

le monde des

artisans

septembre/octobre 2020 • 1,50 €
Bimestriel #138

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// VENDÉE

PAYS DE LA LOIRE

04 ÉVÉNEMENT
Rentrée riche en projets
pour l'URMA Vendée

18 LABEL ÉCO-DÉFIS
Un développement plus durable
de votre entreprise!

22 DOSSIER
Transmettre son entreprise

#RelancerMonEntreprise

Pour **booster** ma **relance**
je fais **confiance** à la 


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

VOTRE ENTREPRISE SE DÉVELOPPE AUSSI SUR INTERNET



Direct & Proche est un ensemble de solutions digitales qui répondent à vos besoins de communication et d'animation des ventes

GRAND OUEST
BANQUE POPULAIRE



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 - La Banque Populaire Grand Ouest exploite la marque Crédit maritime - Crédit photo : GettyImage

Utileo
La référence utilitaire

Util'rent
La location flexible par Utiléo

VENTE | LOCATION | ENTRETIEN
UTILITAIRES NEUFS et OCCASIONS

UTILEO, le spécialiste de l'utilitaire, s'implante en Vendée avec l'ouverture de l'agence de Venansault, Zone de la Landette rue Pierre et Marie Curie

N'hésitez pas à nous contacter au 02 72 69 00 81

+ 300
utilitaires
disponibles sur
www.utileo.fr

Nos services

CONSEILS
ENTRETIEN
MÉCANIQUE
CARROSSERIE
AMÉNAGEMENTS SUR-MESURE
ACCESSOIRES
FINANCEMENTS

**LA PROXIMITÉ DE 5 AGENCES
À VOTRE SERVICE :**

NANTES : 02 40 68 00 38
ANGERS : 02 41 66 96 40

LAVAL : 02 43 56 74 40
NIORT : 05 49 33 58 28
LA ROCHE/YON : 02 72 69 00 81



RELANCER ET DÉVELOPPER POUR DEMAIN...

La crise que nous traversons s'installe. Depuis plusieurs mois, les chefs d'entreprise artisanale font face avec ténacité, constance, détermination mais aussi parfois inquiétude, solitude et désarroi. Cette période s'installe mais elle ne doit pas mettre à mal l'économie de proximité, celle de nos territoires. Parce que chaque situation est différente, parce que chaque histoire d'entreprise est singulière, les réponses et les solutions doivent être personnalisées et construites avec les dirigeants et les salariés. Dans cette phase si particulière qu'est la relance, la chambre de métiers et de l'artisanat est là. Les conseillers de la CMA sauront être présents à vos côtés pour vous accompagner et trouver les solutions adaptées. N'hésitez pas à faire appel à eux. Plus que jamais, nous accompagnons les porteurs de projets, pour les guider et les soutenir dans leurs démarches. La CMA prend part, organise et soutient dès que cela est possible des Salons pour mettre en valeur les talents et les savoir-faire... Nous poursuivons le concours Entrepreneurs de talent qui récompense les femmes qui entreprennent car nous avons plus que jamais besoin d'occasions de découvrir des réussites mais aussi et avant tout des aventures humaines où se mêlent savoir-faire, audace et innovation! Enfin, parce que l'artisanat fait vivre tous les territoires, les élus de la CMA vont à la rencontre des décideurs pour porter la voix des artisans, notamment auprès des maires. Nous défendons l'économie de proximité dont on voit chaque jour combien elle est essentielle à la vie de notre pays en cette période de crise. Plus que jamais, la CMA est mobilisée, à vos côtés!

Joël Fourny

Président de la CMAR des Pays de la Loire

Daniel Laidin

Président de la Délégation Vendée

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

 @CMARPDL  @CMARPDL

 ACCUEIL85@ARTISANATPAYSDELALOIRE.FR



ACTUALITÉS 04

Rentrée riche en projets pour l'URMA Vendée

Votre capital santé est fondamental pour la pérennité et la réussite de votre entreprise

Bilan du secours d'urgence du Conseil départemental de Vendée

Acteurs économiques locaux, collectivités locales, rencontrons-nous!

Le service développement économique et territorial

Éco-Actus

Label éco-défis : pour un développement plus durable de votre entreprise!

Le concept de la pause conviviale

10 EN PAYS DE LA LOIRE Actualités régionales

Label EPV 2020 : un atelier vendéen primé

PRATIQUE 22

Dossier : transmission-reprise

Plan Jeunes : l'aide à l'embauche d'un apprenti boostée

REGARDS 32

Métiers : coiffeurs et boulangers

Maison Tamboite : toute la noblesse de la petite reine

Trait d'union : l'entraide au cœur

Opinion : Jean-Pierre Pernaut

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

Le Monde des artisans n° 138 • Septembre-octobre 2020. Édition de la Vendée. Président du comité de rédaction des pages locales: Daniel Laidin. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Vendée. **Rédaction:** ATC (Tél. 06 65 62 28 85, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com). **Ont collaboré à ce numéro:** Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayoux, Guillaume Geneste, Olivier Hielle, Lætitia Muller), Magali Santulli, Sylvain Guillaume. **Secrétariat de rédaction:** Pixel6TM (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: CMA85, sauf mention contraire. **En couverture:** mavoimages/AdobeStock. **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:** TEMATM (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 cedex 1 (Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14). **Président:** François Grandidier. **Directeur général:** Stéphane Schmitt. **N° commission paritaire:** 0321 T 86957. ISSN: 1271-3074. **Dépôt légal:** à parution. **Impression:** Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes, 88000 Épinal.



Rentrée RICHE EN PROJETS pour l'URMA Vendée

Bilan inattendu pour la rentrée

« On était loin d'imaginer faire une rentrée comme celle-ci. » Avec une centaine de jeunes de plus inscrits dans l'établissement de date à date par rapport à l'année précédente, les effectifs de l'Urma Vendée cette année sont au maximum de leurs capacités dans une majorité de formations, en dépit de la crise actuelle qui faisait craindre une baisse des inscriptions.

Seules les formations BTS GPME, BTS MCO et deux nouvelles formations lancées cette année, le CAP esthétique en un an et le BP charcutier, manquent encore de candidats.

PLUS D'INFORMATIONS ET CANDIDATURES PAR E-MAIL À :
poledev85@artisanatpaysdelaloire.fr

Une situation inédite à laquelle le CFA s'adapte. Pour satisfaire à la fois les employeurs, les familles et les apprenants, certaines formations vont être externalisées. Des laboratoires extérieurs vont notamment être loués afin d'assurer les formations en pâtisserie, très prisées des jeunes.

Pour plus de confort, les cours de pratique pour le CAP esthétique se feront directement en entreprise. L'occasion également de favoriser les échanges et d'engager une plus



grande proximité entre l'employeur et le CFA.

Soucieuse d'assurer la sécurité de tous dans le contexte sanitaire actuel, l'Urma Vendée a mis en place les dispositions nécessaires : port du masque obligatoire dès l'entrée sur le site et pour toute la journée, installation d'une trentaine de distributeurs muraux de gel hydroalcoolique dans l'établissement, sens de circulation avec signalétique pour éviter les concentrations et croisements de personnes... Le jour de la prérentrée une information et une formation aux gestes barrières et au respect du protocole ont été proposées aux enseignants. Des instructions qu'ils ont pu retranscrire aux jeunes le jour de la rentrée, en insistant notamment sur la notion de « cas contact ».

RAPPEL

Selon Santé publique France, un cas contact est une « *personne ayant été en face-à-face, sans masque, à moins d'un mètre d'un cas Covid-19 confirmé, plus de 15 minutes dans un environnement fermé* ».

Malgré les fortes chaleurs qui ont marqué le mois de septembre, aucun souci disciplinaire concernant le port du masque n'a été à déplorer, tant au niveau du personnel qu'au niveau des apprenants. Un effort et un geste responsables de tous, pour tous.



ACTU

Au regard de l'évolution de la situation sanitaire :

- la remise des diplômes initialement prévue pendant la deuxième quinzaine du mois de novembre à l'Urma Vendée sera annulée;
- la fédération des MFR de Vendée ainsi que les co-organisateur du Salon des formations par apprentissage et alternance Vendée Métiers, ont décidé de reporter l'événement initialement prévu les 28 et 29 novembre 2020 au Vendespace.

Une franche réussite aux examens

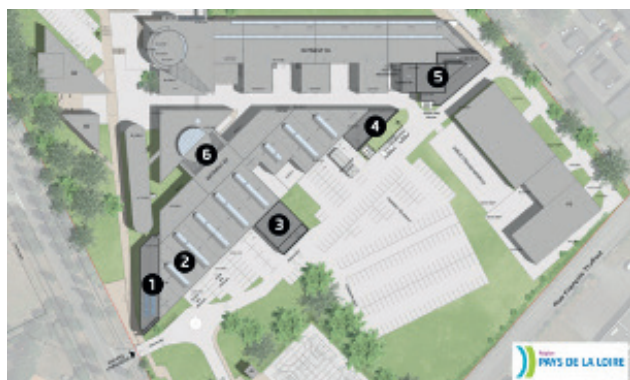
Cette année, crise sanitaire oblige, les examens du centre de formation se sont tous déroulés en contrôle continu à l'exception des BTM et CQP avec des examens ponctuels organisés en juin et en septembre. Le taux de réussite a nettement évolué, passant de 87 % à 93 % en deux ans.



Nouvelles enseignes et rénovation des locaux en perspective

L'Urma Vendée fait peau neuve ! Après l'installation pendant l'été de nouvelles enseignes correspondant à la nouvelle charte graphique du CFA, des travaux d'envergure de rénovation et de modernisation des locaux débiteront dans les mois à venir, pour une durée de 18 à 24 mois, avec le soutien financier du Conseil régional des Pays de la Loire et de la chambre de métiers et de l'artisanat régionale.

▼ Nouvelle signalétique et nouveau mobilier pour le CFA.



► Nouveau mobilier pour le restaurant du CFA.

◀ Projet de restructuration de l'Urma Vendée.



- ▲ **1** : Construction d'un nouveau bâtiment sur deux étages / nouvelles salles de cours et vestiaires de sport.
2 : Agrandissement de l'atelier mécanique automobile. **3** : Construction d'un local technique pour les agents.
4 : Agrandissement du plateau technique pour les peintres en carrosserie. **5** : Au rez-de-chaussée : construction de nouveaux laboratoires de pâtisserie / À l'étage : construction de nouvelles salles de travaux pratiques en coiffure. **6** : Construction du centre de documentation et information (CDI) et réaménagement de bureaux

4 JEUNES VENDÉENS AUX FINALES NATIONALES WORLDSKILLS À LYON

Ils représenteront la région Pays de la Loire lors de cette compétition internationale aussi connue sous le nom d'Olympiades des métiers, dont les dates restent à déterminer en raison des conditions sanitaires actuelles :

- Cloé Guilloteau : BTM pâtisserie. Suivie par Sébastien Joubaud

et salariée à la boulangerie-pâtisserie-chocolaterie L'Impérial à La Roche-sur-Yon ;

- Bastien Vairé : peinture en carrosserie. Suivi par Damien Fillon (ancien champion de France ayant représenté la France à Séoul en 2001) et salarié à SAGA Mercedes à Belleville-sur-Vie ;
- Jimmy Cassard : réparation des

carrosseries. Suivi par Stanislas Bourgeois et salarié à l'Espace Carrosserie à Cholet ;

- Tristan Raitiere : boucherie. Suivi par Cyril Beauperin (1^{er} champion de France en boucherie aux Worldskills France de Clermont-Ferrand en 2012) et salarié à la boucherie Epiard à Le Bignon (44).

Votre CAPITAL SANTÉ est fondamental pour la PÉRENNITÉ et LA RÉUSSITE de votre entreprise

SANTÉ DES ARTISANS. Au quotidien, plusieurs facteurs viennent perturber la santé de votre entreprise. Votre propre santé (physique, mentale et sociale) peut aussi être impactée. Mais face aux nombreux défis, dont celui de la crise économique, elle passe en second plan. Or, c'est démontré, la santé de l'entreprise et celle de son dirigeant sont intimement liées.

Cet été, la CMA Pays de la Loire et son partenaire régional, Harmonie Mutuelle Atlantique, ont créé un programme inédit : une conférence en ligne « 5 pistes pour rester endurant pendant cet été inédit » et une série de six podcasts thématiques :

- la gestion du temps : un essentiel pour rester performant ;
- le sommeil du chef d'entreprise : la clé des journées efficaces ;
- les émotions : ennemies ou alliées des chefs d'entreprise ;
- le stress : le quotidien du dirigeant ;
- ne pas confondre culpabilité et responsabilité du chef d'entreprise ;
- surabondance d'information : l'information, à quel point est-elle utile ?

Retrouvez-les sur la chaîne Youtube : CMA des Pays de la Loire

Enquête régionale sur les « Pratiques



santé des dirigeants d'entreprises artisanales »

Six mois après le confinement, l'enquête « Pratiques santé des artisans » a été diffusée pour la deuxième année consécutive. 50 questions posées aux artisans ligériens dont les résultats, communiqués en novembre, permettront de mieux cerner les pratiques, leurs évolutions par rapport à 2019, pour engager des actions adaptées.

INFOS : La cellule d'écoute et de soutien de la CMA Pays de la Loire est toujours active au numéro unique gratuit et confidentiel : 06 49 27 52 63. Pour être recontacté, rendez-vous sur le formulaire en ligne sur notre site www.artisanatpaysdelaloire.fr

VOTRE CONTACT : Meriem Bouter, référente régionale en prévention santé des dirigeants mbouter@artisanatpaysdelaloire.fr ou 06 49 27 52 63

— BILAN DU SECOURS D'URGENCE DU CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE VENDÉE —

RETOUR SUR LA MOBILISATION DE LA CMA 85 ET DU CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE LA VENDÉE, « SECOURS D'URGENCE » DANS LE CADRE DE LA CRISE COVID-19.

Le conseil départemental de la Vendée, avec l'appui de la chambre de métiers et de l'artisanat, de la chambre de commerce et d'industrie et de Vendée Expansion, a déployé, de mars à juin, un dispositif spécifique d'aide d'urgence au bénéfice des chefs d'entreprises artisanales et/ou commerciales, employant au plus cinq salariés, durement touchés par les conséquences de la crise sanitaire. Le Département a voulu soutenir, à titre personnel et familial, les chefs d'entreprise concernés ; la mesure a pris la forme d'une aide directe au revenu du dirigeant.

3576 aides ont été attribuées par la commission d'examen des demandes, et près de 2 millions d'euros ont ainsi été mobilisés.

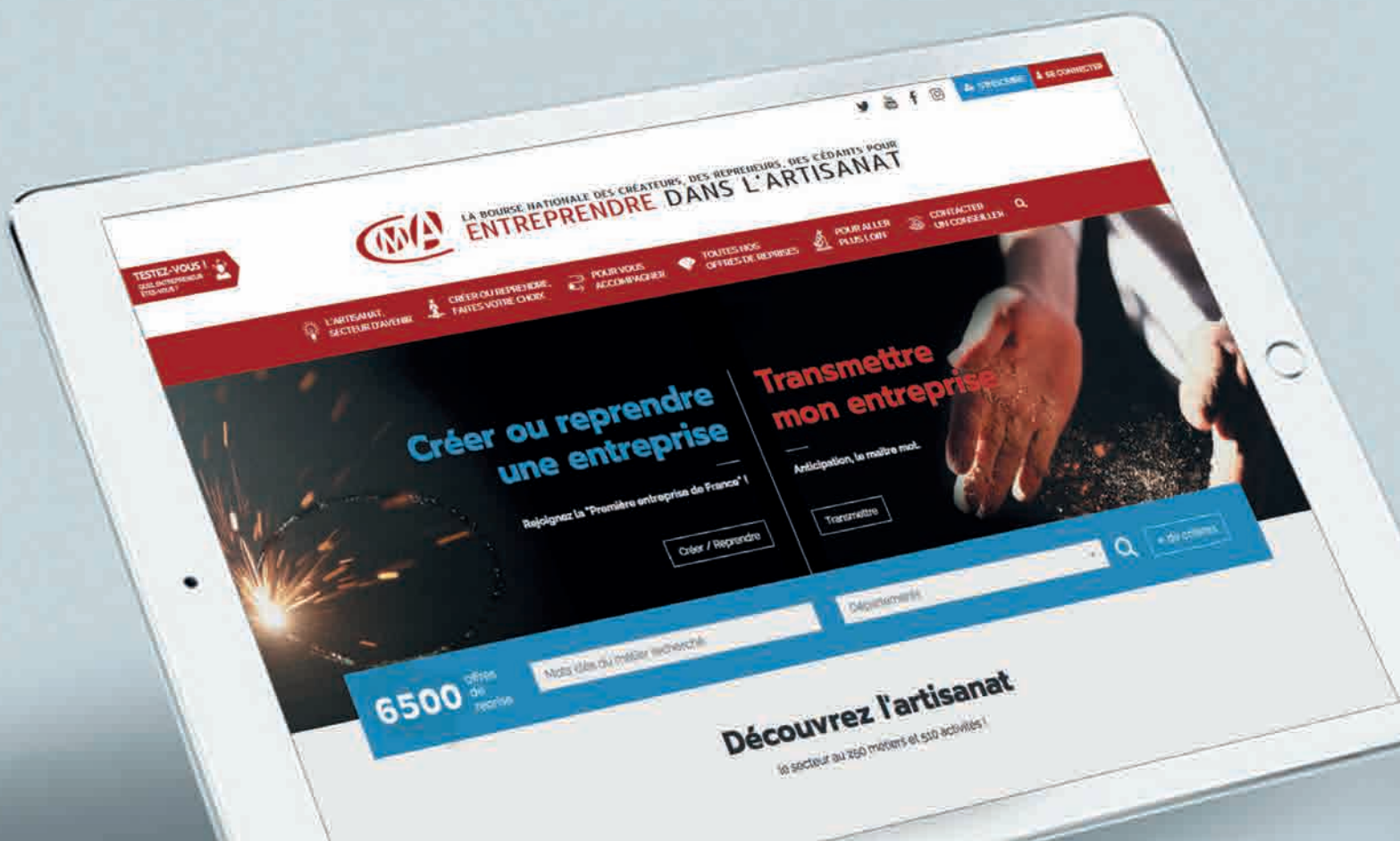
La chambre de métiers a instruit

et déposé 1075 demandes, pour un montant moyen de l'aide accordée de 583 €. Seuls 172 refus ont été enregistrés, faute d'éligibilité.

Cette démarche a assurément été un facteur déterminant pour aider nombre de foyers à passer le cap de la crise. Toute demande déposée a déclenché pour instruction un appel téléphonique d'un conseiller de la chambre de métiers. Le dialogue alors engagé avec le chef d'entreprise a conduit à découvrir des situations difficiles et a ouvert la voie à divers conseils ou orientations.



Vous cherchez à créer, à reprendre ou à céder **une activité ?**



Bénéficiez de l'expertise et de l'accompagnement de votre CMA sur :

entreprendre.artisanat.fr



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

Acteurs économiques locaux, collectivités locales, RENCONTRONS-NOUS!

C'est la proposition faite par le président de la chambre de métiers et de l'artisanat de Vendée et le service développement économique et territorial aux acteurs économiques et territoriaux du département.

L'objectif? Organiser une rencontre, le 16 novembre prochain, et ainsi ouvrir les discussions sur les meilleures façons de coopérer mais aussi d'engager des actions en soutien aux artisans locaux. Sont conviés à ces échanges les présidentes et présidents, élu(e)s en charge de l'économie, directrices et directeurs généraux de services, développeuses et développeurs économiques, ainsi que les communautés de communes et communautés d'agglomération de Vendée. L'occasion de favoriser les contacts ainsi que les échanges entre les différents opérateurs et les décideurs du département, et d'identifier les besoins spécifiques à leurs territoires respectifs.



LE SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET TERRITORIAL DE LA CMA 85

Si le soutien aux entreprises artisanales sur les territoires était déjà engagé, la situation actuelle de crise économique et sanitaire rend nécessaire la mise en place de dispositifs et d'actions pour les accompagner. C'est une des missions du service développement économique et territorial, à l'écoute des besoins des collectivités et des entreprises.



Ses missions

- Promouvoir l'artisanat et l'économie de proximité auprès des collectivités locales : communes, communautés de communes, département...
- Être présent auprès des créateurs et des entreprises artisanales du territoire : accompagnement et conseils, diagnostics d'entreprises, développement et/ou animation d'ateliers, de formations décentralisées, organisation de réunions ou soirées thématiques en lien avec l'actualité et les besoins des entreprises, développer et soutenir les professionnels des métiers d'art.

- Développer des partenariats avec les collectivités, les partenaires institutionnels et privés, les acteurs économiques des territoires
- Coopérer avec les acteurs locaux : associations d'artisans, groupements d'entreprises...

▼ Une équipe de quatre conseillères dédiées au développement économique et territorial de la Vendée, et une référente métiers d'art.



SANDRINE MAZOUÉ
Conseillère territoriale
Vendée Bocage
06 80 05 82 77

smazoue@artisanatpaysdelaloire.fr



MERİEM BOUTERA
Conseillère territoriale
Vendée Littoral
06 49 27 52 63

mboutera@artisanatpaysdelaloire.fr



CATHERINE LICOT
Conseillère territoriale
Vendée Centre
07 70 22 26 05

clicot@artisanatpaysdelaloire.fr



NATHALIE RENOUX
Conseillère territoriale
Vendée Sud
06 74 65 44 86

nrenoux@artisanatpaysdelaloire.fr



AUDREY GALLARD
Conseillère référente
Métiers d'Art
06 49 27 22 68

agallard@artisanatpaysdelaloire.fr

RECYCLER
LES PAPIERS,
C'EST DE PLUS
EN PLUS



EN 2018, 1,3 MILLION DE TONNES
DE PAPIERS ONT ÉTÉ RECYCLÉES.
JOURNAUX, MAGAZINES, PROSPECTUS,
ENVELOPPES, BLOCS NOTES, CALEPINS...
NOUS POUVONS TOUS LEUR DONNER
UNE NOUVELLE VIE, EN LES DÉPOSANT
DANS LE BAC DE TRI.

PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RECYCLAGE
SUR TRIERCESTDONNER.FR

CITEO

Donnons ensemble une nouvelle vie à nos produits

5 clés

pour consolider et pérenniser votre entreprise



Pour redonner des perspectives à votre activité, c'est le moment-clé!

Au coeur des difficultés, l'intérêt pour les services de proximité et l'économie locale s'est renforcé. Cette tendance s'annonce durable et offre de vraies opportunités pour relancer votre entreprise artisanale.

Le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat s'est donc mobilisé pour être à vos côtés, vous apporter un soutien actif et faire bénéficier à l'ensemble des entreprises artisanales, des différentes mesures du Plan France Relance.

Nous avons identifié 5 clés pour vous aider à consolider, dynamiser et pérenniser votre entreprise.

Parlons-en ensemble !



Profitez d'un accompagnement sur mesure

Votre conseiller-expert CMA met à votre disposition son expertise, sa disponibilité et son sens de l'écoute pour faciliter la relance de votre activité.

À travers un programme d'actions sur site et en ligne (bilan, analyses, conseil, formations...), vous pouvez compter sur un accompagnement au plus près de vos besoins et de vos réalités de terrain.

#RelancerMonEntreprise



Clé #1

Relancer votre entreprise et reprendre un nouveau souffle

- ▶ Dresser un bilan complet de l'impact de la crise sur votre activité.
- ▶ Identifier les actions prioritaires pour accélérer votre relance.



Clé #2

Insuffler une dynamique locale et responsable

- ▶ Profiter de l'intérêt pour une économie relocalisée afin de promouvoir vos produits et vos services.
- ▶ Participer à la transition écologique et valoriser votre démarche.



Clé #3

Faire décoller votre business grâce au digital

- ▶ Évaluer vos usages du numérique pour booster votre entreprise.
- ▶ Saisir toutes les opportunités d'une digitalisation adaptée à vos activités.



Clé #4

Reprendre de l'oxygène pour conquérir de nouveaux marchés

- ▶ Fidéliser vos clients acquis et en gagner de nouveaux.
- ▶ Renforcer votre démarche commerciale quel que soit le contexte : relocalisation, marchés publics, export...



Clé #5

L'Apprentissage une vraie bouffée d'avantages pour votre entreprise

- ▶ Faciliter vos démarches administratives pour recruter un apprenti.
- ▶ Favoriser une formation choisie pour vous permettre de communiquer au mieux votre savoir-faire et votre passion du métier

Parlons-en ensemble !

Pour vous proposer des solutions concrètes d'aide à la relance de votre activité, un conseiller-expert CMA est à votre écoute.

#RelancerMonEntreprise

Pour **booster** ma **relance**
je fais **confiance** à la 



Pour bien redémarrer, vous pouvez
compter sur l'engagement de votre
CMA... Proximité et expertise à la clé !



PAYS DE LA LOIRE

R répar'acteurs

Je répare... et ça repart

+ artisanatpaysdelaloire.fr



La réparation est l'acte qui consiste à remettre en état un produit en vue d'allonger sa durée de vie. Composante de l'économie circulaire, la réparation :

- évite un nouvel achat et permet de mieux consommer
- réduit les déchets et économise les ressources naturelles
- soutient les entreprises locales et l'économie de proximité

La loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire (10 février 2020), vise à accélérer le changement des modèles de production et de consommation et prévoit des mesures spécifiques en faveur de la réparation :

- indice de réparabilité (note/10) du produit pour informer le consommateur
- fonds de la réparation qui permettra de prendre en charge une partie des coûts de la réparation effectuée

Vous partagez les valeurs de la réparation !

- Vous souhaitez montrer au grand public l'intérêt de réparer ou transformer plutôt que de jeter ;
- Vous souhaitez valoriser votre activité de réparation et acquérir une plus grande visibilité en intégrant un réseau reconnu nationalement.

par un réparateur labellisé. Ainsi, les 4300 entreprises artisanales de la réparation des Pays de la Loire ont un rôle essentiel à jouer ! Pour les accompagner, la CMA développe, avec le soutien de l'Ademe, le dispositif **Répar'Acteurs** qui a pour objectifs de :

- valoriser le savoir-faire des entreprises,
- faciliter la mise en relation avec les consommateurs,
- réduire les quantités de déchets et permettre un allongement de la durée de vie des objets.

Devenez Répar'Acteurs pour :

- obtenir des conseils personnalisés pour vous développer,
- bénéficier de formations adaptées à votre secteur,
- profiter d'une communication locale (stands lors d'événements, réseaux sociaux Facebook-Répar'Acteurs-Pays de la Loire),
- et être référencé sur l'annuaire national annuaire-reparation.fr.

CONTACTEZ-NOUS SUR Facebook
@reparateursdespaysdelaloire
et rejoignez les 550 entreprises déjà engagées en région !

DU 21 AU 29 NOVEMBRE 2020

SEM AINE EURO PÉENNE DE LA RÉDUCTION DES DÉCHETS (SERD)

Réparer, recycler, réduire ses déchets... Telle sera l'action phare de la CMA Pays de la Loire. La CMA vous propose de communiquer sur votre activité de réparation grâce aux supports spécifiques à votre activité.

Le vendredi 20 novembre 2020 à Nantes, Joël Fourny, président de CMA France et des Pays de la Loire, et Franck Dumaitre, directeur régional de l'Ademe, lanceront la SERD dans l'Atelier de la Poule Noire. Ce sera l'occasion de présenter aux professionnels et à la presse la nouvelle charte Répar'Acteurs et le programme des visites d'entreprise en Pays de la Loire.



▶ Cycles L'Atelier de la Poule Noire.

Salon des Entrepreneurs NANTES PAYS DE LA LOIRE

DIRIGEANTS, REPRENEURS,
FUTURS CHEFS
D'ENTREPRISE...

Ne manquez pas le plus grand rassemblement d'entrepreneurs

📍 Cité des Congrès,
Nantes

Du 24 au 25 novembre
Pour accélérer vos
projets, nos experts vous
conseilleront. Nos témoins
partageront leurs vécus
sur le stand de la CMA!

Conférence N° 1 « Face à la Crise, comment rebondir et vous révéler ? »

2020 restera marquée par
une crise sanitaire inédite.
Certains dirigeants ont,
malgré tout, développé une
autre stratégie commerciale
et s'adapter. Développer ses
partenaires, se diversifier,
communiquer autrement...
autant d'idées qui émergent
et font la différence!

Conférence N° 2 « Reconversion & entrepreneuriat : pourquoi pas vous ? »

« Donner du sens à ma
vie », « Changer de vie
et d'environnement »,
« Vivre de ma passion » ...
Autant de témoignages
de chefs d'entreprise suite
à leur reconversion.
Venez nous rencontrer!

INVITATION GRATUITE
artisanatpaysdelaloire.fr



SAVEZ-VOUS CE QUE l'Institut national de la propriété industrielle PEUT VOUS APPORTER ?

Vous dirigez une entreprise arti-
sanale et vous :

- proposez de nouveaux produits,
- renouvelez vos services,
- améliorez vos process,
- travaillez avec des prestataires
externes ou partenaires,
- êtes créatifs et agiles...

Dans tous les cas, il y a matière à s'in-
téresser à la propriété intellectuelle.
Légitimement, vous pourriez penser
que votre entreprise n'est pas concer-
née.

Or, ne pas se préoccuper suffisam-
ment tôt de ce sujet peut vous :

- exposer à des désagréments pour

ne pas dire plus (attaque en contre-
façon d'un tiers vis-à-vis du nom de
votre entreprise ou de votre produit
ou service) ;

- empêcher de protéger l'investisse-
ment (temps + argent) que vous avez
engagé.

Marque, dessins & modèles, brevets,
droits d'auteur, secrets de fabrication,
protection du savoir-faire, créations
de salariés sont à protéger...

**POUR FAIRE UN POINT
GRATUITEMENT SUR VOTRE ACTIVITÉ
OU VOS PROJETS...** Délégation
INPI Pays de la Loire : 08 20 21 02 11/
fperrono@inpi.fr & dmorel@inpi.fr

PACTE EN FAVEUR DE L'ÉCONOMIE DE PROXIMITÉ ET DE L'ARTISANAT



L'artisanat en Pays de la Loire représente
un atout majeur du développement
économique et de l'emploi. Fort de plus
de 134 000 salariés, 63 000 entreprises
et 12 000 apprentis, l'artisanat
est un acteur incontournable de
l'économie de proximité et durable,
indissociable de l'avenir des territoires,

de leur attractivité et de leur développement, pourvoyeurs
d'emplois non délocalisables et de lien social.

À la suite des élections municipales, la CMA va à la rencontre
des nouveaux élus afin de proposer la signature du Pacte
en faveur de l'économie de proximité et de l'artisanat.

Leurs engagements communs permettront de défendre la place
de nos entreprises dans les actions des collectivités locales
et d'affirmer une politique de valorisation de l'artisanat.

LE CONSEIL DE LA FORMATION (CDF)

- Favoriser l'accès aux formations qui concernent la gestion de l'entreprise
- Vous accompagne dans la construction et le financement de vos projets de formation

*Se former
pour réussir !*



*Le CDF,
le financeur
de mes projets...*



Construction
de mon projet



Le financement
de ma formation



Mon départ
en formation

Vous avez un projet,  02 51 13 31 46
vous avez des questions,  cdf@artisanatpaysdelaloire.fr
Contactez-nous !  www.artisanatpaysdelaloire.fr



PAYS DE LA LOIRE



Encourager l'entrepreneuriat au féminin

LANCEMENT DE L'ÉDITION 2020. Porté par la chambre de métiers et de l'artisanat et la Délégation régionale aux droits des femmes et à l'égalité, le concours Entrepreneures de Talents est organisé en partenariat avec BPI France, CER France et BNP Paribas. Candidatez avant le 30 octobre 2020!

Le concours comporte trois catégories, dotée chacune d'un prix de 1500 euros.

→ **Le Prix Jeunesse** s'adresse aux entrepreneures de moins de 30 ans.

→ **Le Prix Innovation** récompensera le caractère innovant du projet (innovation sociale, environnementale, RH, commercial...)

→ **Le Prix Engagement** s'adresse aux femmes engagées dans des projets qui placent l'efficacité économique au service de l'intérêt général (dimension sociale, solidaire ou environnementale).

Cette initiative donne l'opportunité de mettre à l'honneur des talents féminins en s'adressant à toutes les femmes dirigeantes d'entreprise, de toutes formes juridiques et toutes activités. Aux prix décernés au niveau départemental viendra s'ajouter un prix régional.

i **Encourager l'entrepreneuriat féminin, c'est une clé de réussite de l'économie de notre territoire ainsi qu'un levier pour la compétitivité et l'emploi.**

Plus d'infos et candidatures sur www.entrepreneuresdetalent.com +

ARTISANS, RELEVEZ LE DÉFI COLLECTIF DU MOI(S) SANS TABAC

La chambre de métiers et de l'artisanat, en partenariat avec l'ANPAA régional, est à vos côtés pour réussir le défi du Moi(s) sans Tabac. Un mois sans tabac, c'est 5 fois plus de chance de réussir! La meilleure façon d'arrêter de fumer c'est de rejoindre l'opération nationale « En novembre, on arrête ensemble ».

POUR PARTICIPER, TROIS SOLUTIONS :

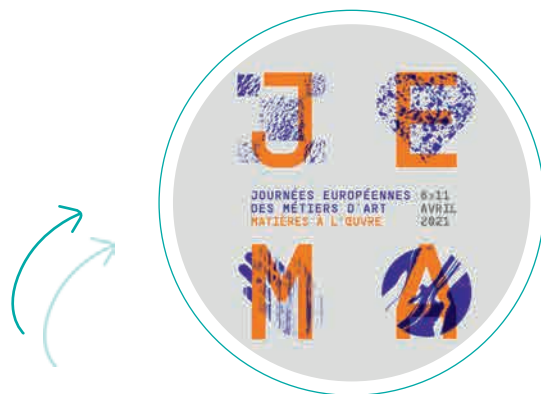
- Internet sur www.tabac-info-service.fr
- l'application mobile à télécharger gratuitement ou,
- par téléphone en contactant le 3989.

C'est une aventure collective à partager, alors, parlez-en aussi dans votre entreprise.



PLUS D'INFORMATIONS :

Contactez Meriem
Boutera - [mboutera@
artisanatpaysdelaloire.fr](mailto:mboutera@artisanatpaysdelaloire.fr)



Journées européennes des métiers d'art

JEMA 2021. Moments dédiés aux actions pédagogiques et de sensibilisation, aux visites d'ateliers et aux événements collectifs, les Journées européennes des métiers d'art se dérouleront du 6 au 11 avril 2021. Leur thème : « matières à l'œuvre ».

En plus de dix éditions, les Jema sont devenues la plus importante manifestation de votre secteur dans le monde. Orchestrées par l'Institut national des métiers d'art

(INMA), et coordonnées par la mission Pays de la Loire Métiers d'Art en région, elles invitent les jeunes et le public à découvrir l'actualité de vos ateliers dans toute leur diversité.

Professionnels, l'ouverture des inscriptions, c'est maintenant! Pourquoi pas vous?

Plus d'infos sur journeesdesmetiersdart.fr +

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Arts & Saveurs d'Exception
SALON DE L'ARTISANAT EN ANJOU

Mode & Bijoux
Mobilier & Déco
Patrimoine & Habitat
Gastronomie
Epicerie fine

13 – 15 nov. 2020

Vendredi 13 nov. 10h-19h30
Samedi 14 nov. 10h-19h
Dimanche 15 nov. 10h-18h

Centre de Congrès Angers

www.arts-saveurs-angers.com

CITÉ DES CONGRÈS – NANTES
10H - 19H / DU 4 AU 6 DÉCEMBRE 2020

SALON DE LA CRÉATION MÉTIERS D'ART
Déco - Mode - Cadeaux

Éco-Actus



→ ASTUCE TRANSPORT : LA CMA 85 ENGAGÉE POUR LE LABEL ÉCO-DÉFIS

En partenariat avec la Capeb Vendée, la chambre de métiers et de l'artisanat Vendée a participé à la deuxième édition du Défi mobilité de la région Pays de la Loire, du 21 au 25 septembre. 17 collaborateurs ont mis à l'honneur les mobilités vertes : covoiturage, vélo, télétravail... Au total, 1118 km et 166,05 kg de CO₂ économisés pour une vingtaine de trajets réalisés !



→ REMISE DES TROPHÉES ÉCO-DÉFIS : C'EST BIENTÔT !

En partenariat avec Oryon, la remise des trophées Éco-défis se déroulera sur le Salon Fabrique&Co de La Roche-sur-Yon. Rendez-vous le 27 novembre à 18 h 30 pour connaître le nom des entreprises labellisées en 2020 et découvrir de nouvelles éco-pratiques !



Label éco-défis : pour un développement plus durable de votre entreprise !

Lancé en 2017 dans les cinq départements de la région Pays de la Loire, le dispositif éco-défis valorise les entreprises qui choisissent de s'engager dans des actions concrètes en faveur de l'environnement, sélectionnées parmi les sept thématiques suivantes : déchets, emballages, énergie, transport, eau, produits, sociétal et durable.

Aujourd'hui, 188 entreprises en région dont 32 entreprises vendéennes sont labellisées et s'engagent, quels que soient leurs domaines d'activité (alimentation, bâtiment, fabrication-production, services).

Lancez-vous !

En partenariat avec l'Ademe, votre conseillère chambre de métiers vous accompagne pour :

- **diagnostiquer** en entreprise vos bonnes pratiques dans les **sept axes** de la marque (déchets, emballages, énergie, transport, eau, produits, sociétal et durable) ;
- **définir** ensemble **trois actions** concrètes adaptées à l'entreprise pour accompagner votre engagement ;
- **réaliser ces trois éco-défis** et transmettre les éléments à votre conseillère ;
- **communiquer** et **valoriser** votre implication une fois le label obtenu.

POUR BÉNÉFICIER GRATUITEMENT DE LA DÉMARCHE, CONTACTEZ :

Pauline Fonda, conseillère développement durable - 0772288686
pfonda@artisanatpaysdelaloire.fr

RETROUVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ ÉCO-DÉFIS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :

- Facebook: Eco-Défis Pays de la Loire
- Twitter: Eco-Défis Pays de la Loire (@ecodefispdl)



QUELQUES EXEMPLES D'ENGAGEMENTS POUR OBTENIR LE LABEL

- Déchets : réduire, réutiliser, recycler.
- Emballages : diminuer et choisir les emballages.
- Énergie : suivre, optimiser et réduire ses consommations énergétiques.
- Transport : favoriser les modes de transport propres et réduire son impact carbone.
- Eau : réduire ses consommations et prévenir les pollutions
- Produits : process et produits écoresponsables.
- Sociétal et durable : sensibiliser, transmettre et participer.

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...





Le CONCEPT de la pause conviviale

LE PARCOURS D'UNE ENTREPRENEURE. Portrait de Betty Vergnaud, une cheffe d'entreprise engagée en quête d'innovation. Une histoire familiale et un engagement fort pour la planète ainsi que la vie locale

C'est l'histoire d'une entreprise familiale vendéenne : Patismatique. Créée en 1979 par Jacques Lucas, père de Betty Vergnaud boulanger-pâtisier comme les autres. Elle fabrique et vend ses produits dans des distributeurs automatiques situés dans des établissements publics ou des entreprises. Betty y acquiert très tôt le sens de l'engagement et du travail : elle approvisionne les distributeurs, tout comme son frère Marc, qui joue aussi le rôle de technicien auprès des machines.

Alors qu'elle étudie les langues étrangères, Jacques Lucas, maître artisan depuis 2005, oriente sa fille vers une formation commerciale, pour étendre l'activité de l'entreprise. Betty prend ainsi la responsabilité du développement commercial de l'entreprise en 2009.

Elle choisit de faire connaître les valeurs portées par Patismatique, qu'elle incarne et défend. La famille Lucas est en effet très attachée au respect de l'environnement, et engagée dans ses activités. Une question de « bon sens », selon Betty Vergnaud. Elle travaille notamment en partenariat avec des fournisseurs locaux pour ses produits (farine). Sa démarche lui vaut, à ce titre, d'obtenir le label RSE Lucie en 2014, adossé à la norme ISO 26000. La même année, l'entreprise est lauréate des Trophées régionaux du développement durable.

Accompagnée par une agence de communication, Betty Vergnaud valorise les solutions durables de l'entreprise. Elle crée la marque Les Délices de Louison, qui intègre la gamme de produits boulangers distribués dans les machines, et rebaptise Patismatique, qui devient Ékibé en novembre 2014. L'entreprise se développe et intègre ses valeurs dans ses recrutements. « L'entreprise est un bien



▲ ❶ Marc Lucas, Jacques Lucas et Marcel Lucas, artisans boulanger-pâtisier de père en fils. ❷ Betty Vergnaud a équipé tous les hôpitaux de Vendée avec ses distributeurs.

commun que tout le monde doit préserver, il faut faire en sorte qu'elle soit en bonne santé », explique Betty Vergnaud.

Le sens de l'innovation comme guide

Dans la lignée du concept de la pause bien-être, Betty et Marc, devenus cogérants d'Ékibé et des Délices de Louison, travaillent sur un nouveau projet. « *Au travail, les pauses sont souvent courtes et tristes, il fallait les rendre conviviales, agréables, et pourquoi pas utiles, en faisant du bien à son corps.* » C'est ainsi que naît la société Queeny en 2018. Grâce à des vélos statiques connectés à une application, l'entreprise propose aux personnes de pratiquer une activité physique régulière facile, gratuite et ludique : les utilisateurs peuvent gagner des lots ou financer une association en pédalant pendant leur pause. L'application mobile, « Queeny La petite reine connectée ! », est disponible depuis peu en téléchargement (Android ou IOS). Une innovation de plus pour Betty Vergnaud et Marc Lucas, toujours en quête de nouveaux défis et d'idées dans les domaines du bien-être et de l'environnement. « *Si on ne fait pas les choses avec plaisir, on ne les fait pas bien* », conclut-elle.

Ékibé en quelques chiffres

- 30 collaborateurs
- 6 boulangers Les Délices de Louison
- 6 000 produits frais vendus par jour
- 500 distributeurs automatiques
- 3 millions d'euros de chiffre d'affaires
- 75 établissements partenaires
- 15 000 consommateurs quotidiens sur 3 départements (85, 44, 49)

LA DYNAMIQUE EN COURS

- Equipement de tous les hôpitaux de Vendée en distributeurs (Jacques Lucas avait installé ses 2 premiers distributeurs à l'hôpital de La Roche-sur-Yon en 1978!)
- Agrandissement des locaux (fin des travaux : 2021)
- Recrutement de 3 alternants (Gestion PME-PMI, Maintenance des Equipements Industriels, Communication)

Label EPV 2020 :

Un atelier vendéen primé

Le label Entreprise du patrimoine vivant (EPV) est une marque de reconnaissance de l'État mise en place pour valoriser des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Obtenu pour cinq ans et décerné par les préfets de région après un examen minutieux du dossier de candidature, visite du site et rapport d'instruction d'experts, il offre certains avantages comme une aide à l'innovation, la présence sur des Salons emblématiques ou un soutien à l'exportation.

Créé en 2005 dans le cadre de la loi en faveur des PME, le label EPV a pour objectif d'éviter la disparition de talents économiques et culturels d'exception, trop souvent menacés.

Aujourd'hui, plus de 1400 entreprises bénéficient de ce label en France. Elles sont 77 en Pays de la Loire et 12 en Vendée.

Parmi elles, l'Atelier Patrick Buti, situé au Poiré-sur-Vie, s'est distingué cette année. Spécialisés dans la restauration de tableaux de propriétaires privés, issus de monuments historiques ou de musées, M. Buti et son équipe de trois salariées adaptent leurs techniques et matériaux à chaque œuvre ainsi qu'à chaque époque. Réparer des déchirures, combler les manques, travailler à la fois sur la couche picturale et sur le support : autant d'interventions qui nécessitent des compétences techniques pointues et parfois historiques pour assurer la longévité des œuvres et les transmettre le plus fidèlement possible aux générations futures.

Utiliser des techniques traditionnelles

« Le fait d'utiliser des techniques traditionnelles comme le refixage à la colle de poisson ou d'esturgeon et le rentoilage à la colle de



▲ De gauche à droite : Justine Sionneau, Tiphaine Mauffrey, Patrick Buti et Edwige Offenstein dans leur atelier avec le label EPV.

pâte (mélange de farine, de colle de peau de lapin et de miel), pratiquées depuis 300 ans et aujourd'hui quasiment plus enseignées dans les écoles, a sûrement contribué à nous démarquer pour obtenir le label », note Patrick Buti.

Celui qui parle d'un « éveil à l'art » en regardant pour la première fois un reportage télévisé sur la restauration d'œuvres d'art au musée du Louvre en 1981, se réjouit de cette distinction qui reconnaît les valeurs de travail manuel, de préservation mais aussi de transmission et qui valorise l'ensemble de son équipe. Une mise en lumière nécessaire et bénéfique pour l'avenir de l'atelier qui accueillera courant octobre un stagiaire pour une quinzaine de jours.



▲ Avant/après restauration. « Le Mariage de la Vierge » (Église de Palluau - 85) - XVII^e siècle.



▲ Rentoilage traditionnel.

- Fondé en 1992.
- Trois sites au Poiré-sur-Vie.
- Restauration de petits, moyens et grands formats peints sur toile, bois ou cuivre.
- Trois salariées issues de la même école : École de Condé (campus de Paris et Lyon).
- Une passion commune pour la culture du beau, l'art, l'histoire et le travail manuel.
- Une vision commune du métier de restaurateur de tableaux basé sur l'observation, la maîtrise technique et le respect porté à l'œuvre.
- Site Internet : restaurationsdetableauxbuti.com

L'ATELIER
PATRICK BUTI

Transmettre son entreprise se prépare, que ce soit au moment de la retraite ou même avant. La CMA est à vos côtés pour vous aider dans vos démarches.

TRANSMISSION-REPRISE

Transmettre son entreprise, pas toujours une question d'âge !

Si transmission rime souvent avec retraite, céder son entreprise n'est pas toujours une question d'âge. M. Cantin, ex-dirigeant du garage de la Colonne au Poiré-sur-Vie, en est l'illustration.

Vous avez vendu votre garage fin 2018, à 35 ans. Pourquoi cette décision de vendre ?

Nous avons envisagé, ma femme et moi, de vendre dans les années à venir, sans réelles échéances. Nous avons repris le garage en 2007, et lors d'un stage à la chambre de métiers, on nous avait suggéré de ne pas attendre la retraite pour réfléchir à la vente de notre entreprise, et d'anticiper. Au bout de dix ans, nous nous sommes donc interrogés sur la valeur du garage. Nous avons pris contact avec la CMA. Lors de la constitution du dossier de transmission et de l'estimation, l'opportunité a fait que, de la réflexion nous sommes passés à l'action. Ce n'était pas prévu aussi rapidement, mais la CMA a proposé un repreneur potentiel qui nous correspondait. Nous avons analysé cette opportunité, et finalement rencontré les repreneurs, M. et M^{me} Baufreton.

Quelles démarches avez-vous mises en place pour cette cession ?

Nous avons travaillé avec la chambre de métiers; pour sécuriser l'estimation, nous avons demandé à notre comptable. Les deux estimations étaient cohérentes. Nous avons vendu le fonds, car la société est restée active. Les différences entre fonds et parts sociales avaient été évoquées lors d'un petit-déjeuner à la CMA.



Stéphane Cantin
ex-dirigeant du Garage
de la Colonne.

Passer par la chambre de métiers, cela sécurise tout le monde; s'appuyer sur des professionnels, neutres et de bon conseil.

Quels conseils donneriez-vous à un cédant ?

Ne pas fixer le prix de vente soi-même, demander une estimation. Il existe des méthodes de calcul sur lesquelles il faut s'appuyer, et y intégrer les notions de rentabilité pour le repreneur qui doit s'y retrouver. Rester dans les fourchettes de prix conseillées. Ne pas attendre la retraite pour vendre, car ça prend du temps. Entre le premier rendez-vous avec la CMA et la signature, il s'est passé un an alors que le repreneur a été trouvé très rapidement.

La démarche de la transmission n'est pas un long fleuve tranquille ?

Non, il y a beaucoup d'inerties. Cela peut tomber à l'eau du jour au lendemain. Cette incertitude jusqu'à la signature rend délicate la période d'attente. Parler aux clients, échanger avec les salariés, prendre des décisions... Le croisement entre les deux dirigeants est sensible. Entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente, je suis resté responsable de l'entreprise trois mois, sans que les décisions ne m'appartiennent vraiment. On doit maintenir les chiffres, investir si nécessaire, embaucher si besoin, sans savoir si la vente va aboutir. C'est un peu déstabilisant. Mais quand tous les voyants se mettent au vert, les doutes s'effacent.

Comment s'est passée la passation de gérance ?

Je suis resté à la disposition du dirigeant pendant trois mois, sans être présent dans l'entreprise.

Que conseillez-vous à un futur cédant ?

Passer par la chambre de métiers, cela sécurise tout le monde; s'appuyer sur des professionnels, neutres et de bon conseil. La CMA réalise l'estimation, le dossier de transmission et propose des repreneurs. Réaliser une estimation par son comptable pour consolider le prix de cession. Respecter la fourchette du prix de vente.

Et vos conseils pour les repreneurs ?

Y croire... et travailler !

Vous êtes maintenant dans le monde salarié. Pas de regrets ?

Aucun regret, on est plus tranquille. Le changement fait avancer, et peut-être un jour être de nouveau entrepreneur ?

Reprendre une entreprise : ténacité, formation et aventure



Ce n'est pas un hasard si « entreprise » en anglais signifie également « aventure ». Chercher une entreprise à reprendre, choisir la bonne et savoir la diriger est une « réelle aventure » ! Mais l'expérience de la reprise est palpitante et enrichissante. Laurence et Gaël Baufreton ont sauté le pas en 2018 pour vivre ensemble ce parcours.

En 2018, vous avez repris le garage de la Colonne au Poiré-sur-Vie. Vous avez franchi le pas du salariat à l'entrepreneuriat, pourquoi cette décision ?

Nous étions salariés tous les deux. Laurence avait fait le tour de sa fonction : un poste administratif axé sécurité/qualité/environnement. De mon côté, après 20 ans dans le monde de l'automobile et une expérience dans divers domaines (vente, technique, clientèle), je me sentais légitime et armé pour devenir chef d'entreprise. Nous nous sentions prêts à être autonomes et responsables de nos propres décisions. Nous avons donc commencé à chercher une affaire. Nous sommes passés par les constructeurs, les concessionnaires, les fournisseurs, et nous avons rencontré des structures de vente d'affaires. Sans résultat. En mars 2018, je me suis inscrit au fichier des repreneurs de la CMA. Très rapidement, le service transmission m'a contacté pour l'affaire du garage de la Colonne. Le lendemain, on y était, et dès le premier rendez-vous, l'affaire nous a plu.

Quelles démarches avez-vous mises en place pour cette reprise ?

Notre entourage personnel a été d'une grande aide, tant pour le montage du projet (prévisionnel) que sur le plan financier. Les banques ont été très frileuses. Sur six contactées, une seule a suivi : celle du garage. Celui-ci était pourtant sur une excellente dynamique : CA en augmentation, prestations de qualité, bonne rentabilité. Mais cela ne suffit pas. Le repreneur doit être crédible et disposer d'un apport significatif. J'ai également effectué le stage préalable à l'installation (SPI). En ce qui me concerne, il est indispensable. Il permet de remettre en ordre les différentes étapes de la reprise, de s'assurer de ne rien oublier, de se situer par rapport aux autres stagiaires, d'échanger avec d'autres corps de métiers. Laurence participe en ce moment à la formation des conjoints-collaborateurs ADEA, ce qui lui permet de professionnaliser son suivi d'entreprise et de prendre des décisions éclairées au regard des analyses réalisées.

Quels conseils donneriez-vous à un repreneur ?

Ne pas se décourager et ne pas tenir compte des statistiques sur le rapport entre le montant de l'emprunt et l'apport personnel. Chaque dossier est différent. En ce qui nous concerne, nous avons augmenté notre apport et demandé un prêt d'honneur à la plateforme d'initiative locale du Poiré-sur-Vie. Réaliser un business plan réaliste, orienté banque. Rencontrer les salariés en amont de la reprise et prévenir les clients pour une passation commerciale de concert avec les cédants. Se former sur la reprise.



Un an après, si c'était à refaire ?

On est content de notre reprise. Il y a de l'activité. C'est un bon emplacement. On est toujours sur le qui-vive pour prendre les bonnes décisions... avec le sourire !



contact@gdlc-autos.com - 02 51 31 88 84

ZI de la colonne, Rue de la Colonne, 85170 Le Poiré-sur-Vie

  @GDLCAutos - www.gdlc-autos.com

Le service transmission de la CMA en chiffres



80 à 100
accompagnements
et dossiers cédants

— PAR AN —



9 mois
Durée d'une
transaction



150 à 100
nouveaux repreneurs
inscrits

— PAR AN —



2 dossiers sur 3
bénéficient
d'une mise en relation

— AVEC 1 OU PLUSIEURS —
REPRENEURS



300 €
Coût moyen
d'un dossier



1 dossier sur 4
est repris par 1 salarié

(DONC N'APPARAÎT
— PAS SUR LES LISTES —
DE MISE EN VENTE)

Focus sur le service Transmission de la CMA

Deux missions essentielles :

Informer/Former

- Organisation de petits-déjeuners thématiques (ex : Vendre son fonds ou ses parts sociales : comment choisir ? Incidences fiscales d'un bâtiment au sein de la structure).
- Deux formations : la retraite, comment la préparer et transmettre son entreprise avec succès.

Accompagner

À la suite d'un premier échange au sein de l'entreprise ou de la CMA, plusieurs étapes :

- synthèse du fonctionnement de l'entreprise (commercial, matériel, humain, chiffres) ;
- estimation du fonds ou des parts sociales ;
- dossier de présentation de l'entreprise et prix de cession ;
- envoi du document aux repreneurs inscrits dans le répertoire de la chambre de métiers ;
- sélection des repreneurs potentiels en fonction de leurs critères (activités recherchées, zone géographique, nombre de salariés, prix de cession) ;
- mise en ligne sur notre site national entreprendre.artisanat.fr d'une annonce anonyme pour relayer votre recherche.

Plan Jeunes : l'aide à l'embauche d'un apprenti boostée

Le gouvernement a dévoilé le 23 juillet les grandes lignes de son plan de relance en faveur de l'emploi des jeunes. Baptisé « 1 jeune, 1 solution », un volet entier de ce plan a vocation à relancer l'apprentissage, en proposant notamment de nouvelles aides à l'embauche. *Laetitia Muller*

Quelles sont les aides à l'apprentissage ?

Depuis le 1^{er} juillet 2020, les entreprises peuvent bénéficier d'une aide financière pour le recrutement d'un apprenti, ou d'un jeune en contrat de professionnalisation, la première année. Elle s'élève à 5 000 € pour l'embauche d'un apprenti mineur et à 8 000 € pour un alternant de plus de 18 ans. Elle est valable pour un contrat conclu avec un jeune qui prépare un diplôme du CAP jusqu'au master. Concrètement, l'aide couvre 100 % du salaire minimum des apprentis de 16 à 20 ans et 80 % du salaire des 21 à 25 ans. En pratique, cette somme exceptionnelle se substitue à l'aide unique à l'embauche dont peuvent bénéficier les entreprises de moins de 250 salariés qui embauchent un apprenti de niveau CAP à Bac. Le plafond de l'aide était de 4 125 €, pour la première année de contrat, il passe à 5 000 ou 8 000 € avec le Plan Jeunes. Quid à l'issue de la première année ?

Le ministère du Travail prend soin de préciser que l'aide unique prend ensuite le relais. Rappelons que son montant est de 2 000 € maximum pour la 2^e année d'exécution du contrat et de 1 200 € maximum pour la 3^e année, voire la 4^e année d'apprentissage.

Quelles entreprises peuvent prétendre à cette aide ?

Toutes les entreprises qui recrutent un apprenti préparant un diplôme de niveau CAP à master maximum entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021. Le dispositif s'applique également au contrat de professionnalisation. Des conditions existent uniquement pour les entreprises de plus de 250 salariés. À noter : Les apprentis auront six mois au lieu de trois pour trouver une entreprise à compter de leur entrée en formation. En conséquence, les entrepreneurs ont également six mois à compter de la rentrée 2020 pour trouver un candidat qui leur convienne.

Comment bénéficier de l'aide ?

Il faut avoir signé un contrat d'apprentissage entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021 et le déposer auprès de son opérateur de compétences (Opco). L'aide exceptionnelle se déclenche automatiquement. Le gouvernement a prévu le versement mensuel de l'aide avant que l'entreprise ne décaisse la rémunération du salarié.

Pas d'avance de trésorerie, une aide majorée pour la première année..., l'apprentissage permet également de former à ses pratiques et à son savoir-faire ses futurs collaborateurs, voire ses futurs repreneurs. Un dispositif donc très intéressant pour les entrepreneurs en manque de bras ! Si vous recherchez un apprenti, vous pouvez vous rapprocher du Service Apprentissage de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

www.artisanat.fr >
Réseau des CMA > Un réseau de proximité > Annuaire des CMA

Aide au contrat d'apprentissage : faites appel à votre CMA !

Depuis le 1^{er} janvier 2020*, la mission de service public d'enregistrement des contrats par les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) a été remplacée par le dépôt de contrats par les Opco (opérateurs de compétences, ex-Opca). L'accompagnement de la CMA est toutefois maintenu et étendu à l'ensemble des entreprises, tous secteurs confondus (artisans, commerçants, professions libérales...), qu'elles soient immatriculées ou non au répertoire des métiers. Cette prestation est proposée moyennant un coût d'environ 50 € par contrat et peut être totalement gratuite, pour tous, dès lors que l'inscription de l'apprenti s'effectue dans l'un des 112 CFA du réseau des CMA. Renseignez-vous auprès de votre Chambre !

* Loi Avenir professionnel.

MOINS DE CHARGES

Les TPE et PME des secteurs particulièrement touchés par la crise sont exonérées de cotisations et contributions patronales, du 1^{er} février à fin avril ou fin mai, selon la taille de la structure.

APUREMENT POSSIBLE AVEC L'URSSAF

En plus des exonérations, les entrepreneurs et indépendants, pour lesquels des cotisations et contributions sociales restent dues au 30 juin 2020, peuvent bénéficier, sans pénalités ou majorations de retard, de plans d'apurement conclus avec l'Urssaf.

NOUVELLE AIDE À L'APPRENTISSAGE

Une aide de 5 000 € est prévue pour l'embauche d'un apprenti entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021. Elle est de 8 000 € pour l'embauche d'un alternant majeur. Un dispositif sans condition pour les PME de moins de 250 salariés !

LECTURE RAPIDE

Loi de finances : les mesures de soutien aux TPE-PME

La troisième loi de finances rectificative (LFR3) pour 2020 a définitivement été publiée au Journal officiel le 31 juillet dernier. Exonérations, mesures d'aide... Afin d'y voir plus clair, voici le résumé des dispositifs dont peuvent bénéficier les entreprises artisanales, durement impactées par la crise sanitaire. *Laetitia Muller*

Exonération des cotisations et aides

La LFR3 crée un dispositif inédit d'exonérations et d'aides au paiement des cotisations sociales. Il est réservé aux PME de moins de 250 salariés, ainsi qu'aux TPE de moins de dix salariés des secteurs dits « les plus touchés par la crise ». Sont expressément visés les secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration, du sport, de la culture ou encore de l'événementiel. La loi ajoute à la liste les entreprises dont l'activité dépend de celle des secteurs précités ayant subi une très forte baisse de leur chiffre d'affaires ces derniers mois en raison du contexte sanitaire. Hormis les cotisations retraite complémentaire qui restent dues, il s'agit d'une exonération totale de toutes les cotisations et contributions patronales. Évidemment, la durée est limitée. Pour les PME de ces secteurs fortement impactés : l'exonération est applicable aux rémunérations dues du 1^{er} février au 31 mai 2020. Pour les TPE des secteurs impliquant l'accueil du public, elle couvre les rémunérations du 1^{er} février au 30 avril 2020. Concernant les entrepreneurs qui ont été contraints de cesser leur activité, la LFR3 a prévu un allongement de la période d'exonération jusqu'au dernier jour du mois précédant celui

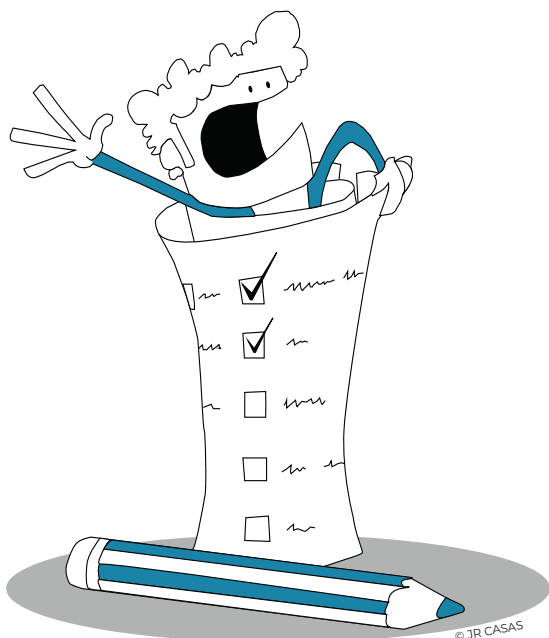
de l'autorisation d'accueil du public. En pratique, pour bénéficier de ce dispositif, les chefs d'entreprise peuvent, jusqu'au 31 octobre 2020, régulariser leurs déclarations sociales. Une condition toutefois : n'avoir pas fait l'objet d'une condamnation pour travail dissimulé au cours des cinq années précédentes.

Une aide au paiement des cotisations 2020

Même exonérés, les artisans et chefs d'entreprise peuvent, en outre, percevoir une aide au paiement de l'ensemble des cotisations et contributions qu'ils doivent à l'Urssaf. Le montant de cette aide est égal à 20 % de l'assiette des rémunérations soumises à cotisations sociales. Il leur suffit de faire figurer ce montant sur leur déclaration. Le site www.urssaf.fr précise les démarches à effectuer.

Apprentissage et professionnalisation

Les entrepreneurs qui recrutent un apprenti ou un alternant, entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021, bénéficieront d'une prime de 5 000 € pour un jeune de moins de 18 ans ou de 8 000 € s'il est majeur. Les informations et conditions sont détaillées sur le site solidarites-sante.gouv.fr. L'aide est sans condition pour les entreprises de moins de 250 salariés.



© JR CASAS

Assurance-crédit : système grippé, appui de l'État renforcé

L'assurance-crédit, principal outil de garantie des transactions entre entreprises, s'est grippée lors de la crise sanitaire. Pour parer à l'urgence, Bercy a créé quatre nouveaux dispositifs d'assurance-crédit dès la mi-avril, puis a dû renforcer son appui avec un complément de couverture en juin dernier. Explications. *Laetitia Muller*

Un outil pour sécuriser sa trésorerie

L'assurance-crédit est un moyen de garantir les entreprises contre les risques d'impayés de leurs clients-débiteurs. Ce dispositif protège les entrepreneurs contre les défaillances en cascade. Trois acteurs sont en scène : l'assureur-crédit, le client-entreprise assurée et l'acheteur. Avant de garantir des factures impayées, l'assureur évalue les clients. Il se base pour cela sur un système de notations des entreprises. Il remboursera l'entreprise, en cas de carence d'un acheteur, uniquement pour les créances peu risquées. En pratique, lors d'une vente de produits ou services à un client qui se trouve en défaut de paiement, l'entrepreneur peut, grâce à son assurance-crédit, se faire rembourser tout ou partie des factures engagées selon le contrat souscrit. De la même manière, il peut être assuré de la garantie de ses créances et ainsi rassurer ses clients. En cela, le dispositif constitue une solution essentielle pour sécuriser la trésorerie des entreprises et, par là-même, soutenir l'économie.

Entrepreneurs mal notés

Seul problème, dans le contexte de crise inédite du Covid-19, les assureurs-crédit ont revu leurs notes à la baisse. Un désengagement massif a même été constaté durant le confinement. Les créances remboursées par l'assureur étant seulement celles des clients bien notés, le système était en passe de se gripper, inévitablement, voire de freiner la reprise.

Le soutien de Bercy

Dès le 10 avril, le ministère de l'Économie a ainsi lancé quatre produits publics d'assurance-crédit destinés à maintenir ou renforcer les couvertures : CAP et CAP+, qui se concentrent sur les échanges nationaux, Cap Franceexport et Cap Franceexport+, qui sécurisent les flux commerciaux à l'international. Aucune condition

n'est exigée pour en bénéficier. Il suffit de se rapprocher d'un assureur participant au dispositif et de demander à souscrire une garantie complémentaire, dite « Complément d'assurance-crédit public ». À cette heure, cinq acteurs participent à l'effort d'État : Axa Assurcrédit, Atradius, Coface, Euler Hermes et Groupama Assurance-crédit & Caution. En pratique, l'adhésion prend la forme d'un avenant aux contrats d'assurance existants. Le but est de rester couvert par des assurances, même pour les clients mal notés.

Renfort du filet de sécurité

Pourtant, devant l'ampleur de la crise, et l'alerte des syndicats patronaux, le ministère des Finances a renforcé son soutien mi-juin en lançant deux nouveaux outils baptisés « Cap Relais », pour parer à la frilosité des assureurs hésitant à couvrir les créances d'un patron de PME. Dans la foulée, Bruno Le Maire a annoncé la conclusion d'un nouvel accord avec les assureurs-crédit : une réassurance publique temporaire de l'ensemble des encours d'assurance-crédit. Il couvrira, dans un premier temps, le marché domestique et les risques portant sur les PME et ETI*. Un premier outil vient en complément d'une assurance dont la garantie a baissé. Le second prévoit une substitution de l'État en cas de refus d'assurance. Cap Relais est mis en œuvre par la Caisse centrale de réassurance (CCR), détenue par l'État. Le dispositif est financièrement neutre pour les entreprises. L'État apporte, via ce système, une garantie aux quatre assureurs-crédit qui proposent les produits Cap et Cap Franceexport. Les entreprises devraient pleinement bénéficier de la sécurisation des assureurs ; ces derniers seront plus enclins à maintenir les lignes d'assurance-crédit et donc, par ricochet, des crédits interentreprises.

* Selon un communiqué de la direction générale du Trésor, le 18 juin 2020.

Dimensions:
4 972 x 2 272 x 2 020 / 2 389 mm
PTAC: 3.0 T

Motorisations: 1,0 l Ecoboost
essence / Électrique 126 ch
Vitesse maxi : 120 km/h



FORD TRANSIT CUSTOM PHEV

Volume utile : 5,4 / 6,6 m³
Charge utile maxi: 1 130 kg

Unique sur le marché

Face à la menace grandissante des restrictions de circulation des véhicules thermiques dans les centres-villes, Ford propose une variante hybride rechargeable (ou PHEV) de son Transit Custom. Un hybride série où la propulsion est assurée seulement par le moteur électrique. Son énergie est puisée soit dans la batterie de 3,6 kWh, soit auprès d'un moteur thermique essence, l'Ecoboost 1,0 l qui sert de générateur. *Guillaume Geneste*

Une autonomie variable et complexe à gérer

La batterie assure une autonomie d'une cinquantaine de kilomètres. Le moteur thermique vient en renfort et l'amène à environ 500 km.

Il est aussi possible de brancher le véhicule sur une prise ou une borne de recharge. Plusieurs modes de conduite permettent d'optimiser l'autonomie: Auto, EV now (mode électrique privilégié), EV Later (priorité au moteur thermique afin de préserver la charge de la batterie) et EV Charge (qui force le moteur thermique à recharger la batterie). Un certain temps est nécessaire pour en tirer la quintessence...



Un véhicule efficace

Le Ford Transit Custom PHEV dispose au total de 126 ch, largement suffisants pour une utilisation urbaine et périurbaine, sa vocation. L'agrément de conduite est élevé, notamment grâce aux batteries implantées dans le plancher. La récupération d'énergie au freinage (deux niveaux de récupération) demande un temps d'adaptation mais s'avère efficace à défaut d'être plaisante.

Un « vrai » Custom

Le Custom PHEV offre de belles capacités: charge utile maxi de 1 130 kg, possibilité de choisir entre deux hauteurs et volume utile identique à la version thermique (5,4 et 6,6 m³) grâce à l'implantation des batteries dans le plancher. Reste que le moteur fonctionne à l'essence même si la consommation moyenne réelle reste raisonnable: un peu moins de 6 l en conditions réelles.



Autonomie 100 % électrique limitée

Moteur essence



Solution unique sur le marché
Agrément de conduite



À PARTIR DE 43 790 € HT






SUIVEZ L'ACTU DE L'ARTISANAT SUR

WWW.LEMONDEDESARTISANS.FR



ET RENDEZ-VOUS

SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX

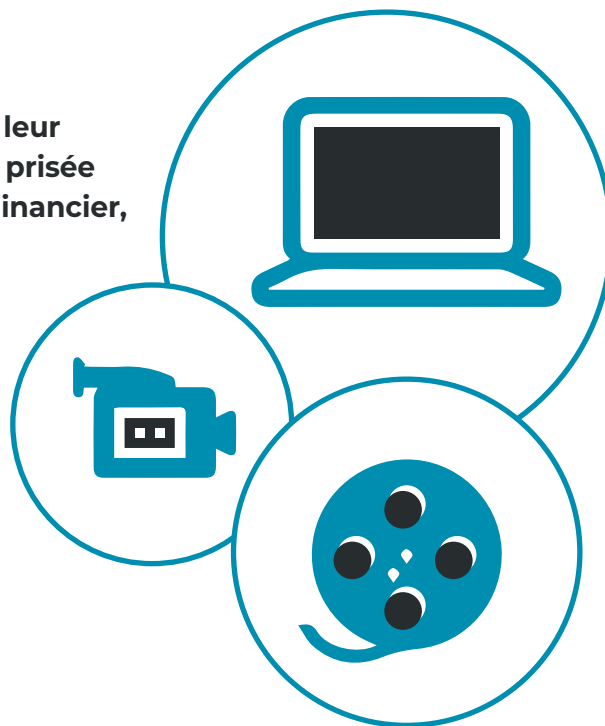
-  @MONDEDESARTISANS
-  @MONDEDARTISANS
-  LE MONDE DES ARTISANS



Artisans installés, ils font la démonstration de leur savoir-faire sur la plateforme de vidéos la plus prisée de la toile. À l'arrivée, pas vraiment de retour financier, mais un gain de notoriété non négligeable...

Et une promotion des métiers de l'Artisanat plus que bienvenue. *Samira Hamiche*

LES ARTISANS À LA CONQUÊTE DE YOUTUBE



1. LA PÂTISSIÈRE

LES SECRETS DE MURIEL

→ 38,4 k abonnés
→ 1,2 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Recettes et techniques de pro à destination de tous: Muriel Aublet-Cuvelier nous fait voguer entre classiques de la pâtisserie et réalisations

professionnelles « perlées »... Si bien que nombre d'apprentis – des plus jeunes aux adultes en reconversion – se plaisent à calquer ses gestes.

Ses abonnés ? Pros et amateurs mêlés.

Le retour sur investissement ? Monétisée dans une moindre mesure (« un peu d'argent de poche », dit Muriel), la chaîne sert de « carte de visite interactive » à la pâtissière. Un gain de notoriété, mais également « une source inépuisable d'épanouissement », qui lui permet de partager sa passion et d'interagir avec les internautes pour mieux cerner leurs besoins.

Ce qui cartonne ? Les recettes classiques, décortiquées pas à pas en format court (moins de 10 minutes).

2. LE PEINTRE

DOCTEUR PEINTURE

→ 75,4 K abonnés
→ 13,4 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Chaque jeudi, Docteur Peinture dispense ses bons conseils à un public débutant ou intermédiaire. La chaîne est doublée d'un site

de vente d'outillage de peinture et de livres, que gère l'artisan à mi-temps. Pas de place à l'improvisation: scénario, tournage et montage sont millimétrés.

Ses abonnés ? À 95 % des particuliers, mais aussi des artisans peintres soucieux de peaufiner leur technique ou de connaître l'avis d'un confrère.

Le retour sur investissement ? Google rémunère une partie des affichages publicitaires, mais la chaîne est surtout vectrice de notoriété pour Docteur Peinture (et donc pour la marque). L'artisan ne regrette pas le temps passé sur ses vidéos: « Être payé à faire ce que l'on aime, c'est le plus beau métier du monde ».

Ce qui cartonne ? Les tutoriels en formats courts (10 minutes ou moins).

Que conseiller à un artisan qui souhaite se lancer ?

« De réfléchir! Quand il y a du travail pour quinze artisans peintres dans une ville de 30 000 habitants, il n'y en a pas forcément pour trente! YouTube c'est pareil, à condition de générer un contenu original, autrement c'est peine perdue. » **Docteur Peinture**

« Être lui-même! Être authentique et sincère, ne pas jouer un rôle, ne pas chercher les abonnés et les vues à tout prix. Mieux vaut une progression lente et constante, qu'une dégringolade après un coup de pouce d'un gros youtubeur. Le son et l'image doivent être de bonne qualité. Il faut aussi maintenir une ambiance positive dans les commentaires, surtout ne pas nourrir les trolls et virer les mauvais esprits. » **Rémige Lutherie**

PAROLES
D'ARTISANS

3. LE LUTHIER

RÉMIGE LUTHERIE

→ 21,4 K abonnés
→ 1,3 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ? Dans son atelier d'Olargues (34), Charles-Antoine partage la conception de modèles uniques, parle machinerie et outillage. Il dévoile les coulisses de la lutherie, avec dextérité et légèreté. L'artisan monte et habille lui-même ses vidéos.

Ses abonnés ? Pros et amateurs, dont un lot d'internautes « qui apprécient le côté relaxant des vidéos ». « La création de A à Z d'un instrument ou d'une machine a un côté fascinant », admet Charles-Antoine, qui captive autant les luthiers confirmés que les simples curieux. Quant « aux puristes et aux trolls, ils sont vite éliminés », prévient-il !

Le retour sur investissement ? Financièrement, la chaîne rapporte peu, mais constitue une excellente vitrine pour l'entreprise.

Ce qui cartonne ? Les vidéos longues (20 minutes à 1 heure) détaillées et agrémentées de commentaires clairs, mais aussi les bancs d'essai de matériel.

4. LA TOILETTEUSE

NATH DIBELLA

→ 33,3 K abonnés
→ 589 K vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ? Partager sa passion du toilettage animalier à travers des tutoriels, des directs et des focus sur des techniques spécifiques aux différentes races

canines et félines. Nathalie Di Bella forme également au sein de son salon de La Valette-du-Var (Var).

Ses abonnés ? Apprentis, professionnels et particuliers.

Le retour sur investissement ? La chaîne améliore la visibilité de l'artisane, qui gagne en notoriété grâce à des vidéos reflétant son savoir-faire et sa fibre pédagogique.

Ce qui cartonne ? Les vidéos de toilettage complet (40 minutes à 1 h), sinon les tutoriels d'une vingtaine de minutes spécifiques à une problématique.

5. LE BOUCHER

FIFI LE CÉVENOL

→ 47,9 K abonnés
→ 7,3 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Enthousiasme galvanisant, techniques professionnelles de boucherie charcuterie, anecdotes: la recette d'une chaîne YouTube

qui attire presque 48 000 abonnés. Basé à Génolhac (30), Philippe Perrier, alias Fifi le Cévenol, redouble de bonne humeur et de pédagogie pour transmettre les gestes du métier.

Ses abonnés ? Nombre d'apprentis et de professionnels en quête de conseils, mais aussi des gastronomes et des particuliers souhaitant se familiariser avec les techniques bouchères.

Le retour sur investissement ? De l'attractivité pour l'entreprise, mais aussi pour le métier: l'artisan s'est imposé comme un réel ambassadeur de la boucherie-charcuterie.

Ce qui cartonne ? Les tutoriels, notamment les recettes de charcuterie.

Faut-il craindre de professionnaliser les particuliers ?

« À l'époque, les pâtisseries cachait leurs recettes. Je trouve cela absurde, car le métier est synonyme de partage. Cependant, il y a une chose que je ne peux pas partager: c'est ma sensibilité. Elle m'appartient et je l'utilise dans mes créations. »

Les Secrets de Muriel

« Un créatif qui a une envie cherchera et trouvera l'information; si ce n'est pas sur ma chaîne, ce sera ailleurs. Je préfère créer une ambiance de partage plutôt que de me renfermer sur moi-même. De toute façon, beaucoup de guitaristes ne cherchent pas à faire par eux-mêmes: ce sont là mes clients, qui connaissent la qualité de mon travail. »
Rémige Lutherie



Christophe Doré
Président de l'Unec et
de la CMA de Seine-Maritime

« Notre métier a été reconnu
comme incontournable
durant le confinement. Tout
le monde était en attente
de retrouver son artisan
coiffeur, mis en lumière
de fort belle manière. »



www.unec.fr

ARTISANS COIFFEURS

RESTER VIGILANTS, ENSEMBLE

Nouveau président de l'Union nationale des entreprises de coiffure (Unec), Christophe Doré est un homme de conviction. Passionné par son métier, il souhaite rassembler le plus grand nombre d'artisans de la coiffure. Son objectif: représenter et défendre une majorité d'entreprises pour les aider à rebondir et leur redonner la place et l'image qu'elles méritent. Isabelle Flayeux

Premier vice-président de l'Unec depuis 2014, Christophe Doré a été nommé à la présidence de l'organisation professionnelle en mai dernier, suite au décès de Bernard Stalter. Âgé de 52 ans, ce père de trois filles de 14, 20 et 25 ans gère deux salons de coiffure en Seine-Maritime. Il est par ailleurs président de la Chambre de métiers et de l'artisanat 76. L'Unec représente 90 % des entreprises du métier adhérentes à un syndicat, et ce quelle que soit leur forme : salon indépendant ou franchisé, avec ou sans salarié, coiffure à domicile. Le nouveau président affiche une volonté claire de continuer à rassembler toujours plus d'entrepreneurs. « Deuxième secteur de l'artisanat en France, la coiffure compte plus de 85 000 établissements et 184 000 actifs. Pour pouvoir défendre les intérêts de l'ensemble de la filière, l'Unec a lancé au début de l'été une adhésion spéciale Covid à destination des coiffeurs non adhérents. Nous voulions leur faire prendre conscience qu'en étant réunis nous serons encore plus forts et entendus auprès des instances ministérielles. » Si augmenter le nombre d'adhérents au sein de l'Unec est un enjeu crucial, Christophe Doré accorde également une attention particulière aux secteurs de la formation et de l'apprentissage.

UN PLAN DE RELANCE POST-COVID

« Je vais continuer à travailler sur la revalorisation de la profession qui souffre aussi bien en termes d'image auprès des jeunes qu'au niveau économique », a indiqué le nouveau président de l'organisation. Marquée par la récente pandémie comme beaucoup d'autres secteurs, la coiffure, pourtant acteur économique de proximité, a du mal à se refaire une santé. « La reprise a été notable en mai puis l'activité a de nouveau fortement chuté. Nous constatons une hausse des ruptures conventionnelles et le recours au chômage partiel, notamment en raison des mesures sanitaires difficiles à appliquer. »

Dès le mois de juin, l'Unec a interpellé le gouvernement en postant cinq revendications : défiscalisation des heures supplémentaires, aides financières permettant d'acquérir des équipements de protection, exonération totale des charges pendant trois mois, activation d'un dispositif d'indemnisation de perte d'exploitation en lien avec les compagnies d'assurances, maintien du bénéfice du fonds d'indemnisation pour les entreprises qui ne pouvaient pas rouvrir après le 11 mai. L'Union réclame également l'abrogation de l'arrêté de 1992 qui limite le nombre d'apprentis dans les salons.

SUITE AU DÉCÈS DE BERNARD STALTER, GÉRARD POLO PREND LA PRÉSIDENTE PAR INTÉRIM DE LA CNAMS (Confédération nationale de l'artisanat des métiers et des services) jusqu'au congrès du 23 septembre prochain. Celui qui était jusqu'à présent 2^e vice-président de l'organisation patronale est par ailleurs président de la FNA (Fédération nationale de l'automobile). La Cnams rassemble 37 fédérations patronales, dont l'Unec, et représente les intérêts de 430 000 entreprises (1,8 million d'actifs, dont 1,1 million de salariés).

ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS

UNE RENTRÉE CROUSTILLANTE

Ils ont souffert de la crise sanitaire (entre 40 et 60 % de chiffre d'affaires en moins), mais ils étaient là, sur le terrain, à continuer à fournir du pain frais, symbolisant dans le cœur des Français l'esprit de service. Zoom sur une profession à la fois intemporelle et tournée vers demain qui, en cette rentrée, a du pain sur la planche.

Sophie de Courtivron



Dominique Anract
Président de la CNBPF

« Notre priorité est de défendre le métier et donc le fait maison. »

La crise sanitaire a non seulement resserré les liens entre les boulangers et leurs clients, mais aussi ceux des 33 000 boulangers entre eux. La Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française (CNBPF) fournissait à ses ressortissants des informations en temps réel, tandis que « *les remontées du terrain nous permettaient d'intervenir à bon escient auprès du gouvernement* », évoque Dominique Anract, son président. À l'heure où les Français plébiscitent la proximité, la CNBPF poursuit sa lancée fédératrice à travers deux actions fortes.

UNE MARQUE GAGE DE QUALITÉ

Après deux ans de travail, la CNBPF a lancé la marque « *Boulangier de France* » début 2020. « *Nous espérons être mille boulangers adhérents en septembre* », pose Dominique Anract. En adhérant à cette charte, le boulangier décline la notion de « qualité » sous plusieurs angles. En plus des pains, bien évidemment pétris, façonnés et cuits sur le lieu de vente, les pâtisseries, viennoiseries et le « snacking » sont aussi fabriqués sur place. Mais ce n'est pas tout. « *Boulangier de France, c'est aussi un engagement de santé (dose de sel réduite, entre autres) et un engagement sociétal: l'artisan choisit des circuits courts d'approvisionnement, des produits nobles, de sai-*

son... Il retraite ses invendus. Il prend des apprentis et s'engage à former son personnel, l'accès au magasin est optimisé... », énumère Dominique Anract. Des engagements qui sont vérifiés régulièrement par le Bureau Veritas. Pour aider les professionnels à organiser cela, des stages de formation ont lieu partout en France. Une campagne de publicité sur la marque sera diffusée en octobre (TV et radio).

RECONNAISSANCE MONDIALE ?

Lieu de vie et d'échanges, la boulangerie tient une place à part dans le cœur des Français, qui sont plus de 12 millions à les fréquenter chaque jour. La Confédération valorise la convivialité et le partage dans son dossier de reconnaissance de la baguette française au patrimoine culturel immatériel de l'Unesco. « *La baguette a été reconnue au niveau national en novembre 2018. Nous attaquons l'international cette rentrée; film, dossier, étude anthropologique des pratiques et de la culture de la baguette... vont passer par une trentaine de pays qui vont voter* », résume Dominique Anract. Les signaux sont au vert et l'actualité récente n'a fait que confirmer la valeur du pain aux yeux des Français: « *Les gens se sont rués dans les boulangeries et se sont jetés sur la farine pour faire du pain à la maison. Le pain est l'aliment de base, c'est encore un symbole fort* ».



PHOTOS: © FRÉDÉRIC VIELCANET

www.boulangerie.org - www.boulangerdefrance.org



« Nous envisageons le vélo comme un bel objet qui doit combiner une forme d'émotion et des fonctionnalités techniques. Notre approche est la même que dans la haute couture. »

TOUTE LA NOBLESSE DE LA PETITE REINE

MAISON TAMBOITE - FABRICANT DE VÉLOS

À quelques encablures de la Bastille, les vélos haut de gamme siglés « Maison Tamboite » poursuivent leur révolution esthétique et technologique. En misant sur les matériaux nobles et l'hypermersonnalisation, Frédéric Jastrzebski a su attirer dans son atelier-showroom les hédonistes du monde entier, et projeter l'entreprise familiale sur les routes du succès et de la modernité...

Julie Clessienne

À LA CROISÉE DES CHEMINS

La Maison Tamboite, c'est toute l'enfance de Frédéric Jastrzebski. L'histoire de sa famille depuis quatre générations. Après une carrière dans la Bourse, dont 14 années passées en Italie, l'idée de la reprise se profile et se concrétise en 2014. « *Fort de mon regard extérieur, j'ai voulu positionner l'entreprise sur le haut de gamme, le côté exclusif. Le vélo est un objet plaisir, au-delà de la dimension d'effort ou de sa simple valeur d'usage.* » Une notion perdue à l'ère de l'industrialisation impulsée par la grande distribution. « *Nous voulons réintégrer le rapport personnel entre le vélo et son utilisateur, d'où le choix du sur-mesure.* »



DES MENSURATIONS, ET DE LA PERSONNALITÉ

À l'image de la haute couture, la Maison Tamboite imagine des collections qui seront réinterprétées au cas par cas, sans renoncer à leur identité de départ. « *Mensurations prises, nous évaluons le programme d'utilisation du client : sa personnalité, ses usages, l'effort musculaire qu'il souhaite produire...* » S'ensuit la conception du modèle, millimétrée, assistée par ordinateur. Bien loin des standards asiatiques qui inondent le marché... « *Le travail de l'acier est contraignant : impossible de démonter ou de défaire, d'où la nécessité de tout calibrer en amont.* » Cinq mois sont ainsi nécessaires à la fabrication d'un modèle maison.



PROFILS HYBRIDES

Aux commandes de l'atelier, niché dans une courrette du faubourg Saint-Antoine, le « maître cadreur » Hugo Canivenc (en photo page précédente, à gauche) œuvre au design d'origine puis à la fabrication des vélos sur mesure. En soutien, des apprentis qui viennent ici compléter leur formation ou souhaitent s'établir un jour à leur compte. « *Les profils se succèdent et ne se ressemblent pas : étudiants de la prestigieuse École Boulle, spécialistes de la brasure (technique de soudage au chalumeau) ou du bois... Les perspectives d'embauche existent mais les candidats recherchés restent rares : des passionnés du vélo et du travail bien fait aux compétences techniques multiples.* »

LES TOUCHES QUI FONT MOUCHE

Les matériaux nobles sont inhérents à l'ADN des vélos Tamboite. Le bois de hêtre vient adoucir la silhouette, s'intégrant merveilleusement aux jantes ou aux roues, « *tout en offrant une souplesse et un confort impressionnants !* » Le cuir s'invite sur la selle, le ruban du guidon et les gainages des câbles. La patine du temps n'y apportera que plus d'émotion et d'authenticité. Le cadre, pièce maîtresse, est quant à lui soumis à divers traitements pointus : polissage, chromage ou émaillage. Autant d'étapes qui nécessitent l'intervention d'ateliers spécialisés, tous familiers du niveau d'exigence de la maison parisienne.



DESIGN ET TECHNOLOGIE

Sans rien sacrifier au design, la Maison Tamboite n'omet pas la dimension technologique, « *toujours au service du projet et du client* ». « *Tous nos modèles peuvent être équipés de moteur électrique, de tous les types de transmission, de la mono vitesse à un programme multivitesse.* » Des ajustements intégrés au cadre ou aux moyeux avec une discrétion et une délicatesse absolues, sans jamais dénaturer les modèles. Un degré de personnalisation et de précision qui séduit aussi bien les hédonistes, les collectionneurs de beaux objets et, forcément, les passionnés de vélo du monde entier. Ces derniers représentent à eux seuls la moitié de la clientèle.

maisontamboite.fr Maison Tamboite Paris

DATES CLÉS

1912

Léon Rych, arrière-grand-père de l'actuel dirigeant, s'installe à son compte à Paris et lance sa toute première marque de cycles : les cycles Rych.

1928

Les générations suivantes reprennent l'affaire de Maurice Tamboite, ancienne star du Vel d'hiv' et fabricant de vélos de compétition. De cette fusion naît la Maison Tamboite.

1950'-70'

La Maison Tamboite, désormais avenue de Clichy, reçoit des commandes de Bourvil, Lino Ventura ou encore Coluche.

2014

Frédéric Jastrzebski relance l'activité dans un atelier-showroom au cœur du quartier Saint-Antoine, l'un des derniers bastions de l'artisanat parisien.

2017

La Maison Tamboite est l'un des premiers lauréats du label Fabriqué à Paris, qui vise à promouvoir la diversité des savoir-faire des artisans et commerçants parisiens.

L'ENTRAIDE AU COEUR



Oubliées la barrière de la langue ou la lourdeur des traitements administratifs! Des chefs d'entreprise artisanale ayant franchi le pas de l'embauche de réfugiés confient leur satisfaction. Impliqués et motivés, ces salariés atypiques font preuve d'une implication exemplaire et d'une volonté de progresser constante. Témoignages de trois intégrations réussies. Isabelle Flayeux

COLLER AU MARCHÉ FRANÇAIS

Installée au Viaduc des arts à Paris (12^e), la Fabrique nomade a pour objectif de « lever les freins qui empêchent les artisans d'exercer leur vrai métier ».

Fondée en 2016 par Inès Mesmar, l'association accompagne les artisans migrants et réfugiés en France dans leur démarche de recherche d'emploi à travers une approche personnalisée et individuelle des parcours et des compétences. Quel que soit leur cœur de métier, les détenteurs d'un savoir-faire artisanal acquis dans leur pays d'origine sont invités à suivre une formation certifiante pour les aider à s'adapter à un nouvel environnement culturel et économique. La Fabrique nomade a d'ores et déjà accompagné 36 artisans. Parce que reprendre confiance en soi facilite l'intégration professionnelle.

lafabriquenomade.com

LAURENT GUILBAUD, INSTALLATEUR ÉLECTRIQUE

« UNE BELLE RÉUSSITE »

« C'est l'apprenti parfait! » Quand il parle de Souleymane Sylla, Laurent Guilbaud n'est pas avare en compliments. En 2007, l'entrepreneur reprend BGE, en association avec Steeve Baron. L'entreprise, spécialiste des courants forts et faibles depuis 1971, comptait alors trois salariés. Ils sont aujourd'hui 46 à Mainvilliers (Eure-et-Loir), au sein de BGE et de sa filiale d'analyse industrielle BG2AI, créée en 2017. Le jeune migrant d'origine guinéenne a rejoint l'équipe en juillet 2018 après un parcours compliqué. « Souleymane a été hospitalisé neuf mois à son arrivée en France suite à une blessure au pied. Inscrit en lycée professionnel, il a été lauréat du trophée Cobaty* qui récompense les jeunes de filières des métiers techniques. C'est à ce moment-là que nous l'avons rencontré pour lui proposer de passer son CAP et son Brevet professionnel dans notre entreprise. » Parfaitement intégré professionnellement et humainement, Souleymane Sylla est très apprécié par ses collègues et par Laurent Guilbaud. « J'avais des a priori par rapport à la barrière de la langue mais il a énormément progressé depuis qu'il est chez nous. Côté professionnel, Souleymane est hyper motivé et dès qu'il termine une tâche, il redemande du travail. C'est une belle réussite. » Aujourd'hui âgé de 20 ans, le jeune homme souhaite entrer dans la vie active, il sait déjà qu'une place lui est réservée chez BGE.

* Trophee de la Fédération internationale de la construction, de l'urbanisme et de l'environnement.

**SAMIR CONSTANTINI,
FABRICANT DE COSMÉTIQUES NATURELS**

LA RICHESSE DES CULTURES

Syrien d'origine, médecin biologiste de formation, Samir Constantini a abandonné son activité médicale en 2005 pour fonder Alépia et faire découvrir le savon d'Alep aux consommateurs français. Alors que la guerre éclate en Syrie stoppant net les importations, il fait une proposition à son fournisseur, Hassan Harastani, maître savonnier à Alep. *« Je lui ai demandé de me rejoindre pour créer une savonnerie en France, avec moi, et devenir directeur de la production. Arrivé avec sa famille en 2015, il n'a pas voulu prendre le statut de réfugié mais celui de travailleur. Même si le côté administratif a été un peu compliqué, le dossier a été accepté à l'unanimité car Hassan était détenteur d'un savoir-faire unique, qui n'existe pas ici. »* Installée sur 4 000 m² à Santeny (Val-de-Marne), l'entreprise emploie vingt salariés originaires d'une dizaine de pays différents. *« Le mélange de cultures est une richesse d'un point de vue relationnel. La première valeur d'une société, ce sont ses collaborateurs. Khalid, réfugié tchétchène, travaille avec nous depuis début 2020. L'année dernière, un réfugié bengali n'est resté que cinq mois à nos côtés parce que la Préfecture ne lui a pas renouvelé ses papiers. »* Aujourd'hui fabricant de produits cosmétiques naturels distribués sous la marque Alépia, Samir Constantini continue son expansion et recherche toujours un réfugié d'origine syrienne ayant un savoir-faire dans le domaine du savon.



www.alepia.com @osezlenaturel

**YVES MAILLARD,
PEINTRE EN BÂTIMENT ET DÉCORATION**

UNE HISTOIRE D'ÉMOTION

Né en Sierra Leone, Aboubakkar Barrié quitte son pays en 2018 sans prévenir sa famille. En France, l'aide sociale à l'enfance de la Mayenne lui ouvre les portes de la scolarisation. Quand le jeune homme cherche à arrêter l'école pour exercer le métier de peintre sur des chantiers, une association contacte Yves Maillard, gérant depuis 12 ans d'une entreprise de peinture en bâtiment et décoration à Changé. *« J'ai été touché par le parcours d'Abubakar, parti à 16 ans pour changer de vie. »* La rencontre est décisive et l'artisan l'embauche en tant qu'apprenti, malgré une certaine réticence. *« Plusieurs fois déçu par l'apprentissage, je n'étais pas prêt à retenter l'expérience. Et puis voilà, son histoire n'est pas banale, l'actualité regorgeait d'images de bateaux de réfugiés et j'avais besoin de personnel. »* Yves Maillard écrit alors à la Préfecture pour motiver son recrutement. *« Au-delà de son parcours et de l'émotion que sa rencontre a suscitée, j'ai argumenté sur le fait que c'était un métier pour lequel je rencontrais des difficultés à recruter. »* Anglophone, Abubakkar Barrié a intégré le CFA de la CMA en novembre 2019 et rejoint les trois salariés d'Yves Maillard peinture. *« Si des difficultés de compréhension se présentent sur des termes techniques notamment, nous lui expliquons par le geste. Il est courageux et travailleur, il a envie de réussir. L'objectif est de le garder à la fin de ses études, si l'activité économique le permet. »*



Tél.: 02 43 56 17 24

JEAN-PIERRE PERNAUT

LA PROXIMITÉ ? MON LEITMOTIV DEPUIS PLUS DE 30 ANS...

Figure emblématique du 13 heures de TF1 depuis 32 ans, Jean-Pierre Pernaut a toujours misé sur la proximité et la défense des savoir-faire. Sans langue de bois. Une orientation largement plébiscitée par le public, qui place régulièrement le journaliste en tête des palmarès des personnalités préférées des Français.

Propos recueillis par Julie Clessienne

VOUS AVEZ RESENTI UN REGAIN D'INTÉRÊT DE VOTRE PUBLIC POUR LA PROXIMITÉ CES DERNIÈRES ANNÉES ?

Pour moi, cet intérêt pour la proximité a toujours existé. Pour preuve : les audiences remarquables du 13 heures depuis très longtemps. Ce qui a changé, en revanche, c'est l'intérêt des autres médias qui se sont dits « Tiens, il y a autre chose au-delà du boulevard périphérique ! ». Cette prise de conscience s'est encore accentuée au moment de la crise des gilets jaunes.

POURQUOI VOUS ÊTES-VOUS TOUJOURS POSÉ COMME LE DÉFENSEUR DES SAVOIR-FAIRE ?

C'est un leitmotiv depuis 30 ans. Le fait d'être au plus près de la vie des gens en région fait que l'on est aussi au plus près de tous ceux qui travaillent, notamment des artisans, si nombreux, si efficaces, si mobilisés pendant le confinement. J'ai pour coutume d'utiliser la phrase « ils ont le savoir-faire au bout des doigts, ils n'ont pas le faire savoir ». On essaye de les faire connaître. Je constate également au fil des années le rajeunissement de notre audience, l'intérêt croissant des jeunes pour ces métiers où il y a du boulot, une expérience à acquérir auprès des anciens.

VOS PRISES DE POSITION RÉGULIÈRES SUR LA GESTION DE LA CRISE SANITAIRE PAR LE GOUVERNEMENT NE PASSENT PAS INAPERÇUES...

J'estime que je fais simplement mon travail de journaliste en montrant, parfois, des incohérences. Par exemple : la fermeture des fleuristes la veille du 1^{er} Mai alors que les jardineries étaient ouvertes ou la vente des masques interdite dans les pharmacies mais autorisée chez les buralistes...

QUELLES SONT VOS CRAINTES POUR LES ARTISANS À L'AVENIR ?

L'inquiétude des artisans, on la partage évidemment... D'ailleurs, nous avons mis en place, il y a une dizaine d'années déjà, l'opération SOS Villages, pour essayer de sauver de nombreux commerces ou activités artisanales menacées faute de repreneurs après un départ à la retraite. Sur le site dédié, plus de 8 000 annonces sont consultables, et vérifiées par nos soins. Toutes les semaines, avec la journaliste Dominique Lagrou Sempère, nous mettons en avant dans le 13 heures soit des offres de cession, soit des commerces repris. Grâce à notre force de frappe et nos 5 millions de téléspectateurs, ces commerçants qui n'avaient pas trouvé de repreneurs depuis cinq ou six ans, ont parfois une vingtaine de « touches » en huit jours ! C'est une cause qu'on souhaite continuer à défendre. En y associant, pourquoi pas, les chambres de métiers et de l'artisanat ou les chambres de commerce puisque nous avons des intérêts communs...

i Retrouvez cette interview dans son intégralité sur www.lemondedesartisans.fr

www.sosvillages.fr +

BIOGRAPHIE

1950

Naissance à Amiens (Somme) d'une mère pharmacienne et d'un père directeur d'une usine de machines-outils.

1975

Diplômé de l'École supérieure de journalisme de Lille, il rentre à TF1 le jour de la création de la chaîne.

1988

Il remplace Yves Mourousi et Marie-Laure Augry à la présentation du journal de 13 heures. Un poste qu'il occupe encore aujourd'hui.

1991

Lancement du magazine *Combien ça coûte ?* qu'il présentera jusqu'en 2010.



S'ÉQUIPER POUR L'AVENIR SANS FRAGILISER LE PRÉSENT.

CRÉDIT-BAIL MOBILIER,
FINANCEZ VOTRE ÉQUIPEMENT PROFESSIONNEL
DE FAÇON SIMPLE ET PERSONNALISÉE
TOUT EN PRÉSERVANT VOTRE TRÉSORERIE.



Offre conçue sous la marque Crédit Agricole Leasing par Lixxbail, Société agréée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - Société anonyme au capital de 69 277 663,23 € - Siège social : 12, place des États-Unis, 92120 Montrouge - France - 682 039 078 RCS Nanterre - Siret 682 039 078 00832 - TVA intracommunautaire FR 22 682 039 078. Édité par la CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL ATLANTIQUE VENDEE - Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit 440 242 469 RCS Nantes - Société de courtage d'assurance immatriculée auprès du Registre des Intermédiaires en Assurance ORIAS sous le N° 07 023 954 N° TVA FR 57 440 242 469 - Siège social : Route de Paris - NANTES - Adresse postale : 44949 NANTES CEDEX 9. © Getty Images. BFC



Nouveau Mercedes-Benz eVito 100 % électrique.

Faites parler de vous sans faire de bruit.



Mercedes-Benz
SAGA

Van ProCenter

SAGA LA ROCHE SUR YON | LES SABLES D'OLONNE | CHALLANS | FONTENAY-LE-CONTE

Vans. Born to run : Des utilitaires conçus pour durer. Consommations du eVito Fourgon long standard France (PTAC 3200 kg, vitesse maximum 120 km/h) : autonomie électrique (km) : 150 (NEDC corrélé) / 137 (WLTP) - consommation (kWh/100km) : 24,9 (NEDC corrélé) / 29,6 (WLTP). Mercedes-Benz : marque déposées de Daimler AG, Stuttgart, Allemagne. Mercedes-Benz France, SAS au capital de 75 516 000 € - 7 avenue Niépce, 78180 Montigny-le-bretonneux. RCS Versailles 622 044 287.

Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Assureur depuis plus
de 60 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

