

le monde des

artisans

septembre/octobre 2020 • 1,50 €

Bimestriel #138

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// VAL-DE-MARNE

ÎLE-DE-FRANCE

10 COMMUNICATION
L'Artisanat, du bonheur
près de chez moi

16 PRATIQUE
Le management
des RH en question



PARCOURS CROISSANCE

LA BOÎTE À OUTILS POUR BOOSTER VOTRE ENTREPRISE

P. 04

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





APRÈS UN CONFINEMENT qui a impacté, voire déstructuré nos entreprises, de grandes incertitudes pèsent toujours sur nos activités. Il va falloir s'adapter aux nouvelles contraintes, déployer beaucoup d'énergie et d'ingéniosité pour rebondir, retrouver leur clientèle et répondre aux nouvelles attentes et exigences des consommateurs : une consommation locale, respectueuse de l'environnement et accessible par des moyens dématérialisés. Plus que jamais, les CMA se tiennent à vos côtés pour vous proposer au-delà des actions d'urgences (cellule de crise, distribution de masques) mises en place durant le confinement, un accompagnement structuré pour vous permettre de rebondir face à ces défis. Cette offre vous est présentée dans les pages internes de ce bulletin. Elle propose un appui au créateur d'entreprise avec un parcours adapté, mais aussi des prestations sur mesure aux chefs d'entreprise en matière de stratégie globale de l'entreprise, développement commercial et transition numérique. L'enjeu est important ! Il en va de la pérennisation de savoirs faire, du maintien de nombreux emplois, voire de la préservation de votre propre emploi. Votre CMA se tient à vos côtés, n'hésitez pas à solliciter l'expertise de nos collaborateurs. Nos apprentis ont fait leur rentrée dans de bonnes conditions au sein de notre CFA malgré le contexte très contraint. Pour éviter que l'apprentissage ne soit une variable d'ajustement pour les chefs d'entreprise, le Gouvernement a répondu à nos préoccupations avec des mesures d'aides permettant de soutenir l'emploi des apprentis. Ils sont notre avenir ; la pérennisation de nos métiers passe par la voie de l'apprentissage.

Nicole Richard

Présidente de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Val-de-Marne

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.CMA94.COM



CMA94



@CMA_CFA94



@ARTISANAT94



CONTACT@CMA94.COM



ACTUALITÉS 08

À chacun son pack !

Précisé : une aide financière dans le cadre de la prévention santé à destination des salons de coiffure

« L'Artisanat, du bonheur près de chez moi ! »

Accompagner les personnes en situation de handicap vers la création/reprise d'entreprise

Soyons exemplaires et gérons nos déchets

PRATIQUE 18

Le management des ressources humaines en question

Savoir gérer ses priorités

7+ SPÉCIAL RELANCE Le Parcours Croissance

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

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

Les artisans à la conquête de Youtube

Formez-vous et améliorez vos performances avec la CMA 94

REGARDS 26

Les Peintures d'Aurélien

Trait d'union : l'entraide au cœur

Opinion : Jean-Pierre Pernaut

Ce numéro comprend des pages spécifiques pour les abonnés du Val-de-Marne.

Le Monde des artisans n°138 - Septembre-octobre 2020. Édition du Val-de-Marne. **Présidente du comité de rédaction des pages locales:** Nicole Richard. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne. **Rédaction:** ATC (Tél. 0665622885, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com). **Ont collaboré à ce numéro :** Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, 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. 0622693022, fax 0561594007, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquière (Tél. 0610348133, fax 0561594007, e-mail : cedric.jonquieres@orange.fr). **Photographies:** Pixel6TM, © pages locales : CMA94, CRMA IDF, sauf mention contraire. **Promotion diffusion:** Shirley Elter (Tél. 0387691818). Tarif d'abonnement 1 an. France : 9 euros. Tarif au numéro : 1,50 euro. À l'étranger : nous consulter. **Conception éditoriale et graphique:** TEMA/ATM (Tél. 0387691801). **Fabrication:** Pixel6TM (Tél. 0387691818). **Éditeur:** Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1 (Tél. 0387691818, fax 0387691814). **Directeur:** François Grandidier. **Directeur général:** Stéphane Schmitt. **N° commission paritaire:** 0321 T 86957. **ISSN:** 1271-3074. **Dépôt légal:** à parution. **Impression:** Léonce Deprez - ZI Ruitz - 62620 Barlin.



La boîte à outils pour booster votre entreprise



Après la crise sanitaire et économique majeure qui nous frappe depuis le 1^{er} semestre, les derniers mois de l'année vont être déterminants pour les entreprises. Pour vous aider à relancer votre activité, le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat d'Île-de-France est à vos côtés. Diagnostic, conseils et préconisations concrètes pour optimiser votre entreprise sur les plans commerciaux et numériques... Voici les premiers volets du Parcours Croissance, une offre sur mesure vous permettant de développer votre entreprise, avec l'aide des experts de votre CMA.

OUTIL #1

L'APPROCHE GLOBALE

Un diagnostic de votre entreprise à 360°

Prendre de l'altitude pour faire le point sur la gestion de votre entreprise, c'est ainsi que débute chaque Parcours Croissance.

« **L**e principe de l'Approche globale est d'offrir aux artisans un tour d'horizon de leur situation pour trouver des solutions simples et rapides et ne plus naviguer à vue face à la crise Covid », explique Ophélie Trony, la référente régionale de ce premier volet composant la nouvelle offre de services CMA. Ce dispositif gratuit prend la forme d'un entretien individuel avec un conseiller expert en développement des entreprises : « La rencontre se structure autour de la réalisation d'un diagnostic à l'aide de Performa, un outil d'analyse éprouvé depuis plus d'une dizaine d'années au sein du réseau national CMA. »

→ **Étape 1.** Identifier ensemble les points forts et les points de vigilance de votre activité à travers un question-

naire portant sur 31 points. « Performa permet de balayer cinq thèmes : la gestion administrative et financière, l'organisation commerciale et marketing, les achats et approvisionnements, la gestion des ressources humaines et le pilotage des projets de l'entreprise. »

→ **Étape 2.** La présentation d'une synthèse de l'entretien, incluant les leviers d'actions possibles élaborés conjointement avec le conseiller. « Nous proposons les solutions CMA les plus adaptées à vos besoins. » Au programme, un appui dans trois domaines essentiels : la gestion de l'entreprise, la transition numérique et le développement commercial. Pour chacun des domaines, le chef d'entreprise artisanale peut bénéficier d'un accompagnement individuel ou d'ateliers et de formation en petit groupe.

Les 7 objectifs de l'approche globale

- Analyser le « business model » de l'entreprise.
- Identifier ses forces et faiblesses.
- Évaluer ses opportunités de croissance.
- Améliorer la performance économique de l'entreprise.
 - Identifier et mettre en valeur ses avantages compétitifs.
- Vérifier la faisabilité d'un projet de développement.
- Anticiper la transmission de l'entreprise.

PAROLE D'ARTISAN



« Appréhender sereinement l'avenir, malgré la crise sanitaire »

MAGALI DA SILVA PAULO
// LES CILS DE MAGUI
(ESTHÉTICIENNE)

Un an après l'ouverture de son salon d'esthétique à domicile, Magali Da Silva Paulo a souhaité bénéficier du diagnostic global : « Le questionnaire a duré une vingtaine de minutes, puis nous avons échangé avec le conseiller de ma CMA pendant plus de deux heures. Cela m'a immédiatement confortée sur les actions que j'ai entreprises jusqu'alors, en matière de communication numérique notamment. » Spécialisée dans les extensions de cils, le soin de la peau et le maquillage semi-permanent, l'artisane est en pleine phase de développement. « J'espère bientôt louer un local à la mairie pour gagner en visibilité et diversifier le profil de ma clientèle, assez jeune pour le moment. » La nouvelle installation implique la réalisation d'un bilan prévisionnel et l'abandon du statut d'auto-entrepreneur. « Cette projection me fait un peu peur, surtout en cette période incertaine de crise sanitaire. Être accompagnée à travers le Parcours Croissance va me permettre d'appréhender sereinement l'avenir. »

Rappel des aides de l'État

- **Le fonds de solidarité** pouvant aller jusqu'à 1500 euros est prolongé jusqu'au 31 décembre pour les secteurs les plus touchés par la crise.
- Pour sauvegarder l'emploi, l'État pérennise également **le dispositif d'activité partielle de longue durée** (APLD). L'APLD prend la forme d'une allocation versée à l'employeur correspondant à 56 % ou à 60 % de la rémunération antérieure brute, dans la limite de 4,5 Smic.
- Pour certaines entreprises, relancer l'activité nécessite l'embauche de main-d'œuvre. Pour soutenir l'emploi des jeunes, le gouvernement octroie depuis le 1^{er} août 2020, **une aide de 4000 euros en cas de recrutement d'un jeune de moins de 26 ans**. L'apprentissage n'est pas oublié et une aide allant de 4000 à 8000 euros est attribuée aux maîtres d'apprentissage.
- La Siagi a mis en place deux dispositifs complémentaires pour faire face : une garantie **Cosme Covid** des crédits de trésorerie, pour des prêts destinés à financer du fonds de roulement, des retards d'échéances pour combler un découvert, etc. Et un **réaménagement des encours de crédits** des entreprises ayant déjà une garantie Siagi en cours. Les CMA sont les relais de ces aides, renseignez-vous.

www.economie.gouv.fr/plan-de-relance +

NUMÉRO D'URGENCE Relance pour tous les artisans franciliens

0806 705 715

Service gratuit + prix appel

Informations sur les dispositifs d'aides auxquels votre entreprise a droit : subventions, prêts, avances remboursables...
Actions d'information, d'accompagnement et de formation de votre CMA pour renforcer votre entreprise.

ZOOM SUR LES AIDES RÉGIONALES

- **LE PRÊT REBOND** (avec l'appui de BPI France). Un prêt à taux zéro, compris entre 10 000 et 300 000 €, sans garantie personnelle du dirigeant, sur une durée de sept ans, dont deux ans de différé d'amortissement du capital. Attention, cette aide est réservée aux entreprises ayant au moins un an d'ancienneté.
- **LE FONDS RÉSILIENCE** (avec l'appui de la Banque des territoires et 70 collectivités franciliennes). Une avance remboursable à taux zéro de 3 000 à 100 000 €. Le plafond est de 10 000 € pour une entreprise sans salarié et de 50 000 € jusqu'à 10 salariés. Vous avez la possibilité d'étaler le remboursement sur six ans avec une partie en différé (deux ans maximum). Nouveau ! Les conditions d'accès sont désormais assouplies. Il n'est plus nécessaire que l'entreprise se soit vue refuser un prêt bancaire ou un prêt garanti par l'État.

PLUS D'INFORMATIONS :
www.iledefrance.fr/fondsresilience



Prenez le virage du numérique pour développer votre entreprise

OUTIL # 2

Afin d'accompagner les entreprises artisanales dans leur transition numérique, les CMA d'Île-de-France ont mis en place le « plan d'action numérique ». Cette offre en trois temps permet au dirigeant de faire le point sur l'utilisation du numérique dans son entreprise, d'identifier les actions prioritaires à mettre en place et d'être accompagné dans leur mise en œuvre concrète.

Faites le point sur votre situation

Avec cette offre, les CMA d'Île-de-France vous proposent de booster votre entreprise grâce au numérique! Une digitalisation en plusieurs étapes qui vous permettra de comprendre les fondamentaux du Web et de les appliquer dans votre entreprise. « À chaque besoin correspond un outil numérique qui facilite la vie du dirigeant. Il suffit de choisir le bon et de savoir s'en servir », explique Stéphanie Harand, conseillère numérique. Intitulé « plan d'action numérique », cette offre vous propose d'abord de faire un point grâce à l'autodiagnostic numérique en ligne. Un outil gratuit qui vous permet en quelques minutes de connaître la maturité numérique de votre entreprise. Après une analyse personnalisée par

un conseiller CMA, des actions vous sont proposées pour gagner en visibilité sur le Web, faciliter la gestion de vos tâches administratives et améliorer votre démarche commerciale. « Des ateliers collectifs, des formations et des webinaires thématiques viennent compléter cet accompagnement individuel », précise Stéphanie.

Bénéficiez d'aides pour financer votre projet

Pour que ces changements soient accessibles au plus grand nombre, les conseillers de votre CMA peuvent vous accompagner pour identifier les aides financières et d'autres dispositifs qui vous aideront à mettre en place ces projets sans plomber votre trésorerie.

Choisissez votre formule

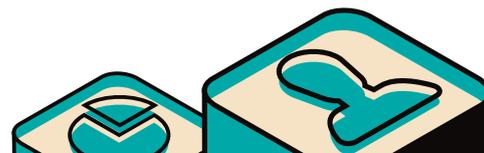
- La formule « action » qui propose un diagnostic numérique simplifié et 3 actions à mettre en place (dont 1 avec un conseiller CMA).
- La formule « stratégie » qui permet un diagnostic numérique complet, des préconisations personnalisées détaillées et aussi l'aide à la recherche de financements (plan de financement, chèque numérique...).

PAROLE D'ARTISAN

« Promouvoir notre savoir-faire au-delà des frontières »

RODOLPHE GIMENEZ // FIRE DESIGN

« Il ne faut pas croire que le simple fait d'avoir un savoir-faire ou un savoir vendre peut suffire à satisfaire les clients! Aujourd'hui posséder un site Internet et se servir des réseaux sociaux constitue une carte de visite pouvant aller au-delà des frontières. Depuis la création de notre site Internet, nous avons gagné des ventes directes mais surtout généré des contacts nouveaux au-delà des frontières : nous avons été contactés par UPS International (Atlanta) qui nous a choisis comme ambassadeur français, avec d'autres Européens, pour mener une campagne publicitaire TV et Web de PME qui grâce à leurs services peuvent livrer dans le monde entier. Le site Internet présente un grand nombre d'informations sur la qualité et l'efficacité d'un travail ou d'un service. Il permet de promouvoir notre savoir-faire et de le montrer. Rien de mieux pour inviter le monde entier à découvrir notre univers, notre métier d'artisan passionné! »



Stimulez vos ventes avec l'action Développement commercial de la CMA

OUTIL # 3

Vous avez plus de mal à toucher votre clientèle qui est plus volatile? Vous avez l'impression que les habitudes de consommation ont évolué avec la crise sanitaire et vous réfléchissez à adapter ou à changer votre offre? Vous avez besoin de toucher une nouvelle clientèle? Et si c'était le moment de construire votre plan d'action commercial?

« **E**n général, l'artisan maîtrise son cœur de métier mais délaisse un peu la partie commerciale car il n'a pas la méthodologie pour cela », constate Muriel Damecour, conseillère économique experte du sujet. Le réseau des CMA a donc mis en place une offre dédiée à la démarche commerciale. « En étant accompagné, le chef d'entreprise va pouvoir mettre en place des actions rapidement et facilement », explique Muriel. Le dispositif comprend un état des lieux des pratiques commerciales existantes puis plusieurs rendez-vous afin d'établir une matrice SWOT (analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise), débouchant sur des préconisations concrètes,

exploitables immédiatement. Avantage de passer par la CMA : notre connaissance de l'artisanat et les conseils personnalisés qui sont délivrés. « On s'adapte à chaque secteur d'activité, par exemple, un plombier n'aura pas forcément besoin d'un site Web, avoir seulement une fiche Google my business pourra suffire. Alors que pour un créateur de bijoux, être présent sur Internet est indispensable », souligne-t-elle. D'autres conseils peuvent s'appliquer à toutes entreprises, comme créer un fichier clients pour maintenir le contact avec sa clientèle, en envoyant des informations par e-mail ou SMS. « On peut aussi inciter ses clients à laisser un commentaire sur Internet. S'il est positif, c'est une publicité gratuite

pour l'entreprise très efficace, une sorte de bouche-à-oreille numérique », conseille Muriel Damecour.

CONSEIL D'EXPERT

Trois actions commerciales indispensables

- Avoir un fichier clients à jour.
- Avoir des supports de prospection adaptés : carte de visite, flyer, site Internet...
- Bien cibler sa clientèle en fonction de ses produits/ services.

PAROLE D'ARTISAN



« Plus 20 % de CA en 2 ans! »

**SYSY LAWSON
AU NOM DE LA ROSE (FLEURISTE)**

Susy a repris en novembre 2018 une structure existante. Consciente qu'il faut trouver de nouveaux clients, tout en s'appuyant sur la clientèle existante, elle sollicite l'aide de la CMA. « J'avais besoin d'un avis extérieur pour l'aspect commercial de mon entreprise », explique-t-elle. S'ensuivent plusieurs échanges avec une conseillère

spécialisée. « L'appui de la CMA m'a vraiment boostée pour mettre en place des actions commerciales concrètes comme des campagnes de promotion et de la publicité géolocalisée sur Facebook », détaille la jeune femme. Sa conseillère lui propose de prospecter des entreprises : une cible professionnelle qu'elle avait jusque-là délaissée. Une nouvelle perspective de développement pour cette passionnée de fleurs. Pour Susy, mettre en place une stratégie commerciale est indispensable pour développer son activité et pouvoir analyser le retour sur investissement de chaque action. « Sans cela, on n'a pas de visibilité sur la progression de son chiffre d'affaires et il est difficile de prendre des décisions », conclut-elle. Cette démarche commerciale a porté ses fruits puisque son chiffre d'affaires a augmenté de 20 % en deux ans.

LA CMA DU VAL-DE-MARNE VOUS ACCOMPAGNE, TOUT AU LONG DE VOTRE PARCOURS :

« Approche Globale » :
Patrick Bonnet 01 49 76 50 36
pbonnet@cma94.com

« plan d'action numérique » :
Marine Batista
01 49 76 50 09
mbatista@cma94.com
ou Muriel Damecour
01 49 76 50 39
mdamecour@cma94.com

« plan d'action commercial » :
Muriel Damecour
01 49 76 50 39
mdamecour@cma94.com

À chacun SON PACK!

Réussissez votre projet de création/reprise dans l'artisanat avec la CMA94.

Vous souhaitez entreprendre dans l'artisanat ? La CMA94 vous accompagne dans la concrétisation de votre projet. L'offre Parcours Créateur est conçue pour que vous disposiez des meilleures connaissances liées à l'entrepreneuriat et pour que vous développiez vos compétences de chef d'entreprise artisanale.

- **Formations sur mesure** : modulaires, adaptées à votre rythme et à votre besoin.
- **Expertise de la création et suivi personnalisé** avec des conseillers spécialistes dans leur domaine.
- **Parcours personnalisé** défini à la suite d'un entretien de positionnement en tête-à-tête avec votre conseiller.
- **Possibilité de prise en charge financière** de la formation ou du parcours.

Notre accompagnement

- **Créer.** De l'idée à la définition de votre projet, nous vous accompagnons durant les étapes clés de la mise en place du plan d'actions et vous proposons des formations adaptées à vos besoins.
- **Préparer votre projet.** Aborder toutes les questions inhérentes à votre projet pour en assurer la pérennité à long terme. Quelle forme juridique ? Quel régime social et fiscal ? Quelle immatriculation ? Quelle implantation ?
- **Trouver des financements.** Avant même de démarrer votre activité, nous vous accompagnons dans le montage



de votre business plan, l'identification des organismes de financements ou l'élaboration d'un dossier d'aide à la création.

- **Reprendre.** Reprendre une clientèle, des locaux, un équipement... Pourquoi partir de zéro quand on peut prendre de l'avance ? Bénéficiez d'un appui dans la recherche d'opportunité, dans la mise en relation avec le cédant et dans toutes les étapes clés.

Nos « Packs Formation »

→ Pack Micro : deux jours pour sécuriser le lancement de votre microentreprise

- Comprendre les mécanismes de la micro.
- Savoir comment et quand déclarer votre chiffre d'affaires.
- Préparer simplement votre immatriculation.

Prix : 140 €

→ Pack Les Essentiels : deux jours pour démarrer votre activité sur de bonnes bases

- Choisir le bon statut.
- Calculer ce que vous allez gagner.
- Découvrir les principales obligations fiscales et sociales.
- Préparer simplement votre immatriculation.

Prix : 210 €

→ Pack Premium/SPI : cinq jours pour concrétiser votre projet de création d'entreprise

- Choisir le bon statut.
- Financer votre entreprise et trouver des aides.
- Calculer ce que vous allez gagner.
- Organiser et gérer votre entreprise au quotidien.
- Vendre vos produits/services.

Prix : 260 €

Prise en charge financière possible, renseignez-vous auprès de votre CMA.

Parole de créateur

Willy, restauration rapide

« J'ai suivi le stage de cinq jours du Parcours Créateur. Je pense que c'est vraiment un minimum pour bien démarrer son entreprise, on y apprend énormément de choses. Désormais, je sais qu'en cas de besoin, je peux contacter la CMA et que j'aurai des réponses fiables et efficaces. »

CALENDRIER DES PROCHAINS « PACKS FORMATION » À LA CMA 94

Pack Micro	Pack Les Essentiels	Pack Premium/SPI
/	les 12 et 13 octobre	du 19 au 23 octobre
les 2 et 3 novembre	les 16 et 17 novembre	du 23 au 27 novembre
les 1 ^{er} et 2 décembre	les 7 et 8 décembre	du 14 au 18 décembre

i **POUR PLUS D'INFORMATIONS**, contactez le service création de la CMA94 : 0149765018 ou creationtransmission@cma94.com

ENTREPRENEURS



LA BANQUE POPULAIRE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUTES LES ÉTAPES DE VOTRE ENTREPRISE EN PROPOSANT DES SOLUTIONS ADAPTÉES.



Pour la création ou reprise de votre entreprise avec le prêt SOCAMA TRANSMISSION / REPRISE d'entreprise, avec caution personnelle limitée.



Pendant son développement, en vous aidant à constituer votre patrimoine et protéger votre famille pour travailler l'esprit tranquille. Optez pour des solutions sur-mesure adaptées à votre statut professionnel.



Pour sa transmission, avec nos solutions qui vous permettent de vous constituer un capital ou de vous assurer des revenus complémentaires, pour mieux préparer votre retraite.



Pour sa transformation numérique :

- 1/ Prêt Socama pour la transformation numérique : Découvrez le prêt sans caution personnelle⁽¹⁾⁽²⁾. Jusqu'à 30 000 € pour réaliser votre transformation numérique
- 2/ Direct et proche pour créer votre boutique en ligne
- 3/ La solution payplug une solution de paiement française qui permet aux e-commerçants d'encaisser des paiements par carte bancaire sur leur site e-commerce.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS :

BRED BANQUE POPULAIRE - 01 41 74 50 58* - www.bred.fr
BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS - 01 58 06 15 58* - www.rivesparis.banquepopulaire.fr

* Coût d'un appel local depuis un poste fixe



Pour ces opérations la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté européenne.

BANQUE POPULAIRE



⁽¹⁾ Ce financement est rendu possible grâce au soutien de la garantie de l'Union Européenne octroyée par COSME et le Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS) et ce dans le cadre du Plan d'Investissement pour l'Europe. Le FEIS a pour finalité d'aider à résoudre les difficultés de financement et de mise en œuvre d'investissements productifs dans l'Union Européenne, notamment en garantissant un meilleur accès aux financements.

⁽²⁾ Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Banque Populaire et la SOCAMA.

Banque Populaire Rives de Paris, Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L 512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit - 552 002 313 RCS Paris - Société immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le N° 07 022 545 - 76-78, avenue de France 75204 Paris cedex 13 - Téléphone : 01 73 07 48 37 Télécopie 01 73 07 78 05 - Internet : HYPERLINK <<http://www.rivesparis.banquepopulaire.fr> www.rivesparis.banquepopulaire.fr - Numéro d'identification intracommunautaire FR 59 552 002 313 Code APE 6419 Z.

BRED Banque Populaire - Société anonyme coopérative de Banque Populaire régie par les articles L 512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit, au capital de 1 361 627 925,30 euros - Siège social : 18, quai de la Rapée - 75604 Paris Cedex 12 552 091 795 RCS Paris - Ident.TVA FR 09 552 091 795 - Intermédiaire en assurances immatriculé à l'ORIAS sous le n°07 003 608. Crédit photo: iStock.



Préciseo : une aide financière dans le cadre de la prévention santé à destination des salons de coiffure

La prévention des troubles musculo-squelettiques (TMS) et des allergies respiratoires sont des difficultés majeures de santé rencontrées par les artisans coiffeurs.

Face à l'augmentation croissante de ces maladies, l'Assurance maladie – risques professionnels, en collaboration avec les Institutions de la Coiffure, a mis en place une aide financière* destinée aux salons de coiffure employant de 1 à 49 salariés (y compris des apprentis). Elle est destinée à l'achat de matériels améliorant la santé au travail : bacs à shampoing ergonomiques à réglage électrique, ciseaux de coupe spéciaux, sièges de coupe ergonomiques à hauteur réglable électriques, sèche-cheveux de moins de 400 grammes et hottes aspirantes.

Offre valable jusqu'au
31 décembre 2020

* Une prise en charge à hauteur de 50 % de l'investissement hors taxe par matériels et équipements ergonomiques référencés. Plafonnée à 25 000 € HT et à partir de 1 000 € HT d'achats.

i + D'INFOS SUR aidepreciseo.moncoiffeursengage.com

« L'Artisanat, DU BONHEUR près de chez moi! »

LES CMA D'ÎLE-DE-FRANCE ONT LANCÉ UNE VASTE CAMPAGNE DE COMMUNICATION. Objectif : inciter les Franciliens à soutenir leurs artisans, à privilégier les savoir-faire locaux et à contribuer à les préserver!



La campagne « L'artisanat, du bonheur près de chez moi! » rappelle à chacun que consommer chez des artisans revêt aujourd'hui une importance double : relancer l'économie francilienne et pérenniser les entreprises de proximité.

Objectifs doubles pour cette opération

→ Sensibiliser les consommateurs à l'importance de privilégier l'achat local et, surtout, à faire appel aux artisans proches de chez eux.

→ Associer les acteurs territoriaux, mais aussi les acteurs économiques à cette campagne afin de s'en faire l'écho et de lui offrir une communication le plus large possible.

Encourager les citoyens de la région – et plus particulièrement, nous concernant, ceux du Val-de-Marne – à la nécessité de consommer local, artisanal et durablement, est donc tout l'enjeu de cette campagne après la crise que nos entreprises ont subie de plein fouet (et subissent encore pour certaines d'entre elles).

Diffusée sur les réseaux sociaux, France 3 Île-de-France, les médias d'Île-de-France et nos partenaires, cette campagne met en lumière le « consommer local et artisanal » dans sa dimension humaine et sociale, au travers de quatre visuels représentant nos quatre secteurs d'activité.

Tous ensemble, changeons les choses, améliorons le quotidien tout en soutenant les entreprises locales face aux géants de la grande distribution et en privilégiant les circuits courts.



« Depuis le début de cette crise sanitaire et économique sans précédent, l'artisanat tient son rang dans l'économie de notre pays. Dans ce contexte très difficile, il faut, plus que jamais, continuer à soutenir ce pan important de notre économie en consommant local et en faisant appel aux petites entreprises ainsi qu'aux artisans. Ces hommes et ces femmes maintiennent, grâce à leur engagement et leur qualité de travail, des savoir-faire, des emplois de proximité, la vie dans nos territoires et nos centres-villes. »

Nicole Richard,
présidente de la CMA94

Nouveau Renault TRAFIC

Des solutions sur mesure
à la taille de tous vos défis.



RENAULT



Vous avez un projet? une question ?
Contactez-nous sur le numéro de tél
dédié aux professionnels :

Tél : 01 86 90 02 06



**MAESA DES NATIONS
RENAULT MAISONS ALFORT**
8 av. du Professeur Cadiot
94700 MAISONS ALFORT
www.maesadesnations.fr

**GARAGE HOEL
RENAULT LE PERREUX**
44 av. de Bry
94170 LE PERREUX
www.garagehoel.fr

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

Accompagner les personnes en situation de handicap vers la création/reprise d'entreprise

AGEFIPH. La CMA94 est acteur de l'accompagnement des personnes en situation de handicap vers la création-reprise d'entreprise. Si le nombre de personnes en situation de handicap occupant un emploi a beaucoup augmenté ces dernières années, des difficultés persistent quant à l'accessibilité à des parcours professionnels sécurisés.

L'expérience des chambres de métiers et de l'artisanat dans l'accompagnement de créateurs et de repreneurs handicapés montre que ces porteurs de projets s'inscrivent le plus souvent dans les parcours de droit commun prévus à cet effet. Leur besoin porte sur le fait de disposer de temps complémentaire pour affiner le projet dans la situation spécifique de handicap. L'Agefiph* s'appuie donc désormais sur la CMA94 pour proposer un **parcours individualisé et sécurisé** pour les porteurs de projets handicapés, qui intègre :

→ un accompagnement au montage du projet, en complémentarité avec notre dispositif Entrepreneur#Leader.

Grâce à une prescription et une entrée qualifiée dans le parcours (projets définis, motivation du porteur de projet, identification des freins potentiels, etc.), il est proposé au bénéficiaire un environnement, mais aussi un contexte d'accompagnement et de formation (outils, contenu, mode d'accompagnement, calendrier, etc.), adapté à son niveau, à ses besoins ainsi que ses préférences, qui lui permettent de progresser au meilleur rythme.

Une vigilance particulière est portée sur la compatibilité entre le métier visé, ses tâches récurrentes ainsi que ses caractéristiques, au regard du handicap et de son évolution potentielle. Toutes les incompatibilités, même mineures, entre l'activité envisagée et le handicap peuvent avoir un impact économique qu'il convient de prendre en compte dans l'élaboration du projet et son lancement.

La prestation de suivi n'est pas obligatoire, mais elle est proposée systématiquement et explicitée au créateur à la fin de son accompagnement. Elle débute dès l'imma-



© FIRMA VADOBESTOCK

trication de l'entreprise et le créateur peut bénéficier de la prestation dans les trois ans qui suivent.

→ une aide de 5000 € financée par l'Agefiph.

Les personnes handicapées qui envisagent de créer ou de reprendre une entreprise, peuvent bénéficier de cet appui qui prend la forme d'une aide forfaitaire de 5000 €, visant à faciliter le démarrage de l'entreprise en soutenant uniquement les frais de départ.

Elle n'est accordée que lorsque l'apport personnel est au moins égal à 1500 € et que le créateur ou repreneur, travailleur handicapé a le statut de dirigeant.

*L'Agefiph est une association nationale chargée de gérer le fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées. Elle a pour objectif d'accroître les moyens consacrés à l'insertion des personnes handicapées en milieu ordinaire de travail.



Informations et contact : creationtransmission@cma94.com +

UN LABEL POUR PRÉSERVER LES ARTISANS-BOULANGERS

La Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française a lancé en début d'année la marque Boulanger de France.

Objectif : revaloriser le métier, se démarquer des industriels et des chaînes en mettant

à l'honneur la qualité du fait-maison, le savoir-faire traditionnel, mais aussi la santé.

Les professionnels labellisés doivent respecter une charte de qualité : le pain, les croissants, la pâtisserie et le snacking doivent tous être fabriqués sur place.

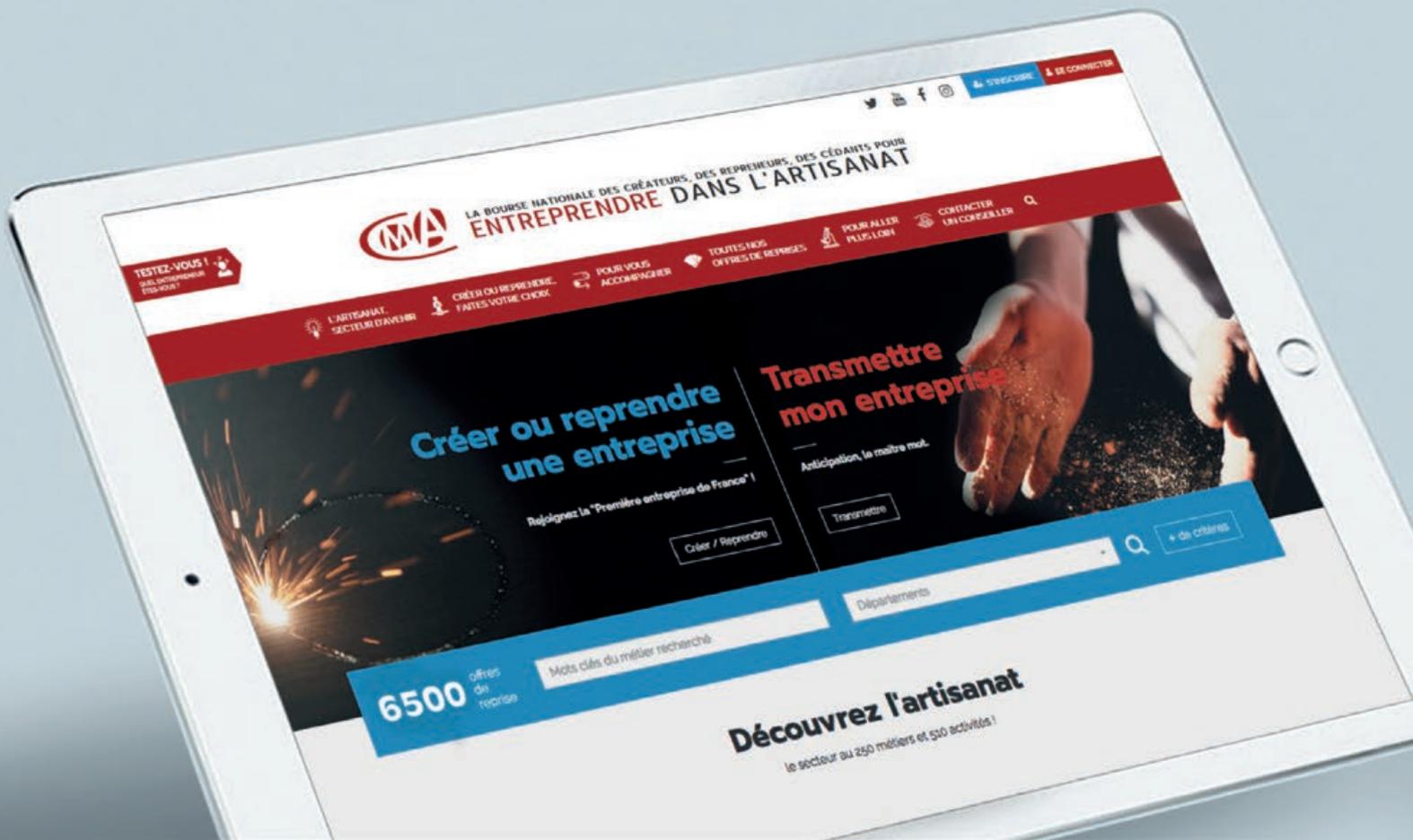
Autre impératif : les artisans doivent s'engager dans une démarche sociétale et environnementale (recrutement d'apprentis, tri des déchets, dons d'invendus...) et de santé-nutrition (limitation de sel).

Plus d'infos sur le site www.boulangerdefrance.org

« BOULANGER DE FRANCE »



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

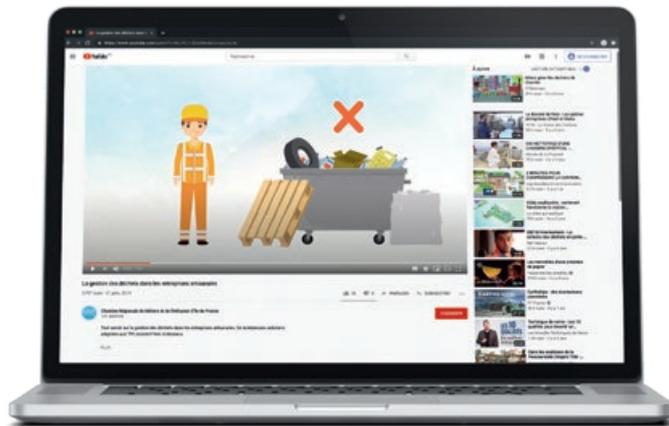


Bénéficiez de l'expertise et de l'accompagnement de votre CMA sur :

entreprendre.artisanat.fr



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



Soyons exemplaires et gérons nos déchets

LA GESTION DES DÉCHETS est l'affaire de tous, c'est la raison pour laquelle la chambre régionale de métiers et de l'artisanat d'IDF a développé plusieurs actions afin de vous sensibiliser, en tant qu'entrepreneur, à la gestion de vos déchets.

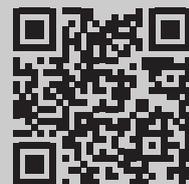


Une vidéo réalisée avec le soutien du conseil régional d'Île-de-France, vous permet de connaître les exigences en termes de gestion des déchets produits. Cette courte vidéo (moins de 4 minutes) vous présente vos obligations, les sanctions possibles, les solutions existantes et les bonnes pratiques que vous pouvez mettre en place au sein de votre entreprise. Les obligations dans le trai-

tement et la traçabilité des déchets sont nécessaires pour limiter les dépôts sauvages. Préservons l'image de l'artisanat, souvent tenu responsable de la mauvaise gestion des déchets! De plus, une bonne gestion de vos déchets peut vous permettre d'une part de limiter la facture liée à cette activité et d'autre part d'anticiper la réglementation (comme le tri des bio déchets pour tous à partir de 2025).



Retrouvez cette vidéo sur la chaîne Youtube de la chambre régionale de métiers et de l'artisanat :
<https://youtu.be/MLrXL1-Qjus>



ON LES APPELLE LES SENTINELLES DU RÉSEAU

entreprises@crma-idf.fr +

DANS LE CADRE DU DISPOSITIF APESA (Aide psychologique pour les entrepreneurs en souffrance aiguë) les agents des CMA intervenant auprès des chefs d'entreprise artisanale ont suivi une formation spécialisée pour répondre à des situations de détresse spécifiques engendrées par la crise Covid. L'objectif premier de cette formation est de savoir détecter, en tant que professionnels de proximité, les situations de souffrance psychologique et conduire un entretien. C'est aussi parvenir à limiter chez les chefs d'entreprise, le recours à l'alternative suicidaire en leur proposant d'être pris en charge par l'un des psychologues du dispositif Apesa. La prévention et l'orientation vers un dispositif de soutien psychologique pour les chefs d'entreprise sont avant tout déterminées par la capacité des sentinelles de proximité à repérer les situations de souffrance, à en parler directement avec la personne concernée et à la convaincre d'accepter la mise en œuvre d'un soutien psychologique gratuit avec un psychologue à proximité de son lieu de résidence.

ARTISANS, TPE & PME gagnantes à tous les coûts!

Électricité, carburant, gaz, eau, pertes de production...

tous ces flux constituent des postes de dépense importants pour votre entreprise. Pour vous aider à les optimiser, la chambre régionale de métiers et de l'artisanat d'IDF vous propose de bénéficier de l'opération « TPE & PME gagnantes sur tous les coûts ».

De quoi s'agit-il?

Vous pouvez faire des économies en réduisant vos consommations d'énergie, vous interroger sur vos approvisionnements matières tout en diminuant vos déchets!

Combien ça coûte?

Cet accompagnement d'une valeur de 2200 € sera gratuit pour les premières entreprises bénéficiant du dispositif car il est financé par l'Ademe et votre CMA de département.

Comment ça marche?

Étape 1 : analyses de vos pratiques. Le conseiller de votre chambre de métiers et de l'artisanat auditera votre activité sur la base d'une visite de votre site et de l'analyse de vos factures (énergie, eau, déchets, achats...). Vous repérez ainsi avec lui vos sources d'économies financières.

Étape 2 : définition d'un plan d'actions. Personnalisé et chiffré, il vous permettra d'anticiper les gains attendus.

Étape 3 : mise en place du plan d'actions. Pendant un an, vous serez accompagné par le conseiller de votre CMA pour mettre en œuvre votre plan d'actions.

Étape 4 : évaluation. À l'issue de l'accompagnement d'un an, votre conseiller calculera les économies réalisées pour vous permettre d'envisager d'autres actions.

Quelles entreprises concernées?

- Les imprimeries
- Les brasseries
- Les menuiseries
- Les entreprises de mécanique générale et industrielle : usinage de métal
- Les entreprises alimentaires

CONTACT :

Matthieu Beguin Billecocq
07 86 41 70 31
matthieu.beguini-billecocq@crma-idf.fr



TPE & PME GAGNANTES SUR TOUS LES COÛTS!
ÉNERGIE - MATIÈRES - DÉCHETS

Plus d'infos : www.gagnantessurtouslescouts.fr

La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France présente



3 > 6 DÉC.
2020

CARROUSEL DES MÉTIERES D'ART ET DE CRÉATION

Expo-vente > Carrousel du Louvre
www.carrousel-metiers-art.com – #cmac

Entrée gratuite
Décoration,
mode et accessoires

Free entrance
Unique
handcraft gifts

11^e édition
organisée par



Retrouvez les artisans sélectionnés et leurs créations sur notre catalogue en ligne : www.carrousel-metiers-art.com

Le management des ressources humaines en question

REPRISE ET COVID.

Pour les entreprises artisanales, la période actuelle nécessite des adaptations rapides et de profonds changements : méthodes de travail, production, marketing, communication, santé et sécurité... Pour les salariés également, c'est une période propice aux interrogations, aux remises en cause.



© TURGAYCUNDODU/ADOBESTOCK

La reprise économique de votre entreprise, et sa survie parfois, dépend de votre capacité à fédérer vos salariés autour de ces nouveaux enjeux. Une bonne gestion de vos ressources humaines (GRH) sera donc au cœur de la réalisation de vos nouveaux objectifs. La CMA94 vous accompagne sur tous ces aspects.

« La gestion des ressources humaines (GRH) c'est surtout de la paperasse et des obligations... »

La GRH comprend, effectivement, un aspect administratif avec son cadre légal à respecter, ses formulaires, affichages obligatoires, registres, conventions collectives à appliquer, etc. Mais c'est également l'attention portée sur des sujets plus « humains », qui ont un impact direct sur les résultats de l'entreprise : développer les compétences, organiser le travail, favoriser la communication, créer un esprit d'équipe, motiver ses salariés, les embarquer dans les nouveaux projets...

« Je n'ai pas le temps de m'occuper de tout ça... et puis je travaille avec mon équipe tous les jours! »

Effectivement, les entreprises artisanales, n'ont pas les mêmes moyens que les grandes entreprises. Il n'y a pas de poste de spécialiste RH dédié! De plus, la dimension humaine est très présente : tout le monde se connaît, le chef d'entreprise est

accessible et, bien souvent, il fait le même métier que ses salariés. Cela a des conséquences : la bonne « posture managériale » est parfois difficile à trouver, dégager du temps pour gérer ses RH est bien souvent ardu. Et pourtant, que de temps et d'argent perdus en voulant en gagner.

Voici un petit test pour en apprendre un peu plus : reliez le type de problème de GRH à ses conséquences possibles. ▼

- | | |
|--|-----------------------------------|
| Mauvais recrutement/intégration • | • Temps perdu (€) |
| Organisation du travail déficiente • | • Retard de production |
| Obligations légales non respectées • | • Impact sur la charge de travail |
| Déficit de formation • | • Démotivation |
| Manquement à l'obligation de sécurité • | • Sentiment d'insécurité |
| Rémunération non adaptée • | • Turnover |
| Absence d'entretiens « structurés » (type annuel ou professionnel) • | • Dysfonctionnements (production) |
| Mauvaise circulation de l'information • | • Dysfonctionnements (clients) |
| Déficit de communication • | • Ambiance de travail dégradée |
| Management non structuré • | • Amendes/contraventions |
| | • Conduites addictives |
| | • Risque juridique |
| | • Risque pénal |
| | • Risque prud'homal |

Bon à savoir

La CMA peut également réaliser, sur RDV, des diagnostics RH pour faire un point complet de vos pratiques et dégager des pistes d'amélioration. Nous vous proposons aussi un accompagnement dans la prévention des risques professionnels et dans l'élaboration de votre document unique.



Le problème est alors le suivant : perdre du temps à gérer les problèmes ou en prendre un peu pour les anticiper...

« En cette période de Covid, j'ai d'autres priorités! »

La Covid a entraîné des modifications profondes dans les entreprises artisanales : incertitudes et inquiétudes sur la pérennité des emplois, réorganisation du travail et de l'activité, adaptation des emplois et des compétences, impact de la vie personnelle sur la vie professionnelle, attention accordée à la santé-sécurité au travail... Ces changements jouent sur les relations de travail au sein de vos entreprises et sur la cohésion de vos équipes : ils nécessitent

d'avantage de communication, de concertation et d'écoute. Ils nécessitent également de prêter davantage d'attention à la formation professionnelle ainsi qu'au développement de la motivation de vos salariés. Car les changements nécessaires ne peuvent se faire sans eux, ils doivent eux aussi porter les orientations et les projets que vous souhaitez mettre en place.

Les outils de la gestion des ressources humaines n'ont jamais eu autant d'importance pour l'avenir des entreprises!

COMMENT LA CMA 94 PEUT-ELLE M'AIDER ?

En vous proposant un service d'appui RH. Cofinancé par la Direccte et la CMA 94, ce service est entièrement gratuit pour les artisans du territoire. Vous pouvez le solliciter pour obtenir un premier niveau d'accompagnement individuel sur vos questions de :

- recrutement et intégration;
- droit du travail et cadre légal;
- formation et développement des compétences;
- management et communication;
- organisation du travail;
- santé et sécurité au travail...

Dans le cadre de cet appui RH, la CMA 94 vous propose régulièrement des ateliers gratuits de professionnalisation RH, met à votre disposition des outils RH et peut vous orienter vers un réseau de partenaires.

i POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ THOMAS PEREZ-VÉTILLARD :
01 49 76 50 41 ou tperezvetillard@cma94.com

What else ? La CMA 94 vous propose des formations RH (management, droit du travail, santé-sécurité, recrutement...) qui peuvent être prises en charge.

i CONTACT : Monique Daviet au 01 49 76 50 11
ou mdaviet@cfa94.com

Je réalise des entretiens individuels régulièrement

OUI NON

Mes affichages légaux obligatoires sont à jour

OUI NON

Mon document unique d'évaluation des risques est à jour (COVID-19)

OUI NON

Je suis à l'aise sur le droit du travail et les obligations réciproques employeur/salarié

OUI NON

Je réalise des réunions d'équipe régulièrement

OUI NON

Tous mes salariés ont eu une formation depuis moins de trois ans

OUI NON

J'informe et consulte mes salariés sur les projets de l'entreprise

OUI NON

Je me forme régulièrement

OUI NON

Je discute de l'organisation du travail avec mes salariés

OUI NON

J'utilise des outils de recrutement et d'intégration

OUI NON

Je sais mettre en place des systèmes de primes motivants

OUI NON

Je discute des conditions de travail avec mes salariés

OUI NON

Je sais qui appeler pour financer les formations de mes salariés ou les miennes

OUI NON

Ces différents points touchent directement la motivation de vos salariés, leur engagement, ils peuvent également avoir des conséquences importantes (juridiques ou financières) pour votre entreprise.

Si vous avez répondu non à une majorité de questions, n'hésitez pas à contacter votre service d'appui RH pour progresser...

DÉPÔT D'UNE ANNONCE CESSION/REPRISE

**Vous êtes chef d'entreprise, vous souhaitez transmettre votre entreprise ?
Faites paraître votre annonce :**

- dans le cahier cession du bulletin officiel,
 - sur le site Internet de la CMA du Val-de-Marne.
- Remplissez le bulletin ci-dessous et retournez-le à :
**Chambre de métiers et de l'artisanat
du Val-de-Marne à l'attention de Christophe
Deniau ou Laurence Martin**
27 avenue Raspail - 94107 Saint-Maur-des-Fossés CEDEX

Dépôt des annonces

Je désire passer une annonce sur le site Internet et sur le cahier Transmission-Reprise (une publication) de la CMA du Val-de-Marne. Coût : 120 €/an (règlement à adresser à l'attention du service création transmission).

Vos coordonnées

Société :
Nom :
Prénom :
Adresse :
CP : Ville :
Tél. : Portable :
Fax :
E-mail :
Publication coordonnées de l'entreprise :
 oui non

Votre entreprise

SARL EURL Autre :
Activité :
Nombre de salariés :
Chiffre d'affaires : 2018 :
2017 : 2016 :
Résultat : 2018 :
2017 : 2016 :
Type de clientèle :

Vos locaux

Surface :
Loyer :
Échéance du bail :
Vitrine : oui non
Parking : oui non
Gratuit : oui non
Description de l'environnement :

La cession en question

Cause de la cession :
Date de cession souhaitée :
Prix de cession :
Cession de : parts sociales fonds de commerce
Possibilité d'achat des murs : oui non
Prix des murs :
Publication de ces informations : oui non

Commentaire libre :

Signature :

Conformément à la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978 (art. 34), vous disposez d'un droit d'accès et de rectification de données personnelles vous concernant. Si vous souhaitez exercer ce droit, merci de contacter la CMA94.

À saisir**Tout corps d'état**

→ **Référence** : 2020.01.01AD. **Ville** : Champigny-sur-Marne. **Activité** : Bâtiment tout corps d'état. **Vente** : parts sociales. **Chiffre d'affaires** : 1300 000 €. **Effectif y compris le chef d'entreprise** : 2. **Raison de la cession** : changement d'activité. **Prix de cession des parts sociales** : 250 000 €. **Avantages de la cession** : local à Champigny. **Location des murs** : 5 000 €/mois. **Matériel de transports géolocalisé** : 2 camions bennes, 1 camion tôle 20 m³, 1 kangoo, 1 véhicule commercial. **Matériel** : 200 m² échafaudage, 4 bétonnières, pistolet à peinture, une vingtaine d'électroportatif (Heilti, bosh, makita, festool...). Clientèle composée d'architectes, courtiers en travaux, Camif Habitat. Développement de l'activité et de la marge prévu pour 2020. Accompagnement possible du repreneur.

Sécurité électronique

→ **Référence** : 2020.01.29AD. **Ville** : Saint-Maurice. **Activité** : sécurité électronique et activité institutionnelle. **Vente** : parts sociales. **Chiffre d'affaires** : 736 221 €. **Effectif y compris le chef d'entreprise** : 5. **Raison de la cession** : retraite. **Prix du fonds de commerce** : 350 000 €. **Avantages de la cession** : possibilité de reprendre le local à Saint-Maurice = 300 m² : partie bureaux 80 m² + atelier et stockage 220 m². Bail neuf pour le repreneur. Loyer : 5 600 €/mois CC. Possibilité d'acheter les locaux. **Détail activité** : sécurité électronique : vidéosurveillance (installation et maintenance), contrôle d'accès et intrusion, alarmes. **Contrats d'entretien annuels**. **Activité institutionnelle** : gestion de salles de réunion/conseils et d'amphithéâtres. **Contrats d'entretien annuels**. 4 salariés. Bonne rentabilité de l'activité. Accompagnement possible du repreneur.

Entretien espaces verts

→ **Référence** : 2020.06.24AD. **Ville** : La Varenne Saint-Hilaire. **Activité** : entretien et nettoyage espace vert, élagage. **Vente** : fonds de commerce. **Chiffre d'affaires** : 114 000 €. **Effectif y compris le chef d'entreprise** : 2. **Raison de la cession** : retraite. **Prix de cession Fonds de commerce** : 40 000 €. **Surface local** : PAS DE LOCAL. **Avantages de la cession** : Les contrats d'entretien 75 % du CA. Clientèle représenté en majorité par les syndicats de copro. accompagnement possible du repreneur. **Matériel** : 2 véhicules (ford transit, master) et matériel lié à l'activité.

CONTACT : SERVICE TRANSMISSION-REPRISE
01 49 76 50 18





L'EXPERT
Renaud Pommier,
formateur en
management des RH
chez Synopsis

QUAND LA SEMAINE NE SUFFIT PLUS...

Savoir gérer ses priorités

Polyvalent et autonome, l'artisan mène sa barque. Alternant impératifs de production, obligations administratives et recherche de nouveaux clients... L'exercice peut toutefois vite tourner au sacerdoce. Et faire de chaque jour une course contre la montre aussi improductive qu'épuisante. Un peu de recul s'impose avec Renaud Pommier, formateur en entreprise. Julie Clostienne

1 Des problèmes récurrents... et communs

Premier constat, rassurant : vous rencontrez tous les mêmes problèmes ! « *Les artisans gèrent une multitude de tâches, souvent seul* », constate Renaud Pommier. Ils doivent composer avec des périodes intenses, des temps de formation, de déplacements... La personnalité du dirigeant fait aussi la différence. « *Il a souvent ses propres croyances, basées sur les habituels "je ne peux pas faire autrement", "je suis obligé d'être toujours joignable"... Jusqu'à se convaincre que son organisation est la seule possible.* » Il n'existe pas de méthode universelle pour gérer ses priorités, à chacun de réfléchir à sa conception du temps et à sa logique de planification (distinguer les choses irrationnelles, contre-productives, vraiment urgentes). Le rétroplanning, qui part de la finalité pour organiser les micro-étapes précédentes, permet d'y voir clair, de même que définir un planning hebdomadaire ou mensuel... et s'y tenir.

2 Respecter son propre rythme

S'atteler à une activité au moment opportun, en respectant sa chronobiologie, est une clé. « *Les tâches complexes, qui demandent rigueur, innovation, réflexion..., doivent se faire sur un moment long, au calme. Sans quoi, ce qui pourrait se faire en 2 heures prend le double, sur plusieurs jours. Pourquoi ne pas déconnecter sa messagerie ou mettre en sourdine son téléphone une matinée par semaine pour cela ?* », suggère notre expert. Autre astuce : la méthode Pomodoro qui incite notamment à travailler intensément 30 mn puis à s'accorder une pause intellectuelle de 5 mn, pour éviter de « forcer son cerveau ». Une petite sieste de 10 mn, après la pause déjeuner, permet aussi de repartir régénéré. Enfin, Renaud Pommier redore le blason des procrastineurs patentés : « *Si l'on n'est pas inspiré, autant remettre la tâche. Pendant ce temps de décantation, le cerveau continue de fonctionner, d'être inventif. Vous serez donc plus efficace au moment de vous y remettre.* »

3 Revoir ses outils et méthodes de travail

« *Le confinement a amené à s'interroger sur nos outils de communication* », rappelle notre psychosociologue de formation. « *Les réunions ou certains mails (que l'on a tendance à tous considérer comme prioritaires) peuvent aisément être remplacés par un coup de fil. Et vous épargner des échanges fastidieux (l'écrit nécessite toujours plus de temps que l'oral et est soumis à interprétation). D'autant plus si votre ordinateur est lent ou que vous rencontrez des soucis de connexion Internet!* » En parallèle, des outils numériques peuvent vous faire gagner un temps considérable, comme les agendas en ligne (Doodle pour prévoir une réunion), les solutions de partage de documents (Google Drive)... « *Organiser son espace de travail pour y voir plus clair (ranger ce qui a été traité, trier ses mails...) est aussi essentiel.* »

4 Risques et dimension psychologique

Échangez régulièrement avec vos pairs (par exemple en formation), pour vous rendre compte de vos défauts, envisagez d'autres méthodes. « *En découvrant que des solutions existent, le sentiment d'auto-efficacité (on dispose des ressources pour atteindre ses objectifs) émerge et encourage* », affirme notre expert. « *Dans un monde régi par la réactivité, on ne se donne plus le temps de s'organiser, de faire attendre les gens, on crée ainsi nos propres difficultés. On leur reproche d'exercer une pression que l'on finit par infliger aux autres* », déplore Renaud Pommier. Les risques ? Stress, sentiment constant d'inachevé, d'inefficacité, état d'excitation et de nervosité pas compatible quand on interagit avec une équipe, des clients, ou qu'on a besoin de se concentrer sur une tâche. « *Il faut donner à chaque activité le temps adéquat sans quoi la qualité du travail peut en être affectée, l'image de l'entreprise et donc sa pérennité aussi.* » Savoir s'entourer et déléguer apparaissent plus que jamais comme une nécessité.

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. *Loetitia 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

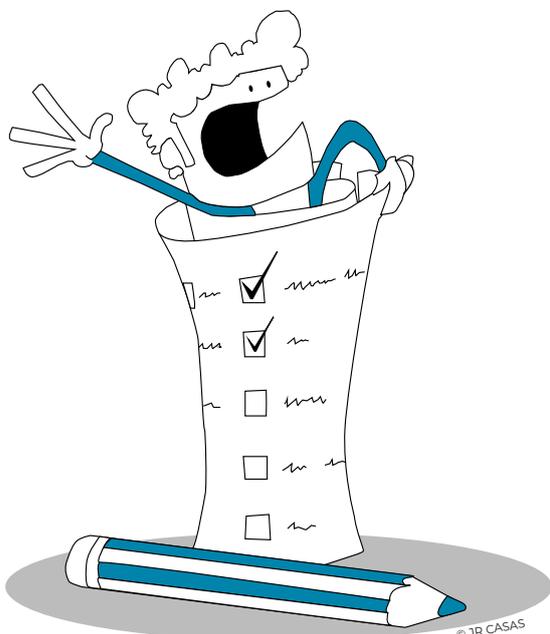
de l'autorisation d'accueil du public. En pratique, pour bénéficier de ce dispositif, les chefs d'entreprise peuvent, jusqu'au 31 octobre 2020, régulariser leurs déclarations sociales. Une condition toutefois : n'avoir pas fait l'objet d'une condamnation pour travail dissimulé au cours des cinq années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

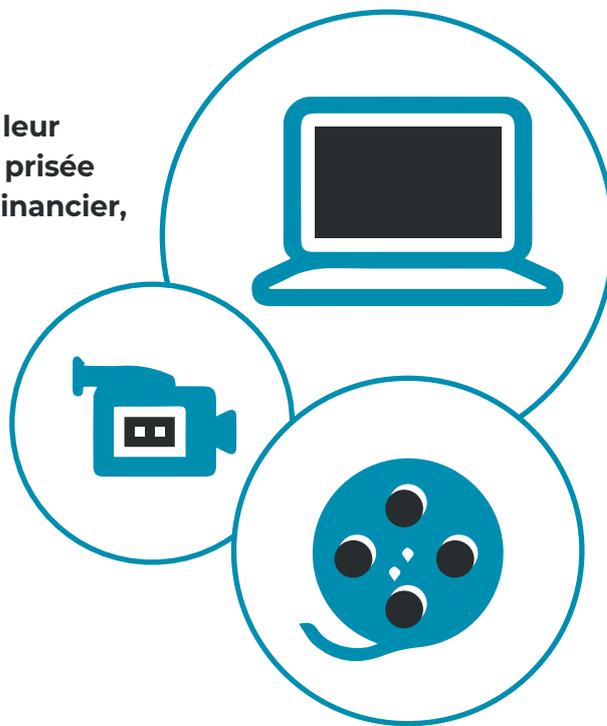
Pourtant, devant l'ampleur de la crise, et l'alerte des syndicats patronaux, le ministère des Finances a renforcé son soutien mi-juin en lançant deux nouveaux outils baptisés « Cap Relais », pour parer à la frilosité des assureurs hésitant à couvrir les créances d'un patron de PME. Dans la foulée, Bruno 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.

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

FLASHÉZ
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

FLASHÉZ
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



Formez-vous et... améliorez vos performances avec la CMA 94

Découvrez nos formations pour la fin d'année 2020.



Notre objectif : offrir à tous (chef d'entreprise, conjoint, salarié ou demandeur d'emploi) l'opportunité de se former, dans des domaines complémentaires à votre cœur de métier (gestion, comptabilité, commercial, communication, ressources humaines, bureautique, réseaux sociaux, etc.), près de chez vous et dans un temps réduit. **Vous souhaitez en profiter ? Nous vous accompagnons** en vous apportant notre expertise dans le montage de votre dossier et vous conseillons sur les formations les plus adaptées, en fonction de vos besoins quotidiens mais aussi des spécificités de votre métier.

Un projet sur mesure ?

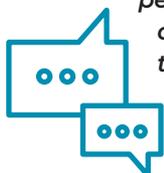
Nous étudions avec vous le parcours de formation le mieux adapté pour vous, vos salariés et votre entreprise.

i **RETROUVEZ DÈS À PRÉSENT TOUTES NOS FORMATIONS EN LIGNE** sur notre site Internet www.cma94.com, rubrique « Vous Former/Formation Continue »

TÉMOIGNAGES

Véronique :

« J'ai suivi les formations en bureautique et elles m'ont permis non seulement d'optimiser mon travail, mais aussi d'augmenter la sécurité en protégeant mieux mon ordinateur et mes données. Je recommande vivement le suivi de ces formations qui sont très bénéfiques et permettent un gain de temps considérable dans notre travail quotidien. »

**Viviane :**

« Les formations liées à la création de site et à son développement sont extrêmement riches et bien pensées. Plus qu'une simple création de site, on y apprend l'optimisation et de nombreuses astuces. De fait, tout l'intérêt d'avoir un site prend son sens, même à moindre coût. Le professionnalisme de la formatrice et sa pédagogie permettent à quiconque (quel que soit le niveau), de mettre en place un site qui lui corresponde. Merci à la CMA94. »

Financer vos formations : le CPF

Vous êtes ou avez été chef d'entreprise ou salarié, vous avez acquis des droits à la formation. Ils sont mis à jour chaque année en fonction de votre activité et de votre temps de travail.

Le site Mon compte formation est un service public qui vous permet de consulter vos droits, rechercher une formation professionnelle et vous inscrire à une session. Le compte personnel de formation (CPF) est utilisable tout au long de votre vie active, pour suivre une formation qualifiante ou certifiante. Il s'agit de formations permettant notamment :

- d'acquérir une qualification (diplôme, titre professionnel, etc.);
- d'acquérir le socle de connaissances et de compétences;
- d'être accompagné pour la validation des acquis de l'expérience (VAE);
- de réaliser un bilan de compétences;
- de créer ou reprendre une entreprise;
- pour les bénévoles et volontaires en service civique, d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de leurs missions.

**MON
COMPTE
FORMATION**

Les formations du 4^e trimestre 2020 : faites votre choix !

	Durée	Dates
COMPTABILITÉ		
S'initier à la comptabilité	2 jours	Mardi 3 et jeudi 5 novembre
Faire face aux impayés	½ jour	Mardi 10 novembre
Droit social et obligations légales	1 jour	Jeudi 12 novembre
Facturation Chorus Pro	½ jour	Mardi 17 novembre
Bien calculer ses prix	1,5 jours	Mardi 24 et mercredi 25 novembre
Mettre en place ses outils de pilotage	1 jour	Lundi 30 novembre
Savoir analyser les chiffres de son entreprise	2 jours	Jeudi 3 et mardi 8 décembre
RESSOURCES HUMAINES - MANAGEMENT		
Changer sa structure juridique	1 jour	Lundi 16 novembre
Anticiper sur l'organisation de votre retraite - GRATUIT	½ jour	Mercredi 18 novembre ou mercredi 9 décembre
Développer ses compétences de manager	2 jours	Jeudi 19 et jeudi 26 novembre
Réussir ses recrutements	1 jour	Mardi 8 décembre
Manager la santé/sécurité au travail	1 jour	Jeudi 10 décembre
SITE INTERNET		
Référencer son site	2 jours	Jeudi 12 et vendredi 13 novembre
Créer et administrer un site Internet pour une TPE-PME	2 jours	Entre le mercredi 25 novembre et le jeudi 3 décembre
Améliorer son site	2 jours	Mercredi 9 et jeudi 10 décembre
COMMUNICATION - NOUVELLES TECHNOLOGIES		
Comprendre et utiliser Facebook pour son entreprise	2 jours	Mardi 3 et lundi 9 novembre
Bien communiquer sur les réseaux sociaux	2 jours	Jeudi 5 et vendredi 6 novembre
Pinterest - Instagram	2 jours	Lundi 16 et mardi 17 novembre

BESOIN D'UNE INFO? CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT : Monique Daviet 0149765011 ou mdaviet@cma94.com



« Je dis souvent 'ne rêve pas ta vie, vis tes rêves'. C'est ce qui m'anime chaque matin! »
Aurélien Francisco,
peinture et décoration
d'intérieur

EXAUCCEUR DE RÊVES

LES PEINTURES D'AURÉLIEN

À 25 ans seulement, Aurélien Francisco a déjà un sacré palmarès : médaillé Maf, finaliste WorldSkills, lauréat du concours Les Meilleurs Artisans de France, l'entrepreneur est de tous les défis! Sa persévérance, son inclination pour l'art et son goût du contact le propulsent toujours plus loin.

Samira Hamiche

ÂME D'ENTREPRENEUR

Lorsqu'il crée son entreprise en 2018, Aurélien Francisco n'a que 23 ans... Et une volonté de fer. « Je suis issu d'une famille d'entrepreneurs, cela fait partie de mon éducation; je n'ai donc pas éprouvé de crainte à me lancer jeune », admet l'artisan. « Mon épouse est très présente, elle est mon premier soutien. » Du côté de la clientèle, c'est l'admiration qui prime : « Quand on est jeune, il faut tout donner. Mais une fois que les compétences sont connues, l'âge s'efface. Et devient un atout : maîtrise du numérique, réactivité, dynamisme... »



LES PEINTURES D'AURÉLIEN

FIBRE ARTISTIQUE

« Depuis tout petit, je dessine; j'ai baigné dans les arts. » Plutôt qu'une trop académique école d'art, Aurélien a porté son dévolu sur le bâtiment. Un choix de maturité - il voulait travailler à 18 ans - et de conviction. « Je savais que je pouvais concilier dessin et bâtiment, même si c'est un moyen plus long d'y arriver. Je me suis formé en autodidacte. » Le peintre en décor Olivier Barroux, qui le coachera lors des WorldSkills, sera son mentor. L'artisan aiguisé son regard en permanence, au gré des courants artistiques... Avec, concède-t-il, une petite préférence pour l'Art déco et le style Empire. « Je suis jeune mais j'aime les styles anciens », sourit-il.



CAMAÏEU DE COMPÉTENCES

Peinture décorative et trompe-l'œil, revêtements, pose de sols, conseil : la polyvalence est au cœur de l'entreprise. Pas à pas, l'artisan aiguille sa clientèle, composée de particuliers en quête de haut de gamme. Le sur-mesure naît de la relation quasi-intime nouée avec le client : « *Je les guide vers un intérieur qui leur ressemble.* » Tablette en main, Aurélien croque, gomme, choisit les couleurs. Passée l'étape du chantier, le travail n'est pas terminé : « *Je les aide à agencer les meubles et à choisir la déco; c'est un suivi sur la durée.* » Un accompagnement qui porte ses fruits : en retour, les clients s'empressent de souffler la bonne adresse.



LES PEINTURES DAURELIEN



LES PEINTURES DAURELIEN

CAP SUR LE MONDE

Rançon de la gloire, les quatre carnets de commandes d'avance requièrent du renfort. Aurélien a triplé son effectif, recrutant un employé et un apprenti. Très actif sur Instagram et Facebook, présent sur des Salons internationaux, Aurélien capte de nouvelles clientèles à l'étranger. À court terme, il ambitionne de se développer « *dans les pays où la culture de l'histoire de l'art est ancrée, comme l'Italie, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas ou encore l'Autriche.* » Et plus tard, pourquoi pas les pays du Golfe, friands de corniches et de motifs sophistiqués...



LES PEINTURES DAURELIEN

NICKEL CHROME

Un travail perlé dans un environnement sain : telle pourrait être la devise d'Aurélien. Pour y parvenir, l'artisan mise sur le triptyque « *zéro poussière, propreté, peintures à faible émission de CO2.* » « *Je limite au maximum les peintures à l'huile et utilise des gammes écologiques à base de composants naturels : coquillages, racines d'arbres...* » Cerise sur le gâteau : le « *zéro papier* », démarche déjà bien entamée puisqu'à ce jour, l'administratif passe exclusivement par la « *case tablette* ». « *Avec le numérique, on gagne du temps : grâce aux logiciels de dessin, de facturation, etc., je suis beaucoup plus productif.* »



CMA77

www.aurelien-francisco.com +

@lespeinturesdaurelien - Les Peintures d'Aurélien +

DATES CLÉS

2013

Obtention d'un bac pro aménagement et finition du bâtiment. Médaillé d'or national au concours MAF.

2017

Médaillé national à Bordeaux lors des sélections WorldSkills (argent).

2018

Création de l'entreprise Aurélien Francisco (Eurl ARGB)

2020

Lauréat national du concours RMC « Les Meilleurs Artisans de France »

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.





SUIVEZ L'ACTU DE L'ARTISANAT SUR

WWW.LEMONDEDESARTISANS.FR



ET RENDEZ-VOUS

SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX

-  @MONDEDESARTISANS
-  @MONDEDARTISANS
-  LE MONDE DES ARTISANS



ON A MENÉ

L'ENQUÊTE

PAGES 2-3

TOUS LES PAPIERS
SE RECYCLENT.

JOURNAUX, MAGAZINES, PAPIERS MÊME AVEC
AGRAFES, ENVELOPPES MÊME SANS FENÊTRE,
CAHIERS MÊME AVEC SPIRALES...
TOUS LES PAPIERS SE RECYCLENT.
EN LES DÉPOSANT DANS LE BAC DE TRI,
VOUS LEUR OFFREZ UNE NOUVELLE VIE.

PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RECYCLAGE
SUR TRIERCESTDONNER.FR

CITEO

Donnons ensemble une nouvelle vie à nos produits