

le monde des artisans

mai/juin 2019 • 1,50 €
Bimestriel #130

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

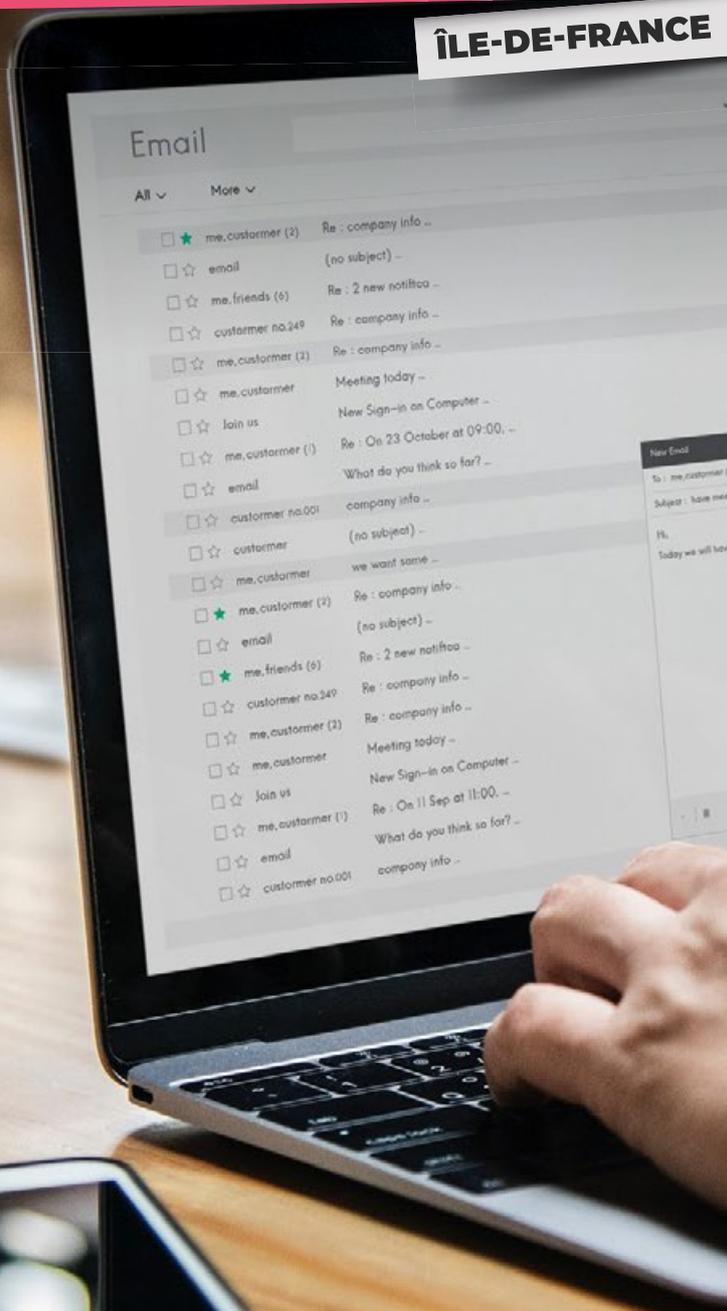
// VAL-DE-MARNE

ÎLE-DE-FRANCE

06 ACTUALITÉS
Appel à candidatures Salon
artisanat d'art Val-de-Marne

08 ACTUALITÉS
Marché de la rénovation
énergétique

10 ACTUALITÉS
Mixité dans
les entreprises artisanales



UN ATOUT POUR VOTRE ENTREPRISE

FORMATIONS DIPLÔMANTES

P. 04



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 ARTISANS

En début d'année, j'évoquais les fortes mutations législatives qui impacteront la vie des entreprises, mais aussi les missions des chambres de métiers et de l'artisanat. Nous poursuivrons nos efforts pour continuer à proposer un accompagnement qualitatif répondant aux attentes des artisans et préservant le lien de proximité. Avec plus d'un million d'entreprises en France, un chiffre d'affaires global de 300 milliards d'euros et 100 000 embauches par an, les artisans constituent le moteur de l'économie française. Après le terrible incendie qui a partiellement détruit Notre-Dame de Paris, suscitant stupeur et désolation en France comme dans le monde entier, les artisans répondront à l'immense défi de restauration, illustrant l'importance de la formation et de la transmission des savoir-faire. L'artisanat fait partie de l'histoire de notre pays, et je reprends le propos de Bernard Stalter président de CMA France: « *Les artisans des siècles passés ont bâti Notre-Dame de Paris, ceux d'aujourd'hui sont prêts à la reconstruire.* » Indépendamment de ce contexte hors du commun, et des besoins en formations qu'il engendra, la formation des artisans et de leurs salariés est un enjeu quotidien pour les entreprises artisanales. Dans les premières pages, vous découvrirez un focus sur nos formations diplômantes. Les services de la CMA94 s'occupent du financement et s'adaptent à vos disponibilités. N'hésitez pas! La Semaine nationale de l'artisanat, qui a lieu cette année du 3 au 9 juin, est une belle opportunité pour donner un grand coup de projecteur sur notre secteur d'activité et pour souligner le talent des artisans et leur engagement au service d'un savoir-faire reconnu, au service de leurs clients, de notre qualité de vie et de notre patrimoine.

Bien à vous,

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

Formez vos salariés et développez leurs compétences avec un diplôme!

L'artisanat, un secteur propice à la reconversion

Votre carte professionnelle se numérise

Participez à la prochaine édition du Salon de l'artisanat d'art

Accédez au marché de la rénovation énergétique du logement social

Mixité: une chance pour l'artisanat

Consultez un professionnel lors des permanences gratuites* de la CMA94

Boutique connectée nomade

Programme export

Gestion des déchets dans les entreprises artisanales

PRATIQUE 16

Les obligations du cédant à l'égard de l'acquéreur

La prime d'activité, c'est aussi pour vous!

Et si vous instauriez l'intéressement?

Quel statut juridique choisir?

REGARDS 26

Fractales de pierres: Arnaud Pereira - Mosaïste À nous deux!

Gérard Larcher, président du Sénat: « La loi a modernisé le statut de l'apprenti »

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 18 et 24 à 27 pour les abonnés du Val-de-Marne.

Le Monde des artisans n°130 - Mai/juin 2019 - 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 - Éditeur délégué: Stéphane Schmitt - Rédaction: ATC, port.: 0665622885, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro: Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Sophie de Courtivron, Christelle Fénelon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Mélanie Kochert, Samorya Wilson - 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: thierryjonquieres@wanadoo.fr et Cédric Jonquière, Tél. 0610348133, fax 0561594007, e-mail: cedricjonquieres@orange.fr - Photographies: Pixel6TM - Crédits photos locales sauf mention contraire: CMA94 et CRMA IDF - Promotion diffusion: Shirley Elter, Tél.: 0387691818. Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 €. À l'étranger: nous consulter - Conception éditoriale et graphique: TEMA | presse, Tél. 0387691801 - Fabrication: Pixel6TM, Tél. 0387691818 - Éditeur: Média et Artisanat SAS appartenant à 100% à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1. PDG et directeur de la publication: François Grandidier - N° commission paritaire: 0321T 86957 - ISSN: 2429-733X - Dépôt légal: à parution - Impression: Imprimerie Léonce Déprez - Zone industrielle Riutz - 62620 Barlin.



Formez vos salariés et développez leurs compétences avec un diplôme !

FORMATION DU PERSONNEL, UN ATOUT POUR VOTRE ENTREPRISE. La chambre de métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne organise des formations diplômantes accessibles à tout public, reconnues Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) et éligibles au CPF.

Assistant(e) de Dirigeant(e) d'Entreprise Artisanale (ADEA)

Objectif: acquérir des 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 formation se compose de quatre modules complémentaires et indépendants à valider:

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

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

Validation: niveau IV (BAC)

Brevet de Maîtrise

Objectif: développer des compétences et s'approprier une méthodologie indispensable pour une création ou un développement d'entreprise réussi. Obtenir un diplôme d'excellence reconnu dans son métier.

Prérequis: être titulaire du brevet professionnel.

La formation se compose de six modules « généraux », identiques à tous les métiers:

- fonction entrepreneuriale - 55 h ;
- fonction commerciale - 63 h ;
- fonction économique et financière d'une entreprise artisanale - 93 h ;
- fonction gestion des ressources humaines - 49 h ;
- fonction maître d'apprentissage - 63 h ;
- fonction communiqué à l'international - 49 h.

La CMA 94 propose les enseignements pratiques pour:

- les métiers de la coiffure - 132 h ;
- les métiers de la fleur - 294 h.

Ce diplôme se déroule sur une durée de deux ans.

Validation: niveau III (BAC +2)

Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise (TEPE)

Objectif: réussir votre projet de création, développement ou reprise d'entreprise artisanale. Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires au pilotage de projet

Le TEPE est une formation-action qui vous permet, à vous ou à votre salarié, de travailler directement 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 ;
- gestion des ressources humaines 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 III (BAC +2)

Plus d'infos directement sur notre site Internet www.cma94.com/fr/former-et-se-former/se-former/formations-diplomantes.html

Alexandra Thomas - 01 49 76 54 01 - athomas@cma94.com

L'artisanat, un secteur propice à la reconversion

LA RECONVERSION PROFESSIONNELLE permet à chacun de changer de métier en fonction de ses envies et de son projet de vie.

L'artisanat n'attire pas seulement des cadres en quête de sens qui souhaitent se reconverter : **s'ils le pouvaient, 58 % des Français seraient prêts à travailler dans ce secteur qui offre beaucoup de débouchés.** En plus, il permet d'avoir la satisfaction de créer véritablement quelque chose de ses mains et est souvent associé à un savoir-faire professionnel très gratifiant. **Vous souhaitez vous reconverter ? Vous connaissez, dans votre entourage personnel ou professionnel, une personne qui a**



MIRIEHL

un projet de reconversion dans un métier de l'artisanat et qui cherche une formation ? **La CMA94 propose des parcours de formation dans six métiers artisanaux** afin de répondre à cette demande :

- coiffure: du CAP au brevet de maîtrise ;
- électricité: du CAP au BP et bac pro ;
- esthétique: du CAP au BTS ;
- fleuriste Décorateur: du CAP au brevet de maîtrise ;
- plomberie: du CAP au BP ;
- vente: du CAP au BTS.

Dès 30 ans et au-delà, selon leur profil, les adultes en reconversion peuvent se voir dispenser des enseignements généraux et bénéficier d'une formation centrée sur les enseignements pratiques et d'une réduction de parcours en CAP un an. La formation est assurée en alternance entre le CFA94 et une entreprise d'accueil, ce qui permet d'acquérir rapidement les compétences techniques associées à la pratique du métier. Tout au long de

la formation, **les publics en reconversion sont accompagnés par :**

- l'entreprise d'accueil ;
- l'équipe pédagogique au CFA94 ;
- un conseiller en formation référent qui accompagne sur tous les aspects administratifs.

Des financements sont possibles :

En alternance :

- contrat de professionnalisation ;
- période de ProA.

En stage :

- compte personnel de formation (CPF) ;
- CPF de transition (anciennement le CIF).

POUR NOUS CONTACTER

formation@cma94.com
ou 01 49 76 50 11

12%

« LES CADRES, QUI ÉTAIENT EN POSTE ET SE SONT RECONVERTIS, REPRÉSENTENT 12 % DES CRÉATEURS DE SOCIÉTÉS ARTISANALES SOIT ENVIRON 6 000 ENTREPRISES »

(chiffre 2018 ISM)

Plus d'infos sur : www.cfa94.com « Espace reconversion professionnelle » +

Êtes-vous prêts ?

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT. Préparez-vous pour une semaine complète de mise à l'honneur de l'artisanat et des artisans du 3 au 9 juin 2019.

Cette année encore, la CMA94 organisera différents événements. Au programme :

- Lundi 3 juin : soirée des « Oscars » qui mettra à l'honneur des médaillés de la formation professionnelle et de la reconnaissance artisanale, des maîtres artisans, des apprentis, des chefs d'entreprise titulaire de la charte qualité, etc.
- Mardi 4 juin, 9h30 : matinée d'information à la création d'entreprise.
- Jeudi 6 juin, 18h30 : rencontre du Cercle des artisans 94 sur le thème de « La Santé du Dirigeant », coorganisée avec l'association Saint-Maur Entreprendre (SME).
- Conférence ouverte à tous sur le thème de la reconversion professionnelle dans les métiers de l'artisanat.
- Opération « artisan d'un jour » et « apprenti d'un jour »

Cette semaine dédiée, organisée sur l'ensemble du territoire français, permet de révéler l'apport très important des entreprises artisanales à la création de richesses et d'emplois, mais aussi de rappeler sa contribution à la qualité de vie des Français et de démontrer que de nombreuses opportunités de carrières sont à saisir !

Pour en savoir plus : www.semaine-nationale-artisanat.fr
ou www.cma94.com, rubrique « Actualités-événement »

▼ SNA 2018 : Laurent Prévost, préfet du Val-de-Marne, artisan chocolatier d'un jour chez Alain Audinot à Saint-Maur.



Votre carte professionnelle se numérise

FORMALITÉS. Courant 2019, votre carte professionnelle va évoluer pour devenir numérique. Un processus qui nécessite une période de transition. Votre carte 2018 est prolongée pour cette année. Explications.

Véritable carte d'identité de l'entreprise, votre carte professionnelle est une garantie pour le consommateur et un gage de reconnaissance de vos compétences et de votre savoir-faire en tant que chef d'entreprise artisanale.

Renouvelée et envoyée tous les ans par courrier, votre carte prend cette année le virage du numérique. Cette transition nécessite toutefois une nouvelle organisation et un nouveau mode de diffusion de la carte via votre mail ou votre téléphone mobile. **L'utilisation de**

la carte 2018 est donc prolongée jusqu'au 31 décembre 2019 et vous offre toujours les mêmes garanties et avantages grâce au réseau Obiz (offres loisirs, réductions dans certaines enseignes pour vous et votre famille...).

Pour vous permettre de vous envoyer votre carte professionnelle numérique dans les meilleures conditions, nous vous invitons à **vous connecter sur macarte.artisanat.fr afin de saisir vos différentes informations** (courriel, téléphone mobile, autorisation d'utilisation, etc.).



Nous vous signalons, également, que vous pouvez obtenir gratuitement un extrait d'immatriculation (D1) en ligne sur la page d'accueil de notre site www.cma94.com, rubrique « Services Pratiques »

PLUS D'INFOS : 01 49 76 50 00



Participez à la prochaine édition du Salon de l'artisanat d'art

APPEL À CANDIDATURES SALON DE L'ARTISANAT D'ART DU VAL-DE-MARNE.

La 27^e édition se déroulera du 15 au 17 novembre 2019 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 plus de 70 exposants, et au moins 4 000 visiteurs sont attendus.

N'hésitez plus! Rendez-vous sur le site du Salon pour déposer votre candidature.

www.salon-artisanatdart-saintmaur.com

VOTRE CONTACT À LA CMA94: Jean Paul Clément
01 49 76 50 42 ou jpclement@cma94.com

VOUS VOULEZ EN SAVOIR UN PEU PLUS ?

Voici quelques avis :

→ **Côté exposants :** 64 % des exposants jugent la qualité du Salon très satisfaisante, 36 % satisfaisante.

→ **Côté visiteurs :** ils sont presque unanimement satisfaits, à 39 %, ou très satisfaits, à 60 %, du Salon. 99 % se disent prêts à revenir pour l'édition 2019. L'accueil, la diversité des exposants et le contact avec les artisans sont des points jugés positifs.

Des députés « apprentis d'un jour »



À l'occasion de la Semaine nationale de l'apprentissage dans l'artisanat, la CMA94 a invité les députés du Val-de-Marne, Jean-François Mbaye et Frédéric Descrozaille, à devenir des « apprentis d'un jour » plombiers aux côtés de nos apprentis en classe BP. Deux matinées riches en échanges et en nouvelles expériences pour nos députés mais aussi pour nos apprentis !



Succès des portes ouvertes au CFA 94

Ils étaient nombreux samedi 23 mars, futurs apprentis et parents, à venir assister à la première journée portes ouvertes 2019, pour échanger avec nos équipes pédagogiques, les formateurs, les apprentis sur nos parcours de formation et retirer un dossier d'inscription... Une belle rentrée se profile !



Rencontres très fleuries



Le 14 mars dernier avaient lieu les 19^e Rencontres sénatoriales de l'apprentissage autour du thème « Apprentissage : les nouveaux enjeux de la formation ». Huit apprentis du CFA 94 étaient présents dont trois fleuristes qui ont pu faire démonstration de leurs talents.

Accédez au marché de la rénovation énergétique du logement social

Artisans du bâtiment et logements sociaux sont habituellement peu associés quand on parle de chantier de rénovation. Détrompez-vous ! Il existe une opportunité réelle de marché pour les artisans !

En Île-de-France, les objectifs de rénovation sont fixés à 35 000 logements d'ici 2020. C'est dans ce contexte que s'est créé Capecobat et son « Mooc », un dispositif de formation en ligne gratuit et ouvert à tous, permettant de se former aux spécificités des chantiers des bailleurs sociaux.

Témoignage

Éric Browarski, artisan du bâtiment et dirigeant de l'entreprise Peintoubat, à Ivry-sur-Seine, revient sur son expérience Capecobat pour accéder au marché de la rénovation énergétique des bailleurs sociaux.

Quels étaient vos besoins pour approcher le secteur de la rénovation et plus particulièrement le créneau des bailleurs sociaux ?

Éric Browarski : Étant qualifié RGE, j'avais déjà de bonnes connaissances en matière de rénovation énergétique. Malheureusement, aujourd'hui, ce n'est plus suffisant car la réglementation évolue en permanence. Il faut donc être techniquement curieux

des nouveautés et des nouveaux marchés : pas seulement ceux des particuliers, mais aussi les marchés publics et les bailleurs sociaux.

Les projets des bailleurs sont conséquents et les procédures peuvent être déroutantes lorsque l'on n'a pas les clés pour y répondre. C'est justement ce que permet le réseau Capecobat. La démarche est qualitative et nous pousse à évoluer professionnellement.

Comment avez-vous procédé pour faire partie du réseau Capecobat ?

É. B. : J'ai pris connaissance du dispositif via la Capeb Grand Paris, dont je suis adhérent et l'ADEME. La formation en ligne (appelée « Mooc ») est gratuite. L'avantage, c'est la flexibilité de l'outil : on n'est ni contraint par des horaires qui nous seraient imposés, ni limités dans notre rythme d'apprentissage. On va à notre rythme et on visionne autant de fois que souhaité les vidéos des séances et les informations non assimilées.

La formation nous permet de comprendre les clés du marché des bailleurs sociaux.

Pour ce qui est de l'aspect

technique appliqué à la rénovation énergétique, une seconde formation Praxibat®, cette fois-ci en présentielle, vient compléter nos connaissances.

Recommanderiez-vous à un artisan de se former aux enjeux de la rénovation énergétique via Capecobat ?

É. B. : Évidemment et il est même indispensable de mettre à jour ses connaissances en fonction de la réglementation qui évolue. Les retombées sont assurées si on joue le jeu, même si cela peut prendre un peu de temps. À titre personnel, j'ai pu bénéficier d'un diagnostic complet et voir mon carnet de commandes se remplir davantage, en étant bien-sûr proactif et flexible : accepter le travail en cotraitance et en groupement. Je recommande vivement de se former à la rénovation énergétique, et qui plus est, au marché des logements sociaux où il y a clairement un créneau à saisir pour les petites entreprises du bâtiment.

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE OU ÊTRE DAVANTAGE RENSEIGNÉ(E) ?
Rendez-vous sur www.capecobat.fr ou appelez le 0153 20 69 69 pour être mis(e) en relation avec un conseiller





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

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

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

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

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS :

**BRED BANQUE
POPULAIRE**
01 41 74 50 58
www.bred.fr

**BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS**
01 58 06 15 58
www.rivesparis.banquepopulaire.fr



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

BANQUE POPULAIRE



BRED Banque Populaire - Société anonyme coopérative de banque populaire régie par les articles L 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux banques populaires et aux établissements de crédit, au capital de 1 176 070 192,80 euros - 552 091 795 RCS Paris - Ident.TVA FR 09 552 091 795. Siège social : 18, quai de la Rapée 75604 Paris Cedex 12 - Intermédiaire en assurances immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 003 608. Crédit photo iStock. Décembre 2018.

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



Mixité: une chance pour l'artisanat

ACCOMPAGNEMENT. Dans de nombreuses filières artisanales, les femmes ou les hommes sont surreprésentés: on est très loin de la mixité!

Au sein même des entreprises, femmes et hommes:

- occupent des métiers différents;
- sont exposés à des risques différents;
- n'ont pas les mêmes perspectives professionnelles

Et pourtant, « Penser mixité » rend l'entreprise plus performante !

Aujourd'hui, on ne peut ignorer qu'au-delà des chiffres et des obligations légales, **la mixité dans les équipes est un levier de performance.** Les équipes mixtes communiquent mieux, collaborent plus et permettent de faire évoluer les pratiques de travail.

Il y a également **un fort impact auprès de vos clients**: ceux-ci sont constitués de femmes et d'hommes et une équipe mixte répondra davantage à leurs attentes. Enfin, **sur des métiers en tension** où il est parfois difficile de recruter, **penser mixité vous ouvre de nouvelles perspectives!**

Les conditions du succès

Introduire de la mixité dans une entreprise artisanale **nécessite de se poser certaines questions**:

→ Les outils de travail, les protections individuelles ne sont pas toujours adaptés à tous les publics, et sont souvent conçus « pour des hommes ». Bien protéger l'ensemble de ses salariés, c'est augmenter leur engagement,

limiter l'absentéisme et favoriser leur maintien dans l'entreprise.

→ Les tâches confiées, les habitudes de travail, les façons de communiquer devront peut-être évoluer pour que l'intégration d'un(e) collaborateur(trice) se passe dans de bonnes conditions.

→ Enfin, l'évaluation des risques professionnels devra prendre en compte une exposition différente des hommes et des femmes dans l'entreprise.

Comment la CMA94 peut-elle vous accompagner?

La CMA94 vous accompagne sur les questions d'intégration et de management, pour préparer au mieux l'arrivée d'une nouvelle personne dans l'équipe. Nous vous conseillons **également dans votre évaluation des risques professionnels** (Document unique obligatoire).

La CMA94 peut aussi vous accompagner via **un bilan RH mixité** qui vous permettra de vérifier la conformité de vos pratiques ressources humaines.

i Pour en savoir plus, et mieux prévenir les risques professionnels, contactez votre CMA.

Vous dirigez une entreprise de plomberie, d'électricité, d'esthétique ou de coiffure, la CMA94 peut vous accompagner dans la mise en place de votre Document unique. Contactez dès à présent vos conseillers dédiés au 0149 7650 41 (ou 50 01) ou par mail tperezvetillard@cma94.com pour bénéficier du dispositif, entièrement pris en charge.

QUIZZ : MIXITÉ ET RISQUES PROFESSIONNELS

Entre 2000 et 2015,

1 • Les maladies professionnelles ont augmenté de 80% pour les hommes. Mais de combien ont-elles augmenté pour les femmes ?

60 % 82 % 155 %

2 • Sur la même période, les accidents du travail ont baissé de 16 %. Pour les femmes ils ont :

baissé de 2 % augmenté de 15 % augmenté de 33 %

3 • Sur 86 familles professionnelles, combien sont mixtes (47 à 52% de femmes) ?

8 16 32

4 • En quinze ans, les accidents de trajet ont diminué pour les hommes (-13.3 %). Pour les femmes ils ont :

augmenté (+18.6 %) diminué (-12 %) augmenté (+2 %)

Réponses : 1 : 155% ; 2 : 33% ; 3 : 8 ; 4 : augmenté +18,6%

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

Le magazine de
référence de l'artisanat

Des informations
pratiques et locales

Alimentation,
Bâtiment, Services,
Production...

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

06 10 34 81 33

cedric.jonquieres@orange.fr



Consultez un professionnel lors des permanences gratuites* de la CMA 94

BESOIN D'UNE INFORMATION OU D'UN CONSEIL ? Litige avec un client, protections de biens personnels, questions sur un bilan, protection d'une marque, d'un nom ou d'un logo, entreprise en difficulté... Rapide et efficace, la CMA 94 vous guide dans vos démarches et vous informe sur vos droits, gratuitement.

Ce service complète les informations et les conseils proposés par la CMA94 aux créateurs, aux repreneurs d'entreprise ou aux artisans en activité.

Qui pouvez-vous rencontrer ?

- **Un avocat**: des permanences gratuites et confidentielles animées par des avocats volontaires inscrits au barreau du Val-de-Marne. Elles ont lieu le lundi matin, deux fois par mois.
- **Un expert-comptable**: permettre à tous, créateurs ou chefs d'entreprise, d'accéder aux conseils d'un expert-comptable. Une fois par mois, vous pouvez interroger un professionnel sur des questions spécifiques à votre situation ou à votre activité.
- **Un 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. Ces consultations gratuites et confidentielles menées par un juge chargé de la prévention des difficultés se déroulent le mardi matin à la demande.

→ L'Institut national de la propriété industrielle (INPI): l'innovation occupe une place centrale dans la stratégie de votre entreprise? Vous vous posez des questions sur la manière de protéger vos créations, vous ne savez pas comment déposer un brevet, une marque, vous souhaitez en savoir plus sur le dépôt d'un dessin, d'un modèle? Un expert de l'INPI vous renseigne individuellement et gratuitement une fois par mois, le jeudi.

Comment bénéficier de ces permanences ?

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

i Contactez le secrétariat du développement économique au 0149765040 afin de pouvoir rencontrer l'un de nos experts.

PERMANENCES 2019 CMA 94 À VENIR

Permanences expert-comptable (un lundi après-midi par mois)	Lundi 17 juin	Lundi 8 juillet	-	Lundi 9 septembre	Lundi 14 octobre	Lundi 4 novembre	Lundi 9 décembre
Permanences INPI (un jeudi par mois)	Jeudi 6 juin	Jeudi 4 juillet	-	Jeudi 12 septembre	Jeudi 3 octobre	Jeudi 7 novembre	Jeudi 5 décembre
Permanences Avocat (tous les 15 jours)	Lundi 3 et 17 juin	Lundi 1 ^{er} , 15 et 29 juillet	Lundi 5 août	Lundi 9 et 23 septembre	Lundi 7 et 21 octobre	Lundi 4 et 18 novembre	Lundi 2 et 16 décembre
Permanences juge chargé de la prévention des difficultés	Sur demande le mardi matin.						

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

QUI SERA L'ARTISAN DE L'ANNÉE ?

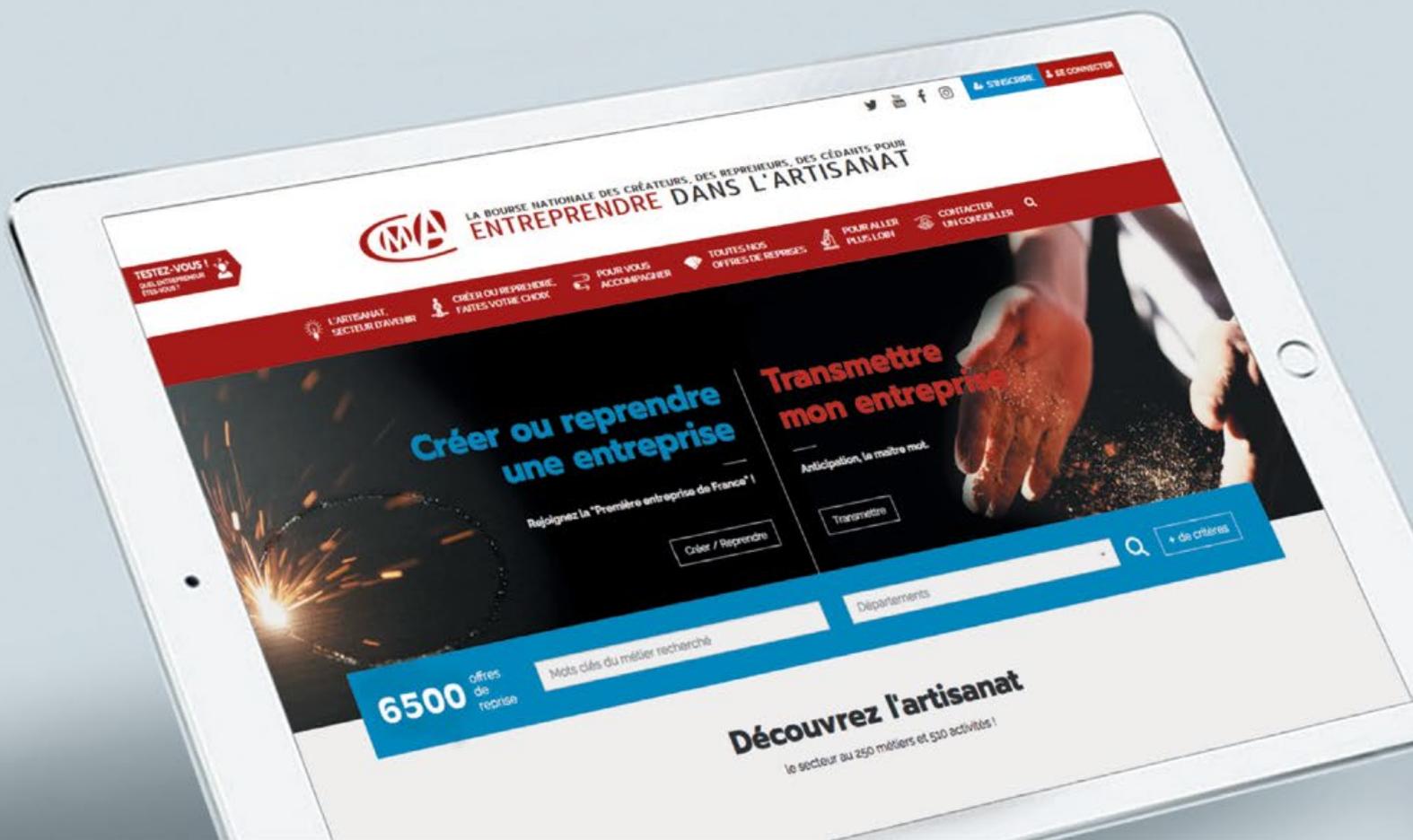
STARS & MÉTIERS. Le concours phare du secteur artisanal évolue cette année. Chacune des entités régionales du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) a ainsi élu, à son échelon, celui ou celle capable de défendre au mieux ses couleurs au niveau national et prétendre donc au titre d'Artisan de l'année. Le grand public sera prochainement invité à découvrir les vidéos de présentation des seize lauréats régionaux et à voter en ligne pour désigner le vainqueur du titre. Ce dernier sera récompensé en septembre et succédera à Fanny Marie, créatrice de l'entreprise Pouce et Lina (Sarthe) tenante du titre (*photo ci-contre*)!

i www.starsetmetiers.fr



© ERIC SENMARTIN

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



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

entreprendre.artisanat.fr



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



GILETS JAUNES

Un fonds d'aide mis en place

Vous avez subi des dégradations matérielles engendrées par les violences en marge des manifestations des « gilets jaunes » ? La Région Île-de-France et la Ville de Paris, en collaboration avec le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat et de Commerce et d'Industrie ont mis en place un fonds de soutien financier doté de 1,5 M€. Ce fonds concerne exclusivement les dégâts matériels: vitrines détruites, traces de fumée, magasins pillés et saccagés, etc. entraînant des travaux de réparation des locaux, de l'achat de mobilier ou d'équipements informatiques nécessaires à la poursuite de votre activité, qui conduiraient à des dommages laissant, après intervention des assurances, un reste à charge pour vous. L'aide accordée à chaque artisan est comprise entre 1000 € et 7000 €. Déposez votre demande entre le 20 mars et le 20 juin 2019.

POUR PLUS D'INFORMATIONS sur cette aide, rendez-vous sur le site de la CRMA IDF : <https://www.crma-idf.com/fr/appui-aux-entreprises/fonds-d-aide-gilets-jaunes.html>



© CCI PARIS-IDF

Boutique connectée nomade

Le numérique, vous en entendez parler tous les jours sans vraiment avoir le temps de vous renseigner sur ses applications concrètes dans votre travail quotidien ? Et pourtant vous êtes conscient que le numérique est vital pour votre développement !

La boutique connectée est là pour vous proposer une véritable aide dans votre transformation digitale. Ce « pop-up store » itinérant sillonne les départements franciliens à votre rencontre.

Imaginée autour de quatre grandes thématiques que sont : attirer, vendre, fidéliser le consommateur et faciliter la gestion au quotidien, la boutique connectée aborde le numérique sous de multiples facettes à travers une sélection de solutions adaptées aux attentes mais aussi aux contraintes des artisans.

POUR CONSULTER LES DATES DE PASSAGE DE LA BOUTIQUE CONNECTÉE : www.crma-idf.com/fr/espace-presse/actualites.html

Programme export

La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France offre aux artisans d'art la possibilité de promouvoir leurs savoir-faire à l'international en les accompagnant sur des Salons ou en les faisant bénéficier d'offres personnalisées.

Plein'Art www.metiersdart.ca	Métiers d'art et de création Salon grand public	Québec, Canada	30 juillet au 11 août 2019	2 750 € (stand + fret + vol)	Renseignements: valentine.bastide@crma-idf.fr
Salon NY NOW www.nynow.com	Art de vivre, accessoires et décoration Salon professionnel	New York, États-Unis	11 au 14 août 2019	5 550 € (stand + fret + vol + hôtel)	Renseignements: valentine.bastide@crma-idf.fr
FRENCH FASHION WEEK NY www.frenchfashionweek.org	Mode et art de vivre	New York, États-Unis	4 au 8 septembre 2019	Cet événement est relayé par la CRMA IdF. Nous ne proposons pas d'offre packagée.	Renseignements : valentine.bastide@crma-idf.fr
RÉSONANCES Salon européen des métiers d'art	Création contemporaine	Strasbourg, France	8 au 11 novembre 2019	1 300 € (stand + fret + AR train + hôtel)	Renseignements : caroline.bouedec@crma-idf.fr



Gestion des déchets dans les entreprises artisanales

La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France, dans le cadre de son action d'information et de sensibilisation des entreprises artisanales franciliennes à la gestion de leurs déchets, vient de produire, avec le soutien du conseil régional d'Île-de-France, une vidéo qui leur est destinée.

Cette vidéo décrit les enjeux de la gestion des déchets pour les TPE en Île-de-France. Elle met en lumière les obligations qui s'imposent aux entreprises, les interdictions et les sanctions qui sont encourues en cas d'infraction. Dans la dernière partie, les bonnes pratiques pour générer moins de déchets sont abordées.

Elle démontre que les déchets doivent être au centre des préoccupations des entreprises artisanales, non seulement sur le plan écologique mais également sur un plan économique, pour l'image vis-à-vis des clients et l'obtention de labels ou de marchés.

Pour visionner cette vidéo :
www.youtube.com/watch?v=MLrXLI-QIus

LES EMPLOIS FRANCS

Lancés en expérimentation depuis le 1^{er} avril 2018 sur certains territoires d'Île-de-France (le département de Seine-Saint-Denis, les agglomérations de Roissy Pays de France et de Cergy-Pontoise, le territoire Grand Paris Sud



Seine), les emplois francs ont pour objectif de promouvoir l'embauche des demandeurs d'emploi qui résident en quartier prioritaire de la ville (QPV). En pratique, si vous êtes une entreprise remplissant les conditions, vous pouvez bénéficier d'une aide financière pour les embauches en CDI (à hauteur de 5 000 €/an sur trois ans) ou en CDD (à hauteur de 2 500 €/an sur deux ans) de plus de six mois. L'extension du dispositif a été annoncée le 21 mars 2019 et le nouveau périmètre géographique du dispositif inclut désormais l'intégralité des QPV d'Île-de-France.

POUR CONNAÎTRE TOUTES LES CONDITIONS :
<http://idf.directe.gouv.fr/Les-Emplois-francs>

Les obligations du cédant à l'égard de l'acquéreur

CESSION D'ENTREPRISE. De par sa nature, la cession d'un fonds de commerce, élément essentiel de la vie d'un commerçant, revêt une importance majeure.

Elle fait intervenir deux parties, le cédant et l'acquéreur, et est encadrée par de nombreuses règles: mentions obligatoires, formalités d'enregistrement, information aux salariés, prise en compte du droit de préemption... **Mais surtout chacune des parties à ses propres obligations: zoom sur les obligations du cédant.**

Obligation de délivrance du bien

Le vendeur doit délivrer ce qui a été convenu lors de la vente, c'est-à-dire tous les éléments du fonds de commerce tels qu'ils ont été identifiés dans le contrat de cession. **La clientèle, qui fait toujours partie du fonds, est nécessairement transmise.** Le vendeur doit délivrer le fonds dans le délai convenu par les parties au contrat (C. civ. art. 1610).

Défaut de délivrance

L'acheteur qui se plaint d'un défaut de délivrance peut demander l'annulation de la cession ou son exécution forcée (C. civ. art. 1610). L'acquéreur peut également demander une réduction du prix en cas d'inexécution partielle de l'obligation de délivrance et/ou demander des dommages-intérêts si le défaut de délivrance lui a causé un préjudice (C. civ. art. 1611).



Communication des livres comptables

L'obligation faite au vendeur du fonds de procurer les livres comptables des trois derniers exercices clos précédant la vente et d'établir un inventaire de ces livres a été supprimée. Depuis le 11 décembre 2016, le vendeur est seulement tenu, au jour de la cession, de **fournir un document présentant les chiffres d'affaires mensuels réalisés** entre la clôture du dernier exercice comptable et le mois précédant celui de la vente (C. com. art. L 141-2, al. 1). Cette formalité est impérative.

Accès à la comptabilité antérieure

Le vendeur conserve la propriété de ses livres comptables. Toutefois, il doit les mettre à la disposition de l'acheteur pendant un délai de trois ans à partir de l'entrée en jouissance du fonds (C. com. art. L 141-2, al. 2). Toute clause contraire inscrite dans l'acte de cession est réputée non écrite (art. précité, al. 3).



Garantie des vices cachés

Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés qui rendent l'activité impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage



que l'acquéreur ne l'aurait pas achetée, ou n'en aurait donné qu'un prix moindre, s'il les avait connus (C. civ. art. 1641).

! C'est à l'acquéreur de prouver, par tous moyens, que le vice qu'il invoque est bien caché, qu'il rend le fonds impropre à son usage et qu'il existait avant la vente.

La garantie des vices cachés permet à l'acquéreur de demander l'annulation de la vente ou une réduction du prix dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice (C. civ. art. 1648). Outre la restitution totale ou partielle du prix, l'acquéreur peut réclamer au vendeur le remboursement des frais occasionnés par la vente (art. 1646) et, si celui-ci connaissait le vice, l'indemnisation de tout préjudice subi (art. 1645).

Garantie d'éviction

Le vendeur doit garantir l'acquéreur contre toute éviction (C. civ. art. 1626 s.). L'éviction est le plus souvent le fait du cédant qui cherche à se réinstaller et détourne une partie de la clientèle cédée.

La protection de l'acquéreur contre les agissements du vendeur est assurée, d'une part par la loi et, d'autre part, par le contrat de vente qui comporte souvent une clause de non-concurrence.

La garantie légale

Le vendeur peut se rétablir dans une activité commerciale, mais doit s'abstenir de tout acte de nature à diminuer et à détourner la clientèle du fonds cédé (article 1626 du Code civil).

Clauses de non-concurrence

En pratique, les contrats de cession de fonds de com-

merce sont assortis d'une **clause de non-concurrence**. Celle-ci peut s'étendre à une ville, un département, une région ou encore à une zone déterminée (dans un rayon de 10 km, par exemple).

Cependant une telle interdiction n'empêche pas le vendeur de satisfaire les demandes de clients habitant la zone interdite dès lors qu'il s'est réinstallé au-delà des limites fixées par le contrat.

Points de vigilance

! L'engagement de non-concurrence souscrit par le vendeur est transmis à ses héritiers dès lors que ceux-ci n'ont pas renoncé à sa succession et que cette transmission n'est pas exclue par la clause de non-concurrence.

! Lorsque la clause de non-concurrence a été souscrite par des époux, ceux-ci sont solidairement tenus au respect de cette clause et à la réparation du préjudice résultant de sa violation, même si seul l'un des deux ne l'a pas respectée.

En cas de violation de la clause

→ **Versement de dommages-intérêts à l'acquéreur pour le préjudice subi** (Code. civ. art. 1231-1).

→ **L'acte de cession peut prévoir le paiement à titre de dommages-intérêts d'une certaine somme par le vendeur s'il ne respecte pas son engagement.**

→ **Interdiction pour le vendeur de continuer l'activité concurrente.**

i Votre contact cession-reprise d'entreprise à la CMA94: Audrey Dauchy 0149765018 - adauchy@cma94.com

À saisir

Vente et pose de dressing

→ Référence: 2019.03.12AD. Ville: Vincennes. Activité: vente et pose de dressing. Vente: fonds de commerce. Chiffre d'affaires: 245 387 €. Effectif y compris le chef d'entreprise: 1. Raison de la cession: retraite. Prix de cession fonds de commerce: 95 000 €. Surface local: 65 m². Échéance bail: septembre 2020. Loyer mensuel: 1722 €. Avantages de la cession: Local situé face au château de Vincennes, clientèle constituée de particuliers. Coordonnées du dirigeant: 0680614629

Esthétique

→ Référence: 2019.04.08AD. Ville: Rungis. Activité: soins esthétiques. Vente: fonds de commerce. Chiffre d'affaires: 56 053 €. Effectif y compris le chef d'entreprise: 1. Raison de la cession: raison personnelle. Prix de cession fonds de commerce: 90 000 €. Surface local: 50 m². Échéance bail: juin 2020. Loyer trimestriel: 4500 € TTC, charges comprises. Avantages de la cession: clientèle locale; emplacement dans le centre-ville de Rungis, entouré de commerces, parking gratuit, environnement d'entreprises. Coordonnées du dirigeant: 0662188541

Charcuterie traiteur boucherie

→ Référence: 2019.04.10AD. Ville: Saint-Mandé. Activité: charcuterie, traiteur, boucherie. Vente: fonds de commerce. Chiffre d'affaires 2018-2019: 375 000 €. Effectif y compris le chef d'entreprise: 5. Raison de la cession: raison personnelle. Prix de cession fonds de commerce: 250 000 €. Surface local: 50 m². Échéance bail: 2023. Loyer trimestriel: 2500 €. Avantages de la cession: clientèle locale, fidélisée. Développement possible. Emplacement plein centre-ville, rue commerçante. Appartement 4 pièces de 85 m² compris dans le loyer. Coordonnées du vendeur: 0675896276

CONTACT : SERVICE TRANSMISSION-REPRISE
01 49 76 50 18



TICHAZNONG/ADOBESTOCK

DÉPÔT D'UNE ANNONCE CESSIION/REPRISE

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

- dans le cahier cession du Bulletin Officiel,
- sur le site Internet de la CMA du Val-de-Marne.

Remplissez le bulletin ci-dessous et retournez-le à:
Chambre de métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne à l'attention de Christophe Deniau ou Laurence Martin

27 avenue Raspail - 94107 Saint-Maur-des-Fossés cedex

Dépôt des annonces

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

Vos coordonnées

Société:

Nom:

Prénom:

Adresse:

CP: Ville:

Tél.: Portable:

Fax:

E-mail:

Publication coordonnées de l'entreprise:

oui non

Votre entreprise

SARL EURL Autre:

Activité:

Nombre de salariés:

Chiffre d'affaires: 2017 :

2016 : 2015 :

Résultat: 2017 :

2016 : 2015 :

Type de clientèle:

Vos locaux

Surface:

Loyer:

Échéance du bail:

Vitrine: oui non

Parking: oui non

Gratuit: oui non

Description de l'environnement:

La cession en question

Cause de la cession:

Date de cession souhaitée:

Prix de cession:

Cession de: parts sociales fonds de commerce

Possibilité d'achat des murs: oui non

Prix des murs:

Publication de ces informations: oui non

Commentaire libre:

..... Signature:

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





Rédiger du contenu pour votre site marchand ou votre blog vous demande déjà du temps et un effort en termes de référencement... Mais ne faites pas l'impasse sur les images! Bien les nommer et les calibrer vous permet de gagner des bons points auprès des moteurs de recherche... et donc d'être plus visible. *Samira Hamiche*

DES IMAGES AU TOP pour vos sites et blogs

LES TROIS ATOUTS

1. ÊTRE BIEN RÉFÉRENCÉ

Il fut un temps, les images permettaient d'accroître considérablement le trafic de son site grâce aux requêtes Google images.

Ce n'est plus trop le cas, car la firme a changé de fonctionnement en février 2017. Toutefois, le moteur de recherche continue à faire des associations d'idées entre images et sites d'origine: si la plupart de vos images touchent, par exemple, à l'univers de la coutellerie d'art médiévale, les internautes intéressés seront prioritairement dirigés vers votre site.

2. AMÉLIORER L'ACCESSIBILITÉ

Souvent négligé, le « texte alternatif » (balise « alt text ») est pourtant fondamental pour les malvoyants.

Ce champ correspond en effet à la description audio ou braille de l'image. Sachez que les personnes malvoyantes sont de mieux en mieux équipées. Les lecteurs d'écran des ordinateurs et smartphones permettent de naviguer plus confortablement, et de lire à voix haute la description des images (« Fabrication d'un couteau viking à l'atelier Valhalla », pour rester sur notre exemple!).

3. SE DÉMARQUER

Même les journalistes web et bloggeurs professionnels n'en font pas un automatisme... Est-ce une raison pour se montrer grégaire?

En optimisant les noms des images et leur poids, vous prendrez l'avantage sur d'autres sites.

LES TROIS RÈGLES D'OR

1. RÉDUIRE LE POIDS DES FICHIERS

Par défaut, vos photos sont lourdes. Publiées en l'état, elles allongent le temps de chargement des pages (et c'est encore plus flagrant sur mobile), ce qui est agaçant pour l'internaute et vous pénalise en termes de référencement. Redimensionnez donc vos images: enregistrez-les en format jpg ou .png en évitant de dépasser 150 à 200 Ko par photo. Les plus téméraires supprimeront les données Exif (« métadonnées »)...

2. CHOISIR UN NOM CLAIR

Oubliez les noms tarabiscotés issus de votre carte mémoire, type « DSC666.jpg »... Le nom du fichier que vous téléchargez doit être purement descriptif. Il ne doit pas comporter de caractères spéciaux (accents, lettres liées, etc.). Il faut impérativement séparer les mots par des tirets, et non des underscore (_). Par exemple: Noel-Dupont-artisan-coutelier.jpg.

3. DÉCRIRE SON IMAGE

Le texte alternatif (« alt text ») est invisible à l'écran, mais apparaît dans le code de la page. Il doit décrire en quelques mots ce qui est représenté. Exemple: « Démonstration du polissage d'un couteau double tranchant ». Tout doit être orthographié correctement: les accents, les tirets, les majuscules sont autorisés. Renseignez une légende si vous souhaitez ajouter un complément d'information directement visible.

Attention, la balise « title », qui apparaît au survol de l'image, est moins importante que la balise alt!

**PROPRE À
CHAQUE SITUATION**

L'ensemble de ses ressources et celles des membres du foyer comptent dans le calcul.

UN SEUIL À NE PAS DÉPASSER

Le chiffre d'affaires des 12 derniers mois précédant la demande et celui de la déclaration trimestrielle ne doivent pas dépasser un certain seuil.

**UN INTERLOCUTEUR
UNIQUE**

La prime doit être demandée auprès de la Caisse d'allocations familiales.

LECTURE RAPIDE

La prime d'activité, c'est aussi pour vous !

Créée le 1^{er} janvier 2016 pour remplacer le revenu de solidarité active (RSA) et la prime pour l'emploi, la prime d'activité est une prestation destinée à soutenir le pouvoir d'achat des travailleurs qui perçoivent des revenus modestes, indépendants compris!... *Samorya Wilson*

Critères d'attribution

Pour pouvoir bénéficier de la prime d'activité, il faut justifier de son identité mais aussi de l'ensemble de ses ressources et celles des membres du foyer. Toutes les aides sociales comme les allocations logement ou familiales et celles de retour à l'emploi sont prises en compte. La prime est déterminée via une déclaration trimestrielle de la situation et des ressources (DTR). Pour les travailleurs indépendants, le calcul des droits à la prime d'activité s'effectue sur la base des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou non com-

merciaux (BNC), déclarés aux services fiscaux pour la dernière année fiscale connue. En l'absence de déclaration de BIC/BNC, c'est le chiffre d'affaires du trimestre qui sera retenu. Cependant, sur option, et pour une durée d'un an renouvelable, les indépendants peuvent bénéficier d'un régime dérogatoire qui leur permet de calculer leurs droits à la prime d'activité uniquement sur la base du montant trimestriel de leur chiffre d'affaires.

Modalités de calcul

Les artisans peuvent opter pour la déclaration trimestrielle mais sous réserve que leur chiffre d'affaires des 12 derniers mois précédant la demande ne dépasse pas 70 000 € et que, simultanément, le chiffre d'affaires déclaré dans la DTR n'exécède pas 17 500 €. Le calcul du droit à la prime d'activité est opéré par la Caf (Caisse d'allocations familiales) pour les artisans. Il est réalisé sur la base du chiffre d'affaires ou des revenus disponibles, après application d'un abattement de 50 % pour les prestations de services (artisans). Schématiquement, en fonction de ces revenus déclarés tous les trimestres, la Caf calcule la prime d'activité selon la formule suivante :

Montant de la prime d'activité = (montant forfaitaire éventuellement majoré + 61 % des revenus professionnels + bonifications individuelles) – les ressources prises en compte du foyer.

Suite à la crise des Gilets jaunes, le montant maximal de la bonification individuelle a été réévalué depuis le 1^{er} janvier 2019². Il est passé à 90 € pour une personne ayant des revenus au niveau du Smic. Le montant de la prime d'activité dépend de chaque situation individuelle.

Fonctionnement

La prime d'activité n'est pas automatique. La demande doit se faire sur le site de la Caf ou par le dépôt d'un formulaire sur place. Le bénéficiaire doit déclarer tous les trois mois ses revenus du trimestre précédent, sur le site de la Caf ou via son application mobile. La prime est versée chaque début de mois. N'étant pas imposable, il convient de la déduire des revenus à déclarer. De plus, elle n'est pas prise en compte dans le calcul et le montant des autres prestations (ex. : allocation logement, Paje, AAH...).

1. Articles R845-1 à R845-3 du Code de la Sécurité sociale. 2. Décret n° 2018-1197 du 21 décembre 2018 relatif à la revalorisation exceptionnelle de la prime d'activité.



Pour connaître le montant auquel vous pouvez prétendre, faites une simulation sur www.caf.fr

Et si vous instauriez l'intéressement ?

Le gouvernement s'est fixé pour objectif de faire profiter au moins 3 millions de salariés de l'épargne salariale d'ici fin 2020. Il a donc pris des mesures, comme la suppression du forfait social pour les TPE-PME, afin de les inciter à signer des accords d'intéressement. *Samorya Wilson*

Comprendre l'intéressement

L'intéressement et la participation sont des dispositifs d'épargne salariale et de management qui permettent d'associer les salariés à la réussite de l'entreprise. La mise en place de l'intéressement est facultative et se traduit par le versement de primes aux salariés en fonction de l'atteinte d'objectifs ou de niveaux de performance, définis à partir de critères précis. Les sommes attribuées peuvent être perçues immédiatement ou investies dans un plan d'épargne salariale (PEE, PEI ou Perco). Ces sommes restent exonérées de cotisations salariales, à l'exception de la CSG et CRDS. Depuis le 1^{er} janvier 2019, le forfait social, qui était auparavant appliqué sur les sommes déposées au titre de l'épargne salariale, est supprimé pour les entreprises de moins de 50 salariés*.

Les personnes concernées

Tous les salariés de l'entreprise, même à temps partiel, doivent pouvoir profiter de l'intéressement. Son bénéfice est également ouvert au chef d'entreprise ainsi qu'à son conjoint, s'il a le statut de conjoint collaborateur ou de conjoint associé. En revanche, un accord d'intéressement ne peut pas être conclu dans une entreprise dont

l'effectif est limité à un salarié si celui-ci a également la qualité de président, directeur général ou gérant. L'accord peut inclure une clause d'ancienneté mais elle ne doit pas excéder trois mois. Il reste également possible de subordonner l'intéressement à une condition de présence effective ou continue du salarié.

Signer un accord d'épargne salariale

L'accord d'intéressement se conclut avec les représentants du personnel. Lorsque l'entreprise n'en possède pas, un procès-verbal de carence doit être établi. Pour aider les petites entreprises à négocier et à mettre en place des accords d'épargne salariale, deux modèles simplifiés d'accord sont à leur disposition sur le site du ministère du Travail. Ils reprennent point par point les clauses obligatoires devant figurer dans un accord de participation et d'intéressement. Dans certaines branches, les TPE-PME peuvent opter pour l'application directe de l'accord-type négocié au niveau de la branche et adapté à leur secteur d'activité.

* Article 16 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2019

POUR CONSULTER DES MODÈLES D'ACCORD:
www.travail-emploi.gouv.fr

Précisions sur la régularisation des erreurs relatives au PAS dans la DSN

Bercy vient d'apporter des précisions sur les conditions dans lesquelles les employeurs peuvent régulariser les erreurs commises dans l'assiette ou le taux de prélèvement à la source dans la DSN (Déclaration sociale nominative) qu'ils transmettent chaque mois à l'administration fiscale. Les erreurs visées sont celles ayant abouti à une insuffisance ou un excédent de retenue à la source et les trop versés de revenus ayant une incidence sur le prélèvement à la source. Par exemple, l'entreprise qui constate une erreur dans la DSN souscrite au titre d'un mois donné pourra la régulariser dans une déclaration souscrite au titre d'un mois de la même année civile. SW

Pour plus de détails, consultez le Bofip, référence : BOI-IR-PAS-30-10-50-20190227.

Mise en sommeil : une alternative à considérer

Divers motifs peuvent conduire un entrepreneur à cesser temporairement son activité : des raisons professionnelles ou familiales, une période creuse, un gain de temps nécessaire... Quel que soit le motif, il convient de respecter la procédure et d'être au fait des conséquences que cela entraîne. Samorya Wilson

Quelle procédure doit-on suivre ?

Dans le cadre de l'entreprise individuelle, seul le dirigeant peut décider de la cessation temporaire de l'activité¹. S'il s'agit d'une société, la décision de mise en sommeil appartient au représentant légal (sauf clause contraire dans les statuts). Dans le mois qui suit la décision d'interruption de l'activité, la cessation temporaire doit être déclarée auprès du CFE² dont dépend l'entreprise ou auprès du greffe du tribunal de commerce. Ce dernier procédera alors à une inscription modificative au répertoire des métiers (RM). L'inscription sera insérée au *Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodacc)*. La publication de la cessation d'activité dans un journal d'annonces légales (JAL) est, elle, facultative. **La procédure de mise en sommeil a un coût : 190,24 € pour une société pluripersonnelle, 74,54 € pour une société unipersonnelle et 104,34 € pour une entreprise individuelle.**

Que se passe-t-il une fois la décision prise ?

Sur le plan juridique, la société continue de fonctionner normalement. Ainsi, le représentant légal est tenu de respecter les obligations comptables. Les cotisations

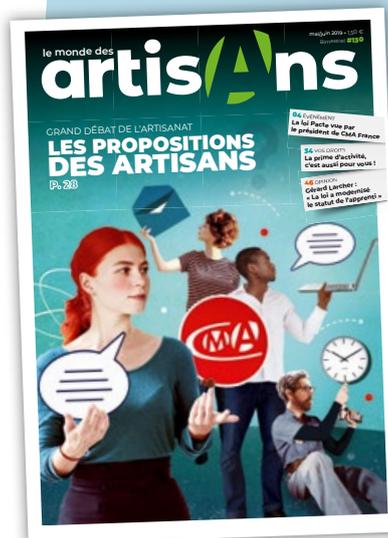
sociales restent dues s'il y a des salariés. Pour la micro-entreprise, seuls un bilan et un compte de résultat abrégés suffisent. Si l'entrepreneur ne perçoit pas de rémunération pendant la cessation d'activité, il n'aura pas à payer de cotisations sociales mais il devra régler une cotisation de base au régime des travailleurs indépendants. Fiscalement, la cessation d'activité entraîne une exonération de la TVA et de la cotisation foncière des entreprises douze mois après l'interruption.

Comment se règle la fin de la pause ?

La durée de l'inactivité est limitée à deux ans pour une société et un an pour une entreprise individuelle (renouvelable une fois en cas d'activité commerciale). À l'issue de la suspension temporaire d'activité, le dirigeant peut soit reprendre son activité, soit la cesser définitivement, soit la céder. Dans tous les cas, il doit le signaler au CFE. Au-delà de la durée maximale de cessation temporaire d'activité, le greffier du tribunal de commerce peut procéder à la radiation d'office. Le dirigeant dispose alors d'un délai de six mois pour la contester auprès du juge commis à la surveillance des registres.

1. Code de commerce : article R123-5. 2. Centre de formalités des entreprises.

Abonnez-vous à l'édition nationale du *Monde des Artisans*



Bulletin à renvoyer avec votre règlement à ATC. Service abonnements.
23 rue Dupont-des-Loges. 57000 Metz. Fax : 03 87 69 18 14. www.kiosque-atc.com.

Oui, je m'abonne à l'édition nationale du *Monde des Artisans* pour 2 ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 12 euros (au lieu de 18 euros*).

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 30/09/2019. Tarif d'abonnement 1 an, France : 9 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.





Crisalid®

La signature DE L'ENCAISSEMENT



Les logiciels qui vous donnent des ailes® !

www.crisalid.com

*Ce produit est conforme aux exigences de la marque NF Logiciel de Gestion d'Encaissement. Ce produit est certifié par:
AFNOR Certification 11 rue Francis de Pressensé 93571 SAINT DENIS LA PLAINE CEDEX. Le référentiel de certification peut être obtenu auprès d'INFOCERT*



Quel statut juridique choisir ?

CRÉATION D'ENTREPRISE.

Le choix d'un statut est le préalable à tout démarrage d'activité.

Cette étape importante va donner à votre projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité.

Voici quelques clés qui vous permettront d'effectuer un choix adapté à votre situation personnelle.

Vous désirez créer seul... ou accompagné

Si vous vous lancez **avec des associés**, vous devrez **impérativement cocréer une société** : SARL, SAS, SA, SNC...

Si vous voulez être **seul maître à bord**, vous avez le **choix entre la microentreprise** (ex-autoentreprise), l'**EI** ou l'**EIRL** (trois formes d'entreprises individuelles) **ou bien une société unipersonnelle** : la SASU ou l'EURL.

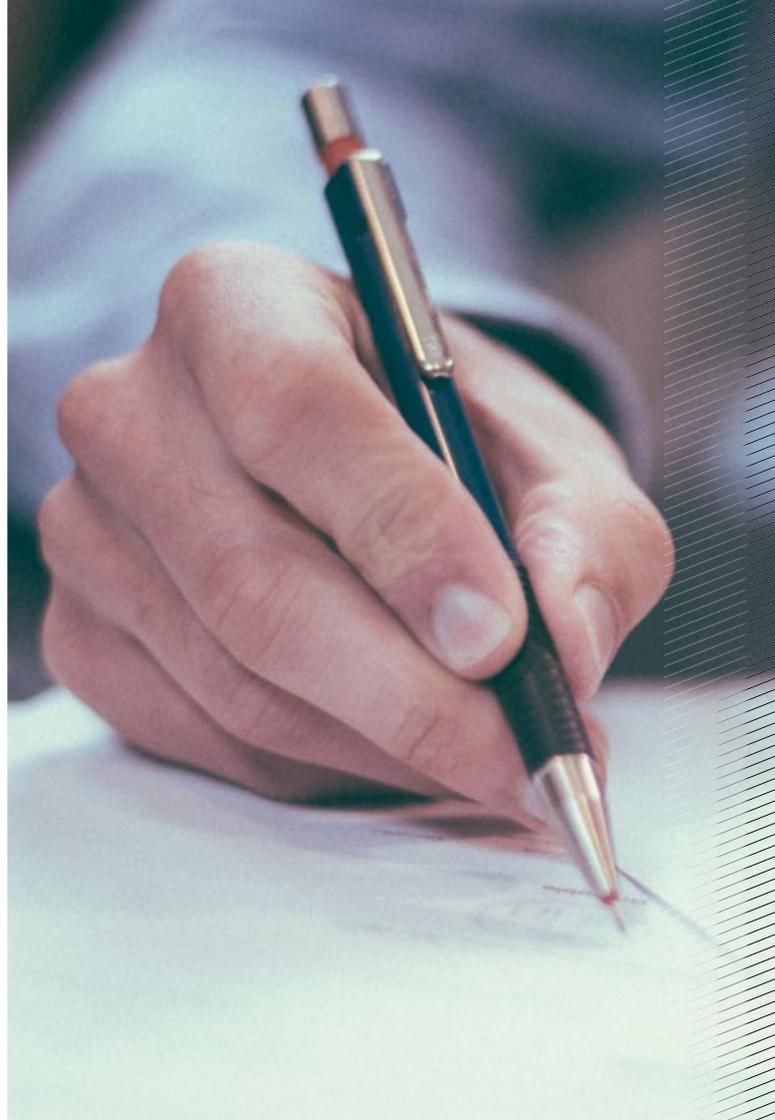
Vous recherchez un fonctionnement simple

Pas d'hésitation, c'est l'entreprise individuelle (EI) qu'il vous faut. Les règles de fonctionnement sont réduites, car vous agissez pour votre compte et non pour le compte de la personne morale qu'est une société. Et vous n'aurez pas à consulter des associés ou des actionnaires, comme vous devriez impérativement le faire en cas de décision stratégique dans une société.

Vous voulez protéger votre patrimoine

Cette fois, gare à l'entreprise individuelle ! Dans ce cadre juridique, votre patrimoine est confondu avec les biens professionnels. En clair, **en cas de dettes, vos biens personnels peuvent être saisis**.

Si vous voulez **garder la souplesse de l'EI sans encourir de risque financier**, optez pour l'**EIRL**. **Votre responsabilité sera limitée au montant de votre apport**. Donc vous n'encourez pas de risque financier en cas de faillite. Sinon, toute forme de société vous permettra de bien séparer vos biens personnels et professionnels.



Vous préférez rester affilié à la Sécurité sociale

Vous devrez alors **impérativement être gérant minoritaire ou égalitaire de SARL ou dirigeant de SA ou de SAS**. Si vous êtes entrepreneur individuel, gérant d'EURL ou gérant majoritaire de SARL, vous serez soumis à la Sécurité sociale des indépendants. Ce désir de rester rattaché au régime général a longtemps été justifié par la moindre couverture sociale offerte par la Sécurité sociale des indépendants (ex-RSI). Sachez que depuis quelques années, les prestations (familiales, maladie, retraites...) convergent.

Vous envisagez une activité gourmande en capitaux

Vous pouvez vous associer et lancer une SA (au moins sept associés) ou une SAS afin d'avoir un apport important. **Ou entreprendre seul, en vous ménageant la possibilité de faire entrer des investisseurs dans le capital dans un second temps**. Le plus simple pour cela est alors la **SASU**. **Votre société se transformera en effet en SAS dès l'entrée d'un associé** et conservera toujours une grande souplesse d'organisation.

Vous voulez rester « en famille »

Vous exigez que seules des personnes de confiance soient aux manettes de la société ? **Optez pour la SNC**. La société en nom collectif est basée sur **la responsabilité solidaire et indéfinie de chacun des associés**. Concrètement, les parts sociales ne pourront pas être cédées si tous les associés le décident à l'unanimité.



	Quel est le nombre d'associés requis ?	Quel est le montant minimal du capital social ?
Entreprise individuelle (EI)/ Entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL)	Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (celui-ci peut, bien évidemment, embaucher des salariés).	Pas de notion de capital social, l'entreprise et l'entrepreneur ne formant juridiquement qu'une seule et même personne.
EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée)	Un seul associé (personne physique ou morale)	Le montant du capital social est librement fixé par l'associé, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les cinq ans.
SARL (société à responsabilité limitée)	Deux associés minimum cent maximum (personnes physiques ou morales)	Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les cinq ans.
SA (société anonyme)	Sept associés minimum pas de maximum (personnes physiques ou morales)	37 000 euros minimum. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les cinq ans.
SAS (société par actions simplifiées) / SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle)	Un associé minimum pas de maximum (personne physique ou morale)	Le capital est librement fixé par les actionnaires, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les cinq ans.
SNC (société en nom collectif)	Deux associés minimum pas de maximum (personnes physiques ou morales)	Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. Les apports en espèces sont versés intégralement ou non à la création. Dans ce dernier cas, le solde peut faire l'objet de versements ultérieurs, sur appel de la gérance, au fur et à mesure des besoins.



« La mosaïque est un art de la patience et de l'observation : cette part de flânerie permet de rester créatif. »

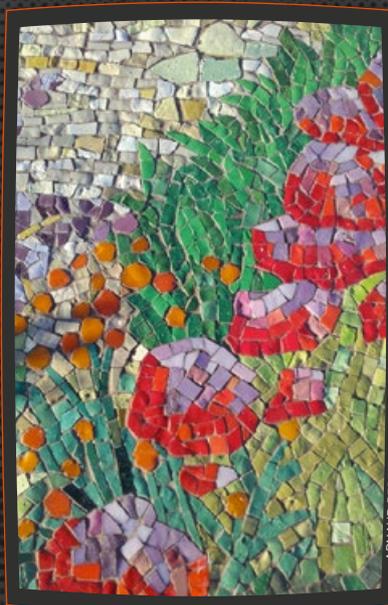
FRACTALES DE PIERRES

ARNAUD PEREIRA - MOSAÏSTE

Installé aux portes du Vexin, le mosaïste Arnaud Pereira est un digne héritier des impressionnistes qui l'ont précédé sur ces terres. Tour à tour créateur et restaurateur, l'artisan val-d'oisien a marqué de son empreinte des lieux illustres tels que la piscine Molitor, le musée Henner ou la cathédrale de Lille. *Samira Hamiche*

UN ATELIER ATYPIQUE

« Je travaille la pierre au cœur de la roche. » Installé à La Roche-Guyon, l'atelier d'Arnaud Pereira est à lui seul une mise en abyme. Au bord d'une route sinueuse, à flanc de falaises calcaires, c'est avec surprise qu'on découvre l'alcôve troglodytique où naissent les créations de l'artisan. Du sol au plafond, autour de l'établi : les matériaux sont partout... Mais nullement désordonnés : « tout est classé, je m'y retrouve comme dans une immense bibliothèque ». L'artisan a en effet pris soin de rigoureusement consigner ses références. L'atelier est apprécié des clients, qui peuvent y suivre l'avancement de leur commande.



ART MONUMENTAL

Étymologiquement, la mosaïque est l'art « qui appartient aux muses ». Celles d'Arnaud Pereira sont multiples : peinture, dessin, sculpture... Et nature. « J'ai toujours été fasciné par les pierres, que je collectionne parfois encore au gré de mes promenades », introduit l'artisan. « La mosaïque mêle le lisse à l'irrégulier, le tendre au dur, les teintes aux textures : elle nécessite une multitude d'éléments pour créer tout un univers... Pas étonnant qu'elle serve d'apparat à des édifices religieux, observe-t-il. « Mais la plupart des créations restent "modestes et intimistes" : le monumentalisme n'intervient que sur les grands chantiers. »

« PLUS L'INFINI »

Parterres d'églises, stèles, dallages de terrasses, piscines: le périmètre d'Arnaud Pereira est éclectique. « *J'aime l'infinité de possibilités qu'offre la mosaïque.* » Pour s'adapter à chaque chantier, il varie les matières premières: pâte de verre, grès, marbre, nacre, émaux de Venise, voire pierres semi-précieuses. Bien qu'il existe des camaïeux très subtils, la mosaïque se satisfait de teintes brutes: « *aucune pierre n'est ordinaire... ce qui compte, c'est l'impression générale.* ». L'artisan se fournit en Italie et en France (chez Albertini, dans le 95) et recycle les tesselles de ses anciens chantiers « *pour conserver un peu de leur âme, leur redonner vie.* »



ARNAUD PEREIRA



SAMIRA HAMICHE

ESPRIT EN ÉBULLITION

« *La mosaïque a une forte connotation intellectuelle. Les œuvres ne sont pas seulement jolies, elles sont vivantes, mouvantes, se fondent dans l'espace.* » Comme ses installations en plein air, « *que gagne la végétation au gré des saisons* » (Musée Pissarro, Château du Val). Même s'il maîtrise un art antique, l'ancien étudiant des Beaux-Arts se sent touché par l'art contemporain (arte povera) et par de grands maîtres tels qu'Isidore Odorico ou Carlo Scarpa pour l'architecture. La proximité géographique de Giverny, haut lieu de l'impressionnisme, est une évidente source d'inspiration... Au point où l'artisan projette d'y ouvrir un second atelier.



SAMIRA HAMICHE

MAÎTRE D'ART

Soucieux de transmettre les gestes, Arnaud Pereira accueille régulièrement apprentis et étudiants. Il leur enseigne notamment la technique « inversée sur papier »: les tesselles sont collées à l'envers sur les tracés de motifs. Lors de la pose, l'ensemble est retourné contre le mortier, par petites sections. Certains élèves apportent eux aussi leur savoir-faire: « *ils m'apprennent à résoudre des problèmes d'usure, mettent des termes techniques sur des problématiques courantes... C'est du donnant-donnant!* »

www.arnaud-pereira.com +

Instagram : @arnaudpereiramosaïque +

DATES CLÉS

1989

Apprentissage auprès de Michel Vallat et Jean-Paul Froidevaux.

1991

Études à l'Ensaama puis aux Beaux-Arts. Chantiers prestigieux auprès de l'architecte-mosaïste Pierre Mesguish.

2008

Création de l'entreprise et installation à La Roche-Guyon.

2010

Reproductions de toiles pré-impressionnistes pour le « parcours des peintres » de Barbizon.

2014

Reproduction à l'identique des mosaïques de la piscine Molitor pour l'entreprise Boisseleau (monument historique, 75*). Chantiers au lycée Turgot (95), à l'Insep de Vincennes.

2019

Villa Mozart de Hector Guimard (75), Villa Majorelle (Nancy), diagnostic de l'Église de Briare (45) avec Nathalie Grangé.

*fournisseur et fabrication partielle des mosaïques, poseur et adjudicateur du marché

À NOUS DEUX !



PHOTOS : DR

Ils ont fait le choix de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en couple. Comment concilier sereinement vie privée et vie professionnelle lorsqu'on est ensemble H24 ? Comment travailler à deux pour le meilleur, en évitant le pire ? Éléments de réponse avec ces binômes à la scène comme à la ville.

Marjolaine Biagi



DÉCLARER SON CONJOINT : UNE OBLIGATION

Dans le cadre du projet de loi Pacte, qui vient d'être adopté à l'Assemblée nationale, les députés ont voté à l'unanimité un amendement imposant aux chefs d'entreprise artisanale, commerciale ou libérale de déclarer leur conjoint s'il travaille, à temps complet ou partiel, à leurs côtés. L'objectif : que le conjoint bénéficie d'un réel statut protecteur.

LYDIE ET SÉBASTIEN CHAPEAU – COIFFEURS

EN ÉQUILIBRE

Elle est titulaire d'un CAP coiffure et d'une mention complémentaire et exerce depuis 17 ans dans un salon à Périgueux (Dordogne).

Lui a un brevet professionnel et est manager d'un salon Franck Provost. Lorsque, en 2017, l'occasion se présente de reprendre le salon où elle travaille, ils la saisissent aux cheveux. « C'était le bon choix à faire si nous voulions évoluer », affirme Lydie Chapeau.

« Nous n'avions aucune appréhension quant au fait de travailler en couple », ajoute son époux, Sébastien. Grâce à un service léché – « Nous passons du temps en amont avec la clientèle et fonctionnons sur devis » –, le salon Artistryk séduit. Comme de vrais partenaires en affaires, les époux, associés à parts égales, apportent chacun leur expertise, leurs compétences et leur savoir-faire.

« Si nous coiffons tous les deux, Lydie est plus à l'aise dans l'artistique et le community management (animation des réseaux sociaux) et moi dans la gestion administrative et financière. »

En trois ans, le couple a su trouver un véritable équilibre entre vie professionnelle et personnelle. « Notre fils de 16 ans est attiré par l'artisanat. C'est bien la preuve que notre famille ne pâtit pas de notre décision. » Lydie et Sébastien vivent ainsi pleinement cette « très belle aventure ». Mieux, ils espèrent qu'elle gagne en intensité. « Nous avons aujourd'hui une employée et une junior. Pourquoi ne pas imaginer plus de salariés, et d'autres salons ? », concluent-ils.

ADELINE ET THOMAS BOULEAU – GARAGISTES DE LA SUITE DANS LES PROJETS

Après 15 ans dans l'hôtellerie-restauration, Adeline Bouleau choisit... la voie de garage. En juin 2018, elle et son époux Thomas ouvrent le garage poids lourds BTM à Laval (Mayenne). Si Monsieur, ancien mécanicien PL, a de solides bagages, Madame a tout à apprendre, mais ne manque ni d'enthousiasme ni d'énergie. « *J'ai suivi une formation à l'utilisation du chronotachygraphe numérique, l'appareil enregistreur de vitesse et de temps d'activités dans les véhicules de transport.* » La jeune femme est d'ailleurs l'une des seules en France formée à cette pratique. « *J'aime découvrir de nouvelles choses* », assure-t-elle. C'est cette appétence pour la nouveauté qui motive le couple à créer son entreprise et à travailler ensemble. « *Nous nous connaissons depuis 15 ans. Nous avons déjà la maison, le mariage, les enfants. Il nous fallait un nouveau challenge !* » Adeline ne cache pas pour autant les craintes qu'elle a pu ressentir : « *N'allait-on pas mettre notre couple en péril en devenant collègues ?* ». A priori, non : moins d'un an après l'ouverture de leur garage, dont ils ont choisi d'être salariés, les deux époux ont trouvé leur rythme de croisière. Lui gère la partie mécanique, les commandes et les factures afférentes, elle la partie chronotachygraphe. La journée terminée, chacun s'efforce de laisser le travail au travail. Une décision facilitée par le sas entreprise-domicile (20 minutes de route) et... les enfants. « *Nos filles de 4 et 6 ans savent nous dire stop quand ça dérape* », termine Adeline en riant.



garage.btm.53@gmail.com

FRÉDÉRIQUE ET ÉRIC CHARTON FABRICANTS DE JEUX

LES DEUX FONT LA PAIRE

L'amour se prend parfois au jeu. La preuve : Frédérique et Éric Charton se rencontrent autour d'une table de flipper. Une anecdote croustillante pour ces deux fous de jeux « de café » (billards, bornes d'arcade, baby-foot, fléchettes...). Aujourd'hui, le couple, marié, a trois enfants : deux fils... et une entreprise, GPO ou Game Parts Online, créée il y a sept ans à Givry-en-Argonne (Marne). Une aventure à deux, où chacun exprime ses talents et ses compétences. « *Nous rénovons, fabriquons, louons et vendons toutes sortes de machines que l'on trouvait auparavant dans les bars*, explique Éric. *Je m'occupe de la partie électronique et mécanique, Frédérique assure le côté administratif et artistique. Nos compétences sont complémentaires. Nous apprenons l'un de l'autre et sur le travail.* » Le tandem

fonctionne si bien que le chiffre d'affaires de GPO augmente chaque année et que l'entreprise emploie une personne en intérim. Pas question toutefois pour le couple d'y sacrifier son intimité. « *Il faut prendre du temps pour soi, pour sa famille, sans penser au travail. C'est bien aussi de faire des choses seul, comme Frédérique et moi passons beaucoup de temps ensemble.* » Cogérants de GPO, les deux époux sont sur un pied d'égalité et disposent des mêmes pouvoirs et prérogatives. L'entente est donc primordiale. « *Ce n'est pas un problème, nous finissons toujours par tomber d'accord*, sourit Éric. *Et nous sommes en phase sur l'essentiel : la pérennisation et le développement de notre entreprise !* »



www.gposarl.com GPO SARL

GÉRARD LARCHER

« LA LOI A MODERNISÉ LE STATUT DE L'APPRENTI »

Les 19^{es} Rencontres sénatoriales de l'apprentissage (RSA) ont eu lieu au Sénat, en mars dernier, sous la houlette de Bernard Stalter, président de CMA France, et de Gérard Larcher, président du Sénat. L'apprentissage vient par ailleurs d'être réformé en profondeur*. Gérard Larcher balaye avec nous ces actualités récentes.

Propos recueillis par Sophie de Courtivron

QUEL EST VOTRE LIEN AVEC L'ARTISANAT ET L'APPRENTISSAGE ?

Je suis vétérinaire, spécialisé dans les chevaux. Au cours de mon activité au Haras national du Pin, j'ai travaillé aux côtés d'artisans, aux côtés d'apprentis, pour développer toutes les activités en lien avec le cheval, avec notamment des actions de formation dans les domaines de l'équitation, de la sellerie et de l'attelage.

QUELS SONT SELON VOUS LES POINTS FORTS DE LA LOI POUR LA LIBERTÉ DE CHOISIR SON AVENIR PROFESSIONNEL ?

La loi a modernisé le statut de l'apprenti afin de le rendre plus attractif pour les jeunes et pour les entreprises. Elle a ainsi levé des freins à l'embauche d'apprentis en rapprochant leur statut de celui du contrat de travail de droit commun. C'est tout à fait positif !

AURAIT-ON PU ALLER PLUS LOIN SUR CERTAINS POINTS ?

Le Sénat avait considéré que la réussite de la réforme de l'apprentissage devait passer par l'implication de tous les acteurs de cette politique publique. C'est pourquoi il avait renforcé le rôle des Régions dans la nouvelle gouvernance de l'apprentissage. C'était logique du fait de leur expérience en la matière et de leurs compétences sur la formation professionnelle et le développement économique des territoires. Nous n'avons pas été suivis, c'est dommage.

QUEL RÔLE ATTENDEZ-VOUS DES CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DANS CE CONTEXTE DE RÉFORME ?

La loi a été votée. Je viens de rappeler nos réserves sur le rôle des Régions. Mais il faut maintenant tourner la page et tout mettre en œuvre afin que cette réforme soit un succès. CMA France s'implique à fond et mobilise tout son réseau afin d'impliquer les artisans d'une part, et de faire connaître les nouvelles potentialités de l'apprentissage aux jeunes et à leurs familles d'autre part.

QUELS SONT LES POINTS FORTS DE LA DERNIÈRE ÉDITION DES RSA ? EN 2020, CES RENCONTRES FÊTERONT LEURS 20 ANS ; PENSEZ-VOUS D'ORES ET DÉJÀ À UN ANGLE QUI VOUS PARAÎT INTÉRESSANT ?

Les rencontres sont toujours un moment privilégié pour mettre à l'honneur l'apprentissage dans l'artisanat et faire connaître le rôle des artisans et des chambres de métiers et de l'artisanat dans le développement de l'apprentissage. Je crois que les débats sur l'orientation et les modalités de mise en place de la réforme ont été particulièrement intéressants. Il est trop tôt pour savoir quel sera le thème des vingtièmes RSA. On en discutera le moment venu avec CMA France. Mais croyez-moi, nous mettrons le paquet pour en faire un événement exceptionnel !

* La Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel a été promulguée le 5 septembre 2018. Plus d'infos sur www.travail-emploi.gouv.fr > Grands dossiers > Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

www.senat.fr > Rencontres sénatoriales de l'apprentissage 2019 +

DATES CLÉS

1973

Diplôme de vétérinaire obtenu à l'École nationale de vétérinaires de Lyon.

1983

Élu maire de Rambouillet.

1986

Sénateur des Yvelines.

2004

Ministre délégué aux Relations du travail (Premier ministre : Jean-Pierre Raffarin).

2008

Président du Sénat.



© F. MARECHAL

GAMME FORD TRANSIT

À PARTIR DE

99€/mois*

AVEC UN APPORT DE 1 700 € HT.
LLD 48 MOIS / 60 000 KM.
ENTRETIEN, ASSISTANCE 24/24
ET GESTION DES PERTES TOTALES INCLUS.



FORD, N°1 DES UTILITAIRES EN EUROPE**



SAFI

Ford Store Vitry-sur-Seine
2, avenue du Président Salvador Allende
94400 Vitry-sur-Seine
Tél : M. Vandy TAN 06 12 05 05 60

Ford Saint-Maur-des-Fossés
boulevard Maurice Bertheaux
94100 Saint-Maur-des-Fossés

*Location Longue Durée 48 mois / 60 000 km, avec "maintenance / assistance" d'un Nouveau Transit Courier Fourgon Trend 1.0 Essence 100 ch, neuf (tarif au 04/02/19), soit 48 loyers de 99 € HT/mois après un apport de 1 700 € HT. **Modèles présentés de gauche à droite** : Transit Custom Limited 2.0 EcoBlue 130 ch Type 05-18 avec options, soit 48 loyers de 259 € HT/mois après un apport de 3 000 € HT ; Transit 2T Trend Business 2.0 EcoBlue 105 ch Type 05-18 avec options, soit 48 loyers de 260 € HT/mois après un apport de 3 200 € HT ; Nouveau Transit Connect Trend 1.5 EcoBlue 100 ch Type 11-18 avec options, soit 48 loyers de 239 € HT/mois après un apport de 1 800 € HT ; Nouveau Transit Courier Limited 1.5 EcoBlue 75 ch Type 02-19 avec options, soit 48 loyers de 190 € HT/mois après un apport de 1 700 € HT. Loyers exprimés HT, hors malus écologique et hors carte grise. Voir ford.fr. Offres non cumulables, réservées aux professionnels, valables du 01/05/19 au 31/05/19 dans le réseau Ford participant, selon conditions générales en LLD et accord de Ford Lease - Bremanly Lease, SAS au capital de 39 650 €, RCS Versailles - en cours d'immatriculation N°393 319 959, 1 rue du 1^{er} Mai, immeuble Axe Seine, 92000 Nanterre. Société de courtage d'assurances N°ORIAS 08040196 (orias.fr). **Source : Données des ventes Europe Ford décembre 2018.

ford.fr

UN



NE MEURT JAMAIS.

EN TRIANT VOS JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE PLUS DURABLE.
DONNONS ENSEMBLE UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS. CONSIGNESDETRI.FR

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio

ARTISANS

LE CENTRE DE GESTION

J'adhère !



www.cgapicpus.com

- Des avantages fiscaux et une sécurité fiscale renforcée
- Plus de 200 formations par an
- Une permanence d'information juridique
- Une aide à la gestion, des statistiques professionnelles
- Des conférences et rencontres dans un esprit réseau...

Pour en savoir plus :

Emmanuelle Lochey au 01 81 94 54 21

Votre agence de proximité dans le Val de Marne

6, avenue du Gouverneur Général Binger

94100 Saint-Maur-des-Fossés

saintmaur@cgapicpus.com

Association régie par la loi de 1901 - Fondée en 1976 par des experts-comptables - Agrément N°104755



Cotisation 2019

240 € HT

60 € TTC

pour les micro-entreprises



ÉLECTRIQUE
& TELLEMENT PLUS

Hybride rechargeable

4 roues motrices

Électrique jusqu'à 135 km/h**

Autonomie électrique : 45 km***

Émissions de CO₂ : 46 g/km***

Capacité de traction : 1,5 tonne

MITSUBISHI
OUTLANDER PHEV À PARTIR DE **299 €**/MOIS⁽¹⁾

LLD sur 49 mois et 40 000 km | 1^{er} loyer majoré de 8 000 €



Drive your Ambition™



*Dépassez vos ambitions. **Sur circuit uniquement. ***Selon normes WLTP. (1) Exemple de Location Longue Durée (LLD) de 49 mois et 40 000 km pour le financement d'un MITSUBISHI OUTLANDER PHEV Business. 1^{er} loyer majoré de 8 000 € TTC, suivi de 48 loyers mensuels de 299 € TTC. Exemples hors assurances et prestations facultatives. Offres réservées aux particuliers valables pour tout achat d'un MITSUBISHI OUTLANDER PHEV neuf commandé entre le 03/01/2019 et le 30/06/2019 chez tous les distributeurs participants. Sous réserve d'acceptation par PRIGRIS, SAS au capital de 15 500 000 €, 69 avenue de Flandre 59700 Marcq-en-Baroeul, SIREN 489 581 769 - RCS Lille Métropole. Garantie et assistance Mitsubishi Motors : 5 ans ou 100 000 km, au 1^{er} des 2 termes échu, selon conditions générales de vente. Tarifs Mitsubishi Motors maximums autorisés en vigueur en France métropolitaine au 02/01/19. M MOTORS AUTOMOBILES FRANCE SAS au capital de 10 000 000 € - RCS PONTOISE n° 428 635 056 - 1 avenue du Fief 95067 Cergy-Pontoise Cedex.

Valeurs WLTP selon règlements (EC) 715/2007 et (EU) 2017/1347
Consommation normalisée Outlander Hybride Rechargeable (l/100 km) : 2,0. Émissions CO₂ (g/km) : 46

Retrouvez-nous sur Facebook et Instagram

www.mitsubishi-motors.fr



MITSUBISHI VITRY-SUR-SEINE

2 avenue du Président Salvador Allende 94400 Vitry-sur-Seine

M. Jean-François ANTI 06 69 77 37 89