Création d'une offre de services individualisée dans le numérique :
 - Autodiagnostic, Diagnostic
 - Capea numérique

Proposer une offre de services adaptée aux besoins de l'artisanat

Renforcer l'accompagnement en fidélisant les acteurs de l'artisanat, de l'apprenti au cédant

- Mise en place d'une plateforme numérique pour faciliter les relations avec les artisans et accéder à l'offre de services

- Proposer un suivi individualisé sur tout le parcours, de l'apprenti au cédant

- Avec l'offre de services de la CMA, possibilité offerte aux artisans de bénéficier d'un accompagnement collectif ou individuel tout au long de la vie de l'entreprise (de la création à la cession)

- Développement quantitatif et qualitatif de l'apprentissage :
 - 5000 apprentis en formation à l'Urma en 2016 – 6300 en 2021
 - 17 nouvelles formations ouvertes depuis 2016
 - Création de la Prépa- apprentissage
 - Les 5 centres de formation certifiés Qualiopi
 - Programme de rénovation des 5 centres de formation en cours de réalisation

Chiffres clés créations

- 24240 porteurs de projets sensibilisés
- 19556 créateurs repreneurs formés
- 10729 créateurs accompagnés
- 1843 repreneurs accompagnés
- 5372 entreprises suivies après leur immatriculation
- 2095 cédants conseillés pour leurs projets
- 10 000 artisans accueillis en formation continue

130 000 formalités d'entreprises réalisées

2700 entreprises accompagnées individuellement et 700 entreprises accompagnées collectivement sur des actions de développement durable

Augmenter la lisibilité de l'offre de services à travers une démarche marketing

- Mise en place d'une démarche marketing pour rendre l'offre de services plus lisible et plus attractive

- Déploiement de Artisa'Night pour la promotion du numérique

- Promotion et mise en œuvre du Cycle d'amélioration des performances de l'entreprise artisanale (CAPEA)

- Participation à de nombreux Salons et forums de promotion des métiers de l'artisanat et des formations de l'Urma

Diffuser l'offre de services

- Création de nouveaux supports de communication : sites Internet, newsletters, magazine régional, questionnaires, enquêtes

- Présence de la CMA dans les différents réseaux de la création d'entreprise sur tout le territoire régional

Contractualiser avec les groupements d'artisans et les EPCI pour développer une approche collective

- Mise en œuvre des programmes :
 - Écologie industrielle et territoriale
 - Répar'Acteurs

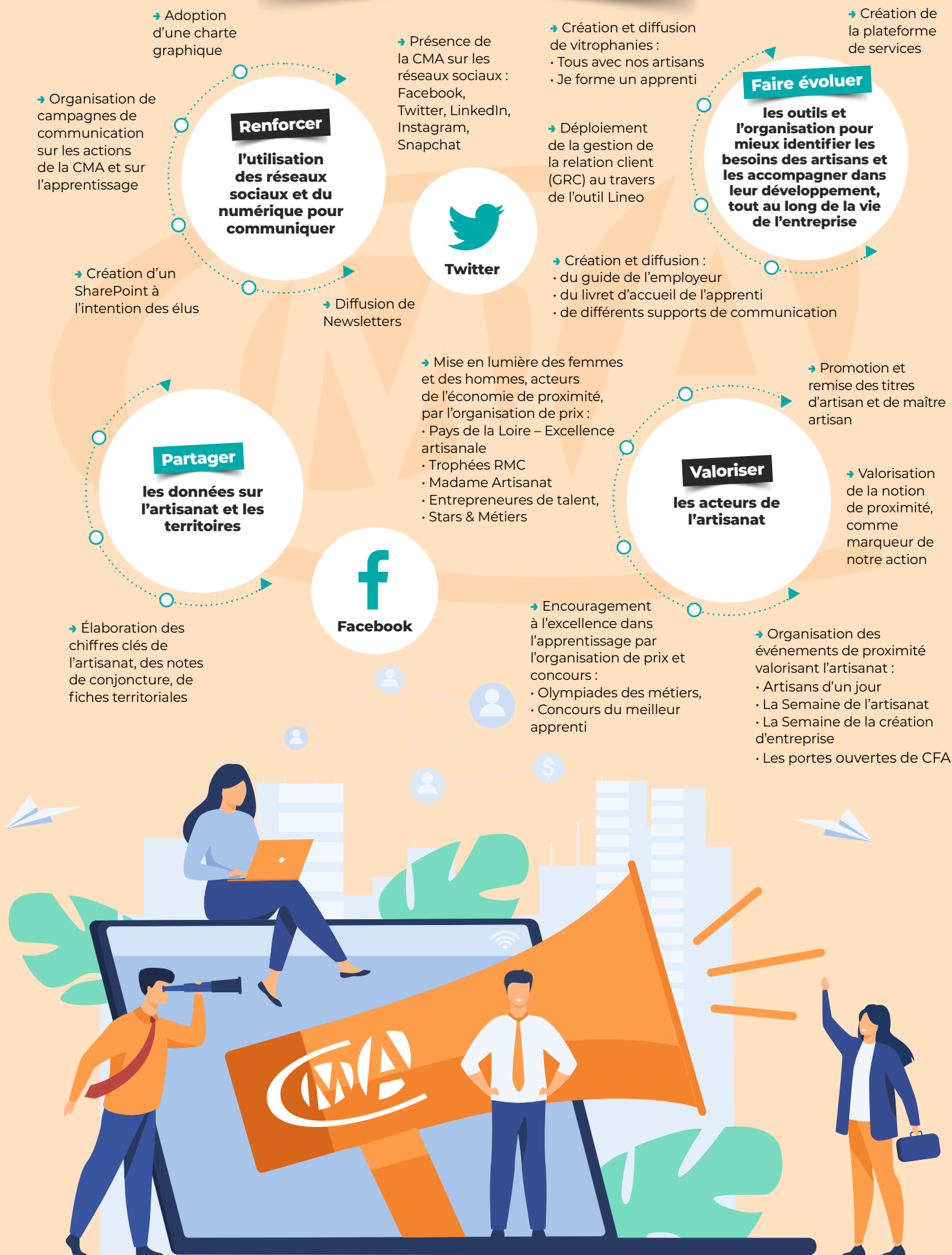
- Création de partenariats avec les acteurs de l'insertion et de l'emploi : Missions locales, Pôle emploi, Conseils départementaux

Fédérer les artisans autour de notre projet

- Diffusion de l'offre de services de la CMA sur tout le territoire régional

- Organisation des Artisanat'Tours : rencontres avec les artisans sur les territoires

Axe 3 : la notoriété de la CMAR



Élections chambres DE MÉTIERS et de l'artisanat

DU 1^{ER} AU 14 OCTOBRE 2021 : ARTISANS, VOTEZ! Dans trois mois, se dérouleront les élections de vos représentants dans les chambres de métiers et de l'artisanat : la mobilisation de toutes et de tous est nécessaire pour faire entendre la voix de la Première Entreprise de France.

Du 1^{er} au 14 octobre prochain, vous élirez des représentants qui, comme vous, ont l'envie d'entreprendre et de défendre les valeurs de l'artisanat. Votre voix compte! Plus vous serez nombreux à voter, mieux vous défendrez vos intérêts auprès des pouvoirs publics et plus l'artisanat pèsera dans les décisions au niveau national, régional et départemental.

QUELQUES CHIFFRES

**NOMBRE D'ÉLUS À LA CHAMBRE
DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT
DES PAYS DE LA LOIRE :**

100

**NOMBRE D'ÉLUS AU SEIN
DE CHAQUE CHAMBRE DE NIVEAU
DÉPARTEMENTAL :**

35

À quoi sert votre chambre de métiers et de l'artisanat et pourquoi voter ?

Les chambres de métiers et de l'artisanat sont administrées par des artisans élus pour cinq ans, avec une tutelle administrative et financière assurée par les préfets de Région. La chambre de métiers et de l'artisanat a pour principales missions :

- tenir le répertoire des métiers
- soutenir le développement économique des entreprises artisanales et des métiers d'art
- attribuer les titres de maître artisan
- organiser l'apprentissage dans les secteurs des métiers
- être autorité compétente en matière de qualification professionnelle
- favoriser la promotion professionnelle des chefs d'entreprise et des salariés du secteur



Son fonctionnement en Pays de la Loire

→ la chambre de métiers et de l'artisanat des Pays de la Loire compte cinq chambres de niveau départemental : Loire-Atlantique, Maine-et-Loire, Mayenne, Sarthe et Vendée.

L'assemblée générale de la chambre de métiers et de l'artisanat des Pays de la Loire définit les orientations, vote le budget et approuve les comptes. Elle désigne en son sein un président, les membres du Bureau et des commissions chargées de mettre en œuvre les orientations qu'elles ont définies.

Les chambres départementales travaillent en proximité sur les enjeux et problématiques de chaque territoire.

Élections à la Chambre de métiers et de l'artisanat : mode d'emploi

Qui vote ?

Sont électeurs les dirigeants et conjoints collaborateurs inscrits ou mentionnés au répertoire des métiers au 14 avril 2021 et âgés d'au moins dix-huit ans, sans condition de nationalité.

La liste électorale est consultable à la chambre de métiers et de l'artisanat et en Préfecture, dans chaque département.

Qui est candidat aux élections ?

Des artisans inscrits au Répertoire des métiers sur le département siège de l'entreprise et ayant deux ans d'inscription minimum au RM, sans interruption, à la date de clôture du scrutin c'est-à-dire au 14 octobre 2021.

Type de scrutin ?

Scrutin de liste à la proportionnelle à un tour

Quand voter ?

Vous pouvez voter **à partir du 1^{er} jusqu'au 14 octobre 2021 à minuit.**



Proclamation des résultats le 19 octobre.

Comment voter ?

Le vote s'effectue par correspondance ou par internet. Dans tous les cas, c'est simple, rapide et confidentiel.

→ Par correspondance

Un kit de vote vous sera adressé personnellement par la poste.

Il comprendra :

- les bulletins de vote de chaque liste (bulletin et profession de foi),
- une enveloppe électorale,
- une enveloppe de retour pré affranchie à l'adresse de la préfecture de Région.

Vous élirez en un seul suffrage à la fois les membres de votre chambre de métiers et de l'artisanat départe-

mentale et de la chambre de métiers et de l'artisanat de Région.

Vous votez pour une liste entière. Vous ne pouvez ni ajouter, ni supprimer, ni remplacer aucun candidat sur les listes. À défaut, votre vote sera considéré comme nul. Vous placez votre bulletin de vote dans l'enveloppe électorale fournie à cet effet.

Postez l'enveloppe pré-affranchie **au plus tard le 14 octobre**, le cachet de la Poste faisant foi.

→ Par Internet :

- Un identifiant propre vous sera communiqué pour vous connecter à la plateforme.
- Vous choisirez la liste pour laquelle vous souhaitez voter.
- Vous devrez confirmer votre vote à l'aide d'un code envoyé par sms sur votre portable.

POURQUOI EST-CE IMPORTANT DE VOTER POUR VOS REPRÉSENTANTS ?

Les artisans que vous allez élire sont proches de vous et connaissent la réalité du terrain. Ils veillent à l'efficacité des services mis à votre disposition par les chambres de métiers et de l'artisanat pour vous accompagner, de la création de votre entreprise à sa transmission. Ces élus vous représenteront aussi auprès des pouvoirs publics : État, Conseil régional, collectivités locales. Ils auront à cœur de défendre vos intérêts au quotidien, pour les cinq ans à venir.

Nos prestations? C'est vous qui en parlez le mieux!



« Nous avons formé une vingtaine d'apprentis en CAP, MC et BP. Je n'imaginais pas faire sans la CMA! Je ne veux prendre aucun risque. C'est très simple, efficace et d'un rapport qualité prix parfait pour moi! Je ne vois pas quoi demander de plus. La formation de nos apprentis, c'est nos repreneurs de demain! », Nathalie Lelievre, coiffeuse.



« J'ai toujours fait rédiger mes contrats par la CMA. Je suis satisfaite de la prestation et des services fournis. Le guide employeur est un bon outil qui regroupe une mine d'or d'informations », Audrey Guigot, toiletteuse canin.



« Nous avons formé plus de 50 apprentis en CAP, MC ET BTM! Bien que le dossier reste relativement simple à constituer, il est important de le faire correctement. Depuis toujours nous travaillons avec la CMA. Elle nous apporte une sérénité sur les documents juridiques et des réponses au cas par cas », Patrick Gelenscer, chocolatier.

Simplifiez-vous l'apprentissage avec votre service formalités juridiques!

MA CMA EST UTILE! La région Pays de la Loire est la plus dynamique de France en matière d'apprentissage. Les entreprises artisanales figurent au 1^{er} rang des employeurs d'apprentis. Une majorité d'entre elles font appel aux compétences de la CMA pour leurs formalités. En 2020, 6 500 contrats ont bénéficié de son appui. Gros plan sur une prestation utile pour éviter les erreurs coûteuses et gagner un temps précieux!

Du projet de recrutement d'un apprenti...

Qu'est-ce qu'un contrat d'apprentissage? Quelle qualification dois-je avoir pour former un apprenti? Quelles autorisations pour utiliser les machines dangereuses? Quels droits et devoirs ont l'employeur et l'apprenti(e)? Comment embaucher un mineur étranger?..

à la rédaction du contrat...

La CMA met à ma disposition, un guide de l'employeur présentant l'essentiel pour bien recruter par l'apprentissage et assure une veille juridique. Elle regroupe les informations sur mon entreprise et sur mon apprenti(e) et calcule sa rémunération. Elle rédige le contrat d'apprentissage.

... jusqu'à son suivi!

La CMA vous accompagne dans vos démarches auprès de l'OPCO. Elle établit aussi les avenants nécessaires. En cas de difficultés, elle propose un service médiation, voire établit les ruptures de contrat.



Des tarifs raisonnables pour des prestations d'expert

1^{er} contrat 65 €

2^e contrat et suivants signés en 2021 (année civile)

+ D'INFOS

Nantes - 0251138350 - apprentissage44@artisanatpaysdelaloire.fr
 Saint-Nazaire - 02 40 22 19 35 - antennesaintnazaire@artisanatpaysdelaloire.fr
 Angers - 02 41 22 61 22 - apprentissage49@artisanatpaysdelaloire.fr
 Cholet - 02 41 62 64 87
 Laval - 02 43 49 88 88 - apprentissage53@artisanatpaysdelaloire.fr
 Le Mans - 02 43 74 53 51 - apprentissage72@artisanatpaysdelaloire.fr
 La Roche-sur-Yon - 02 51 44 35 15 - apprentissage85@artisanatpaysdelaloire.fr
 Et sur artisanatpaysdelaloire.fr / En un clic / documents à télécharger /
 Fiche entreprise : rédaction du contrat d'apprentissage

DU 14 AU 18 JUIN 2021

Semaine pour la qualité de vie au travail



Initiée par l'Anact-Aract, la Semaine pour la qualité de vie au travail permet de s'interroger sur son environnement et sa manière de travailler y compris en tant qu'artisan. Votre CMA, en partenariat avec l'Aract Pays de la Loire, lance un appel à projet régional baptisé : « Transformateur Numérique de l'Artisanat ».

Pourquoi ?

Mettre les usages et solutions numériques au service de la qualité de vie au travail ou l'intégrer dans votre projet de transformation numérique, c'est appréhender différemment votre projet numérique et c'est un gage de réussite. En effet, il s'intègre au contexte de votre entreprise, à vos objectifs et à vos valeurs.

C'est quoi ?

Les 8 et 22 novembre 2021 à Angers, immergez-vous dans votre projet grâce aux deux sessions d'accélération (coaching individuel et collectif).

Testée et approuvée,
l'approche
Transformateur
est efficace

Objectifs :

- Dézoomer votre projet.
- Le définir, l'améliorer, le sécuriser et le rendre attractif.
- Gagner le soutien d'experts pour que votre projet prenne son envol.

Pour qui ?

- Être inscrit au Répertoire des Métiers régional + avoir au minimum 1 salarié + avoir un projet de transformation numérique (peu importe sa maturité).

→ Vous avez bénéficié d'un diagnostic numérique et/ou participé au Capea Numérique, vous êtes aussi concerné.

La dématérialisation, la robotisation, l'intégration des réseaux sociaux, d'outils de gestion, de commercialisation, de traçabilité, l'acquisition de matériels, logiciels, système d'informations, l'implantation de tablettes, Smartphones... sont autant de projets qui combinent numérique et qualité de vie au travail. Alors, postulez. On n'attend plus que vous (nombre de places limité - participation financière de 59€/j).

JE PARTICIPE !

POUR RECEVOIR VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE, CONTACTEZ :
Meriem Bouter
mbouter@artisanatpaysdelaloire.fr



FOCUS : LES ADDICTIONS AU TRAVAIL

Mieux prévenir pour mieux accompagner

Sources d'accidents et d'arrêts de travail, les addictions ont aussi pour conséquences la dégradation des relations et la performance au travail.

L'employeur doit mettre en place des mesures de prévention (obligation de résultat) pour assurer la sécurité sur le lieu de travail y compris pour les apprentis.

Les cinq Urma, la CMA, en partenariat avec l'Association Addictions France des Pays de la Loire, agissent en matière de prévention addictions au plus près des cibles. Afin de vous outiller et de vous aider dans cette démarche, le Guide « addictions à destination des maîtres d'apprentissage et employeurs » est à votre disposition sur simple demande. Des ateliers vous seront également proposés pour une prévention et un accompagnement efficaces.

Contacts : L'Urma de votre département ou Meriem Bouter - mbouter@artisanatpaysdelaloire.fr





Ceux qui font bouger la Sarthe

Les Talents de la Sarthe organisés par Le Maine Libre, avec le concours du Conseil départemental de la Sarthe, a dévoilé son palmarès en mars dernier. La cérémonie s'est déroulée à huis clos, à l'Abbaye de l'Épau, et diffusée en direct sur viàLMtv Sarthe.

Les dix trophées Talents de la Sarthe sont issus des résultats du vote organisé à l'automne 2020. Sept catégories soumises au vote des internautes : Artisan, Sarthois du

Web, Jeune talent, Innovation, Artiste, Trophée Sportif et Entreprise.

Deux autres prix, Action solidaire et Trophée de ceux qui font bouger la Sarthe ont été décernés en direct

par les votes des téléspectateurs de viàLMtv Sarthe.

Le 10^e prix a été remis par la rédaction du Maine Libre pour récompenser l'un des 36 nommés.

Parmi les lauréats



▲ Guy Deschoolmeester, président de la CMA et Alexine Vaillant.

ARTISAN DE L'ANNÉE

Alexine Vaillant, salon de thé brocante Madame Moustache, à la Ferté-Bernard.



▲ Véronique Rivron, vice-présidente du Conseil départemental, et Mathis Dalivoust.

JEUNE TALENT

Mathis Dalivoust, apprenti chocolatier de Parcé-sur-Sarthe, triplement médaillé d'or au concours national, au concours départemental et au concours régional.



▲ Olivier Malle et Patrice Guiller, secrétaire général du Maine Libre et des journaux de Loire

PRIX DU MAINE LIBRE

Décerné par la rédaction du Maine Libre parmi tous les nommés de l'édition, le prix est attribué à Olivier Malle, La Pince à vélo, premier café-vélo sarthois à Téléché.

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

06 10 34 81 33

cedric.jonquieres@orange.fr

Le magazine de
référence de l'artisanat

Des informations
pratiques et locales

Alimentation,
Bâtiment, Services,
Production...



Je recrute... je tire les bonnes ficelles!



Les enjeux sont importants. Près d'un artisan sur deux travaille seul et 75 % des établissements employeurs emploient de 1 à 5 salariés (45 % de 2 à 5 salariés).

Tous les artisans n'ont pas vocation ou d'opportunités pour recruter. Néanmoins, beaucoup d'entre eux, qui souhaitent embaucher, hésitent à franchir le cap. Ils sont inquiets notamment des démarches à engager en phase préalable à l'embauche, des modalités de détermination et de détection du juste profil, des exigences en matière d'intégration, de motivation, de fidélisation... en un mot, de management. Les employeurs eux-mêmes, même expérimentés pour

certains, sont confrontés quotidiennement aux défis de l'encadrement.

C'est en réponse à ces besoins que la CMA propose une offre d'accompagnement sur mesure à la gestion des ressources humaines dans le cadre du Programme régional de l'artisanat (PRA) 2021.

POUR EN SAVOIR PLUS : Sandrine Triffault
conseil en ressources humaines - 02 43 50 20 81
06 49 24 83 14 - striffault@artisanatpaysdelaloire.fr



LINDA ARKAM-LEBEAUPIN, CHEFFE D'ENTREPRISE NOUS RACONTE SON PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT

INSTALLÉE DEPUIS TROIS ANS, LA JEUNE ENTREPRENEUSE EST À LA TÊTE DE L'INSTANT ZEN SALON DE COIFFURE, SOINS ESTHÉTIQUES ET SPA, SITUÉ À LA BAZOGE. LINDA COMPTE DANS SON ÉQUIPE TROIS SALARIÉES DONT UNE APPRENTIE.

« L'encadrement du personnel n'est pas une évidence. J'avais besoin d'être conforté dans ma posture managériale. Dans un premier temps, Sandrine Triffault, conseillère RH, est venue dans mon entreprise afin de comprendre son fonctionnement et d'établir un diagnostic. Sans hésiter, j'ai suivi le dispositif d'accompagnement en ressources humaines & organisation interne des entreprises proposé par la CMA. Un plan d'actions avec des priorités RH a été élaboré puis validé. Aujourd'hui, des fiches de postes ont été établies. Les entretiens annuels et professionnels finalisés, des objectifs fixés pour l'équipe. L'échange et la restitution avec la conseillère ont été enrichissants puis, concrets. Les relations avec mes salariées se sont nettement améliorées. Elles se sentent davantage impliquées. J'ai surtout acquis une vraie légitimité dans mon rôle de cheffe d'entreprise. J'ai confiance en moi. Mes objectifs deviennent aussi leurs objectifs. »

L'INSTANT ZEN - 5 ZA de l'Arche72650 La Bazoge - 02 43 27 93 43
www.instant-zen-72.fr
f [instantzenlabazoge](https://www.facebook.com/instantzenlabazoge) - @ [instantzen_la_bazoge](https://www.instagram.com/instantzen_la_bazoge)

Bouquet de médailles pour les fleuristes

Résultats du concours un des Meilleurs Apprentis de France départemental le samedi 10 avril 2021.

Médaille de bronze

- Manon Couturier
- Basile Girard
- Camille Paumier
- Marion Asin

Médaille d'argent

- Léa Pelletier (participe au MAF régional)

Médaille d'or

- Lila Richard (participe au MAF régional)



▲ Lila Richard.

Le thème du concours portait sur Kenzo (styliste japonais, emporté par la Covid, ayant fait carrière en France, fondateur de la marque de vêtements, d'accessoires et de parfums Kenzo)

1^{re} épreuve : un masque floral original en inspiration de l'œuvre de Kenzo Takada en technique spécifique.

2^e épreuve : un bouquet à la main « éventail » de style décoratif avec structure.

3^e épreuve : un assemblage piqué inspiré du texte suivant. « *Kenzo, c'était la liberté contagieuse et le mouvement. Tout ce que le styliste faisait était empreint de joie, d'élégance et d'un sens de l'humour frais et impertinent. Kenzo célébrait la nature et la diversité culturelle.* »

Simplifiez-vous l'apprentissage

Un conseiller de la CMA vous apporte conseils et informations indispensables à la mise en place du contrat d'apprentissage qui vous lie à votre apprenti. Avec la CMA, économisez votre temps et sécurisez votre démarche. Plus de 700 recrutements d'apprentis facilités par notre assistance en 2020 en Sarthe.

N'ATTENDEZ PLUS, CONTACTEZ NOS CONSEILLERS

au 02 43 74 53 51 du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h 30
ou par mail à apprentissage72@artisanatpaysdelaloire.fr



Un projet qui prend racine

Les apprentis pâtisseries CAP 2^e année en formation à l'Urma Sarthe ont mené un projet le jeudi 1^{er} avril, dans le cadre de leur chef-d'œuvre s'intitulant « des biscuits pour un arbre ».

Très impliqués, les apprentis ont confectionné des biscuits pour les vendre au personnel du centre de formation. La recette a ainsi permis de financer un arbre et remettre de l'argent à une association locale.

Cet arbre, de type Gynkgo Mariken, a trouvé sa place sur le site de centre de formation. Cette initiative a été organisée en partenariat avec l'association Sarthe Nature Environnement, représentée par Annick Manceau, et grâce à l'accompagnement des professeurs Antoine Roquain, Maité Jouatel et André Bellanger.



▼ Le Gynkgo Mariken, acheté grâce à la vente de biscuits, est planté au centre de formation, près du foyer des apprenants.



À la recherche de maîtres d'apprentissage !

La période de recrutement d'apprentis à l'URMA Sarthe bat son plein. Attirés par les métiers de l'artisanat, de nombreux candidats à l'apprentissage recherchent leur maître d'apprentissage pour la rentrée 2021.

Accompagnés par les développeurs de l'apprentissage pour valider leur projet d'orientation, appuyer leur recherche d'entreprise, ces jeunes candidats à l'entrée dans vos métiers sont les futurs talents de vos entreprises.

L'URMA Sarthe propose des parcours complets de formations professionnelles aux métiers de la fleuristerie et de l'alimentation qui débutent par des formations de niveau CAP (Certificat d'aptitude professionnelle). Le CAP offre un premier niveau de qualification à ceux qui souhaitent accéder rapidement à la vie active. C'est aussi un précieux sésame pour poursuivre des formations de niveaux supérieurs : jusqu'au BTM (Brevet de technicien des métiers) à l'URMA Sarthe pour les métiers de l'ali-



mentation et jusqu'au BP (Brevet professionnel) pour la filière fleuristerie.

Il est très important pour les entreprises d'ouvrir leur porte à l'apprentissage dès le CAP. Former des CAP constitue le vivier des candidats au BP des prochaines années. C'est une première expérience du monde du travail pour le jeune, un moyen d'acquérir les codes de l'entreprise et de l'apprentissage.

L'URMA Sarthe a repéré de nombreux candidats au CAP en fleuristerie, notamment, qui peinent à trouver leur employeur pour la rentrée. Une action de prospection active sur le secteur est en cours pour recevoir les offres de recrutement.

SI VOUS SOUHAITEZ ACCUEILLIR UN APPRENTI À LA RENTRÉE :
 sfeunteun@artisanatpaysdelaloire.fr
 07 86 04 66 20

L'INFO « CAFÉ ARTISANAT »

Vendredi 5 novembre à 8 h 30

→ **Les chiffres de votre entreprise sont-ils tous utiles ?**

Animation : Dimitri Angelakopoulos - responsable pôle création d'entreprises CMA Sarthe

i CONTACT : Émeline Tang - 02 43 74 53 77 - formationcontinue72@artisanatpaysdelaloire.fr

9 jours pour maîtriser la bureautique (spécial débutant)

Le compte à rebours est lancé

Vous êtes artisan, conjoint collaborateur, salarié et vous avez besoin de :

- vous familiariser avec le fonctionnement d'un PC portable;
- maîtriser les logiciels et les applications bureautique;
- progresser et être autonome dans leur utilisation quotidienne (personnel ou professionnel).

Testez gratuitement votre niveau avant de vous engager. Ce dispositif est-il fait pour vous ?

Débutants, la CMA met le paquet et vous propose un programme adapté, neuf jours de formation à la CMA du lundi 27 septembre au lundi 13 décembre (hors périodes scolaires). **Un PC offert pour 1 €. Tarif TNS : 420 €**

i CONTACT : Émeline Tang
02 43 74 53 77
formationcontinue72@artisanatpaysdelaloire.fr

84^e Foire du Mans du 9 au 13 septembre 2021

Aux côtés de Le Mans Événements, nous faisons le choix de l'enthousiasme et de l'anticipation avec l'espoir de la tenue de cette manifestation.

Cette édition est programmée du jeudi 9 au lundi 13 septembre 2021. La CMA a d'ores et déjà noté cette date à son agenda et vous invite, vous aussi, à l'inscrire sur le vôtre. Avec l'espoir de vous accueillir sur son stand pour vous présenter son centre de formation professionnel URMA Sarthe. Au programme, découverte des formations et de ses métiers : alimentation (boulangier/pâtissier/chocolatier/confiseur/boucher/charcutier traiteur), fleuristerie et vendeur primeur. Animation et démonstration en direct avec présence d'enseignants, d'apprentis et de développeurs de l'apprentissage.

L'événement sera organisé sous réserve de la situation sanitaire liée à la Covid.



Détendez vous ! Vous êtes en formation

Planning du 2^e semestre 2021

SEPTEMBRE

Jeudi 23/09	Mettre en place un service de click & collect	Les avantages du « cliqué/retiré » pour maintenir ou pour développer son activité. Comment s'y préparer, s'organiser ?
--------------------	---	--

OCTOBRE

Vendredi 01/10	Créer et animer son compte pro avec Instagram pour les débutants	Mettre en valeur ses créations et obtenir des résultats d'audience.
-----------------------	--	---

Lundi 11/10	Comprendre et gérer le stress et les émotions	Outils et techniques pour gérer et réguler ses émotions, mais aussi développer des attitudes positives. Préserver son équilibre.
--------------------	---	--

Jeudi 14/10 matin	Facturer avec Chorus Pro pour les retardataires	Obligatoire depuis le 01/01/2020. Créer son compte et être autonome pour facturer ses clients « publics ».
--------------------------	---	--

Vendredi 15/10	Créer son site Web gratuitement avec Google site	Créer en quelques clics votre propre site Web et utiliser tous les outils pour l'enrichir et le modifier en toute simplicité !
-----------------------	--	--

Lundi 18/10	Mieux communiquer avec son équipe	Comprendre son mode de communication pour développer sa relation avec ses salariés. Faire passer les messages et renforcer la cohésion.
--------------------	-----------------------------------	---

Mardi 19/10	Cumuler activité et retraite	Vous êtes artisan, la retraite approche et vous envisagez de continuer.
--------------------	------------------------------	---

NOVEMBRE

Mardi 02/11	Les solutions pour vendre en ligne	
--------------------	------------------------------------	--

Lundi 08/11 à 14 h (1^{er} visio) / Lundi 06/12 à 14 h (2^e visio)	Développer sa communauté avec Instagram confirmés (e-learning)	Utiliser efficacement les codes et les conventions propres à ce réseau. Augmenter la portée de ses publications.
---	--	--

Mardi 09/11	Dynamiser sa page Facebook pro confirmés	Se perfectionner sur Facebook pour mieux promouvoir son entreprise.
--------------------	--	---

Lundi 15, 22, 29/11	S'initier à Sketch Up pour présenter ses projets en 3D	Réaliser les projets de ses clients en 3D (pour utilisateurs débutants).
----------------------------	--	--

Jeudi 18/11	Analyser et comprendre son bilan et compte de résultat	Trésorerie, bénéfice, investissement, passif... Ce que vous n'avez jamais osé demander à votre comptable !
--------------------	--	--

Vendredi 19/11	Gagner en visibilité avec Google My Business	Référencement local pour trouver et fidéliser des clients près de chez soi.
-----------------------	--	---

Lundi 22/11	Une entreprise, un couple, deux retraites à valoriser	Anticiper pour préparer sa retraite en toute sérénité.
--------------------	---	--

Mardi 23 et 30/11	Réaliser ses devis et factures avec EBP bâtiment	Informatiser la saisie des devis, factures et règlements clients selon les spécificités du bâtiment. Faciliter ses échanges avec le comptable et gagner du temps.
--------------------------	--	---

Jeudi 25/11	Utiliser Pinterest pour vendre	L'autre réseau social de l'image qui va booster votre référencement et augmenter le trafic qualifié sur votre site Internet.
--------------------	--------------------------------	--

Jeudi 25/11	Apprendre le lâcher prise	Gagner en sérénité et en confiance dans sa vie personnelle et professionnelle. Prendre du recul, relativiser.
--------------------	---------------------------	---

Lundi 29/11	Réaliser l'entretien professionnel	Rendez-vous obligatoire pour faire le bilan sur les compétences, perspectives et formation du salarié.
--------------------	------------------------------------	--

Mardi 30/11	Optimiser le référencement de son site Internet	Satisfait des retombées de votre site ? Comment apparaître en première page des résultats des moteurs de recherche en fonction de demandes de clients potentiels.
--------------------	---	---

DÉCEMBRE

Jeudi 02/12	Réussir la transmission de son entreprise	Ce qu'il faut savoir pour bien transmettre son entreprise.
--------------------	---	--

Vendredi 03/12 matin	Facturer avec Chorus Pro pour les retardataires	Obligatoire depuis le 01/01/2020. Créer son compte et être autonome pour facturer ses clients « publics ».
-----------------------------	---	--

Jeudi 09/12	Créer ses tableaux croisés dynamiques avec Excel	Synthétiser les données de l'entreprise pour mieux les analyser et les utiliser.
--------------------	--	--

Jeudi 09/12	Utiliser les fonctions avancées d'Excel	Créer et personnaliser ses bases de données, ses graphiques. Utiliser les formules de calcul avancées.
--------------------	---	--

CRISE ÉCONOMIQUE

La bonne occasion pour reprendre une entreprise ?

Si, côté obscur, les confinements et les baisses d'activité risquent de conduire de nombreux chefs d'entreprise au redressement ou à la liquidation judiciaires, d'autres peuvent y voir l'opportunité de reprises à moindre coût, de développer leur activité et, à terme, de sauver des savoir-faire et des emplois. *Laetitia Muller*

Trouvez les actifs en vente

Pour être informé des entreprises à reprendre, les mandataires judiciaires ont mis en place une plateforme en ligne : ventes-actifs.cnajmj.fr. Chacun peut y consulter l'ensemble des actifs en vente : fonds de commerce, immeuble, matériel... Séduit par un actif ? Pour avoir plus d'informations, il suffit de télécharger son cahier des charges ou, à défaut, de contacter l'administrateur ou le liquidateur. Le site www.infogreffe.fr/calendrierdesaudiences permet, quant à lui, d'être informé en amont sur l'entreprise (ancien dirigeant, nombre de salariés, etc.). Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) mettent également à votre disposition une bourse nationale d'opportunités artisanales (entreprendre.artisanat.fr). Cette plateforme nationale de rapprochement entre cédants et repreneurs répertorie quelque 6 000 offres. Si vous êtes convaincu par un actif, mesurer les risques liés à l'opération de reprise, éviter les pièges et anticiper les démarches devant le tribunal sont des préalables nécessaires au dépôt de votre offre.

Avant l'offre, mesurez les risques

Pour savoir si l'entreprise est « redressable », un examen des comptes permettra d'identifier les causes des difficultés et déterminer comment faire mieux, là où un autre a échoué. Si l'entreprise compte des salariés, il convient d'étudier les contrats de travail et l'absence de contentieux prud'homal. En cas de reprise d'un fonds

Évolution en vue...

Romain Grau, député des Pyrénées-Orientales, préside depuis janvier la mission d'information sur les entreprises en difficulté du fait de la crise. Il plaide pour des rachats d'entreprises facilités grâce à un allègement des contraintes administratives, juridiques et fiscales.

de commerce, l'examen du bail révélera le montant du loyer, des charges et l'existence éventuelle de clauses qui engagent le repreneur. Les conseils d'experts peuvent être utiles, notamment ceux des conseillers des CMA, tout comme un échange avec l'ancien dirigeant.

Formulez au mieux votre offre de reprise

Une fois convaincu, l'acheteur pourra présenter une offre. Cette étape est jalonnée de nombreuses formalités et conditions juridiques.

L'offre de reprise doit préciser ainsi le prix ferme et définitif, les modalités de règlement, un prévisionnel d'exploitation, la date envisagée pour la reprise avec les perspectives d'emploi, ainsi qu'un ensemble de précisions sur le repreneur et les garanties qu'il offre. La démarche est importante puisqu'une offre de reprise est intangible, irrévocable et soumise à un délai impératif. Toutes les offres sont ensuite étudiées lors d'une audience par le juge-commissaire à la procédure. En général, l'offre retenue est celle qui reprend le plus de salariés au meilleur prix. Le repreneur présent à l'audience le deviendra officiellement via une ordonnance de cession.



LIBRE DE DROITS NE VEUT PAS DIRE GRATUIT

Dans les banques d'images sur Internet, ne confondez pas « image libre de droits » et « image gratuite ». Payer une image peut permettre une utilisation illimitée.

PRIVILÉGIEZ VOS PROPRES CLICHÉS

Pour une communication à moindre coût : pensez aux banques d'images gratuites comme Wikimedia ou, pour éviter tout souci et miser sur l'originalité, aux images que vous avez vous-même réalisées.

ATTENTION AU DROIT À L'IMAGE

Prendre en photo un individu dans un lieu privé sans son consentement est puni d'un an d'emprisonnement et de 45 000 € d'amende. La peine est la même si cette image est conservée ou portée à la connaissance du public.

LECTURE RAPIDE

Communication : quelles images et photos avez-vous le droit d'utiliser ?

Une image trouvée sur Internet illustrerait parfaitement une publicité pour votre entreprise ? Vigilance : ces visuels, tout comme les photos réalisées par vos soins, sont soumis à des droits d'auteur et à des droits à l'image. Le point sur les règles applicables avant de réaliser des outils de communication à moindre coût... *Laetitia Muller*

Qu'est-ce que le droit à l'image ?

L'article 9 alinéa 1 du Code civil précise que « chacun a droit au respect de sa vie privée ». La jurisprudence a bâti, sur cette base, le droit à l'image, qui permet à toute personne, célèbre ou pas, de s'opposer à la captation, la diffusion et la fixation de son image sans son accord et préalable et exprès, quels que soient le lieu et le support : site Internet, publicité ou affiche. En cas de problème, le chef d'entreprise artisanale devra prouver qu'il possède une autorisation écrite de l'intéressé. À défaut, il encourt non seulement des sanctions civiles avec un retrait des photos et l'octroi de dommages-intérêts, mais également des sanctions pénales : des amendes qui, selon l'infraction, oscillent entre 15 000 et 45 000 €, voire une peine d'un an d'emprisonnement. S'agissant des visuels glanés sur le Net, ils ne sont pas libres de droit par défaut ! Derrière toute image se cache un auteur qui mérite une rémunération.

À quoi correspondent les droits d'auteur ?

Dès lors que vous prenez une photo, vous en devenez l'auteur et elle vous appartient, même si vous la postez sur Internet. Ainsi, toutes les images trouvées sur le web appartiennent à leur auteur et sont inutilisables sans son accord. Il en va de même en cas de modification d'une image trouvée, votre création par l'ajout de commentaires ou de couleurs n'en fait pas votre propriété. Au contraire, vous violez les droits de l'auteur. Ce délit de contrefaçon est puni d'une peine de 300 000 € d'amende et de trois ans d'emprisonnement (art. L. 335-2 s. CPI).

Comment trouver des images libres de droits ?

Le plus commode est d'utiliser des images dont vous êtes l'auteur. Votre liberté reste néanmoins conditionnée au respect des règles de droit évoquées en amont. Il est également possible de demander l'accord de l'auteur de l'image. Une autre option consiste à utiliser une

image libre de droits en vous rendant sur des banques d'images gratuites, comme Wikimedia (commons.wikimedia.org) ou payantes (stock.adobe.com¹, fr.depositphotos.com² ou shutterstock.com³). L'utilisation pour un usage commercial est alors libre et illimitée. Les licences d'image peuvent aussi être intéressantes. Le moteur de recherche Creative Commons permet par exemple à ses auteurs de libérer les droits d'une image dont ils sont propriétaires, avec sept licences différentes qui ont toutes en commun une utilisation libre et illimitée (search.creativecommons.org). Enfin, si vous voulez être sûr de la qualité et de la singularité de vos images, faites appel à des artisans dont c'est le cœur de métier : vos confrères photographes !

1. Quelques visuels gratuits y sont téléchargeables, les autres sont disponibles sur abonnement ou via des packs de crédits. **2.** Abonnement mensuel (à partir de 29 € les 30 images) ou à la demande (à partir de 36 € les trois images). **3.** Dix images gratuites le 1^{er} mois puis abonnement annuel (29 €/mois pour 10 images/mois).

Commerce à distance : changements de TVA au 1^{er} juillet 2021 !

La réglementation qui régit la TVA intracommunautaire change à compter du 1^{er} juillet. Pour simplifier les obligations déclaratives et de paiement, le mini-guichet qui s'applique déjà aux prestations par voie électronique est étendu aux ventes de biens et de services. Faisons le point. *Loetitia Muller*



Un guichet unique pour simplifier les échanges

« OSS-IOSS ». Ce n'est pas le nom d'un énième film d'espionnage mais celui du nouveau guichet unique de TVA mis en place à compter du 1^{er} juillet ! Dans sa version longue « One-Stop-Shop - Import One-Stop-Shop » régit ainsi les ventes en ligne transfrontalières auprès des clients particuliers (non assujettis à la TVA). Le but est d'éviter les lourdeurs administratives.

L'inscription à l'OSS-IOSS est possible depuis le 22 avril 2021 (sur www.impots.gouv.fr, via son espace professionnel). Le chef d'entreprise artisanale ou le micro-entrepreneur agit lui-même sur son compte pour mettre à jour les données d'inscription ou se désinscrire. Le système permet de déclarer et payer la TVA due dans le pays du client, en Union européenne (UE), en une seule et même déclaration depuis son compte en ligne. Autre avantage : les entreprises qui optent pour ce dispositif ne sont plus tenues de s'immatriculer auprès des administrations fiscales de chaque État membre pour déclarer et payer la TVA. Désormais, elles peuvent le faire auprès d'un seul État membre via le guichet unique.

Baisse du seuil des exportations, nouvelles règles pour les importations

Les ventes à distance des professionnels aux particuliers sont désormais taxées dans le pays d'arrivée, si le chiffre d'affaires (CA) du vendeur dépasse la barre des 10 000 €. Ainsi, l'ébéniste qui vend un meuble en Italie payera la TVA dans ce pays, s'il y a réalisé un CA supérieur au seuil. Côté importations, les biens d'une valeur inférieure à 150 € bénéficient du nouveau régime simplifié. Le délai de dépôt de la déclaration et de correction passe dans ce cas à un mois. De même, le vendeur collecte la TVA au taux qui s'applique dans le pays de destination. Signalons que l'exonération de TVA lors de l'importation de biens inférieurs à 22 € est supprimée.

Et pour les professionnels hors UE ?

L'intermédiaire est obligatoire. Un vendeur professionnel situé hors de l'Union européenne devra désigner un intermédiaire au sein de l'UE pour collecter la TVA à sa place. À l'inverse, lors d'une importation d'un pays hors UE, une exonération de TVA est mise en place afin de supprimer une double imposition.

30 juin 2021 : date limite pour étaler le paiement des impôts de 2020 !

Les artisans et commerçants, quel que soit leur secteur d'activité peuvent étaler, sur une durée maximale de trois ans, le paiement des impôts dus au titre de 2020. Parmi les contributions concernées figurent notamment la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), l'impôt sur les sociétés (IS) et l'impôt sur les revenus des entrepreneurs individuels. Cette mesure concerne les chefs d'entreprise qui ont démarré leur activité au plus tard en 2019. Issue d'un texte d'août 2020 elle a été étendue par un décret du 26 mars dernier.

Pour bénéficier d'un plan de règlement : complétez le formulaire de demande disponible sur le site impots.gouv.fr et adressez-le au service des impôts des entreprises avant le 30 juin 2021.

Reprise d'un fonds de commerce en 2020 : avez-vous droit à cette nouvelle aide ?

Un décret du 20 mai 2021 institue une nouvelle aide pour soutenir les entreprises ayant acquis un fonds de commerce entre le 1^{er} janvier 2020 et le 31 décembre 2020, et dont l'activité a été fauchée en plein vol par la crise sanitaire. *Loetitia Muller*

Quelles sont les conditions pour bénéficier de l'aide au premier semestre 2021 ?

Évidemment, il faut avoir acquis au moins un fonds de commerce entre le 1^{er} janvier 2020 et le 31 décembre 2020 (preuve par un acte authentique de vente ou un acte sous seing privé enregistré auprès du service des impôts) et en être toujours propriétaire à la date de dépôt de la demande d'aide.

L'entreprise doit en outre avoir été créée au plus tard le 31 décembre 2020. Son activité doit être restée la même après son achat et avoir été interdite d'accueil du public sans interruption entre le 1^{er} novembre 2020, ou la date d'achat du fonds, et le 1^{er} mai 2021. Son CA doit être nul et le fonds repris ne doit ni être

contrôlé par une autre entreprise ni contrôler lui-même une autre entreprise.

La conclusion d'une convention entre l'entreprise et l'autorité administrative est impérative afin de bénéficier de cette aide. L'accord précisera les modalités de versement et les conditions d'utilisation de la subvention attribuée.

Quel est le montant de cette nouvelle aide ?

Le montant de la subvention est égal à 70 % de l'opposé mathématique de l'EBE (excédent brut d'exploitation) coûts fixes constaté au cours de la période éligible : le calcul doit être réalisé par un expert-comptable ! Ce taux est rehaussé à 90 % pour les petites entreprises*.

Comment faire sa demande ?

Par voie dématérialisée, sur l'espace « professionnel » du site www.impots.gouv.fr. Elle doit être déposée entre le 15 juillet 2021 et le 1^{er} septembre 2021, accompagnée des justificatifs suivants :

- une déclaration sur l'honneur attestant que l'entreprise remplit les conditions requises (modèle disponible sur www.impots.gouv.fr) ;
- le calcul de l'EBE coûts fixes rempli sur le formulaire mis à disposition par la direction générale des finances publiques (DGFiP) sur www.impots.gouv.fr ;
- la balance générale 2021 pour la période éligible et la balance générale pour l'année 2020 ;
- une attestation d'un expert-comptable, tiers de confiance, qui certifie l'EBE coûts fixes pour la période

éligible, le CA à 0 € pour l'année 2020 égal et enfin le numéro professionnel de l'expert-comptable ;

- la copie de l'acte de vente du fonds de commerce ;
- les coordonnées bancaires de l'entreprise.

D'autres obligations sont dévolues à l'expert-comptable telles que la connaissance du plafond de l'aide par le demandeur.

En outre, il convient également de transmettre une attestation précisant si l'entreprise a reçu ou non une aide liée au régime temporaire Covid-19 à la date de signature de la déclaration.

Attention : ces attestations doivent être conformes au modèle établi par la DGFiP disponible sur le site www.impots.gouv.fr.

Comment l'aide sera-t-elle versée ?

Directement sur le compte bancaire indiqué par l'entreprise.

Point de vigilance : Eu égard au montant des aides, des contrôles peuvent être réalisés. La DGFiP conservera les dossiers de demande de cette aide durant dix ans à compter de la date de versement.

Durant toute cette période, les services des finances publiques peuvent demander aux chefs d'entreprise des informations et autres justificatifs.

Le délai de réponse est d'un mois. Évidemment, si des irrégularités devaient être constatées, la sanction serait la récupération des sommes.

* Au sens de la réglementation européenne : celles occupant moins de 50 personnes avec un CA annuel ou un total du bilan annuel inférieur ou égal à 10 M€.



COTISATIONS SOCIALES. Difficile pour un travailleur indépendant de comprendre son bordereau de cotisations sociales. La tâche est d'autant plus ardue que le montant inscrit en comptabilité ne correspond pas aux sommes appelées par la Sécurité sociale des indépendants (SSI).

Decryptage de Serge Thomas, conseiller d'entreprise de Cerfrance des Savoie

AU SECOURS, je ne comprends pas mon bordereau !



LES COTISATIONS DÉDUITES DE MON BÉNÉFICE NE CORRESPONDENT PAS AUX SOMMES PAYÉES À LA SSI. QUI SE TROMPE : LA SÉCU OU MON COMPTABLE ?

Les deux montants sont exacts, mais renvoient à des logiques différentes. Commençons par la comptabilité. La somme inscrite en comptabilité correspond à une charge, c'est-à-dire aux cotisations dues sur la base du bénéfice de l'exercice que l'on est en train de clôturer. Pour la SSI, l'approche est différente. Cet organisme ne dispose pas en « temps réel » de votre revenu. Un indépendant qui clôture ses comptes au mois de décembre 2020 déclare son bénéfice en mai 2021. Conséquence : la SSI n'est pas en mesure de calculer les cotisations 2020 avant l'année 2021. Ce décalage, entre constatation comptable du bénéfice et prise en compte par la SSI, explique que les montants décaissés ne correspondent pas aux montants comptabilisés.

À QUOI CORRESPONDENT LES APPELS DE COTISATIONS DE LA SSI ?

Les cotisations de l'année en cours sont déterminées à partir des revenus des exercices précédents puis régularisées sur les exercices suivants. Le bordereau de cotisation des travailleurs indépendants combine à la fois des cotisations provisionnelles et des cotisations de régularisation. Tentons de mieux comprendre avec un exemple... Les cotisations du premier semestre 2021 sont calculées à titre provisionnel sur la base du dernier revenu connu, à savoir le revenu 2019 (le revenu de l'année 2020 n'est pas connu au moment de l'appel de cotisations émis début 2021). Dans un second temps (second semestre 2021), les cotisations provisionnelles 2021 sont ajustées à la hausse ou à la baisse en fonction du revenu (désormais connu) de l'année 2020. S'ajoute également la régularisation des cotisations appelées en 2020 qui étaient elles-mêmes calculées sur le revenu 2019. Qui oserait dire que cette mécanique est simple à comprendre ?

LORSQUE LE REVENU DIMINUE, EST-ON OBLIGÉ D'ATTENDRE PRÈS D'UN AN POUR ÊTRE REMBOURSÉ D'UN TROP PAYÉ PAR LA SSI ?

Face à des revenus d'activité fluctuants vous avez la possibilité de « moduler » le revenu pris en compte pour le calcul des cotisations en transmettant à la SSI un revenu estimé. Cette modulation est simple à mettre en œuvre (« Mon compte » sur www.secu-independants.fr) et permet entre autres de ne pas faire « d'avance de trésorerie » sur une trop longue période, notamment lorsque les revenus sont orientés à la baisse.

JE N'AI PAS DE REVENU ET POURTANT JE PAYE DES COTISATIONS ?

Effectivement, dans la mesure où vous êtes travailleur indépendant, l'absence de revenu se traduira par le paiement de cotisations sociales minimales. Ces cotisations permettent une protection sociale. Leur montant représente près de 1 200 € par an. En contrepartie, elles valident notamment trois trimestres de retraite et assurent un montant d'indemnités journalières de 22,54 € par jour en cas d'arrêt de travail.

LES CONSEILLERS CERFRANCE sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos démarches partout en France (700 agences) : www.cerfrance.fr

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

Motorisations :
1.3 TCe 100 / 1.5 dCi 75
et 95 ch
Vitesse maxi :
148 à 167 km/h

Volume utile :
3,3 m³
Dimensions :
4 393 x 2 079 x 1 850 mm

RENAULT EXPRESS VAN

PTAC : 2.0 T
Charge utile maxi :
780 kg

Une fourgonnette simple et efficace

L'Express Van vient compléter la gamme d'utilitaires Renault en dessous du nouveau Kangoo. Simple, pratique et pragmatique, cette fourgonnette offre un volume utile de 3,3 m³ et une charge utile maxi de 780 kg. Son argument massue : un tarif à partir de 17 500 € HT en essence et 17 900 € HT en diesel.

Guillaume Geneste

Deux diesels et un essence

Le Renault Express peut recevoir deux blocs-moteur : le 1,3 l TCe essence de 100 ch et le 1.5 dCi (75 et 95 ch). Le moteur essence est particulièrement plaisant, mais plus gourmand ! Cette solution reste intéressante pour son prix et, à l'avenir, pour pénétrer dans les villes ayant interdit les diesels.

En attendant, la majorité des ventes sera le fait des 1.5 dCi 75 et 95 ch. Si le premier a une vocation urbaine, le second affiche une belle polyvalence.



Plaisante à conduire

L'Express se révèle plaisant à conduire. Malgré une insonorisation moyenne, les suspensions allient confort et tenue de route. Le volant est réglable en hauteur uniquement mais, comme le siège conducteur l'est aussi, cela permet de trouver une bonne position de conduite. L'ergonomie des commandes est bonne mis à part l'implantation du levier de vitesse, trop bas. Rien qui ne remette en cause la pertinence de cette fourgonnette au très bon rapport prix/prestations !

Un intérieur plaisant

La planche de bord reprend l'esprit de celle des dernières autos de la marque même si le plastique dur reste omniprésent. L'Express Van offre de nombreux espaces de rangement, très pratiques au quotidien, y compris celui placé au-dessus du tableau de bord, qui intègre deux prises USB et une prise 12 V. Il est aussi possible de disposer, en option, d'une recharge par induction, d'une caméra de recul, d'un rétroviseur virtuel ou de la navigation.



PHOTOS : © RENAULT



Rapport prix/prestations
Agrément TCe 100

Volant réglable
en hauteur uniquement
Emplacement levier de vitesse



À PARTIR DE 17 500 € HT



L'EXPERT
Cécile François,
directrice Prestataires
et achats chez
Mondial Assistance

LES SINISTRES DES UNS FONT LES AFFAIRES DES AUTRES

Devenir prestataire pour une compagnie D'ASSISTANCE

Lorsqu'un sinistre survient, l'assureur fait intervenir un professionnel chez son assuré, en lien avec sa couverture : serrurier, plombier, électricien, vitrier, menuisier, chauffagiste, etc. Peut-être vous ? Voici quelques éléments de discernement.

Sophie de Courtivron

1 Pour qui ?

« Nous avons entre 2500 et 2800 artisans sur le territoire, multi ou mono-prestation, pose Cécile François, directrice Prestataires et achats chez Mondial Assistance*.

Notre réseau est un maillage tissé de façon à avoir un prestataire tous les 20 kilomètres. » Si les assureurs peuvent « recruter » les artisans en direct, ils passent aussi, sporadiquement ou intégralement, par des réseaux de professionnels qualifiés déjà constitués (comme Plombier.com, Carglass maison, etc.).

3 Des obligations

Chez les assureurs contactés dans le cadre de cet article, les prestations des entreprises auprès des assurés sont suivies et notées.

« Chaque sinistre donne lieu à une enquête qualité. Les entreprises sont notées par le bénéficiaire de la prestation (si leur note est inférieure ou égale à 3, elles sont rappelées dans une démarche d'amélioration continue). S'il y a eu des dysfonctionnements, nous recommandons à nos prestataires d'appeler nos plateaux afin de conseiller le client final sur la meilleure solution à apporter. Nous comptons sur nos prestataires pour nous signaler toute suspicion de fraude potentielle. » Dans le cadre de sa démarche qualité, Mondial Assistance effectue des audits sur site auprès de ses artisans; « tous les ans pour les grosses structures, tous les trois ans pour les TPE ».

2 Des critères qualitatifs

Les interventions étant plutôt des urgences, les entreprises doivent être structurées en conséquence. Chez Mondial Assistance, « il nous faut une disponibilité 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24; nous nous assurons bien sûr que les entreprises sont à jour de leur conformité administrative (assurances, relevés Urssaf, bilans...). Nos artisans doivent respecter notre mode opératoire et les niveaux de service attendus (réactivité après un contact établi, soit informatiquement soit vocalement) ».

Les assureurs ne sont pas des places de marché : quand une demande d'intervention a lieu, un seul artisan est ciblé et a un délai pour répondre.

4 Des avantages

Les assureurs recherchent des partenaires à long terme. En plus d'avoir ainsi une activité récurrente, dont le règlement est assuré, le fait d'aller chez le client peut apporter aux artisans des prestations additionnelles. « Il est difficile de normaliser les tarifs car le prix de la main-d'œuvre varie selon les régions, c'est une négociation avec chaque partenaire », précise Cécile François. Le fait d'être en lien avec un grand groupe peut générer certaines sollicitations (facultatives). « Nous organisons parfois des animations réseau selon certaines thématiques. Début 2020, nous avons demandé à des prestataires de différentes régions de travailler sur nos nouveaux services, dans une dynamique de cocréation (définir la forfaitisation d'un certain nombre de prix, comment les qualifier, etc.). »

* Marque d'Allianz Partners.

Pour devenir prestataire, allez voir les sites des assureurs.

Allianz Partners

www.allianz-partners.fr/nous-connaître/notre-reseau-de-prestataires.html

Fidelia (Covéa, groupe d'assurance mutualiste qui comprend notamment MAAF, MMA et GMF)

www.fidelia-assistance.fr/nos-prestataires/prestataire.html



Nathalie Lecacheux

Présidente de la Commission PME
de la Fédération des Ascenseurs

« Nos techniciens travaillent
7 jours sur 7 et 24 h sur 24.
La digitalisation ne supprimera
jamais la maintenance physique,
il faudra toujours aller
sur place. »

ASCENSORISTES

DES PERSPECTIVES À LA HAUTEUR

La France est l'un des pays les moins équipés d'Europe en ascenseurs. Avec ce parc faible, le vieillissement de la population et la tendance au maintien à domicile, les signaux sont au vert. Maintenance, dépannage, modernisation... Voilà un métier qui n'a pas fini de nous envoyer en l'air ! *Sophie de Courtivron*

Il y a 700 000 ascenseurs en France, gérés par des entreprises indépendantes ou par les majors du secteur : Otis, ThyssenKrupp, Schindler, Kone et Orna. La Fédération des Ascenseurs les regroupe. « *Nous avons longtemps été en opposition mais c'est fini ; nous avons besoin des uns et des autres pour faire avancer la profession* », pose Nathalie Lecacheux, PDG de Sietram & Co et présidente de la Commission PME de la Fédération, qui représente 90 % du secteur (dont 165 PME). « *Les ascensoristes sont devenus des professionnels de toutes les mobilités verticales : monte-escalier, monte-charge, monte-voiture... Nos activités évoluent énormément.* » Ce métier d'avenir a besoin de mains.

AVIS À LA JEUNESSE !

On devient ascensoriste notamment via l'Éducation nationale, en intégrant l'un des 18 lycées proposant la Mention complémentaire technicien ascensoriste, post-bac pro ; ou encore via la formation professionnelle par apprentissage (CQPM de technicien de maintenance en ascenseurs*). « *Nous avons environ 400 diplômés par an... mais nous créons 1 500 embauches* », précise Nathalie Lecacheux. Des débouchés non sans atouts : les jeunes

rejoindront des entreprises non délocalisables (les ascenseurs ne bougent pas), et ne se laisseront pas d'un métier qui, lui, bouge, se digitalise et innove en permanence.

L'ASCENSEUR DU FUTUR

« *Pour innover, nous travaillons en partenariat avec nos fournisseurs, qui sont les mêmes depuis des années* », évoque Siegrid Chané, dirigeante de l'entreprise artisanale Ciel Ascenseurs (six personnes), située à Saint-André-de-la-Roche (Alpes-Maritimes), qui fabrique des produits design et élégants. Pour éviter toute contamination virale par le toucher, l'entreprise propose ainsi quatre solutions : « *La commande par le pied, l'appel par bouton infrarouge et approche du doigt, le QR-Code placé près du bouton, qui permet d'accéder aux commandes de l'ascenseur via une application, et la commande vocale* ». Les innovations peuvent aussi être en lien avec la maintenance dite « prédictive » (capteurs pour anticiper la panne). Une maintenance qui est au cœur du métier et qui fait de l'ascenseur, comme le souligne Nathalie Lecacheux, « *le moyen de transport le plus sûr au monde* » !

* Certificat de qualification paritaire de la métallurgie. CFA de Tours et LEA-CFI de Gennevilliers.

500

ascensoristes indépendants
en France

2,43 MDS D'€

C'est le chiffre d'affaires
de la profession

70 A 80 %

d'emplois dans les
majors du secteur

Source : Fédération des Ascenseurs.

ARTISANS TONNELIERS

LES CRÉATEURS DE GOÛTS

En France, la trace des premiers grands contenants, en terre cuite ou en bois, remonte à plus de 2 000 ans. Le pays est aujourd'hui le premier fabricant de fûts à vin et spiritueux dans le monde. Quarante ans de recherche, une matière première de qualité et un savoir-faire inégalé et inégalable font du tonneau français un produit haut de gamme au rayonnement international.

Isabelle Flayoux

« **L**e savoir-faire d'excellence de ce métier ancien a été sauvegardé grâce aux régions viticoles et à l'exigence des grandes maisons », présente Jean-Luc Sylvain, président de la Fédération des Tonneliers de France (FTF). Pays de référence, la France produit plus de 650 000 fûts par an, dont 70 % partent à l'étranger. « Tous les vins haut de gamme à travers le monde sont élevés dans une barrique en chêne fabriquée sur mesure et manuellement dans l'Hexagone. » La force des tonneliers tient en partie à la présence en nombre d'une matière première aux vertus reconnues, et cultivée depuis des siècles sur le territoire : « L'essence qui convient le mieux à l'élevage des vins et spiritueux est le chêne. Il délivre le potentiel d'un cépage et d'un terroir. »

OBJECTIF : SUBLIMER LE VIN

Dans les années 1980, la diversité des origines des chênes pédonculés et sessiles, les deux variétés utilisées en tonnellerie, a conduit les instituts œnologiques à lancer des travaux. « Les recherches ont mis en exergue les caractéristiques de chaque variété. L'impact sur le vin dépend à la fois de critères botaniques et géographiques. Depuis, le métier a évolué. » En collaboration avec le viticulteur, le tonnelier sélectionne le chêne en fonction du cépage, du vin

ou du pays producteur. Ils évaluent ensemble le temps de séchage des merrains (pièces de bois) pour arriver au degré de maturation souhaité. Ensuite, chaque geste compte. Le bois fendu est assemblé en forme de « rose ». Le galbe s'obtient en plaçant un brasero à l'intérieur. Par un procédé d'humidification et de chauffe, l'ensemble s'assouplit pour être cintré avant une seconde chauffe qui participera à la complexité du vin. « Cette étape est aussi menée en concertation avec le client. L'intérieur du fût est chauffé tout doucement. Le degré de dégradation est choisi selon le cépage et les arômes attendus. »

UN MÉTIER NOBLE ET RECHERCHÉ

La majorité des diplômés des trois écoles (Beaune, Bordeaux et Cognac) accède rapidement à un emploi. « Le tonnelier est un des acteurs essentiels de la vinification. C'est un métier à part entière, et spécifique à la France, qui garantit un accès à l'emploi. 45 apprentis de 16 à 29 ans et des personnes en reconversion professionnelle ont intégré notre CFA en septembre », explique Lucile Bec, conseillère formation du Campus des métiers de Cognac (16). « La fédération est très attentive à la formation. C'est un métier de haute couture exercé par des gens de savoir-faire », conclut Jean-Luc Sylvain.



Jean-Luc Sylvain

Président de la Fédération des Tonneliers de France

« Tout l'art du tonnelier est de permettre le mariage idéal entre le chêne et le vin. »



© FTF - TONNELLERIE BILLON

www.tonnellersdefrance.fr - cma-charente.fr/Tonnellerie



« Nous n'excluons aucun partenariat avec des créateurs pour rester dans des tendances de mode qui plaisent aussi bien aux petites filles qu'à leur maman. »

USINE À POUPONS

PETITCOLLIN – FABRICATION DE POUPÉES

Chauffée, soufflée, moulée, sablée. Savamment assemblée, coiffée, habillée. Depuis 1860, la poupée Petitcollin est le fruit de gestes sûrs, patiemment acquis, de procédés innovants et d'une exigence revendiquée. Un jouet unique en somme, bien loin des standards de la grande distribution. Visite d'une pouponnière pas comme les autres...

Julie Clessienne

UNE HISTOIRE À PERPÉTRER

Prénoms : Marie-Françoise, Adèle ou Constance. Destinée commune : faire rosir de plaisir les petites filles. Lieu de naissance : Étain (Meuse). Âge : 160 ans pour certaines. Signe particulier : avoir su traverser le temps, sans faillir face à la concurrence asiatique, aux crises économiques... Un second souffle que Petitcollin doit à une reprise providentielle, en 1995, par l'entreprise jurassienne Vilac, spécialisée dans les jouets en bois. « Nous avons relancé la partie création pour remettre ces poupées au goût du jour et du marché et assumons l'aspect commercial (distribution dans 70 pays) et marketing », affirme le dirigeant Laurent Weisbuch.



CORPS MOULÉS À LA CHAÎNE

Première rencontre dans l'atelier de fabrication : Francis, 44 ans de maison, l'humour intact. À lui d'impulser le rythme puisqu'il est en charge de façonner les corps souples des poupées par rotomoulage. Bras et jambes potelés, corps rebondis et têtes à croquer... sont extraits un à un des moules après un passage au four, « 9 minutes à 210° ». Subtilité : la matière plastique liquide est préalablement parfumée à la vanille ! Autre technique pour les corps « durs », comme ceux du « baigneur », emblématique de la marque, qui eux sont moulés, puis soufflés, ébavurés (pour enlever les traces de jointure) et sablés (pour leur donner un aspect mat et doux).

DEXTÉRITÉ À CHAQUE ÉTAPE

Si les six employés de l'usine sont très polyvalents (ils étaient une soixantaine au début des années 1980), c'est Béatrice qui officie ce jour à l'assemblage. Son plus : avoir le compas dans l'œil pour doser et manier l'élastique qui relie tous les membres avec dextérité. À deux pas, Nathalie fait chauffer la machine à coudre... des cheveux !

Rotation parfaite exigée pour respecter l'implantation naturelle d'une chevelure, en un mouvement unique. « Il faut une année pour maîtriser la technique. » Une fois la raie bien tracée et la frange placée, les « yeux dormeurs » (innovation maison !) sont incorporés par pression. La poupée prend vie...



DES MODÈLES À REINVENTER

À l'écart, dans son atelier de couture, Sabrina s'affaire sur une petite série. Avec Lucie, la chef de produit, elle contribue à renouveler 80 % de la centaine de modèles tous les ans. « On suit la mode, les collections des fournisseurs... En 2021, le violet et le bleu sont rois. »

Sur place sont découpés les patrons et constitués les kits qui seront assemblés par trois couturières à domicile, une tradition chez Petitcollin. Les vêtements de la collection de Sylvia Natterer, célèbre créatrice de poupées qui collabore avec la marque depuis 2015, sont eux confiés à un atelier de réinsertion à Stenay.



OBJET DE COLLECTION

Ultime étape chez Marie-Noëlle, garante de la perfection des 30 000 poupées fabriquées ici chaque année et vendues entre 50 et 150 €. Objet de collection à part entière, symbole du « made in France » connu partout dans le monde (30 % du CA à l'export), rien ne doit être laissé au hasard. À chaque modèle sa coiffure – « des chignons élaborés parfois que je dois réaliser sans épingle ! » –, sa tenue spécifique, sa « bouille » distinctive, ses accessoires, son conditionnement... qu'elle connaît sur le bout des doigts. À voir tous ces « grands » mettre tant de cœur à l'ouvrage, qui peut encore assurer qu'une poupée est un jeu d'enfant ?

Un grand merci à Stéphanie Thévenin du centre culturel et touristique du Pays d'Étain pour cette visite privilégiée et à l'accueil de l'équipe Petitcollin.

www.petitcollin.com - www.tourisme-etain.fr +

DATES CLÉS

1912

Lancée en 1860, c'est en 1912 que Petitcollin révolutionne le monde de la poupée en lançant le « baigneur », premier poupon baignable à un prix abordable.

1998

Ouverture de l'atelier au public, puis d'un musée au centre culturel et touristique du Pays d'Étain à deux pas. 6 000 curieux s'y pressent tous les ans.

2007

Obtention du label Entreprise du Patrimoine Vivant, qui distingue la dernière fabrique de poupées encore en activité en France.

2009

Lancement de la marque « Ecolo Doll », qui assure une fabrication selon une démarche durable (vêtements en véritable coton bio...).

2021

Représentera la Meuse lors de la prochaine exposition du Fabriqué en France à l'Élysée, les 3 et 4 juillet.



AU MILIEU DES ÉTALS

© MIKLODY PHOTOGRAPHE

La France est incontestablement un territoire de marchés. Cette forme de commercialisation, considérée comme la plus ancienne, met directement en contact le professionnel et le client, à moindres frais. C'est notamment ce qui plaît aux artisans. Exemple avec trois passionnés qui vendent exclusivement sur les marchés par choix, ou par tradition. Isabelle Flayeux

FRANCHIR LE PAS

Vous aimez le contact direct et détestez attendre le client ? Exercer votre activité professionnelle sur un marché ou une foire vous tente ? Bien sûr, il n'existe aucune formation à proprement parler sur le sujet. Simplement, vous devez connaître quelques principes élémentaires, notamment en matière de réglementation. Pour pouvoir s'installer et vendre, un artisan doit posséder une carte d'activité commerciale ambulante. Pour obtenir ce précieux sésame, rapprochez-vous de votre chambre de métiers et de l'artisanat. La carte est valable quatre ans, renouvelable et payante : 30 € depuis le 1^{er} août 2020. Ensuite, il ne vous reste plus qu'à formuler une demande d'emplacement sur un marché couvert ou en plein air, directement auprès de la mairie, du placier municipal ou de l'organisateur de l'événement.

FRANCK LETOURNEAU, RÉMOULEUR

UNE RECONVERSION LOIN DES CONTRAINTES

Franck Letourneau devient le Rémoleur de la coutellerie à l'automne 2015, après avoir travaillé une quarantaine d'années dans le domaine de l'alimentaire. « J'ai été pâtissier puis commercial. Je n'envisageais pas de choisir une autre voie que le commerce. J'ai besoin du contact client. » Passionné de couteaux et attiré par l'activité de rémoleur exercée par une connaissance, il prend le pari, à 55 ans, de se reconvertir dans ce métier de niche. « La France ne compte plus que 215 rémoleurs, dont trois en Haute-Savoie. Le fait d'être indépendant et de ne pas travailler en boutique me convenait parfaitement. J'ai été installé deux fois. Je n'en connais que trop bien les contraintes et les inconvénients comme la nécessité d'avoir un chiffre d'affaires conséquent et de s'investir énormément. » Rapidement, Franck Letourneau dénicher un attirail complet d'occasion, un petit stock de marchandises neuves et achète un camion, bien décidé à tourner sur les marchés des différentes stations de son département. « Je me suis procuré les outils et une machine auprès d'un ancien rémoleur qui m'a transmis son savoir-faire. Le reste, je l'ai appris sur le tas. La chambre de métiers et de l'artisanat m'a délivré une carte de commerçant ambulante. » À côté de son service d'affûtage et d'aiguisage, Franck Letourneau propose sur son étal des couteaux de cuisine et de poche ainsi que des ustensiles de cuisine.

[LeRemoleurdelacoutellerie](#)

NAM SHIK DAVAL, CHOCOLATIER

DES CHARGES EN MOINS, PLUS DE CONVIVIALITÉ

Issu d'une famille de chocolatiers pâtisseries depuis 1928, Nam Shik Daval reprend l'affaire de ses aïeux en 1992.

L'offre du magasin, installé dans une des principales artères d'Épinal (88), s'est diversifiée au fil des années.

« En plus du chocolat et des pâtisseries, nous préparons des glaces et des plats cuisinés. J'ai ouvert une adresse à Montréal pour toucher le marché américain. » Si

l'activité fonctionne bien, l'artisan se retrouve confronté à des problèmes de personnel qui l'obligent à fermer boutique en 2017. « J'ai eu jusqu'à dix salariés répartis entre la vente, le salon de thé et le laboratoire. Fermer a été un crève-cœur. » Nam Shik Daval se lance alors

dans un projet qu'il avait laissé de côté quelques années auparavant : ouvrir un point de vente au marché couvert d'Épinal. « Depuis que je me suis installé fin 2018, mon chiffre d'affaires progresse.

Je dispose d'un stand de 35 m², contre 200 m² auparavant. En comptant l'atelier que je loue à côté, je dépense actuellement 850 € de loyer mensuel contre plus de 1 500 € auxquels s'ajoutaient les charges et les salaires ! » Satisfait de son choix, l'artisan fait les préparations glacées, détaille et trempe les bonbons de chocolat sur place, devant les clients : « Montrer ce que je fabrique amène une éthique, une transparence. Ici, le rapport avec les gens est différent et l'ambiance est beaucoup plus conviviale. »



📍 namshik.daval.5



HENRI TIRANT, TAPISSIER REMPLAILLEUR

CHOISIR DES LIEUX DE PASSAGE

Quelques chaises, du jonc, du toron, des entourages... Quand Henri Tirant s'installe sur un stand, il positionne chaque élément avec soin. Depuis 1989, le tapissier rempailleur de Gesvres (53) déballe son matériel quatre fois par semaine minimum, sur les marchés de l'Orne, de la Mayenne, de la Sarthe et du Maine-et-Loire. « La journée débute par une demande auprès du placier. J'ai besoin de quatre mètres environ. Le coût varie de cinq à dix euros, en fonction de la ville et de l'emplacement qui m'est alloué. » L'artisan de 56 ans participe également aux foires et brocantes organisées sur toute la France. « L'avantage d'un métier ambulancier est de pouvoir choisir son lieu d'installation d'un jour à l'autre. Une boutique reviendrait trop cher et implique d'attendre le client. Les marchés et les foires attirent beaucoup de monde. Les gens viennent plus facilement vers moi. Rempailer sur place me permet de faire découvrir mon savoir-faire de manière concrète. »

L'artisan est la troisième génération de tapissier

rempailleur. Son père lui a enseigné les gestes techniques qu'il tenait de son aïeul et qu'il a lui-même transmis à son gendre. Restaurer, réparer, rénover, sans céder aux nouveaux modes de consommation. Henri Tirant regrette la disparition lente d'un métier qui donne une seconde vie à des chaises, des tabourets, des fauteuils grand-père ou encore des canapés, qui eux aussi se transmettent de génération en génération.

GUILLAUME CAIROU

« NOUS AVONS LA CAPACITÉ DE DEVENIR LA PREMIÈRE NATION D'INDÉPENDANTS AU MONDE ! »

Alors qu'un plan en faveur des 3,6 millions de travailleurs indépendants français est à l'étude, l'Observatoire du travail indépendant (OTI), qui réunit experts du monde de l'entrepreneuriat, juristes, économistes, politiques et syndicats, a remis 12 propositions au Gouvernement. Entretien avec son fondateur, Guillaume Cairou.

Propos recueillis par Laëtitia Muller

POURQUOI VALORISER LES INDÉPENDANTS ?

Les indépendants d'aujourd'hui sont comme les artistes de l'après-guerre : des défricheurs qui vont redynamiser les territoires. Ils se révèlent les « artisans de la relance » car ils se montrent agiles, mobiles, engagés et résilients. Je vois en eux la solution de la lutte contre la désertification rurale ou le chômage de longue durée.

QUE FAUT-IL RETENIR DES DOUZE PROPOSITIONS QUE VOUS AVEZ REMISES AU MINISTRE ALAIN GRISET ?

La proposition centrale est la simplification des dispositifs existants afin d'avoir un statut unique du travail indépendant. Aujourd'hui, aussitôt la volonté de se lancer est-elle concrétisée que les embûches se multiplient : manque d'accompagnement, complexité des statuts juridiques, problématiques de Sécurité sociale et de cotisations... Mais hors de question de superposer un statut supplémentaire à ceux existants, ni de réformer le Code des sociétés ! Nous proposons de créer un guichet unique et de recourir au portage salarial afin de sécuriser les relations de travail entre les plateformes et les indépendants et les faire profiter du régime général de la Sécurité sociale. Ce statut unique

s'adapterait aux besoins de chacun, car il serait évolutif en fonction du « développement effectif » de l'activité.

VOUS PROPOSEZ ÉGALEMENT D'ÉTENDRE L'ÉLIGIBILITÉ DE L'ALLOCATION DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS (ATI) ...

L'ATI doit indéniablement être réformée, notamment en abaissant le critère de revenu, de 10 000 à 5 000 €, responsable des trois quarts des refus de demandes ! Je propose aussi d'étendre l'éligibilité à l'ATI aux entrepreneurs en liquidation amiable, ainsi qu'à ceux ayant porté leur activité en continu pendant une année et non deux. Je suis également un fervent défenseur d'un revenu universel pour les indépendants (RUI). Les plus en difficulté ne représentent que 10 % de cette population de créateurs de richesses. À travers ce guichet unique, les entrepreneurs cotiseraient pour avoir droit à une allocation en cas de perte d'activité et pourraient plus facilement rebondir et recréer.

VOUS APPELEZ AUSSI À UN « RENFORCEMENT » DU RÔLE DES CHAMBRES CONSULAIRES ...

Les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) et les chambres de commerce et d'industrie (CCI) doivent réaffirmer leur rôle, et pourraient en parallèle contrôler l'accès des TPE et PME à la commande publique, veiller à leur réserver certains marchés publics, sous conditions d'expertise et de moyens techniques suffisants. La principale cause de dysfonctionnement des micro-entreprises, est le manque d'accompagnement. Je propose d'utiliser l'écosystème existant, dont les CMA, pour simplifier la vie des créateurs.

LA VOCATION DE L'OTI

ELLE EST DOUBLE : d'une part, analyser et mesurer les évolutions de cette forme particulière d'activité qu'est le travail indépendant, d'autre part de faire des propositions aux pouvoirs publics pour l'améliorer. Sa particularité est d'être constitué d'experts politiques, comme Hervé Novelli, ancien secrétaire d'État au commerce, à l'artisanat et aux PME, et acteur de la mise en place du statut d'auto-entrepreneur (devenu micro-entrepreneur) en 2009, ou encore Alain Griset, l'actuel ministre des PME, membre depuis cinq ans, d'avocats, à l'image d'Emmanuelle Barbara et de Jacques Barthélemy ; mais aussi de syndicalistes et d'économistes qui se positionnent, par-delà les clivages politiques, dans l'intérêt unique d'améliorer l'entrepreneuriat français.



DR



NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



**GAMME UTILITAIRE NISSAN, GARANTIE 5 ANS
GARANTISSEZ UN BEL AVENIR À VOTRE ENTREPRISE**

Nissan vous propose une large gamme de véhicules utilitaires équipés des dernières technologies. Avec une garantie unique de 5 ans
Découvrez-en plus sur nissan.fr



Innovet autrement. *Garantie constructeur 5 ans limitée à 160 000 km
Voir détails sur les conditions générales de garantie et d'extension de garantie. **Modèles présentés** : versions spécifiques. Nissan West Europe : nissan.fr

Votre contact privilégié : Guillaume FARCY - 06.49.32.78.80

AMS NISSAN

8 Bd Pierre Lefauchaux - 72 100 Le Mans
02.43.39.93.40 - www.nissan-lemans.fr



-50% sur les **Forfaits Cristal**
et **Packs Famille***

Parce que nous vous accompagnons déjà à titre professionnel,
le Forfait Cristal et le Pack Famille sont à moitié prix
pour vous et votre famille.

BANQUE POPULAIRE
GRAND OUEST



*Cotisation mensuelle au titre d'un Forfait Cristal ou un Pack Famille souscrit par un client professionnel.

Banque Populaire Grand Ouest, société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable régie par les articles L512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit dont le siège social est situé 15 boulevard de la Boutière - CS 26858 - 35768 Saint-Grégoire cedex, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Rennes sous le numéro 857 500 227. Intermédiaire en assurance immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 004 504. Banque Populaire Grand Ouest exploite la marque Crédit Maritime - Crédit photo : istockphoto

ASSURANCE MULTI PRO

À vos côtés
dans les moments
difficiles

**NOUS VOUS VERTONS
UNE AVANCE EN CAS
DE SINISTRE POUR FINANCER
VOS PREMIERS FRAIS.**

Crédit  Mutuel

L'avance sur indemnisation s'effectue sous réserve des dispositions prévues au contrat, voir conditions en Caisse de Crédit Mutuel proposant ce service. Conditions septembre 2020.

Édité par la Caisse Fédérale du Crédit Mutuel de Maine-Anjou et Basse-Normandie, société coopérative anonyme à capital variable, capital initial de 38 112 € - immatriculée sous le n° 556 650 208 RCS Laval 43, bd Volney 53083 Laval Cedex 9, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 Place de Budapest CS92459 75436 Paris Cedex 09. Crédit photo : Getty Images. 2021.