

le monde des

artisans

Mai-juin/Juillet-août 2020 • 1,50 €

Bimestriel #136-137

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// VAL-DE-MARNE

ÎLE-DE-FRANCE



04 ACTUALITÉS
MIF expo : exposez votre savoir-faire sur le stand de l'artisanat

05 ACTUALITÉS
Visibilité sur Internet : Monartisan94.fr

06 ACTUALITÉS
Obtenez la marque Imprim'Vert®

DOSSIER SPÉCIAL

REDÉMARRER ET SE RÉINVENTER APRÈS LA CRISE

P. 11



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat

VAL-DE-MARNE

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





Chers collègues,
Il m'est donné aujourd'hui de m'adresser à vous dans un contexte inédit de crise sanitaire et de crise économique. Mes pensées vont tout d'abord aux personnes touchées par cette maladie et à leurs proches. Ce terrible virus a fait des dizaines de milliers de victimes dans notre pays et à travers le monde, malgré un dévouement hors du commun et de tous les instants du personnel soignant. Notre réseau n'est pas épargné. Je souhaite évoquer la mémoire de Bernard Stalter, président de CMA France, décédé le 13 avril dernier après avoir été touché par le covid-19. Je salue l'homme de dialogue et de combat qui a porté très haut les valeurs de l'artisanat. Une crise sans précédent car l'activité de milliers d'entreprises s'est arrêtée net pour certaines et a été fortement impactée pour d'autres. Et pourtant durant cette période de confinement puis de déconfinement, l'artisanat tient tout son rang au cœur de notre économie nationale. Le consommateur a redécouvert les vertus des circuits courts et du consommateur local, il mesure l'importance de ne pas délocaliser les productions et les savoir-faire et d'avoir une garantie de l'origine des produits achetés et consommés. Ce sont bien là le moteur et les valeurs qui animent et font le quotidien de nos entreprises. La CMA94 a été présente pour vous accompagner dans ce contexte et, face à toutes les nouvelles démarches proposées par le Gouvernement, pour tenter d'en limiter les impacts. Je suis convaincue que le secteur de l'artisanat fera face car il a en lui une formidable capacité de s'adapter et de rebondir. La CMA94 sera, à nouveau, à vos côtés pour accompagner cet élan et sera particulièrement présente aux côtés des chefs d'entreprise plus durement et longuement impactés par cette crise. Vous pouvez compter sur nous !

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



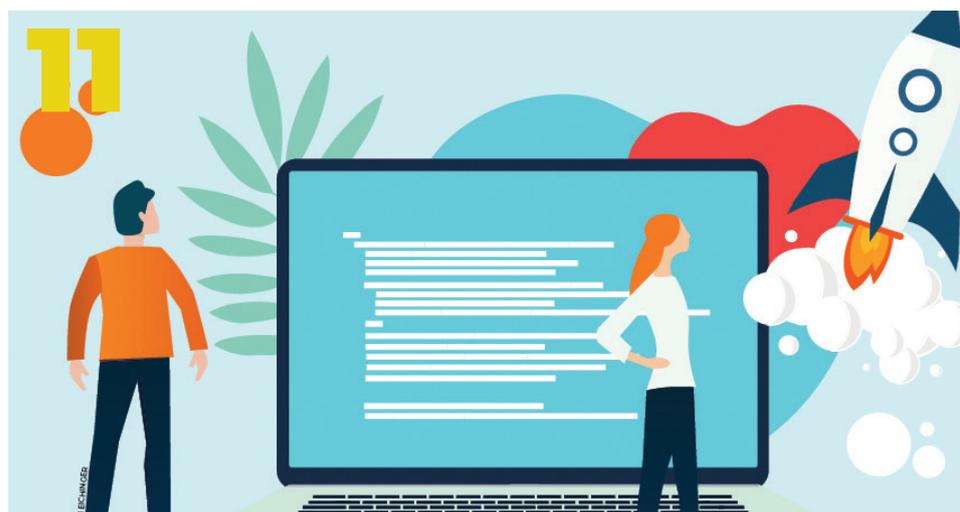
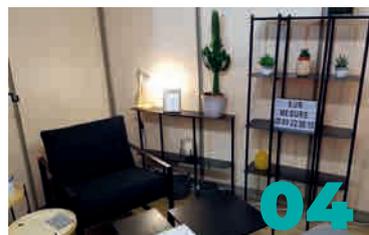
@CMA_CFA94



@ARTISANAT94



CONTACT@CMA94.COM



ACTUALITÉS 04

Salon de l'artisanat d'art : candidatez pour le 28^e Salon

Exposez votre savoir-faire sur le stand de l'artisanat val-de-marnais

Visibilité sur Internet : Monartisan94.fr

Appel à candidatures : Créatrices d'avenir 2020

Entrepreneur#Leader

Obtenez la marque Imprim'Vert®

L'offre rebond : le coup de pouce des CMA

Les derniers chiffres de l'artisanat francilien

PRATIQUE 20

Comment (re)gagner de la trésorerie ?

DOSSIER Redémarrer et se réinventer après la crise

Corisations RSI : même liquidé, il faut payer !

Difficultés : le CIP à votre écoute

Aide financière : comment saisir la médiation du crédit ?

Réinventez votre entreprise avec dynamisme

Contrôle fiscal : dix idées reçues

REGARDS 26

Malek Boukerchi : histoire de la sagesse amérindienne

Trait d'union : le goût des autres

Opinion : Boris Cyrulnik

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 17 et 26 à 27 pour les abonnés du Val-de-Marne.

Le Monde des artisans n°136/137 - mai-juin/juillet-août 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, port.: 0665622885, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com - **Ont collaboré à ce numéro:** Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Laetitia Muller), Magali Santulli, Sylvain Guillaume - **Secrétariat de rédaction:** Pixel6TM (Clara Mennuni) - **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 - **Crédits photos locales sauf mention contraire:** CMA94 et CRMA IDF - **Crédit couverture:** Julien Eichinger - **Promotion diffusion:** Shirley Elter, Tél.: 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 €. À l'étranger: nous consulter - **Conception éditoriale et graphique:** TENA/TM Tél. 03 87 69 18 01 - **Fabrication:** Pixel6TM, Tél. 03 87 69 18 18 - **Éditeur:** Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1. **Président:** François Grandidier - **Directeur général:** Stéphane Schmitt - **N° commission paritaire:** 0321 T 86957 - **ISSN:** 2429-733X - **Dépôt légal:** à parution - **Impression:** Imprimerie Léonce Déprez - Zone industrielle Riutz - 62620 Barlin.



Candidatez pour le 28^e Salon



ALERTE SALON DE L'ARTISANAT D'ART DU VAL-DE-MARNE. On vous donne à nouveau rendez-vous les 20, 21 et 22 novembre 2020 à Saint-Maur-des-Fossés.

Vous exercez un métier d'art et recherchez un Salon vous garantissant de vendre sur place, d'enregistrer des commandes, tout en transmettant votre savoir-faire à un public averti : alors ce Salon est le vôtre ! Il vous permettra aussi de vous retrouver entre professionnels des métiers d'art, le tout dans une ambiance conviviale.

Cette nouvelle édition, organisée par la CMA94, pourra accueillir 70 exposants et plus de 4000 visiteurs sont attendus.

POUR CANDIDATER, rendez-vous sur le site du Salon www.salon-artisanatdart-saintmaur.com

VOTRE CONTACT Jean-Paul Clément
01 49 76 50 42 ou jpclement@cma94.com

Ils ont déjà participé...

Pascale Michelet

Bout de Fer & Compagnie

Aujourd'hui il y a une nécessité, pour nous les artisans, qui n'avons pas pignon sur rue, de faire connaître notre activité à un public élargi, à des clients, à des fournisseurs ou à des partenaires, et même entre exposants. Le Salon de l'Artisanat d'art du Val-de-Marne est une forme de collaboration entre la CMA94 et les artisans en vue de promouvoir et de valoriser notre travail. Cette vitrine permet aux visiteurs d'apprécier le savoir-faire des artisans, véhicule une image positive qui débouche sur des retombées financières à moyen terme, voire à court terme pour des ventes en direct. Il ne faut pas oublier la communication mise en place par la CMA94 qui contribue largement au flux des visiteurs et qui génère un gain de temps face à la prospection... Bout de Fer & Compagnie a obtenu plus de 120 contacts durant ces trois jours d'exposition (prospects, artisan décorateur...). Le Salon de la CMA94 est le reflet d'une relation dynamique et fructueuse. Le parcours de visite est cohérent et les échanges avec un visitorat de qualité sont porteurs donc un Salon particulièrement vivant qui motive cette envie de rééditer ! Avant tout ce genre de manifestation reste un levier financier dont le coût est largement absorbé par les retombées financières.



Bout de fer et compagnie - fabrication de meuble en métal, Sucy-en-Brie :
07 89 22 56 13 ou pascale@boutdefer.fr



Les autres Salons métiers d'art à venir dans le Val-de-Marne
→ 22^e Salon des Métiers d'art du plateau Briard : les 9, 10 et 11 octobre 2020 à Marolles-en-Brie
→ 11^e Salon de l'Artisanat et des métiers d'art à Nogent-sur-Marne, du 27 au 29 novembre 2020

EXPOSEZ VOTRE SAVOIR-FAIRE SUR LE STAND DE L'ARTISANAT VAL-DE-MARNAIS



MIF EXPO, SALON DU MADE IN FRANCE. Vitrine des entreprises qui ont fait le choix de fabriquer leurs produits en France, ce Salon est le grand rendez-vous du savoir-faire français.

Cette année, le Salon du Made in France se tiendra à Paris Porte de Versailles du 6 au 8 novembre 2020... Et bonne nouvelle, la CMA94 y aura son stand ! Vous êtes artisan du Made in France ? Venez faire découvrir votre entreprise et votre savoir-faire ! Trois jours pour rencontrer le grand public, les professionnels, les journalistes, les personnalités politiques...

Made In France 2019 : 80 000 visiteurs, 570 exposants, 450 journalistes

Nous vous proposons : un stand de 5 m² aménagé avec du mobilier en bois recyclé. Vous n'aurez plus qu'à apporter vos produits pour les exposer. Sur un espace partagé total de 50 m², neuf entreprises pourront exposer sous pavillon « Artisanat du Val-de-Marne » à un prix très avantageux ! Toutes les candidatures seront soumises à étude lors d'une commission organisée avec nos partenaires territoriaux. Inscrivez-vous vite !

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS ET CONNAÎTRE LES TARIFS, CONTACTEZ-NOUS :
mdamecour@cma94.com ou deveco@cma94.com - 0149765040



VISIBILITÉ SUR INTERNET

Monartisan94.fr

Le site de référencement des entreprises artisanales du Val-de-Marne avec une carte interactive. En avril dernier, la CMA 94 lançait un site pour référencer les entreprises ouvertes pendant le confinement mais pas que...

Forte de près de 30 000 pages vues sur notre site www.cma94.com depuis le 16 mars 2020, la CMA 94 a souhaité offrir, pendant le confinement, une vitrine aux artisans qui poursuivaient leur activité afin d'informer les consommateurs de leurs modalités d'ouverture pendant toute la durée de la crise du Covid-19... mais pas que! L'opportunité était également offerte aux entreprises ayant été dans l'obligation d'arrêter momentanément leur activité de se faire référencer sur ce site afin de préparer le mieux possible la réouverture de leur entre-

prise! Monartisan94.fr est un annuaire en ligne avec une carte interactive de géolocalisation pour permettre aux consommateurs d'identifier en quelques clics les artisans installés près de chez eux. Cette nouvelle plateforme, qui bénéficie d'une large communication, continue d'exister aujourd'hui et a vocation à perdurer encore longtemps!

i Inscrivez-vous gratuitement, directement sur le site monartisans94.fr, rubrique « Être référencé » pour nous faire part de vos coordonnées, signaler vos horaires, vos modalités d'ouverture, de paiement, etc.

01 49 76 50 40 - deveco@cma94.com +

APPEL À CANDIDATURES



Créatrices d'avenir 2020

Créatrices d'Avenir lance l'appel à candidatures de sa 10^e édition pour trouver LA Créatrice d'Avenir 2020 et les 5 créatrices marquantes d'Ile-de-France de l'année!

Vous êtes cheffe d'entreprise artisanale, immatriculée à la CMA 94, et vous êtes intéressées pour participer à ce rendez-vous incontournable des femmes qui entreprennent en Ile-de-France!

Vous pouvez candidater du 1^{er} juin au 30 septembre 2020. À la clé pour les futures lauréates de « Créatrice d'Avenir » : une visibilité médiatique et 60 000 € de dotation globale dont 30 000 € en numéraire et 30 000 € en accompagnement ou en nature délivrés par les partenaires du concours (mise en réseau, formation, billets d'avion pour de la prospection à l'international...).

Informations et candidatures sur WWW.CREATRICESDAVENIR.COM

Entrepreneur#Leader

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DANS LA CRÉATION D'ENTREPRISE.

Afin de renforcer la création et la reprise d'entreprises en Île-de-France, la Région met en place une nouvelle politique d'accompagnement des entrepreneurs franciliens baptisée Entrepreneur #Leader.



Objectifs : faciliter les démarches en trois étapes clés

Cet accompagnement permet de créer ou de reprendre une entreprise en bénéficiant d'un suivi dans la durée : avant la création pour concrétiser le montage, lors de son financement et après pour être guidé dans le démarrage et dans le développement de l'entreprise sur trois ans. Vous pouvez entrer à tout moment du parcours.

Les différentes phases d'accompagnement

1^{re} phase d'aide au montage : programme de conseils individuels pouvant aller jusqu'à 12 heures après diagnostic préalable du projet.

2^e phase d'appui au financement du projet : intermédiation bancaire, prêt à taux 0 % à hauteur de 50 000 € et obtention de garanties sur prêts bancaires.

3^e phase d'appui au pilotage de l'entreprise d'une durée

de trois ans après la création ou la reprise de l'entreprise : deux à trois entretiens par an selon le besoin, hotline et ateliers pratiques (action commerciale, emploi & gestion RH, management de l'entreprise, networking, sécurité juridique, stratégie & croissance, outils de pilotage, posture managériale).

Participation financière

Une participation financière est demandée à chaque porteur de projet/chef d'entreprise.

Phase de montage de projet : 70 euros.

Appui au développement de l'entreprise : 90 euros annuel. *(Prise en charge pour les bénéficiaires de minima sociaux, les jeunes de moins de 26 ans et les habitants des quartiers de la politique de la ville.)*

i CONTACT : 01 49 76 50 10 ou creationtransmission@cma94.com

OBTENEZ LA MARQUE IMPRIM'VERT®

Diagnostic et accompagnement de la CMA 94. Artisans imprimeurs, photograpeurs, sérigraphes, la marque Imprim'Vert® vous concerne.

Imprim'Vert valorise les entreprises qui mettent en place des actions concrètes pour diminuer l'impact de leurs activités sur l'environnement. Ce label vous permet de répondre à des appels d'offres ou de répondre aux exigences environnementales de vos clients. Quel que soit le procédé d'impression de l'entreprise : offset, impression numérique, typographie, sérigraphie, flexographie, héliogravure, les entreprises peuvent demander l'obtention de la marque Imprim'Vert®.

Votre CMA vous accompagne dans votre démarche pour obtenir ou renouveler votre label Imprim'Vert.

Cinq actions fondamentales constituent les bases de cette labellisation :

- gérer les déchets dangereux;
- sécuriser le stockage des produits dangereux;
- limiter l'utilisation de produits toxiques;
- sensibiliser vos salariés et votre clientèle;
- suivre vos consommations énergétiques.

La marque est attribuée pour trois ans avec un suivi annuel du référent.

À la CMA 94, un conseiller habilité Imprim'Vert se déplace dans votre entreprise. Il vous accompagne dans l'obtention du label afin de présenter votre dossier au comité d'attribution régional qui l'examine, puis le valide.

CONTACT : 01 49 76 40 40 - Matthieu.Beguin-Billecocq@crma-idf.fr



PARCOURS CRÉATEUR

APPRENDRE À ÊTRE UN
CHEF D'ENTREPRISE

RÉUSSIR MON PROJET DE
CRÉATION

TROUVER MES
PREMIERS CLIENTS

ET VOUS ?

FAITES LE CHOIX
DE LA RÉUSSITE !



CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT
DU VAL-DE-MARNE

    www.cma94.com



Offre éligible sur

**MON
COMPTE
FORMATION**



L'OFFRE REBOND

le coup de pouce des CMA

Les CMA franciliennes lancent l'offre Rebond, le nouveau service pour aider les artisans de tous les secteurs à rebooster leur entreprise.

Grâce à une cellule d'urgence décentralisée, le réseau des CMA franciliennes a mené plusieurs enquêtes, sur les besoins des entreprises dans la phase de reprise de l'activité. À partir de ces besoins,

l'offre Rebond propose du conseil individuel dans trois domaines :

→ **la situation globale de l'entreprise** : gestion administrative et financière, marketing-vente, approvisionnement et outils de production, ressources humaines, projets de développement ;

→ **le développement de son action commerciale** : nouvelle clientèle, tarifs, niveau de gamme, qualité de l'accueil client, communication digitale, action commerciale, développement durable ;

→ **l'optimisation du numérique pour se développer** : bilan, possibilités offertes par le numérique pour l'entreprise, identification de trois actions clés, aide au financement et à la mise en œuvre.

L'offre Rebond est accompagnée de formations disponibles en ligne : le Pack Commercial, le Pack Gestion et le Pack Premium pour bien maîtriser tous les aspects de l'entreprise. Ces formations sont finançables en totalité par le Compte Personnel Formation (CPF) et les fonds de formation.



Le compte CPF

Lancé fin 2019, votre Compte Personnel Formation ou CPF permet de :

- consulter vos droits en formation,
- rechercher une formation,
- s'inscrire à une session.

Les organismes de formation saisissent leur offre de formations éligibles pour permettre au grand public de s'y inscrire et de mobiliser leur CPF. Grâce à la grande mobilisation du réseau des CMA d'Île-de-France, la présentation des formations a été harmonisée.

Pour ouvrir et/ou consulter votre compte : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/>

INFOS OFFRE REBOND ET PACKS DE FORMATION :
 entreprise@crma-idf.fr
https://www.crma-idf.com/fr/appui-aux-entreprises/Offre_rebond.html

Pour solliciter la cellule d'urgence : www.huit.re/idf-cma-sos

Les derniers chiffres de l'artisanat francilien

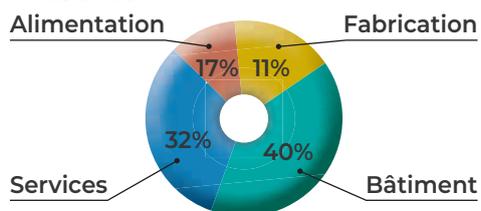
LES ESSENTIELS

→ **238 631** entreprises artisanales

// **ACTIFS :**

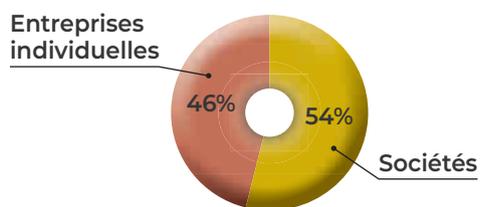
→ **246 719** chefs d'entreprise

→ **290 473** salariés

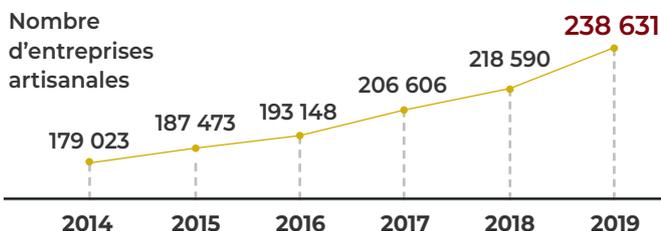


→ **10 %** des actifs de l'Île-de-France

→ **38 000** créations en 2019

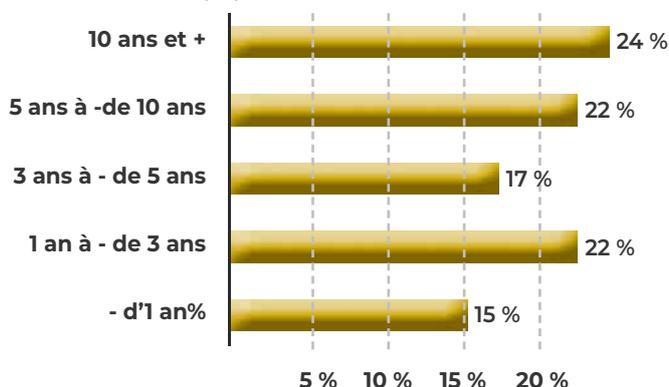


Évolution du nombre d'entreprises artisanales



Âge des entreprises

en % des entreprises artisanales franciliennes au 31/12/2019



22% des entreprises de la région Ile-de-France sont artisanales. Le tissu artisanal est composé de plus de **238 631** entreprises, dont 46% sont actives depuis au moins cinq ans.

PHOTOGRAPHE : UN MÉTIER QUI SE RÉINVENTE

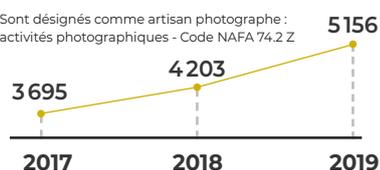


→ **5 156** artisans photographes

À l'ère des nouvelles technologies et du numérique, le métier de photographe connaît un bouleversement se traduisant par une réinvention du métier et une entrée vers des métiers récents du multimédia, du web et de la communication.

71 % sont des microentreprises. Ce chiffre s'explique par l'exercice d'une ou plusieurs autres activités que l'activité photographique, telles que l'enseignement

Sont désignés comme artisan photographe : activités photographiques - Code NAFA 74.2.Z



dans une école ou à l'université et l'animation d'ateliers à destination du grand public.

RECRUTEMENTS DIFFICILES : MÉTIERS DE BOUCHE ET BÂTIMENT

Les projets de recrutement sont jugés difficiles.

- Pour les métiers de bouche :
 - **73,7 %** des recrutements sont difficiles dans la boucherie
 - **72,8 %** dans la boulangerie-pâtisserie
 - **68,9 %** chez les charcutiers traiteurs
- Pour les métiers du bâtiment :
 - **84,8 %** des recrutements sont difficiles pour les couvreurs
 - **79,2 %** pour les plombiers et chauffagistes
 - **69,4 %** pour les maçons
- Pour les métiers de services, **68,5 %** des recrutements sont difficiles pour les coiffeurs et les esthéticiens.

Source : Pôle emploi, L'enquête sur les besoins en main-d'œuvre 2019.

Pour accéder à l'ensemble des services
d'accompagnement des CMA,
rendez-vous sur [Artisanat.fr](https://www.artisanat.fr) >

Le portail des Chambres de Métiers et de l'Artisanat

RECHERCHER

L'ARTISANAT | RÉSEAU DES CMA | ACTUALITÉS | SERVICES EN LIGNE | LES CMA RECRUTENT | ÉVÉNEMENTS ET PRESSE

MA
Chambres
de Métiers
et de l'Artisanat

PORTEUR DE PROJET | ARTISAN | JEUNE / APPRENTI | COLLECTIVITÉ

L'Artisanat
PREMIÈRE ENTREPRISE DE
FRANCE
EN SAVOIR PLUS

NOUS CONTACTER

PROPOSITIONS POUR UNE RÉFORME AMBITIEUSE DE L'APPRENTISSAGE

#PACTE
Votez, commentez, contribuez sur pacte-entreprises.gouv.fr

Prix du Maître d'Apprentissage

MARTINIQUE : VISITE DE LA MINISTRE DES OUTRE-MER ET DE LA MINISTRE DU

10 février
LIVRE BLANC DE L'APPRENTISSAGE DU RÉSEAU DES CMA

25 janvier
PACTE : CONSULTATION OUVERTE À TOUS LES CITOYENS

25 janvier
LANCEMENT DE L'ÉDITION 2018 DU PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

25 janvier
MARTINIQUE : VISITE DE LA MINISTRE DES OUTRE-MER ET DE LA MINISTRE DU

TOUTES LES ACTUALITÉS

CHAMBRE DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT
DE LA SEINE-MARITIME
136 BOULEVARD DE L'EUROPE
76043 ROUEN
TELEPHONE : 02 32 18 23 23
FAX : 02 32 18 23 00
PRÉSIDENT : CHRISTOPHE DORE

CHAQUE ANNÉE DANS LES CMA

+1M
PERSONNES REÇUES

140 000

REDÉMARRER et se réinventer après la crise



JULIEN EICHINGER

LE DÉFI DES ENTREPRISES ARTISANALES

- 8 CMA d'Ile-de-France ont mis en place des cellules de crise pour répondre aux questions des chefs d'entreprise artisanale.
- Plus de 11 800 entreprises* ont sollicité ces cellules d'urgence.
- Pour plus de 60 % d'entre eux les interrogations portaient sur le fonds de solidarité.
- Pour plus de 15 % sur les reports des échéances sociales et/ou fiscales.

À bien des égards, la crise du Covid-19 est inédite, par son ampleur ainsi que par les conséquences économiques et sociales qu'elle a générées. Mais si la crise nous a bousculés, elle est aussi riche en enseignements. De nombreuses tendances se sont renforcées durant le confinement : la solidarité, le recours au e-commerce, la communication par les réseaux sociaux, le besoin de transparence et d'informations, la consommation responsable, le made in France... Que faut-il en retenir ?

Une certitude : l'adaptation au changement dans un environnement sans cesse en mouvement devient une nécessité pour tout chef d'entreprise. Des « mini-crisis » avaient déjà impacté certains secteurs économiques ces dernières années, notamment l'artisanat : les attentats, le mouvement des gilets jaunes, les grèves... amorçant un changement dans les habitudes de consommation.

Faut-il pour autant transformer son entreprise ? Si oui, comment insuffler une dynamique de changement positive ? Bien s'entourer est plus que jamais essentiel afin d'avoir un œil extérieur qui accompagne, rassure et remotive. Votre chambre de métiers et de l'artisanat a répondu présente pendant la crise ; plus de 11 800* artisans franciliens ont ainsi été accompagnés pendant le confinement. Aujourd'hui, nous sommes toujours à vos côtés.

Dans ce dossier spécial « Redémarrer et se réinventer après la crise », nous vous proposons un tour d'horizon des solutions que vous pouvez mettre en place pour sortir plus fort de cette crise, à travers cinq grands thèmes : finance, commercial, numérique, psychologie, formation.

*chiffres de la CRMA IDF arrêtés au 27/05/2020

Le site Internet : www.aides-entreprises.fr recense, sous forme de moteur de recherche, toutes les aides auxquelles vous avez droit. Pour vous aider dans vos démarches, n'hésitez pas à solliciter votre chambre de métiers et de l'artisanat!

BON À SAVOIR

Quelles solutions pour financer ma reprise d'activité ?

Lors d'une crise économique, consolider sa trésorerie est essentiel pour sécuriser son entreprise. Outre le prêt bancaire classique, quelles options pouvez-vous envisager ?
Tour d'horizon.

Grâce à l'intervention de l'État, les entreprises ont pu bénéficier de différentes aides financières, notamment une facilité d'obtention de crédit bancaire avec la garantie de l'État et une aide mensuelle via le Fonds de solidarité. Néanmoins, pour de nombreuses entreprises cela ne suffit pas à compenser l'absence de chiffre d'affaires pendant le confinement. N'hésitez pas à reprendre rendez-vous avec votre banquier pour passer en revue, à tête reposée, les différentes solutions bancaires qui s'offrent à vous. N'oubliez pas que le **prêt garanti par l'État** est disponible jusqu'au 31 décembre 2020. Vous pouvez aussi renégocier vos différents crédits et votre autorisation de découvert.

Si la négociation coince avec votre banque, pourquoi ne pas demander un **microcrédit professionnel** ? Pour cela, rapprochez-vous de l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) qui saura vous conseiller. Attention, seules les personnes à faibles revenus peuvent en bénéficier.

Vous pouvez également demander un **prêt d'honneur** auprès d'Initiative France ou du réseau Entreprendre. Ces prêts ont l'avantage d'être sans garantie, sans intérêt et de pouvoir faire l'objet d'un différé de remboursement.

Attention, pour l'obtenir, il faut avoir un projet solide et viable économiquement. Si la crise sanitaire vous a conduit à développer une nouvelle offre commerciale pour laquelle vous avez besoin d'investir, cette solution peut être intéressante.

La Région Île-de-France octroie des aides financières aux entrepreneurs ? Ainsi, selon certaines conditions, vous pouvez bénéficier du « **prêt rebond** » à taux zéro, compris entre 10 000 et 300 000 €, sans garantie personnelle du dirigeant et remboursable sur 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.

Vous pouvez aussi vous tourner vers le crowdfunding, ou le **financement participatif**. Cela consiste à collecter des fonds auprès des internautes, en échange de contreparties que vous fixez. KissKissBankBank, Tudigo ou Ulule sont les plateformes en ligne les plus connues à proposer ce service. Attention, cependant, cela fonctionne davantage pour certains secteurs d'activité comme les métiers d'art ou les métiers de bouche. Autre bémol, les fonds collectés sont en général modestes, il s'agit donc d'un complément de financement.

Sources : ministère de l'Économie et des Finances, Région Île-de-France

LE CONSEIL DE LA SIAGI

DES ENCOURS RECONFIGURÉS

« Le PGE permet de régler les problèmes à court terme. Nous souhaitons assainir la situation financière des entreprises à moyen terme », pose Karine Desroses, présidente de la Siagi. La société propose ainsi à ses 22 000 clients une garantie de prêt de trésorerie simplifiée et attractive associée à un réaménagement de leurs encours auprès des banques. « *L'ingénierie financière peut aider les artisans à récupérer de la trésorerie.* »

Dans le même esprit, la Siagi proposera bientôt aux entrepreneurs un simulateur leur permettant de mieux définir la capacité de remboursement des prêts en cours et nouveaux prêts, à montant d'échéances égal.

+ www.siagi.com



Banques, assurances : recours... éventuels

Banques et assurances ne sont pas toujours à la hauteur des responsabilités qu'elles sont censées assumer en cas de problème. L'État veille au grain et la solidarité est là, même si, sur le terrain, au cas par cas, il faut parfois batailler.

Instauré pour encourager les banques à soutenir leurs clients, le prêt garanti par l'État (PGE) est un prêt de trésorerie d'un an ; son amortissement est différé d'autant.

Les banques et le prêt garanti par l'État, aléatoires. Le montant du PGE, qui peut atteindre jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires HT 2019, a un taux d'intérêt de 0,25 % (garantie) pour les TPE (la première année). Les banques se sont engagées à octroyer les PGE à « prix coûtant » pour chaque année de remboursement (cinq maximum), c'est-à-dire au taux dit de la ressource des banques (variable), ajouté à celui de la garantie. Quel sera-t-il dans un an ? Mystère, donc demandez conseil à votre banque, qui donne son pré-accord. Début mai, Nicolas Dufourcq, le directeur général de la BPI, annonçait que les TPE représentaient 90 % des bénéficiaires des PGE. D'autres sources, plus proches du terrain, le trouvent optimiste. Ce sont aussi « très majoritairement des TPE » qui selon la Médiation du crédit se tournent vers elle. La demande des TPE est forte, elles veulent survivre ! Bpifrance propose un dispositif complémentaire, les « prêts rebonds » (de 10 à 300 K€), en partenariat avec les Régions, qui en fixent le taux. D'autres prêts existent, consultez votre CMA².

Le soutien des assurances, aléatoire. « La quasi-totalité des contrats couvrant les entreprises (pertes d'exploitation, rupture de la chaîne d'approvisionnement, annulation d'événements, défaut de livraison, etc.) exclut l'événement d'épidémie », peut-on lire sur le site de la Fédération française de l'assurance (FFA). Quelques rares artisans ont cependant pu obtenir quelque chose de leur assureur. Signalons néanmoins que la FFA a contribué à hauteur de 400 millions d'euros au fonds de solidarité destiné aux TPE, PME et indépendants. Ses experts travaillent sur une

proposition de régime d'assurance contre les risques sanitaires majeurs de type Covid-19 ; ils devront rendre leur copie aux pouvoirs publics avant l'été.

Votre trésorerie, une certitude. Servez-vous de ce contexte exceptionnel pour vous rapprocher de votre comptable et faire régulièrement le point avec lui. Surveillez votre rentabilité et gérez votre fonds de roulement. « Anticipez sur 12 à 18 mois... Faites des hypothèses, selon la vitesse de reprise de l'activité, les remboursements à effectuer (...). Le nerf de la guerre, ce sera la trésorerie », martèle Stéphane Regnier, fondateur de RCA Consulting. Mettez plus que jamais en place des outils et des indicateurs, dès maintenant.

1. Les entreprises placées en sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation (depuis le 1^{er} janvier) peuvent aussi avoir recours au PGE.

2. Prêt d'honneur à 0 % de l'Adie avec un différé de remboursement de plusieurs mois, avance remboursable de la Région Pays de la Loire (fonds territorial Résilience) à destination de ses TPE qui ne bénéficient pas du fonds de solidarité (jusqu'à 10 K€, en fonction du CA)...

Besoin d'une information
ou d'un conseil ?

Consultez un professionnel
lors des permanences gratuites¹
de la CMA 94

Litige avec un client, protection de biens personnels, questions sur un bilan, protection d'une marque, entreprise en difficulté... ? Rapide et efficace, la CMA 94 vous guide dans vos démarches et vous informe sur vos droits, gratuitement.

Qui pouvez-vous rencontrer ?

Avocat : permanences animées par des avocats du barreau du Val-de-Marne.

Quand ? Le lundi matin, 2 fois par mois.

Expert-comptable : permettre à tous, créateurs ou chefs d'entreprise, d'accéder aux conseils d'un expert-comptable. Quand ? Une fois par mois

Juge chargé de la prévention des difficultés : différentes procédures d'alerte peuvent être mises en œuvre pour détecter au plus tôt les difficultés d'une entreprise et essayer d'y remédier avant que la situation ne s'aggrave. **Contactez-nous au plus vite.**

Institut national de la propriété industrielle (INPI) : vous voulez protéger vos créations, déposer un brevet, une marque, un dessin, un modèle... ? Un expert de l'INPI vous renseigne, une fois par mois.

Comment bénéficier de ces permanences ?

Une prise de rendez-vous préalable est impérative avant toute consultation.

Retrouvez le calendrier de nos permanences partenaires sur notre site www.cma94.com

(1) Service ouvert aux chefs d'entreprise inscrits au répertoire des métiers 94 ou en cours d'inscription.

Contactez-nous deveco@cma94.com - 01 49 76 50 40



JULIEN EICHINGER

Rebond commercial : quelles bonnes pratiques adopter ?

C'est une certitude, il y aura un « avant » et un « après » coronavirus, obligeant les entreprises à remettre en question leurs fonctionnements et à s'adapter.

En ces temps de crise, difficile d'établir une stratégie pour relancer son entreprise... et pourtant, c'est le bon moment pour revoir ses habitudes et pour élaborer une stratégie commerciale. De nouvelles habitudes de consommation émergent et face à la concurrence il est important de se poser les bonnes questions pour gagner en rentabilité.

Mes produits et services sont-ils toujours adaptés ?

Passage obligé pour s'adapter, l'audit commercial vous permet d'appréhender comme il se doit la nouvelle donne. Objectif : dresser l'état de lieux de l'entreprise et identifier les positions qui doivent perdurer, changer ou s'améliorer. Cinq étapes à analyser :

- Votre offre : pour être efficace, elle doit être en adéquation avec les besoins, les clients et les tendances du marché occupé.
- Votre demande : les besoins et attentes de vos clients, les déclencheurs d'achat, les niches commerciales...

→ Les influences : aspects réglementaires, hygiène, aides ou interdictions de l'État, phénomènes de mode, INPI, fournisseurs...

→ Votre communication : adopter un style graphique clair et reconnaissable, choisir les moyens de communication adaptés à votre cible, diffuser les bons messages, au bon moment...

→ Vos actions commerciales : déployer des offres et mesurer leurs performances, revoir la qualité de votre base de données, intégrer des groupements d'entreprises pour mutualiser les coûts de campagnes marketing, valoriser votre mode de fabrication et d'utilisation des circuits locaux en communiquant sous le Made in France, etc.

Que faire avec ma base de données client ?

Bien connaître votre clientèle est l'une des clefs du succès pour augmenter votre chiffre d'affaires, car cela vous permet de proposer le bon produit/service, au bon client et au bon moment. Pour cela, vous devez

créer une base de données clients qui vous permettra de prendre du recul sur leurs habitudes de consommation et ainsi pouvoir adapter vos offres commerciales et les canaux de diffusion des messages.

Il existe plusieurs méthodes pour constituer un fichier clients. Si vous utilisez un logiciel comptable, le tour est joué ! Votre logiciel doit vous permettre d'utiliser les coordonnées de vos clients pour créer des listes d'envoi. Une autre façon de vous constituer une liste intéressante est d'inviter vos clients à s'abonner à votre newsletter ou à votre blog.

Et après ?

Votre client doit retrouver sa position au cœur de la stratégie commerciale de l'entreprise et de sa chaîne de service. Ses attentes vont plus loin que la seule prestation : il veut bénéficier d'une expérience personnalisée et innovante (rendue possible par la collecte des données en amont) et être suivi tout au long de son parcours client, puis au-delà de l'achat (service après-vente, développement du compte, fidélisation).

Vous pouvez également en profiter pour lancer un service supplémentaire. Permettre une commande pratique, depuis une application ou un site Internet, un retrait rapide en magasin, ou offrir un service de livraison à domicile sont des solutions qui font des émules ces dernières semaines, notamment du côté des métiers de bouche (boucheries, poissonneries, boulangeries, primeurs...). Beaucoup de chocolatiers ont fait preuve d'ingéniosité, par exemple pour écouler leur stock durant le week-end pascal.



Une plateforme de soutien aux PME du Made in France

La plateforme « Soutenons nos entreprises » permet aux internautes de financer directement des

entreprises qui fabriquent leurs produits en France. Mise en ligne le 15 avril, cette plateforme est le fruit d'une collaboration entre l'association Pro France (qui attribue le label Origine France garantie) et le site de financement participatif Tudigo. De par sa vocation participative, le site web permet aux internautes d'agir directement : en achetant en ligne, en faisant appel au dispositif de prêt de la plateforme Tudigo (taux jusqu'à 5 %) ou en faisant un don en direction d'un fonds de soutien. Toutes les entreprises qui fabriquent en France peuvent bénéficier du dispositif.

www.soutenonsnosentreprises.fr



E-commerce : des outils pour vendre en ligne

La crise du Covid-19 a démontré la nécessité pour de nombreuses activités de vendre en ligne. Mais le e-commerce ne s'improvise pas. Des plateformes et des logiciels vous permettent de vous organiser au mieux. En voici un échantillon.

Les solutions pour développer un site marchand

PRESTASHOP

C'est l'une des solutions les plus connues. Prestashop permet de lancer sa boutique en ligne gratuitement avec un accompagnement et l'installation des principaux éléments pour démarrer (design, catalogue, paiement, conformité légale). Gratuit, sans engagement ni abonnement.

KIUBI

Cette plateforme française vous permet de créer un site e-commerce opérationnel, incluant : un nom de domaine, un catalogue de produits, le paiement en ligne ainsi qu'un module de click & collect. Offre sans engagement, tarifs allant de 39 à 99 euros par mois, avec une période de gratuité de 30 jours.

Les solutions de paiement, sans terminal CB

LYDIA

Lydia Pro est une solution de paiement dématérialisée permettant aux TPE et PME de pouvoir encaisser la carte bancaire de leurs clients avec un téléphone portable et à distance si nécessaire (lien de paiement par SMS ou par e-mail). Tarif : 1,5 % + 0,10 € par transaction.

SUMUP

SumUp propose des solutions de paiement simples, en magasin, via un terminal de paiement électronique préconfiguré, et en ligne. Offre sans abonnement et sans engagement, essai gratuit pendant 30 jours. Tarif : 1,75 % frais de transaction, vous payez uniquement lorsque vous encaissez vos clients.

Les places de marché qui permettent aux clients de rechercher un commerçant localement

MA VILLE MON SHOPPING

Plateforme de vente en ligne du commerce local, qui permet de créer une boutique de vente en ligne, incluant un système de drive et/ou de livraison à domicile.

COMMERCE DE FRANCE

Place de marché qui propose aux consommateurs d'acheter des produits en précommande, en retrait en magasin, en livraison auprès d'artisans et de commerçants de proximité. Vous créez votre page e-boutique et êtes ensuite géolocalisé par les consommateurs dans un rayon de 5 km autour de leur lieu d'habitation.

i Pour aller plus loin : Le site du ministère de l'Économie et des Finances recense un panel de solutions possibles pour vendre en ligne : www.economie.gouv.fr



Point de situation et stratégie commerciale... la CMA 94 vous accompagne

80 % des artisans n'ont pas défini leur stratégie commerciale.

Vous en faites partie ?

Et si vous remettiez tout à plat pour repartir sur de bonnes bases !

La CMA 94 vous propose une approche en deux temps.

→ **Le diagnostic d'approche globale pour faire le point sur votre entreprise.**

Bénéficiez d'un avis extérieur objectif et global.

Faites-vous accompagner sur les questions de gestion, de développement d'activité, de formation...

Un rendez-vous GRATUIT dans votre entreprise.

→ **Le diagnostic de stratégie commerciale pour booster votre entreprise.**

Toutes les fonctions de votre entreprise sont analysées – commercial, numérique, marketing, communication digitale, concurrence – ainsi que ses forces et faiblesses. Un document de synthèse personnalisé vous est ensuite remis avec un plan d'actions opérationnel.

Vous voulez bénéficier de cet accompagnement ?

Vous voulez plus d'informations ?

Contactez-nous deveco@cma94.com - 01 49 76 50 40 +

Assurez la visibilité de votre entreprise

BONNES PRATIQUES DIGITALES. Le Covid-19 a amené les entreprises, parfois malgré elles, à repenser leur façon de travailler et pour certaines à accélérer leur transformation digitale.

La transformation digitale n'a jamais été autant une priorité pour les entreprises artisanales, c'est même devenu une question de survie. 33 % des entreprises considèrent que sans virage et transformation de leur business model dès aujourd'hui, dans un contexte économique stable, leur activité cessera dans les cinq années à venir. La digitalisation des entreprises est donc une nécessité ! Pour réussir cette digitalisation, il est important d'élaborer une stratégie. Voici quelques pistes.

Vous référencer

Objectif : être visible sur le Web, vous situer, donner des informations sur votre entreprise et recueillir des avis pour développer votre notoriété. Plusieurs solutions complémentaires : les annuaires des commerçants de votre ville, la fiche GoogleMyBusiness, les annuaires professionnels type pagesjaunes.fr, les réseaux sociaux, etc. (plus d'infos dans l'article suivant)

Créer et fédérer une communauté avec les réseaux sociaux

Un indispensable pour garder un lien avec votre clientèle et pour développer votre communauté !

Objectif principal : fédérer un maximum de personnes autour de vos produits/services. La création et le partage de contenus sont ici essentiels pour valoriser votre savoir-faire et votre entreprise : il faut de beaux visuels (sur Canva par exemple), de jolis vidéos (ex Quick) et soigner vos textes.

Facebook, Instagram, Twitter... les réseaux sociaux offrent une multitude de possibilités pour atteindre votre clientèle, à moindre coût : partager des idées recettes pour les métiers de l'alimentaire, des tutos, des techniques si vous êtes coiffeur ou garagiste par exemple ; organiser des lives sur une thématique avec un intervenant expert extérieur (ex : live fleuristes avec des horticulteurs ou des paysagistes). Vous pouvez aussi organiser des concours pour faire gagner des cadeaux ou mettre en avant vos offres promotionnelles.

Continuer à générer des revenus sur une place de marché connue

Une place de marché est un site collectif de vente en ligne. Votre présence sur ce genre de site permet d'augmenter vos ventes en maîtrisant vos coûts. Les places de marché sont nombreuses, il vous faut donc sélectionner les plus appropriées en

fonction de votre activité, de votre budget, de votre cible commerciale, des contraintes imposées (exigence dans le traitement des commandes) et du taux de commission. Cette solution permet de bénéficier des outils et de la visibilité de ces marketplaces.

Avec une boutique en ligne

Une bonne solution pour augmenter votre chiffre d'affaires, communiquer sur votre point de vente, tester de nouveaux produits avant de les proposer dans votre magasin, mettre en place des offres promotionnelles, système de précommande, etc. (voir page 15)

Par d'autres modes de distribution

Proposer la vente à emporter, via le click-and-collect, et la livraison à domicile permet de répondre aux besoins immédiats des clients.

Pour les entreprises de service ou de l'alimentaire, il existe des applications mises en place par des communautés spécifiques comme TooGoodToGo qui, en luttant contre le gaspillage alimentaire, permet aux citoyens de récupérer les invendus des commerces et aux artisans de revaloriser leurs invendus tout en faisant découvrir leur entreprise à de nouveaux clients !

TESTEZ VOTRE MATURITÉ NUMÉRIQUE !

- Vos clients peuvent-ils facilement vous joindre par e-mail ? OUI NON
- Avez-vous mis en place la facturation électronique ? OUI NON
- Avez-vous un site Internet ? OUI NON
- Communiquez-vous via les réseaux sociaux ? OUI NON
- Avez-vous mis en place des procédures de sauvegarde informatique ? OUI NON

Vous avez une majorité de « oui » : Bien ! Vous avez amorcé votre présence sur Internet. Maintenant, il faut aller plus loin.

Vous avez plus de « non » : Pas de panique ! Des solutions simples sont envisageables

Évaluez votre niveau de maturité numérique en 10 minutes avec l'autodiagnostic numérique
Rendez-vous sur <https://autodiagnostic-numerique.crma-idf.com/accueil>
À l'issue du test, un conseiller vous proposera un plan d'action adapté.



5 CLÉS pour réussir votre référencement local

Le référencement local sur les moteurs de recherche, les réseaux sociaux et les applications mobiles joue un rôle essentiel dans la visibilité des artisans commerçants de proximité. Pour les artisans, c'est aujourd'hui un axe prioritaire pour développer leur chiffres d'affaires, parce que la recherche locale surpasse les autres types de recherche lorsqu'il s'agit d'acheter.

1. Localisez votre site et vos pages « sociales »

Sur votre site Internet et sur vos comptes de réseaux sociaux, indiquez clairement l'adresse physique complète de votre entreprise (boutique, siège social...). N'hésitez pas à rappeler cette adresse dans le texte, en y associant votre métier et le nom de votre localité. Exemple : « coiffeur à Pontivy ».

Pour être identifié par les moteurs de recherche (du Web et des réseaux sociaux), cette composante géographique (métier + localité) doit être répétée au sein d'articles, de pages et de publications sur les réseaux sociaux.

2. Optimisez le titre et la « méta-description » de votre site (utilisez les bons mots-clés !)

Les balises « title » et « meta-description » de votre site s'affichent prioritairement dans les résultats des moteurs de recherche. Elles doivent être complétées avec soin en mentionnant votre activité et la localité. Exemple : « plombier à Évreux »... pour avoir une chance de se retrouver davantage visible sur ces mêmes moteurs de recherche.

3. Complétez et optimisez votre page Google My Business

La plupart des recherches passent par Google, posséder sa fiche Google My Business s'avère donc nécessaire. Créez et complétez avec soin

vos fiches, en indiquant votre catégorie d'activité, vos coordonnées complètes, vos horaires d'ouverture et toutes les informations utiles aux clients. Illustrez avec des photos de qualité bien représentatives de vos services : elles doivent donner envie de s'adresser à vous. Depuis peu, il est aussi possible de présenter gratuitement des produits et des offres, via des fiches descriptives. Enfin, mettez régulièrement à jour votre fiche et surveillez vos statistiques. Un bilan vous est envoyé chaque mois par mail.

4. Inscrivez-vous sur des annuaires locaux et cartographiques

Référenciez votre entreprise dans des annuaires généraux (Pages Jaunes), spécialisés selon votre activité (Yelp, TripAdvisor, La Fourchette...) et géolocalisés comme Google Maps (via Google My Business), Waze ou Mappy. Vous pouvez également contacter votre chambre de métiers pour vous inscrire gratuitement sur le site de référencement local des artisans du département.

5. Encouragez les avis d'internautes, échangez

Encouragez vos clients satisfaits à laisser leur avis et répondez systématiquement à tout avis qu'il soit positif, négatif, critique, qu'il apporte de nouvelles idées ou des suggestions pour votre entreprise. Répondre en ligne, c'est porter de la considération à tout prospect ou client.

Chefs d'entreprise, osez le numérique

La réussite d'une entreprise artisanale dépend en grande partie de son utilisation du numérique. Les outils digitaux d'aujourd'hui sont de formidables forces pour le développement de votre activité, faciles à prendre en main et très abordables financièrement ! La CMA 94 vous accompagne dans l'appropriation et la mise en pratique des outils numériques dans votre entreprise afin de bénéficier de tout ce que le digital a à offrir ! Notre conseillère vous propose un parcours en plusieurs étapes pour optimiser votre présence sur Internet :

- état des lieux de vos pratiques numériques grâce à un autodiagnostic en ligne gratuit ;
 - réalisation de votre plan d'actions numérique personnalisé ;
 - création de votre site Internet et de votre e-boutique ;
 - des formations adaptées pour la manipulation d'outils.
- Pour la création de votre site Internet

3 formules : 1 page, multipages ou boutique en ligne

Pourquoi nous confier la création de votre site internet ? Nous nous chargeons de la construction technique de votre site et vous conseillons pour le choix du contenu (prise de photos, rédaction de vos textes et choix des images). Nous vous livrons le site clés en main et vous formons au logiciel d'administration pour gérer vous-même le contenu de votre site Internet.

VOUS VOULEZ BÉNÉFICIER DE CET ACCOMPAGNEMENT ? VOUS VOULEZ PLUS D'INFORMATIONS ?

Contactez-nous Marine Batista, mbatista@cma94.com
01 49 76 50 09

ARTISANS, 3 pistes psy pour sortir de crise

Lorsque l'on est chef d'entreprise, une crise qui impacte l'activité et le chiffre d'affaires de son entreprise agit probablement autant sur le moral. Le risque est alors de se perdre dans les soucis, de vouloir aller trop vite, de faire comme si rien ne s'était passé. L'enjeu est au contraire de se dégager des inquiétudes, d'identifier, de solliciter les ressources et de rationaliser les mesures à prendre.

Si l'impact de la crise sur votre chiffre d'affaires est malheureusement très concret, il est possible que votre état psychologique, plus difficile à quantifier, soit lui aussi dégradé. Une difficulté d'un genre très différent, sur laquelle on s'exprime moins facilement, et qui peut, malheureusement, susciter des problèmes divers : insomnie, repli sur soi, mauvaise humeur, pouvant aller jusqu'au burn-out. Cet état moral peut alors nuire au retour à la normale de votre activité, l'empressement du retour au travail, les inquiétudes sur l'avenir, pouvant par exemple conduire à des prises de décisions inadaptées à ce contexte unique en son genre qu'est la sortie du confinement. Ces difficultés, même si elles sont bien réelles, ne sont jamais inéluctables et les quelques principes suivants peuvent vous permettre de vous préserver, d'aborder de manière rationnelle la sortie de crise et de réussir le retour à une activité normale.

Communiquez

Votre moral impacte forcément vos relations personnelles (familles, amis) et il est important pour les préserver

de faire part de vos difficultés du moment. Si vous êtes plus soucieux qu'à l'habitude et qu'il est évident pour vous que la cause en est la santé de votre entreprise, cela n'est pas aussi évident pour vos proches qui peuvent alors penser qu'il existe un problème dans votre relation avec eux. Ouvrez-vous à eux, identifiez ceux qui pourraient vous écouter : parler de vos difficultés est un excellent moyen de mettre les émotions à distance, de préserver votre entourage et de traiter le problème de manière plus détachée et donc plus rationnelle.

Définissez une stratégie de sortie de crise

Identifiez les priorités de votre retour à une activité normale : besoins en trésorerie, solutions de financement, aménagements de vos locaux et de vos process de travail pour prendre en compte le risque infectieux, adaptation de votre offre commerciale, de votre communication et de vos modes de distribution pour répondre aux besoins de vos clients...

Recensez les moyens nécessaires pour atteindre ces objectifs, les échéances mais surtout les personnes

et les structures sur lesquelles vous pouvez vous appuyer. Vous aurez ainsi un planning clair des actions à entreprendre et vous envisagerez votre retour d'activité sous l'angle des solutions à mettre en œuvre et plus des problèmes à ruminer.

Sollicitez l'appui et les conseils de votre chambre de métiers et de l'artisanat qui est votre interlocuteur de proximité, mobilisé pour vous.

Restaurez la confiance

Clients, employés, même combat, il faut restaurer la confiance : beaucoup d'entreprises communiquent sur la désinfection de leurs locaux, c'est une mesure de bon sens mais qui est probablement insuffisante. C'est plus probablement dans l'adaptation des règles d'hygiène à votre travail et aux rapports de travail, dans sa prescription à vos employés et dans sa communication à vos clients que réside la clé de la restauration de la confiance. Le risque est de faire « comme avant » alors qu'il faut au contraire s'organiser pour justement pouvoir revenir à la normale. C'est la qualité de cette organisation et sa transparence qui permettra à vos employés et à vos clients un retour à la sérénité.

Soutien psychologique : un numéro vert 0 805 655 050

Les chefs d'entreprise en détresse bénéficient d'une écoute gratuite. Des psychologues répondent aux appels 7 jours sur 7, de 8 heures à 20 heures.

Difficultés de trésorerie, conditions de travail pénibles ou atelier au ralenti, carnet de commandes vide, lendemains incertains... La crise sanitaire a montré ses effets. Le moral n'est pas au rendez-vous pour nombre de chefs d'entreprise.

Pour aider les entrepreneurs à garder le cap, le ministère de l'Économie et l'association Apesa (Aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë) ont créé une cellule d'écoute téléphonique. Cette initiative bénéficie notamment du soutien de CMA France. À l'issue de l'appel, pour les cas les plus préoccupants, l'entrepreneur se verra proposer une prise en charge confidentielle, rapide et gratuite par un psychologue spécialement formé.

NUMÉRO VERT : 0 805 655 050 (Service gratuit, disponible 7 jours sur 7, de 8 heures à 20 heures.)



Formez-vous et développez leurs compétences avec **UNE FORMATION CERTIFIANTE!**

Un préalable indispensable pour faire prospérer votre entreprise. La CMA94 organise des formations diplômantes accessibles à tout public, reconnues RNCP et éligibles au CPF.

Obtenez le diplôme d'Assistant de dirigeant d'entreprise artisanale et visez la performance

Objectif : renforcer les compétences liées à l'organisation ainsi qu'à la gestion administrative et financière de l'entreprise artisanale. Avoir une vision globale de l'entreprise. La qualification est bâtie autour de quatre modules complémentaires et indépendants à valider pour vous permettre de gérer l'entreprise au quotidien, en toute sérénité :

- gestion de l'entreprise artisanale - 204 h;
- stratégies et techniques commerciales - 98 h;
- communication et relations humaines - 70 h;
- secrétariat bureautique - 112 h.

Les enseignements s'adaptent à votre activité et peuvent se valider en un ou deux ans!

Validation : niveau 4 (BAC)

Brevet de maîtrise, spécialité coiffure ou fleuriste

Prérequis : être titulaire du brevet professionnel

Le brevet de maîtrise vise l'excellence professionnelle avec une parfaite maîtrise du savoir-faire et l'acquisition

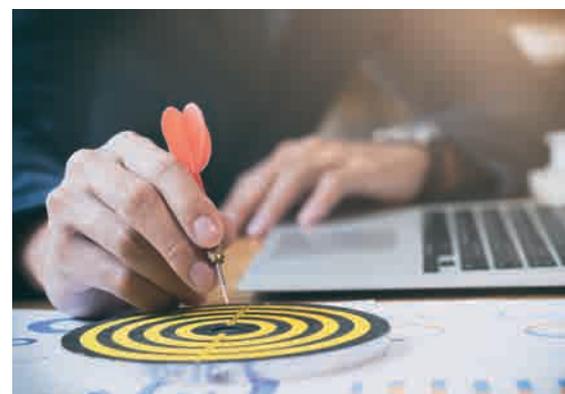
de compétences pour diriger ou pour développer une entreprise artisanale. Véritable formation à la carte, le BM s'organise autour de sept modules. Six modules généraux (commun à tous les métiers) :

- Entrepreneuriat - 55 h;
- Commercial - 63 h;
- Gestion économique et financière - 93 h;
- Gestion des ressources humaines - 49 h;
- Formation et accompagnement du jeune - 63 h;
- Communication à l'international - 49 h

Un module professionnel. La CMA94 propose deux métiers : coiffure (132 h de pratique) et fleuriste (294 h de pratique). Ce diplôme se déroule sur une durée de deux ans. Validation : niveau 5 (BAC +2)

Titre entrepreneur de la petite entreprise

Objectif : réussir votre projet de création, développement ou reprise d'entreprise artisanale. Une formation-action qui permet, à vous ou votre salarié, de travailler sur votre projet, de le faire évoluer et de repartir avec un plan d'actions. Les enseignements se déclinent en sept modules :



- agir - 126 h;
- management de projet - 21 h;
- GRH management - 21 h;
- marketing/communication - 21 h;
- commercial - 21 h;
- stratégie d'entreprise - 21 h;
- gestion/analyse de la rentabilité - 21 h;
- droit des affaires - 21 h.

Ce diplôme se déroule sur une durée de neuf mois

Validation : niveau 5 (BAC +2)

PLUS D'INFOS DIRECTEMENT SUR NOTRE SITE INTERNET

www.cma94.com/fr/former-et-se-former/se-former/formations-diplomantes.html

PRISES EN CHARGE POSSIBLES, RENSEIGNEZ-VOUS! Contact : 01 49 76 54 11 - mdaviet@cma94.com

SANTÉ ET SÉCURITÉ

La responsabilité du dirigeant d'entreprise

La loi prévoit qu'il doit prendre des mesures de prévention et veiller à l'adaptation de ces mesures pour tenir compte des risques nouveaux liés au Covid-19.

Le chef d'entreprise artisanale doit donc réévaluer les risques. Il doit passer en revue les situations de travail dans lesquelles les salariés peuvent être exposés au virus – ou à tout autre risque – et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour éviter ou, à défaut, limiter au plus bas le risque : télétravail; organisation du travail (distances sociales, circulations, réunions visio...); utilisation des équipements; mise à disposition d'équipements de protection; information; sensibilisation et consignes de travail.

Pour vous aider, des guides ont été créés pour de nombreux métiers :

- pour tous, le cadre général est posé par un bref document : travail-emploi.gouv.fr;
- pour la plupart des métiers, des fiches thématiques sont à retrouver ici : travail-emploi.gouv.fr;
- BTP : un guide complet et une boîte à outils sont disponibles : telechargement.preventionbtp.fr.

Consultez votre chambre de métiers et de l'artisanat pour vous accompagner et vous orienter dans ces démarches.



L'EXPERTE
Maître Aurélie Dubois
Avocate

Comment (re)gagner de la trésorerie ?

La crise sanitaire a fragilisé les petites entreprises. La maîtrise de sa trésorerie est devenue, plus encore qu'à l'accoutumée, un élément stratégique.

Associée du cabinet Horkos Avocats à Lyon, Maître Aurélie Dubois, spécialisée dans le conseil et l'accompagnement des dirigeants d'entreprise, détaille les solutions à portée de main. *Propos recueillis par Julie Clessienne*

Besoin d'un accompagnement ? Contactez votre CMA: www.artisanat.fr +

Le Monde des Artisans: En cas de souci de trésorerie, quels sont les premiers leviers à actionner pour un artisan ?

Le fonds de solidarité mis en place par l'État est dédié aux entreprises des secteurs les plus impactés, à savoir ceux ayant fait l'objet d'une interdiction d'accueil du public (même si une activité résiduelle telle que la vente à emporter était en place) ou ayant subi une perte de chiffre d'affaires mensuel de plus de 50 % par rapport à 2019. La somme est forfaitaire, et le versement était prévu en mars et avril derniers (NDLR: à l'heure de la rédaction de cet article). Seules sont éligibles les entreprises employant entre zéro et dix salariés et générant un chiffre d'affaires annuel de moins d'un million d'euros, ainsi qu'un bénéfice annuel imposable inférieur à 60 000 €. Les entreprises qui connaissent le plus de difficultés pourront obtenir, au cas par cas, une aide complémentaire auprès des Régions. Attention, dans tous les cas, les demandes d'aides sont à former dans des délais stricts.

De plus, pour préparer la reprise d'activité, la trésorerie peut (et doit) être renforcée de façon efficace par le prêt garanti par l'État (à taux zéro si remboursé sous un an), pouvant s'élever à 25 % du chiffre d'affaires. Un maximum d'entreprises pourra y être éligible. Prenez contact avec votre banquier habituel pour savoir si vous pouvez en bénéficier.

LMA: Et les solutions pour préserver la trésorerie restante ?

Initialement, l'État a mis en place le gel du paiement des charges fiscales (hors TVA) et sociales dues en mars, avril et mai. Dernièrement, l'exonération des charges sociales pour toutes les entreprises de moins de dix salariés et contraintes de fermer pendant la période de confinement a été confirmée. Est également prévu, pour le même type d'entreprises que celles éligibles à l'aide étatique, un gel automatique (avec report) des loyers et factures de fluides afférents aux locaux professionnels. Des solutions amiables sont à négocier pour les entreprises plus importantes.

S'agissant des banques, pas de gel automatique; toutefois, pas de panique! L'ordonnance 2020-306 devrait permettre de ne pas être immédiatement sanctionné en cas d'échéances de prêts impayés à compter du 12 mars (sous réserve de règlement avant 24 septembre 2020).

LMA: Quels sont les écueils à éviter alors que ces décisions doivent se prendre dans l'urgence, dans un contexte inédit ?

Ils existent deux écueils à prévenir absolument:

→ **Dégrader les relations avec vos partenaires habituels (banque, bailleur, fournisseurs...):** les dis-

cussions et solutions amiables sont à privilégier. Tous les acteurs économiques sont à l'écoute de solutions constructives. Attention également aux défaillances en chaîne et « contagions » (vos difficultés peuvent compromettre vos partenaires – bailleur, fournisseurs, sous-traitants... – et se durcissent à terme).

→ **S'endetter de façon excessive:** dans ce cas, des procédures de réaménagement de dette via des spécialistes (avocats intervenants en la matière ou administrateurs judiciaires notamment, sous la protection du Tribunal de commerce) pourront être envisagées pour sécuriser l'avenir.

LMA: Vers quels interlocuteurs un artisan doit se tourner pour être orienté dans ses démarches ?

Surtout ne restez pas seul et agissez rapidement: contactez vos conseillers habituels (avocat ou expert-comptable) et votre chambre de métiers et de l'artisanat, qui disposeront de la plupart des réponses à vos questions.

À défaut, des professionnels spécialisés en retournement et restructuration (experts-comptables et avocats spécialisés) pourront vous aider à vous en sortir. L'essentiel est de vous faire accompagner le plus rapidement possible, pour adapter au mieux le traitement!

UN RATRAPAGE PENDANT TROIS ANS

Le rattrapage de cotisations peut être demandé durant trois années, à compter du 30 juin de l'année qui suit celle au titre de laquelle elles sont dues.

UNE DOUBLE PEINE POUR LES EI

Le patrimoine professionnel de l'entrepreneur individuel n'est pas dissocié de son patrimoine personnel. C'est donc la double peine en cas de procédure collective.

UN ÉCHÉANCIER POSSIBLE

Il est possible, pour l'indépendant, de demander un ajustement de l'échéancier en contactant l'Urssaf.

LECTURE RAPIDE

Cotisations RSI : même liquidé, il faut payer !

La fin du régime social des indépendants (RSI), tel qu'on le connaissait avant le 1^{er} janvier 2020, ne rime pas forcément avec suppression des cotisations pour les entrepreneurs mis en liquidation. Les dettes non déclarées à la procédure restent dues. Ainsi, même lorsqu'une entreprise a été liquidée, il faut régler la note... *Laetitia Muller*

Depuis le 1^{er} janvier 2020, l'ensemble des activités du RSI a été intégralement transféré aux caisses du régime général de Sécurité sociale. Pourtant, les entrepreneurs mis en liquidation judiciaire avant cette suppression se retrouvent aujourd'hui redevables de cotisations non réclamées à l'époque de l'existence du régime spécial.

Une situation étonnante

Interrogé par le Sénat sur cette situation étonnante, le Gouvernement a apporté une réponse ministérielle le 20 février 2020¹, qui n'est sans doute pas celle que les entrepreneurs liquidés attendaient. L'exécutif a ainsi précisé que les dettes enregistrées auprès du RSI restent dues auprès des Urssaf. Ce rattrapage de cotisations peut être demandé durant trois années, à compter du 30 juin de l'année qui suit celle au titre de laquelle elles sont dues².

Ironie du sort, ces situations ne sont pas visées par la « législation covid ». L'article 1 de l'ordonnance du

27 mars 2020, qui adapte les règles relatives aux entreprises en difficultés³, prévoit effectivement que l'appréciation de l'état de cessation des paiements s'effectue, au regard de la situation de l'entreprise... au 12 mars 2020. Les entrepreneurs liquidés en 2019 doivent donc payer leur reliquat de RSI.

Les entrepreneurs individuels visés

Les travailleurs indépendants gérants de sociétés ne sont pas impactés car leur patrimoine est distinct de celui de leur entreprise. En revanche, le patrimoine professionnel de l'entrepreneur individuel n'est pas dissocié de son patrimoine personnel. C'est donc la double peine en cas de procédure collective : d'une part, il est le seul à devoir se manifester auprès du juge pour déclarer sa dette sociale au RSI⁴ et, en cas d'oubli ou d'omission, les dettes de cotisations et contributions sociales restent dues. D'autre part, l'entrepreneur individuel est affilié en tant que personne

physique à la Sécurité sociale⁵. En conséquence, son patrimoine personnel peut être engagé.

Rappelons que ces paiements de cotisations RSI ne visent que les entrepreneurs individuels, en situation de liquidation judiciaire avant la suppression du RSI et qui n'auraient pas déclaré leurs dettes sociales auprès du juge.

Maigre consolation : le report des sommes à verser

Si les « dettes RSI » restent dues auprès des Urssaf, il est néanmoins possible, pour l'indépendant, de demander un ajustement de l'échéancier en contactant l'Urssaf.

1. Réponse ministérielle n° 02882 (JO Sénat 20 févr. 2020, p. 873).

2. Article L. 244-3 du Code de la Sécurité sociale.

3. Ordonnance 2020-341 du 27 mars 2020, portant adaptation des règles relatives aux difficultés des entreprises à l'urgence sanitaire, JO du 28 mars 2020.

4. Article L. 622-24 du Code de commerce.

5. Article L. 622-24 du Code de commerce.



L'EXPERT
William Nahum,
président du CIP national

Des difficultés ? Le CIP est à votre écoute

Les Centres départementaux d'information sur la prévention des difficultés des entreprises (CIP) accompagnent les chefs d'entreprise sur les plans économique, financier, humain et psychologique. Action phare du CIP national présidé par William Nahum, les « Entretiens du Jeudi » se déroulent actuellement en visioconférence. *Isabelle Flayeux*

Le Monde des Artisans : Quel est le rôle du CIP et comment s'organise-t-il sur le territoire ?

Le CIP National fédère 70 CIP territoriaux répartis sur l'Hexagone qui accueillent et informent sur la prévention des difficultés des entreprises et les dispositifs d'aide et de soutien. CMA France, le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat, fait partie de la dizaine d'acteurs à avoir rejoint cette démarche de détection précoce et à agir activement. Les antennes locales du CIP organisent tout au long de l'année les « Entretiens du Jeudi ». Les dirigeants sont reçus de manière personnalisée, confidentielle, anonyme et gratuite par un trio d'experts bénévoles: un expert-comptable ou un commissaire aux comptes, un avocat et un ancien juge du tribunal de commerce. Nous avons développé des outils accessibles depuis notre site Internet, comme la FAQ (foire aux questions) ou encore le diagnostic qui permet d'estimer le degré de difficultés rencontrées par une entreprise pour échanger au sujet de l'orientation adaptée et nécessaire. Au-delà des aspects techniques, comptables et financiers, le CIP accompagne les chefs d'entreprise sur le plan humain et psychologique.

LMA: Comment adaptez-vous votre soutien aux artisans face à la crise liée au Covid-19 ?

Actuellement, le CIP propose aux dirigeants dont l'entreprise rencontre des difficultés en raison de la pandémie du coronavirus de participer aux « Entretiens du Jeudi » en visioconférence. Cet espace d'échanges et d'écoute apporte du soutien et évite de rester isolé. Il suffit d'envoyer un mail (cip@cs.experts-comptables.org) pour être rappelé dans les 24 heures et obtenir un rendez-vous. Les CIP actifs prennent en charge des entreprises en dehors de leur rayonnement territorial habituel, en fonction des demandes.

LMA: Quels sont les risques pour les artisans dans les prochains mois et quelles actions préconisez-vous ?

La première difficulté rencontrée par les artisans a été l'interruption brutale de leur activité. Je crains énormément de dépôts de bilan, c'est pourquoi je milite pour une adaptation du droit des faillites à la situation actuelle. Les professionnels doivent s'accrocher, bénéficier des mesures gouvernementales et rester attentifs aux signaux d'alerte:



perte des économies, nécessité de vendre un équipement, tensions psychologiques ou sociales... Avec le confinement, les habitudes de consommation ont changé et il est difficile de savoir de quoi l'avenir sera fait. La reprise devrait s'étaler sur plusieurs mois mais dans quelles conditions? Les règles de barrières sanitaires et la distanciation sociale vont sans aucun doute ralentir la consommation. Il est possible que la lourdeur des processus rebute des consommateurs. Nous ne vivrons certainement pas en 2021 comme nous le faisons en 2019. Je conseille aux artisans d'anticiper, d'imaginer de nouvelles façons de travailler et d'inciter les clients à revenir physiquement dans les boutiques. Il s'agit de s'adapter, de communiquer différemment, d'inventer des manières d'écouter et de proposer de nouveaux services, des formes de vente innovantes.

Aide financière : comment saisir la médiation du crédit ?

Dans le cadre des mesures d'aide d'urgence aux entreprises, les artisans peuvent réclamer un prêt, un échelonnement de leurs crédits bancaires, ou encore un geste de leur assureur. En cas de refus ou de difficultés, le médiateur du crédit de votre département vous aidera à trouver une solution.

Dans le cadre des mesures d'urgence destinées aux entreprises lésées par la crise du Covid-19, vous pouvez négocier avec votre banque un rééchelonnement de vos crédits bancaires, un prêt garanti par l'État ou encore un étalement des échéances d'assurance. Si le prêt ne vous est pas accordé, ou en cas de blocages de votre demande, le médiateur du crédit peut vous aider à trouver une solution pour soulager votre trésorerie.

Qu'est-ce que la médiation du crédit ?

La médiation du crédit est une structure qui vient en aide aux entreprises rencontrant des difficultés avec des établissements financiers. Il peut s'agir de banques ou de crédit bailleurs, de sociétés d'affacturage, d'assureurs-crédit, etc. Présente sur tout le territoire, elle repose sur 105 médiateurs du crédit (les directeurs de la Banque de France en métropole et les directeurs des instituts d'émission en outre-mer). Une fois votre saisine effectuée, le médiateur du crédit de votre département vous contactera dans les 48 heures suivant votre demande. Il vérifiera la recevabilité de celle-ci et définira une stratégie d'action en fonction de votre cas. Le médiateur du crédit pourra saisir les organismes concernés (banque, assureur-crédit). Il pourra aussi réunir les partenaires financiers de votre entreprise afin de proposer une solution acceptable par les parties prenantes.

Comment saisir le médiateur du crédit ?

Habituellement, il est possible de saisir la médiation du crédit directement sur son site Internet. Mais pour les demandes liées à la crise du Covid-19, une procédure accélérée a été mise en place. Vous devez, en priorité, adresser

3 330. C'est le nombre de dossiers considérés comme éligibles à la médiation du crédit aux entreprises, déposés entre le 6 et le 30 avril dernier. Pour la majorité, ils émanent de TPE (moins de 10 salariés) dont la situation est souvent dégradée et qui sont, de plus en plus fréquemment, confrontés à des refus de prêts garantis par l'État (PGE).

Source : Banque de France

une demande par mail, en utilisant l'adresse générique liée à votre département. Celle-ci est construite selon le modèle : **MEDIATION.CREDIT.XX@banque-france.fr** (XX représentant le numéro du département concerné). Veillez à bien préparer votre dossier en amont, en répondant notamment aux questions suivantes :

- Quelles difficultés de financement rencontrez-vous (préciser le lien avec la crise sanitaire) ?
- Quels sont les établissements bancaires/assureurs-crédit concernés (nom, coordonnées) ?
- Votre entreprise est-elle en cessation de paiements ?

La médiation du crédit met à disposition un modèle spécifique de saisine sur son site : mediateur-credit.banque-france.fr > Saisir la médiation > Vous allez saisir la médiation du crédit

En cas de difficulté lors de la saisine, vous pouvez faire appel à une assistance téléphonique au 0810 00 12 10 (0,06 €/min + prix d'appel).

Covid-19: Le Monde des Artisans reste à vos côtés...

Avec près de 560 000 visites sur lemondedesartisans.fr pendant la période de confinement, du 17 mars au 11 mai, notre site Internet a battu des records d'audience. Aides et mesures de l'État, solutions pratiques à mettre en œuvre, élan de solidarité des artisans dans la France entière, newsletter quotidienne..., la rédaction est restée à pied d'œuvre pour informer ses lecteurs, très impactés par cette crise tant économique que sanitaire. Avec un gain en parallèle de plus de 700 nouveaux abonnés sur notre page Facebook et 300 sur notre compte Twitter, nous avons bien pu mesurer votre besoin d'être accompagnés, de rester fédérés, et continuerons à nous mobiliser, à vos côtés, plus que jamais, dans les prochains mois. Merci pour votre confiance et votre fidélité!

Et si cette crise sanitaire inédite était l'occasion de se réinventer ? D'adapter son activité ou de la faire évoluer ? Et ce, alors même que vous êtes tenus de maintenir une distance avec votre clientèle ! Suivez le guide... *Julie Clessienne*

Réinventez votre entreprise AVEC DYNAMISME



1. ADAPTEZ VOTRE ACTIVITÉ

Pensez tout d'abord à bien mettre à jour vos informations sur Internet et sur les réseaux sociaux (horaires s'ils ont changé, numéro de téléphone supplémentaire si vous n'êtes plus continuellement dans votre boutique ou atelier...). Restez joignable et accessible : votre clientèle n'est pas loin et a hâte de vous retrouver !

2. CRÉEZ DES SERVICES SUPPLÉMENTAIRES

Permettre une commande pratique, depuis une application ou un site Internet, un retrait rapide en magasin (click & collect) ou offrir un service de livraison à domicile sont des solutions qui ont fait des émules ces dernières semaines, notamment du côté des métiers de bouche. Ces pratiques ont été intégrées par votre clientèle et correspondent à leurs nouvelles habitudes de consommation. Persévérez si vos clients sont en demande.

3. EMPAREZ-VOUS DE NOUVEAUX OUTILS

De nombreuses plateformes de commerce en ligne, de livraison, de marketplaces ou encore de solutions de paiement proposent des offres à tarifs réduits, voire la gratuité, pendant le temps de la crise sanitaire. Jetez-y un œil ! Et pourquoi ne pas opter pour la création d'un site e-commerce, pour écouler votre stock ou élargir votre clientèle ? Les conseillers de votre chambre de métiers restent à votre écoute si vous souhaitez développer ce genre de projet ou suivre une formation adéquate.

4. ANTICIPEZ LA REPRISE

Pour ceux pour lesquels la reprise est progressive, profitez de ce moment pour évacuer les tâches administratives et comptables et affiner votre stratégie commerciale et votre communication. Étudiez le marché, la concurrence, la clientèle... ; redéfinissez votre marketing, revoyez votre business model... Retraavaillez aussi vos supports de communication (site Internet, cartes de visite, flyers...) pour les remettre au goût du jour.

5. FÉDÉREZ VOTRE COMMUNAUTÉ

Si vous êtes actifs sur les réseaux sociaux et suivis par votre clientèle, profitez de cette période inédite pour maintenir le contact et fédérer une communauté. Vous pouvez par exemple offrir du contenu de qualité à votre audience : proposez des recettes, expliquez des gestes techniques si vous travaillez dans les métiers de bouche, voire dans le bâtiment, des tutos si vous êtes coiffeur, barbier, esthéticienne, toiletteur canin ou encore cordonnier. De quoi créer du lien utile, valoriser son savoir-faire et apporter un petit moment d'évasion à vos clients...

COUP DE
POUCE

FRANCE NUM met en ligne de nombreux guides thématiques pour faire face à la crise sanitaire que traversent les petites entreprises et pour maintenir une activité

économique :

- Comment continuer mon activité à distance ?
- Comment actualiser mes informations sur internet ?
- Comment communiquer avec mes clients ?

- Quels outils, quelles plateformes utiliser ?
- Comment opérer ma transformation numérique ?

Retrouvez-les sur francenum.gouv.fr
> Comprendre le numérique

10 idées reçues sur le contrôle fiscal

Vous vous êtes sûrement déjà posé la question de savoir à quel moment et de quelle façon vous alliez faire l'objet d'un contrôle fiscal. Jean-Pierre Cassan, directeur de Sociatax (assurance indemnitaire des risques fiscaux, sociaux, prud'homaux pour les entreprises et associations) décrypte pour *Le Monde des Artisans* certaines idées préconçues, ou avérées, sur ce sujet.

1. TOUTE ENTREPRISE PEUT FAIRE L'OBJET D'UN CONTRÔLE FISCAL INOPINÉ.

VRAI ET FAUX

L'administration connaît tout de vous ! Le système Copernic, fabuleux outil de détection et de connaissance, facilite le choix d'investigations et permet de cibler les contrôles. C'est le cas lorsque les inspecteurs, en recoupant les informations communiquées aux différentes administrations, mettent à jour des discordances dans les déclarations. Fini donc le hasard, la détection est un moment clé !

2. JE PEUX ÊTRE CONTRÔLÉ SANS AVOIR REÇU D'AVIS DE CONTRÔLE PRÉALABLE.

VRAI

Et cela s'accélère très fortement depuis le 3^e trimestre 2018. Prudence donc lorsque vous recevez une simple demande de renseignements ! Répondez-y avec précision : cela peut annoncer des vérifications en cours, et donc des contrôles plus poussés à venir.

3. LE REDRESSEMENT FISCAL PEUT ÊTRE AXÉ SUR LA SPHÈRE « RH ».

VRAI

Il peut faire suite à des ruptures de contrats de travail ou de procédures de licenciement. De même, le travail dissimulé est par exemple souvent synonyme de chiffre d'affaires non déclaré. Dans ces cas, les services de l'Urssaf sont en devoir d'en informer les services de l'administration fiscale. De plus, toute action pénale engage des vérifications fiscales sollicitées par les tribunaux.

4. SOUS-TRAITANT, JE PEUX ÊTRE CONTRÔLÉ SI MON DONNEUR D'ORDRES EST VISÉ PAR UN REDRESSEMENT FISCAL.

VRAI

Pire : vous pouvez être tenus solidaires du paiement des impôts, taxes, charges sociales et condamnations en cas de prud'hommes ! Prudence donc en cas de sous-traitance...

5. LA VÉRIFICATION NE PEUT PAS SE FAIRE À DISTANCE.

FAUX

L'administration est aujourd'hui munie de logiciels permettant l'exécution à distance du contrôle.

6. JE N'AI QUE TROIS JOURS POUR CONTESTER UN AVIS DE REDRESSEMENT.

FAUX

Le délai de contestation fiscale est de 30 jours ; il peut être porté à 60 jours sur demande du contrôlé. Il en est de même pour le délai de contestation auprès des services de l'Urssaf.

7. EN CAS DE MANQUEMENT, JE SUIS PROTÉGÉ PAR LE « DROIT À L'ERREUR » (LOI ESSOC)

VRAI ET FAUX

Les dispositions de la loi Essoc ne s'appliquent pas toujours. En effet, l'application demeure le libre arbitre de l'administration qui qualifiera l'erreur ou l'oubli de bonne foi excluant ainsi toute intention ! Ces qualifications seront donc un bouclier à la non-application de certaines majorations.

8. EN CAS DE PAIEMENT TARDIF DES COTISATIONS, UNE MAJORATION DE RETARD DE 5 % S'APPLIQUE.

VRAI

Toutefois l'administration peut, suite à une demande, en accorder la remise si le retard est exceptionnel. Il faut demeurer

vigilant aux demandes qui doivent être scrupuleusement et régulièrement suivies et surveillées. Une majoration de 0,2 % est aussi applicable en plus des 5 % par mois de retard des paiements des cotisations.

9. ACCORD D'INTÉRESSEMENT ET MUTUELLE PEUVENT ÊTRE SOUMIS À REDRESSEMENT FISCAL.

VRAI

L'intéressement des salariés est soumis à contrôle Urssaf (car sous certaines conditions, il est exonéré de cotisations sociales), mais aussi à contrôle fiscal (l'intéressement obéit à un formalisme complexe supprimant l'avantage fiscal en cas d'erreur). Les mutuelles de santé, sont également soumises à redressements Urssaf - soyez vigilants car, sur ce plan, les contrôles se multiplient : souscriptions, affiliations et dispenses d'affiliations... - et à redressement fiscal. Dans ce dernier cas, les contrôles fiscaux s'enrichissent de nombreuses transmissions d'informations, notamment celles de l'Urssaf, des fichiers des mutuelles par exemple.

10. UNE SOCIÉTÉ LIQUIDÉE PEUT TOUJOURS FAIRE L'OBJET D'UN CONTRÔLE FISCAL.

VRAI

Radiée ou liquidée, une entreprise peut faire l'objet d'un contrôle de années plus tard : il convient de toujours répondre et fournir les documents demandés. En cas de difficultés pour l'administration en cas de contrôle, diverses dispositions coercitives peuvent être prises afin de protéger ses intérêts : inscriptions de privilèges et de sûretés sur vos biens personnels, patrimoniaux, quelques fois même bravant diverses dispositions matrimoniales.

SOCIATAX propose l'offre IlexPro pour indemniser et défendre les TPE et PME en cas de redressement ou de contentieux. Plus d'infos : www.sociatax.com

Y a-t-il des contrôles durant la crise sanitaire ?

L'ordonnance 2020/36 du 25 mars 2020 fixe, pendant toute la durée de la crise sanitaire, les termes d'une neutralisation de nombreux délais et gèle les contrôles en cours et actes de procédures, et ce jusqu'au 24 juin 2020 : il s'agit d'une période dite « protégée », sans aucune ouverture de contrôle. Les délais de reprises sont de ce fait suspendus. Mais le contribuable demeure bien redevable sur l'ensemble de la période décrite ci-dessus.



Paris, le 4 mai 2020.
Malek Boukerchi,
conférencier philo-conteur,
anthropologue du lien
social, « Guetteur-Tisseur
de rêves », ultra-marathonien
de l'extrême.

MALEK BOUKERCHI

HISTOIRE DE LA SAGESSE AMÉRINDIENNE

« L'éducation commençait pour les enfants lorsqu'on leur apprenait à se tenir assis sans bouger, et à y prendre plaisir. On leur apprenait à se servir de leur odorat, à voir quand il n'y avait apparemment rien à voir, à écouter intensément quand tout semblait silencieux... »

Luther Ours-Debout, Chef Sioux

Fabuleux passage, découvert dans une biographie sur la sagesse de la tribu des Lakotas, ce peuple racine des Indiens d'Amérique, durant ce temps suspendu de confinement... Cette sagesse amérindienne nous fait comprendre que le premier facteur de progrès dans la « co-naissance » tout comme dans nos relations humaines, ces fameuses RH, c'est l'attention. On y revient avec ce que nous vivons actuellement!

L'attention à ce qui nous entoure, à soi et aux autres et à la Terre Patrie, comme à ce qui nous habite, surtout l'attention à ce lien entre dehors et dedans, entre intérieur et extérieur, entre le monde visible et invisible, entre esprit et matière, entre épais et subtil, entre soupir et sourire

de ces temps lents, longs, de cette attente suspendue... L'attention est d'abord éducation du cœur, de la sensibilité, de la perception subtile de toute chose, des grandes choses et de ces petits riens qui font aussi la grandeur du vivre car vivre ici-bas est douleur mais splendeur...

DANS LE DÉSERT DE MAURITANIE

Il y a 4 mois, dans le cadre d'une course-épopée-traversée (orientation par la boussole sur 1000 km en 15 jours) avec imprévus du manque d'eau, de nourriture, la perte de 8 kg, les pieds en abrasion et, au retour, un arrêt de travail durant un mois. Mais heureux de l'accomplissement de cette course-survie, ai-je compris qu'à l'image

Dans les moments où la solitude, l'angoisse, les peurs, les doutes nous assaillent, nous n'avons d'autre moyen de résister, que de rester ouverts, à l'image de vos professions qui symbolisent l'art de s'ouvrir à tous les possibles :

OUVERT : **OUVERT** : **OUVERT** : **OUVERT**
A SOI; : **AUX AUTRES;** : **AU MONDE;** : **A LA VIE!**

Prenons soin de nous toutes et tous, et vivons en cœurs ouverts volants, ardents et vibrants encore plus demain autrement pour célébrer la vie!



« De l'évanouissement
confiné aujourd'hui
à l'épanouissement
raffiné demain ? »
Rebondir de nos failles
pour devenir des artisans
de nos vies en éveil... »

de nos vies dans leur densité d'être, pratiquer l'ultramarathon des extrêmes, comme aujourd'hui, marathon de confinement, c'est accueillir le déroulement du temps qui passe et trépassé, c'est accepter l'attente, les moments blancs, les peurs des nuitées seules, le vieillissement de nos fatigues d'être...

Traverser les déserts en solo, c'est faire face à toutes les peurs, de la perte physique, physiologique et géographique à la fois... bref survivre! Mais les silences invitants du désert vous subliment pour transformer vos peurs en élégances, et considérer la souffrance comme un exercice, la perte comme délivrance vers de nouveaux horizons, le détachement comme un luxe, les rencontres des nomades comme roman, la vie comme berceuse toujours et encore...

Et là-bas, en totale solitude dans l'immensité désertique, dans mes moments de douleurs-souffrances transformés en amours-résiliances, je me posais. Avec attention, j'écoutais le sable, le vent, les pierres et les montagnes de sables en toute douceur méditative heureuse...

Chez vous, où que vous soyez, magnifiez votre regard pour

vivre le quotidien avec un esprit d'enfance, pour déceler l'immense richesse des petites choses...

FACE AU CONFINEMENT ...

Avoir en tête cet adage des ultramarathoniens, « *qui endure, dure* », encore plus demain dans ce festival d'incertitudes, à l'image de la vie éphémère, grandir et s'ouvrir pour dégager le plus beau parfum : croire toujours au meilleur et aux possibles des métamorphoses à venir...

Alors en ces temps de désagrégation du réel dans le banal de nos quotidiens, qu'est-ce qui va nous unir demain encore plus pour mieux rebondir autrement ?

Les histoires, les mots précis pour fédérer, réassurer, se recentrer, se mobiliser, se relier. Se raconter est une urgence sociale stratégique pour libérer les peurs et les espérances légitimes.

« *Nous vivons les mots quand ils sont justes* », disait Jean Giono. Pour vous, artisans, dans le sens noble du terme car vous êtes les artisans du tissu social à régénérer, une histoire de la sagesse amérindienne : « La rose et la lune », ci-dessous.



LA ROSE ET LA LUNE

Une rose rêvait jour et nuit de la compagnie des abeilles, mais aucune ne venait se poser sur ses pétales.

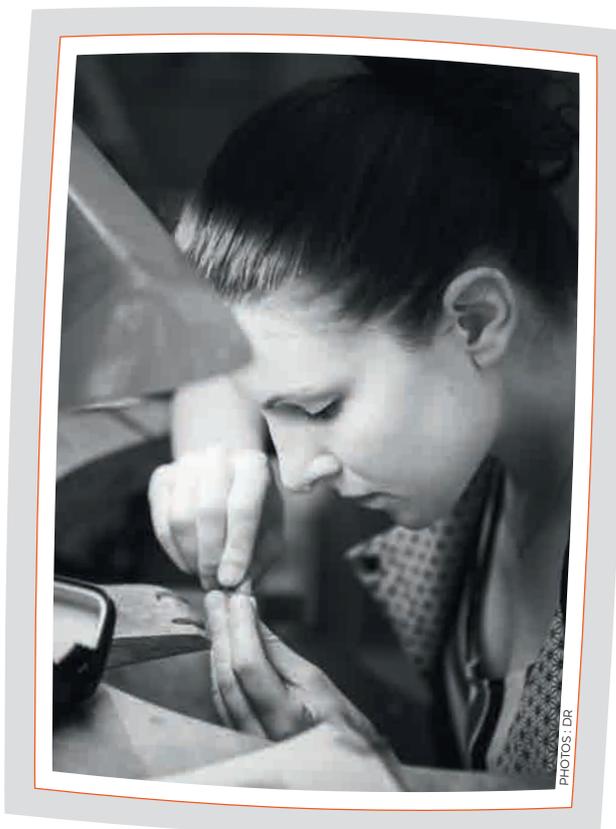
La fleur, cependant, continuait à rêver. Durant ses longues nuits, elle imaginait un ciel où volaient de nombreuses abeilles, qui venaient tendrement l'embrasser. Ainsi, elle parvenait à résister jusqu'au jour suivant, où elle s'ouvrait de nouveau à la lumière du soleil. Un soir, connaissant la solitude de la rose, la lune demanda :

**« N'es-tu pas lassée d'attendre ?
– Peut-être. Mais je dois continuer à lutter.
– Pourquoi ?
– Parce que si je ne m'ouvre pas, je me fane. »**

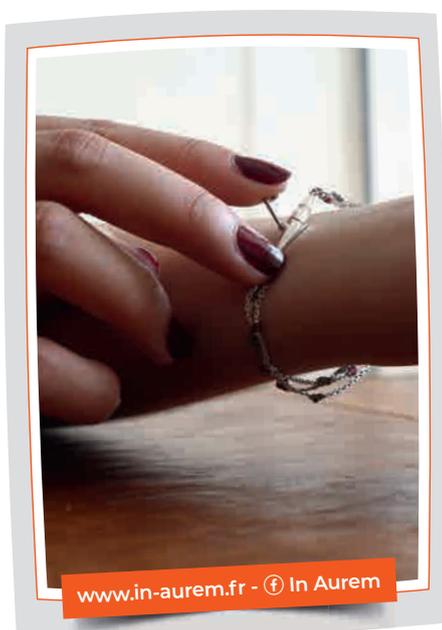
LE GOÛT DES AUTRES

Comme la crise sanitaire en cours le rappelle, en matière de solidarités, l'artisanat constitue une source intarissable de démarches exemplaires. Servir les plus fragiles, c'est la vocation constante de nombreux professionnels employant de tout temps leur savoir-faire pour répondre à des besoins spécifiques. Habillement, automobile, joaillerie : trois cas emblématiques...

Sylvain Villaume



PHOTOS : DR



www.in-aurem.fr - In Aurem

FLORA CHALOPIN - JOAILLIÈRE

BIJOUX UTILES

« J'emploie mon aptitude pour travailler le métal à réaliser quelque chose d'utile et de beau », explique Flora Chalopin pour résumer une partie de son labeur : cette joaillière de 27 ans installée à Angers, en Maine-et-Loire, fabrique sous l'enseigne In Aurem ce qu'elle qualifie elle-même de « bijoux utiles », destinés notamment à des personnes présentant un handicap, une blessure, une cicatrice... Bagues pour remplacer des orthèses, fermoir ogive (« breveté et unique en son genre », précise-t-elle) maniable d'une seule main ou même en cas de perte de dextérité, colliers pour masquer une cicatrice post-thyroïdectomie... : les applications possibles sont diverses. Et permettent avec bonheur de remplacer un dispositif médical par un élément de bijouterie. « L'offre est pauvre, alors que la demande est assez importante de par le grand nombre d'affections. Sur les orthèses, notamment, il reste beaucoup à faire, par exemple dans des cas de syndromes comme l'arthrose. Oui, bien des choses sont à inventer. » La gamme Via Sibi (« la route pour soi », en latin) ne représente encore qu'une petite partie de son travail de création. Mais la réussite de son activité de bijoux pour tous lui permet d'ores et déjà de développer cette activité. « C'est mon chemin, estime Flora Chalopin. Je vais bientôt pouvoir recruter, nouer des partenariats et ainsi pouvoir faire de ma véritable passion mon cœur de métier. »

AU RENDEZ-VOUS DE LA SOLIDARITÉ

Plessala, où est localisé le garage de **GEOFFREY RODZKO**, s'est trouvé dans l'œil du cyclone lorsque le Covid-19 a frappé : un centre ambulatoire y a même été créé fin mars afin d'accueillir et d'assurer le suivi de la trentaine de malades recensés dans le secteur, le plus touché de ce coin

de Bretagne. Aussitôt, le jeune garagiste s'est montré solidaire des personnels soignants, leur faisant parvenir 80 blouses de carrossier, efficaces car offrant une protection intégrale, mais aussi des masques, des visières, des gants, et des kits de protection de véhicules destinés aux

ambulanciers et chauffeurs de taxi. Geoffrey Rodzko prête également des voitures aux soignants dont le leur est tombé en panne. De son côté, **ÉLODIE COTTARD** a utilisé ses outils de travail et son savoir-faire pour fabriquer des masques. Une denrée trop rare, et une générosité précieuse.

GEOFFREY RODZKO - GARAGISTE L'HUMANISTE INGÉNIEUR

À son compte depuis 2011 dans un garage situé à Plessala (Côtes-d'Armor), Geoffrey Rodzko a ajouté une spécialité aux habituelles missions de mécanique, de carrosserie ou de concession automobile qui incombent aux gens de sa confrérie : il transforme les véhicules aux besoins des personnes handicapées, afin de les rendre autonomes, en installant d'ingénieux systèmes de rails, de sièges pivotants, de télécommande... « *J'ai toujours aimé faire ça, bien avant d'en considérer l'aspect social : adapter un véhicule à son utilisateur est déjà passionnant en soi !* » La dimension solidaire, pour ne pas dire humaniste, est arrivée ensuite.

« *Pour adapter une voiture aux besoins, par exemple, d'un jeune enfant, il faut d'abord prendre la mesure de sa situation. Forcément, cela vous amène à faire preuve d'empathie. La plupart des clients viennent chez moi par obligation : l'obligation, par exemple, de changer un système de distribution. Ça n'est perçu qu'à travers une dépense contrainte. Rendre une voiture autonome pour une personne handicapée, c'est différent : vous répondez à la volonté de cette personne, à son besoin, elle s'intéresse à votre technicité, vous vous sentez une réelle utilité, il n'y a pas grand-chose de plus valorisant !* »

L'adaptation des voitures représente moins de 5 % de l'activité du jeune chef d'entreprise breton de 31 ans, soit un à deux véhicules par mois en moyenne, ou une quinzaine en 2019. « *Il y a sûrement une niche à prendre, mais je n'ai pas envie d'en faire un business. Je donne des solutions et je travaille avec des ergothérapeutes, sans autre démarche marketing que le bouche-à-oreille.* »



📍 Garage des Hauts Champs

ÉLODIE COTTARD - CRÉATRICE DE VÊTEMENTS L'ESPRIT D'OUVERTURES

À la tête d'Iloe, atelier de création de vêtements sur mesure basé à La Rochelle (Charente-Maritime), Élodie Cottard propose (entre autres prestations) une collection présentant des aménagements particuliers répondant à des besoins spécifiques, médicaux par exemple. Joliment intitulée « *Esprit d'ouvertures* », avec pluriel de rigueur, cette collection est constituée de modèles « *conçus pour s'adapter subtilement à diverses situations* ». « *L'idée, développe Élodie Cottard, est de conserver aux vêtements leur aspect esthétique, tout en respectant l'intimité de la personne qui les porte et en lui facilitant son quotidien.* » Pour y parvenir, la couturière propose « *soit du sur-mesure de A à Z, soit d'adapter un vêtement existant.* » Porteurs d'une pompe à injection ou d'une sonde, bénéficiaires d'injections fréquentes, personnes amputées d'un membre ou à mobilité réduite mais aussi les mères allaitant leur nourrisson peuvent ainsi trouver une solution vestimentaire adaptée : petites ouvertures discrètes et

intégrées ou larges ouvertures se refermant facilement, commodités d'enfilage, accès facilité à des zones inhabituelles (clavicule, cuisse, poitrine...), poches intérieures supplémentaires, poches extérieures dissimulées. L'idée est née d'une rencontre avec une jeune femme diabétique « *qui galérait pour s'habiller en raison de la présence de sa pompe à insuline* » : « *Je me suis dit que cela avait du sens* », explique Élodie qui, trois ans après son installation, espère développer cette collection « *nourrie* » dit-elle par le reste de son activité de sur-mesure, afin, à terme, de s'y consacrer pleinement. « *De rencontres en rencontres, je m'aperçois que ce travail répond à un véritable besoin* », souligne celle qui vient d'ailleurs de lancer une enquête de besoins disponible sur son site Internet.



www.ileocreation.fr

BORIS CYRULNIK

« APRÈS UN CHAOS, NOUS SOMMES FORCÉS DE RÉORGANISER LA SOCIÉTÉ »

Neuropsychiatre et conférencier, Boris Cyrulnik a vulgarisé le concept de résilience, le fait de réussir à se développer en dépit de l'adversité. Un principe que les entreprises artisanales, fortement impactées par la crise sanitaire que nous traversons, ont tout intérêt à s'approprier. Jusqu'à changer leur façon de produire, d'organiser le travail et d'anticiper l'avenir... *Propos recueillis par Julie Clessienne*

A-T-ON DÉJÀ VÉCU DES CRISES SIMILAIRES DANS NOTRE HISTOIRE ? QUELLES EN SONT LES CAUSES COMMUNES ?

Dans l'histoire humaine, il y a régulièrement eu des catastrophes naturelles (inondation, tremblement de terre...) et culturelles (peste, tuberculose, Sida...). Ces dernières sont provoquées par deux facteurs immuables : l'excès de consommation et de mobilité. Avec bientôt 8 milliards d'êtres humains sur terre, il faut stocker les nourritures de manière vertigineuse ! Les déplacements (commerce, tourisme...) amènent régulièrement des épidémies, souvent déclenchées par des animaux. Quand il y a eu l'invention du moulin à vent, on a produit des tonnes de farine. Cela nous a permis de manger du pain tout l'hiver mais, en même temps, les rats sont entrés dans les stocks avec des puces qui provoquaient la peste... Aujourd'hui, un steak argentin, avant d'arriver dans une boucherie parisienne, a fait deux fois le tour de la planète en avion. Cela interroge forcément...

LE CHAMP LEXICAL DE LA GUERRE AVEC SES HÉROS, LES SACRIFIÉS DES PREMIÈRES LIGNES ... A-T-IL ÉTÉ UTILISÉ À BON ESCIENT PAR LES MÉDIAS ET LES POLITIQUES ?

Dans une guerre culturelle, on nomme l'adversaire, on sait d'où il vient, comment il est armé. On a alors une conduite à tenir : s'associer, s'enfuir, se cacher, l'affronter, le détruire... Là, celui qui veut notre mort est invisible donc il faut se défendre en se confinant, en cherchant des médicaments... Le coronavirus est déjà une catastrophe planétaire car l'économie de tous les pays est quasiment arrêtée mais ce n'est pas encore trop une catastrophe humaine. En comparaison des 300 000 morts du Covid-19,

la grippe espagnole de 1918 aurait fait de 20 à 50 millions de morts, selon les chiffres. Si on ne fait pas suffisamment peur aux gens, ils vont oublier de faire le nécessaire et continuer à transporter le virus. Une minorité croissante n'a pas encore pris conscience de la gravité de la situation...

VOUS AVEZ THÉORISÉ LE CONCEPT DE « RÉSILIENCE ». COMMENT LES ARTISANS PEUVENT-ILS L'APPRÉHENDER ?

La résilience est la capacité à vivre, à réussir et à se développer en dépit de l'adversité. Parmi les entreprises artisanales, il va y avoir une recrudescence de chômage, de ruines, donc c'est une partie de la population qui va être lourdement impactée. Pour déclencher un processus de résilience, elles doivent s'adapter. Si elles répètent le même processus qu'avant la crise, elles risquent de disparaître. Elles devront probablement relocaliser leur production, diversifier leurs activités, réorganiser les circuits de distribution en les ramenant à une échelle européenne plutôt que mondiale.

ON ÉVOQUE FORCÉMENT UN AVANT ET UN APRÈS COVID-19. LES ARTISANS PEUVENT-ILS TIRER LEUR ÉPINGLE DU JEU DANS CE « NOUVEAU MONDE » ?

Dans toutes les périodes de chaos, ceux qui passent le cap s'en sortent souvent mieux qu'avant. J'ai connu quelqu'un qui était ouvrier tourneur dans une usine d'avion qui a fermé. Un gastro-entérologue est venu le voir en lui disant avoir besoin de pinces pour faire des biopsies dans l'estomac. Avec ce médecin, il a mis au point cet instrument, puis a débauché ses anciens collègues au chômage, a monté son entreprise et a fait fortune. C'est une belle histoire mais cela veut dire qu'il est possible de se réinventer et de sortir plus fort du chaos...

Retrouvez l'intégralité de cette interview sur www.lemondedesartisans.fr +

BIOGRAPHIE

1937

Naissance à Bordeaux, peu après l'arrivée en France de son père russo-ukrainien et de sa mère polonaise, tous deux morts en déportation.

2005

Président du Prix Annie-et-Charles Corrin sur la mémoire de la Shoah.

2007

Membre de la commission Attali de Nicolas Sarkozy, étudiant les freins à la croissance économique. Co-animateur d'« Histoire d'Homme », sur France Info avec Yves Coppens.

2019

Président du « Comité des 1 000 premiers jours de l'enfant », désigné par Emmanuel Macron. Sortie de son dernier ouvrage, « La nuit, j'écrirai des soleils », chez Odile Jacob.



DRFP

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...



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