

le monde des artisans

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// VAL-DE-MARNE

ÎLE-DE-FRANCE

10 ACTUALITÉS
Découvrez la Marketplace
de la CMA 94

12 ACTUALITÉS
Créer et administrer un site
Internet pour TPE-PME

24 PRATIQUE
Booster vos compétences avec
les formations diplômantes

2021

FAITES LE POINT
STRATÉGIE
COMMERCIALE
SOYEZ VISIBLE

PARTOUT TOUT LE TEMPS
ADOPTÉZ UNE DÉMARCHÉ
RESPONSABLE

FAITES LES
BONS CALCULS

EN TOUREZ-VOUS DES
BONNES PERSONNES
OPTIMISEZ VOTRE

TEMPS

DÉVELOPPEZ VOS
COMPÉTENCES

DÉMARQUEZ-VOUS
DE LA CONCURRENCE

ACTIVEZ VOTRE RÉSEAU

ANALYSEZ

LES RÉSULTATS
TENEZ-VOUS

INFORMÉ



SPÉCIAL RELANCE

VOS 12 TRAVAUX D'HERCULE ! P. 4



ÎLE-DE-FRANCE

VAL-DE-MARNE



Parce que votre métier est unique, votre véhicule le sera aussi.

Chez Mercedes-Benz V.I. Wissous, retrouvez un large choix de véhicules utilitaires carrossés, disponibles immédiatement* et adaptés à votre activité ! Le véhicule que vous recherchez n'est pas disponible ? Rapprochez-vous d'un conseiller commercial, qui pourra personnaliser votre véhicule afin de coller au plus près à vos besoins.

Mercedes-Benz V.I. Wissous



17, rue Marcelin Berthelot
91320 Wissous



01.60.13.80.00



infos_mbvparis_idf@daimler.com

**SOLUTIONS
CARROSSÉES**
Expertise - Innovation - Disponibilité



Van ProCenter



*selon véhicules disponibles chez Mercedes-Benz V.I. Paris IDF. Mercedes-Benz V.I. Paris Île-de-France - Société par action simplifiée - Siège social : 17 rue Marcelin Berthelot ZAC du Vaulorin 91320 WISSOUS. Siren N°710 500 083 - RCS Evry - Capital : 11 570 000€ - Mercedes-Benz : Marques déposées de Daimler AG, Stuttgart, Allemagne.

TRIER TOUS LES
PAPIERS EST
TOUJOURS UNE
BONNE IDÉE.

JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES, PROSPECTUS...
TOUS LES PAPIERS SANS EXCEPTION SE RECYCLENT.
EN LES TRIANT, VOUS LEUR DONNEZ UNE NOUVELLE VIE.
PLUS D'INFORMATIONS SUR LE RECYCLAGE
SUR TRIERCESTDONNER.FR

CITEO

Donnons ensemble une nouvelle vie à nos produits



La porte s'est refermée sur une année 2020 qui a profondément chamboulé nos vies personnelles et professionnelles et peut-être durablement nos sociétés.

Ce contexte sanitaire si particulier a cependant confirmé le rôle essentiel des entreprises artisanales de proximité, malgré les contraintes de confinement et de couvre-feu subies plus cruellement par certains de nos collègues selon leur secteur d'activité. Votre CMA plus que jamais s'est tenue et se tiendra à vos côtés en ces mois encore plein d'incertitudes pour vous soutenir, vous accompagner, vous appuyer dans vos démarches et notamment pour les aides et les dispositifs mis en place par le Gouvernement.

Nous sommes mobilisés pour vous encourager, pour promouvoir vos métiers et pour vous conduire vers la nécessaire transition numérique de vos entreprises. Je vous encourage à découvrir par exemple notre Marketplace qui offre de nouveaux débouchés aux artisans d'art du Val de Marne.

Malgré l'inimaginable que nous traversons, les entreprises artisanales tiennent leur rang. Malgré les difficultés, elles préservent au mieux de leurs possibilités l'emploi et continuent de former des apprentis. Sans manquer de lucidité sur les difficultés qui vont perdurer un temps certain, faisons de cette épreuve une force... Alors soyons plus innovants, plus performants et restons confiants en nos métiers et notre choix de vie. Bonne année 2021 !

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



16



ACTUALITÉS 10

Découvrez la Marketplace de la CMA 94

Mise en garde

Nouveauté formation CMA94 : Bachelor Marketing

Créer et administrer un site Internet pour TPE-PME

La collecte de la taxe d'apprentissage

Création de la CMA Île-de-France

À quelles aides avoir droit ?

Les dernières mesures de soutien aux entreprises

Formez-vous en gestion d'entreprise

PRATIQUE 18

À saisir

140

SPÉCIAL RELANCE

Artisans : vos douze travaux d'Hercule

Tests antigéniques : désormais possibles dans votre entreprise !

Booster vos compétences avec les formations diplômantes de la CMA94 !

Investir dans la formation pour développer votre entreprise

REGARDS 26

Noufou Sissao et Moussa Ouattara - Fonderie ArtCulture: deux fondus d'art

Trait d'union: trois origines, un même engagement

Opinion: Brigitte Klinkert

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

Le Monde des artisans n° 140 - Janvier-février 2021. Édition du Val-de-Marne. Présidente du comité de rédaction des pages locales: Nicole Richard. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne. **Rédaction:** ATC (Tél. 06 65 62 28 85, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com). **Ont collaboré à ce numéro:** Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Franck Caia, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayoux, Guillaume Geneste, Lætitia Muller). **Secrétariat de rédaction:** Pixel6TM (Clara Mennuni). **Rédaction graphique:** Pixel6TM. **Publicité:** ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris. Thierry Jonquières (Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail: thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquières (Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail: cedric.jonquieres@orange.fr). **Photographies:** Pixel6TM, © pages locales: CMA94, CMA IDF, sauf mention contraire. **En couverture:** freepik. **Promotion diffusion:** Shirley Elter (Tél. 03 87 69 18 18). Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 euro. À l'étranger: nous consulter. **Conception éditoriale et graphique:** TEMA/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 (Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14). **Président:** François Grandidier. **Directeur général:** Stéphane Schmitt. **N° commission paritaire:** 0321 T 86957. **ISSN:** 1271-3074. **Dépôt légal:** à parution. **Impression:** Léonce Deprez - ZI Ruitz - 62620 Barlin.



NOUVELLE ANNÉE, NOUVEAUX PROJETS. Le début de l'année marque le renouveau dans les esprits et c'est le moment idéal pour entamer un véritable exercice de réflexion sur l'amélioration des processus et des performances de votre entreprise. Votre CMA vous propose 12 défis à relever pour booster votre entreprise! Suivez notre guide de bonnes pratiques.



Artisans : vos douze travaux d'Hercule

DÉFI # 1

« Faites un point sur votre entreprise »

La tête dans le guidon, il est souvent difficile pour un chef d'entreprise de prendre du recul pour faire le bilan. Pourtant, c'est essentiel pour se projeter dans l'avenir et faire évoluer votre entreprise.

✔ Identifiez le domaine le plus important dans votre entreprise

Quel est le service ou le produit le plus vendu par votre entreprise? Cette question est essentielle pour créer un plan d'action efficace, tant au niveau commercial qu'au niveau de votre communication. Listez les différents points, du plus important au plus mineur, pour gagner du temps et vous consacrer au meilleur produit de votre entreprise.

✔ Évaluez votre degré de maturité professionnelle

Par exemple, si vous avez besoin d'être plus visible sur Internet mais que vous ne maîtrisez pas encore les outils de référencement vous devrez prévoir une formation dans votre plan d'action.

✔ Agissez pour gagner en performance

Une fois la réflexion sur vos produits et compétences effectuée, misez sur une stratégie solide pour fidéliser vos clients et atteindre de nouveaux prospects. Analysez votre circuit de distribution, listez vos supports de communication et pensez aussi à regarder du côté de la marge commerciale : ce point est souvent négligé par les entrepreneurs qui ne prennent pas en compte toutes les charges de l'entreprise.

PRENEZ RENDEZ-VOUS avec un conseiller CMA qui vous proposera son accompagnement dans votre analyse et la mise en place d'actions concrètes avec le Parcours Croissance.
Contact : deveco@cma94.com ou 0149765040

DÉFI # 2

« Adoptez une vraie stratégie commerciale »

La stratégie commerciale est sans doute l'un des piliers de votre entreprise. Elle vous permet d'évaluer vos forces et faiblesses et d'agir en conséquence. Pour cela, il est important d'entrer dans le détail de votre processus de vente et d'identifier les points d'amélioration possibles.

✔ Choisissez votre politique de prix

Vous avez déjà une vision sur vos produits et services qui fonctionnent le mieux, maintenant essayez d'entrer dans le détail pour vérifier si les prix pratiqués sont cohérents avec vos charges et la concurrence.

✔ Analyser une vente de A à Z

Identifiez aussi le circuit de distribution de votre entreprise. Pour cela, notez le processus entier de votre vente : du fournisseur jusqu'au client final et voyez si certaines étapes peuvent être améliorées. Cela peut vous permettre de gagner du temps et donc de fournir une prestation plus rapide, plus complète.

✔ Améliorez « l'expérience client »

La relation que vous entretenez avec vos clients est aussi un pilier essentiel au bon développement et à la pérennisation de votre entreprise, notamment dans un contexte de crise. Un client satisfait est un client qui revient et qui parle de vous. Renforcer et enrichir cette relation client vous permettra de répondre aux enjeux de réactivité et de qualité de service.

PRENEZ RENDEZ-VOUS avec un conseiller CMA qui vous proposera son accompagnement dans la mise en place de votre stratégie commerciale avec le Parcours Croissance.
Contact : deveco@cma94.com ou 0149765040

**DÉFI # 3**

« Soyez visible partout, tout le temps »

Pour vendre, il existe une multitude de techniques et cela passe aussi par la communication. Bouche-à-oreille, site Internet, flyer... Avant d'activer ces leviers, il est important de toujours se poser la question : « où se trouvent mes clients ? Quelles sont leurs habitudes d'achats ? Quel âge ont-ils ? » En répondant à ces questions, vous saurez exactement quels supports de communication choisir et quelle stratégie marketing adopter.

✔ Planifiez vos messages

Enfilez votre casquette de créatif et élaborer un plan de communication. Pour cela, listez les supports que vous avez à votre disposition et imaginez des campagnes de communication. Identifiez par exemple les périodes de l'année sur lesquelles vous pourriez faire des prix soldés et imaginez des messages percutants. Vous pouvez aussi choisir la période de l'année où vous êtes le plus sollicité et faire une communication en amont pour faire connaître de nouveaux produits.

✔ Votre communication hors ligne

Il existe différents supports pour être connu et reconnu par vos clients : cartes de visite, flyers, véhicules floqués au nom de la société, t-shirts logotypés... À vous de choisir quels sont les supports adaptés à votre activité. Gardez en tête que plus votre entreprise est visible, plus vos clients et prospects penseront à vous pour leurs prochaines commandes.

✔ Votre communication en ligne

En 2021, avoir un site Internet n'est plus une option pour améliorer votre visibilité. C'est un outil indispensable qui vous permet de toucher plus de clients et d'atteindre de nouvelles cibles. Pensez aussi à développer votre communication sur les réseaux sociaux. Vous pourrez tenir informés vos clients sur les nouveautés, publier des moments inédits de la journée ou encore diffuser des promotions à venir ! Vous pouvez également échanger avec vos clients en récoltant les commentaires ou en répondant à leurs questions ! Cela donnera à votre entreprise une image plus humaine et accessible.

EN DIX MINUTES, réalisez votre autodiagnostic en ligne et évaluez votre maturité numérique sur <https://autodiag-num.artisanat.fr>.

i Puis prenez rendez-vous avec un conseiller CMA qui vous proposera son accompagnement dans votre stratégie avec le Parcours Croissance. Contact : deveco@cma94.com ou 01 49 76 50 40

La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) est un enjeu important pour les années à venir. Bénéfique pour l'image de votre entreprise, cette démarche responsable peut aussi s'avérer positive pour votre porte-monnaie.

DÉFI # 4

« Adoptez une démarche responsable »

✔ Plantez une première graine

Pour réussir votre défi écologique, il existe de nombreuses actions possibles. Commencez par faire un point sur les dépenses importantes de votre entreprise et voyez comment vous pouvez les réduire de manière écologique. Par exemple, si vous êtes boulanger, essayez de travailler avec le moulin le plus proche pour réduire les coûts de transport et réduire votre impact carbone. Au moment du changement du mode d'éclairage de votre entreprise, privilégiez l'installation d'éclairage LED, moins consommatrice d'énergie.

✔ Cultivez ces démarches de façon pérenne

Passez à la vitesse supérieure en vous faisant accompagner par des spécialistes : « *TPE-PME gagnantes sur tous les coûts est un dispositif de l'Ademe qui vise à vous faire réduire votre empreinte écologique (économies d'énergies, eau, déchets, matières premières...) et en même temps à vous faire faire des économies financières pour votre entreprise* », explique Clément Jérôme, responsable développement durable CMA.

i Pour mettre en place une démarche responsable dans votre entreprise, contactez-nous : deveco@cma94.com ou 01 49 76 50 40



Vous ne manquez pas de commandes et pourtant vos bénéfécies sont minimales ? Avez-vous bien recensé tous vos coûts ?



DÉFI # 5

« Faites les bons calculs »

✓ Ne pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice

« Une erreur très courante chez les chefs d'entreprise est de penser que parce qu'ils font un chiffre d'affaires important, ils vont gagner beaucoup d'argent », constate Colbert Maurice, conseiller économique CMA. « Le chiffre d'affaires peut être énorme mais s'il ne couvre pas les coûts, l'entreprise ne fera pas de marge », poursuit-il. D'où l'importance de bien calculer tous ses coûts avant de fixer ses tarifs. « J'ai participé à une formation de la CMA avant de démarrer mon entreprise et cela m'a permis de déterminer mon seuil de rentabilité pour chacun de mes produits qui varie selon les matières premières utilisées », explique Alex Rifai, pâtissier.

✓ Calculer sa rentabilité

Pour être rentable, le chef d'entreprise doit calculer ses charges directes (liées à l'activité : par exemple, le coût des matériaux ou le coût de sa main-d'œuvre de production) et ses charges indirectes (l'électricité, le loyer de son local, les assurances, les impôts...). « Il faut calculer ces charges très régulièrement car elles peuvent augmenter comme, par exemple, le coût des matières premières ou les impôts », alerte Colbert Maurice. N'oubliez donc jamais que vos prix doivent être fonction de vos charges et que celles-ci peuvent évoluer.

LA FORMATION « Bien calculer ses prix pour améliorer sa marge » vous permet en une journée d'identifier les éléments constitutifs du prix de vente, de déterminer le coût de revient et d'améliorer votre rentabilité. Retrouvez toutes nos formations sur www.cma94.com



DÉFI # 6

« Entourez-vous des bonnes personnes »

Vous avez le nez dans le guidon et n'avez pas le temps de vous concentrer sur la gestion de votre entreprise ? Il est peut-être temps d'envisager le recrutement d'une ou plusieurs personnes pour vous aider.

✓ Recruter du personnel : quelles aides ?

Vous avez besoin de recruter un salarié mais avec votre trésorerie affaiblie à cause de la crise sanitaire, cela s'annonce compliqué. Sachez que le Gouvernement a mis en place une aide pouvant aller jusqu'à 4 000 € pour les employeurs recrutant un salarié âgé de moins de 26 ans, en CDI ou en CDD de plus de trois mois. Dans le cadre des Emplois Francs, vous pouvez aussi bénéficier d'une prime si vous embauchez un demandeur d'emploi résidant dans un quartier prioritaire de la ville, en CDI ou en CDD d'au moins six mois. Cette aide peut aller jusqu'à 15 000 € sur trois ans pour une embauche en CDI, une aide non négligeable.

✓ Préparer l'avenir en formant un apprenti

Pourquoi ne pas envisager l'embauche d'un apprenti comme un pré-recrutement ? L'apprentissage est en effet le meilleur moyen de former un jeune aux méthodes de votre entreprise. Avant même l'obtention de son diplôme, l'apprenti est parfaitement opérationnel et constitue une aide précieuse. Point non négligeable, pour toute embauche d'un apprenti jusqu'au 28 février 2021, l'État octroie une aide de 5 000 € pour un apprenti mineur et 8 000 € pour un apprenti majeur. Cette aide couvre ainsi 100 % du salaire de l'apprenti de moins de 21 ans et 80 % du salaire d'un apprenti de 21 à 25 ans révolus. Ne vous privez pas de ces aides !

LE CFA 94 vous informe sur toutes les modalités du contrat d'apprentissage et procède aux formalités administratives. Il peut vous mettre en relation avec des apprentis qui cherchent une entreprise. Retrouvez des infos pratiques sur www.cfa94.com



**DÉFI # 7****« Optimisez votre temps »**

Vous passez trop de temps à gérer l'administratif de votre entreprise ? Vous vous perdez dans les devis, factures et autres déclarations ? Peut-être est-il temps de mettre en place de nouvelles solutions pour optimiser votre temps afin de vous consacrer à l'essentiel : votre métier.

✔ **Commencez par trier les tâches par ordre d'importance**

Les tâches urgentes, les tâches importantes et les autres. Sur votre planning, notez d'abord les tâches urgentes, celles qui peuvent vous bloquer pour la bonne réalisation de votre travail. Choisissez ensuite un jour ou deux, dans la semaine, dédiés aux tâches importantes. Cela vous permettra d'organiser vos semaines et de cibler les créneaux pour lesquels vous ne devez pas être dérangé. Pour finir, choisissez un autre jour ou créneau horaire pour les autres tâches. Par exemple, tous les vendredis après-midi peuvent être consacrés au tri des papiers, point sur les stocks, mise à jour de votre site Internet...

✔ **Pour finir, connaissez-vous le rétroplanning ?**

C'est une technique très efficace pour organiser vos tâches et tout réaliser dans les délais ! Par exemple, si vous avez un dossier à rendre pour le vendredi, marquez dans votre agenda qu'il est prévu pour le mercredi ou le jeudi dernier délai. Ce système permet de définir vos priorités, de ne pas être débordé et surtout de ne pas tout faire à la dernière minute.

DÉFI # 8

Dans un monde d'affaires, où les pratiques sont en perpétuelle évolution, il est capital d'actualiser régulièrement vos connaissances et de renforcer vos compétences pour préserver la compétitivité de votre entreprise et assurer sa pérennité.

« Développez vos compétences »

✔ **(Trans)formez-vous avec la formation continue**

Finances, informatique, juridique, marketing, développement commercial, relations humaines... La gestion d'une entreprise requiert la maîtrise globale d'un ensemble de savoir. Pour combler vos lacunes techniques, inscrivez-vous à des parcours à la carte que vous propose votre CMA. Optez pour des stages courts (de 1 à 5 jours) ou des formations longues diplômantes (licence professionnelle, Assistant(e) de dirigeant(e) d'entreprise artisanale -ADEA- et titre Entrepreneur de petite entreprise -TEPE).

✔ **Participez au Parcours Croissance et à son offre de coaching personnalisé**

Faites le point sur les forces et les faiblesses de votre entreprise avec un conseiller CMA et bénéficiez de son accompagnement personnalisé pour mettre en place un plan d'actions ciblé. Un coaching sur-mesure intégrant des programmes courts d'ateliers et de formations dans le domaine de la gestion, du numérique et de la vente. Ces formations sont adaptées à vos besoins car conçues pour un public d'artisans et de dirigeants de TPE.

POUR ALLER PLUS LOIN :

Retrouvez des infos pratiques sur www.cma94.com

Formations : formation@cma94.com

Parcours Croissance : deveco@cma94.com



Selon les secteurs, le nombre de concurrents peut être important. Outre le facteur prix, comment se différencier ?

DÉFI # 9

« Démarquez-vous de la concurrence »

✔ Développez une spécialité

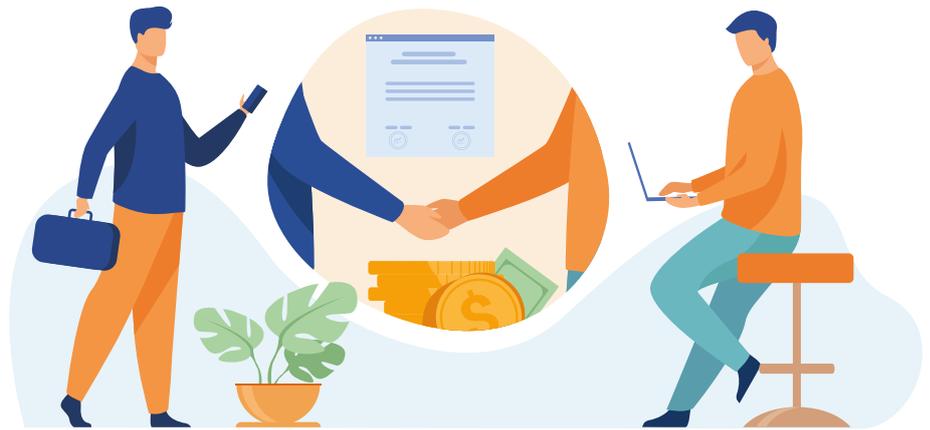
Même si le produit ou le service que vous proposez est identique à celui de vos concurrents, il est toujours possible de faire la différence. Ainsi, Christophe Rouget, boulanger, propose un pain spécial, Le Bosphore, à base de miel, huile d'olive et nougatine, au milieu des pains plus traditionnels. Une spécialité qui lui a permis de remporter le concours de M6 en 2013.

✔ Mettez sur la relation client

Bien souvent, pour un produit/service identique, ce qui fait la différence pour le client, c'est le relationnel! « Certaines de mes clientes continuent à venir au salon même lorsqu'elles déménagent. Nous avons développé une vraie relation de confiance à laquelle elles sont attachées », affirme ainsi Nelly, coiffeuse. D'autres misent sur l'originalité et imposent leur style! Par exemple, Le plombier gentleman, à Paris, arrive chez ses clients vêtus d'un nœud papillon et avec une baguette de pain à offrir. Un petit geste qui fait plaisir et permet de marquer les esprits.

✔ Mettez en avant votre savoir-faire

Pour valoriser vos compétences auprès de vos clients, rien de tel que les concours et labels! Ceux-ci renvoient une image positive de votre entreprise (même si vous ne gagnez pas) et sont rassurants pour vos clients. Ainsi, le concours de la Meilleure Baguette de tradition est un véritable gage de qualité qui permet de développer sa clientèle comme en témoigne Fabrice qui a remporté l'édition valdoisienne : « Nos ventes de baguettes ont doublé dans la foulée du concours. »



DÉFI # 10

« Activez votre réseau »

Avoir un réseau de partenaires permet de gagner en force et en visibilité. En force d'abord car on se sent toujours mieux compris par des personnes dont le quotidien est semblable au nôtre. En visibilité ensuite car des partenariats peuvent naître des réseaux entiers de chefs d'entreprise via lesquels il est possible de réaliser des ventes. Vos partenaires peuvent avoir une activité complémentaire à la vôtre et vous rediriger des clients, ou vice versa.

✔ Créez des alliances professionnelles

Formez des « alliances professionnelles » pour gagner plus de clients et générer plus de revenus. Par exemple, si vous êtes plombier, vous pouvez développer un partenariat avec un électricien avec lequel vous pourrez réaliser plus de chantiers. Chacun étant le commercial de l'autre, vous mutualisez les affaires et faites automatiquement plus de ventes. Attention : ne mettez jamais en place un partenariat avec une entreprise dont vous ne partagez pas du tout les valeurs ou auxquelles vous ne croyez pas.

✔ Intégrez des réseaux de chefs d'entreprise

Favoriser l'échange entre dirigeants, voilà le but des réseaux professionnels. Les membres partagent leurs problématiques et leurs solutions, tout en se soutenant. Les expériences des autres sont toujours enrichissantes et peuvent même vous aider à prévenir certaines difficultés. N'oubliez jamais que vos pairs peuvent être un vrai soutien moral. « Faire partie d'un réseau c'est hyper motivant! L'émulation collective permet d'avoir de nouvelles idées et la bonne ambiance du groupe permet de se sentir moins seul face à ses problèmes », confirme Isabelle coiffeuse. Cela peut également vous permettre de faire connaître votre entreprise et pourquoi pas de rencontrer vos futurs clients! Étouffer votre carnet d'adresses ne peut être que positif!

CONTACTEZ-NOUS

pour intégrer le Club des Créateurs et Jeunes Entreprises. Retrouvez des infos pratiques sur www.cma94.com





Gérer, c'est savoir anticiper. Anticiper, c'est savoir s'informer, vite et bien ! Pour une prise de décision efficace, soyez sélectifs sur la qualité de vos contacts et assurez une veille permanente sur l'actualité liée à votre secteur d'activité.

« Analysez vos résultats »

DÉFI # 11

Compte de résultat, marge, profit, amortissement... autant de mots techniques qui vous donnent des sueurs froides ? Pourtant, bien gérer une entreprise, c'est avant tout beaucoup de bon sens et surtout être entouré d'un bon comptable.

✔ Sollicitez votre comptable régulièrement

Votre comptable a un devoir de conseil et ne sert pas uniquement à saisir vos écritures comptables ! « *Comme dans un mariage où les grandes décisions se prennent toujours à deux, le comptable c'est votre binôme, vous ne devez pas hésiter à le consulter* », affirme Hocine, formateur chez Polydore. Il conseille de faire un point avec son comptable au moins une fois par trimestre.

✔ N'attendez pas votre bilan comptable pour agir

Analyser son compte prévisionnel de résultat régulièrement est un impératif pour prendre les bonnes décisions au bon moment. « *Il ne faut pas attendre le bilan comptable pour agir car il est alors trop tard pour corriger le tir* », explique Hocine. « *Les grandes décisions se prennent au plus tard le 30 septembre lorsque l'on clôture son bilan au 31 décembre* », poursuit-il.

✔ Utilisez un logiciel GRC

Un logiciel de GRC – gestion de relation clientèle – est un allié précieux pour analyser en temps réel l'activité de votre entreprise et vous adapter si besoin. « *Il y a des logiciels gratuits et tout à fait adaptés aux petites entreprises comme par exemple Dolibarr* », affirme Hocine. Un logiciel CRM analyse toute la vie de l'entreprise d'un point de vue gestion et comptabilité. Ainsi, il calcule automatiquement le point mort, le coût de revient, donne le chiffre d'affaires à l'instant T, répertorie les impayés et planifie les relances. Un allié indispensable qui vous permet de gagner du temps au quotidien !

LA FORMATION « Suivre son activité à l'aide de tableaux de bord » vous apprend à utiliser cet outil de pilotage de l'entreprise, indispensable pour suivre les résultats de votre entreprise et prendre les bonnes décisions. Retrouvez des infos pratiques sur www.cma94.com

« Tenez-vous informé »

DÉFI # 12

✔ Vivez l'actualité, informez-vous en un clic !

Pour ne rater aucun événement de votre secteur, retrouvez toute l'actualité sur le site Internet de votre CMA. Abonnez-vous à ses newsletters et pour une information en temps réel, rendez-vous aussi sur les réseaux sociaux.

✔ Bénéficiez de réponses à toutes vos questions 24 h/24

Quand régler la taxe CFE ? Comment renouveler ma carte d'artisan ?... En cas d'interrogation sur des sujets pratiques, retrouvez toutes les réponses sur le site de votre CMA. Pour des renseignements personnalisés, dialoguez gratuitement avec des conseillers économiques CMA, par téléphone ou pendant leurs permanences du lundi au vendredi. D'autres permanences offrent la possibilité de consulter des experts dans des domaines variés (juridique, fiscal, RH...).

✔ Prenez une longueur d'avance sur l'information sectorielle et thématique

Régulièrement, votre CMA organise des webinaires et des ateliers collectifs. L'occasion de bénéficier de veilles sectorielles et de points d'information sur différentes thématiques (juridique, e-commerce...).

i RETROUVEZ L'ACTUALITÉ
de votre CMA sur www.cma94.com



Découvrez la Marketplace de la CMA 94

BOUTIQUE.MONARTISAN94.FR Une opportunité et une visibilité accrue pour les artisans d'art du Val-de-Marne. Depuis le mois de novembre 2020, la CMA94 a mis en ligne une « Marketplace » destinée aux artisans d'art val-de-marnais.

Cette solution numérique permet de commercialiser les créations et réalisations habituellement accessibles à la clientèle lors des traditionnels Salons de l'artisanat d'art qui ne peuvent se tenir en raison de la situation sanitaire. Cette Marketplace met en relation artisans d'art et acheteurs autour de produits mis en ligne en toute autonomie par l'artisan. La plateforme intègre un moyen de paiement sécurisé, par carte bancaire, et géré par la solution Stripe. Contrairement à d'autres plateformes, notre Marketplace est gratuite ! Publier et gérer vos produits n'engendre aucun coût. La CMA94 ne prélève aucune commission sur les transactions. Néanmoins, Stripe, comme toute solution de paiement, se rémunère avec une commission de 1,4 % + 25 centimes par produit vendu.

POUR APPARAÎTRE SUR LA MARKETPLACE, chaque candidature est soumise à un comité de sélection.

Pour vous inscrire, il suffit de nous contacter par mail à deveco@cma94.com. Et pour tout renseignement complémentaire, contactez notre service développement économique à deveco@cma94.com ou 01 49 76 50 40



Artisans d'art : c'est l'opportunité pour vous, de vous retrouver et de communiquer ensemble sur une seule plateforme qui présentera à vos clients la variété et la richesse de vos savoir-faire, et d'accroître vos ventes dans ce contexte si particulier.



Christine Collet,
Les Créations Delciane.



Un artisan d'art témoigne de son expérience

« J'avais, depuis longtemps, le projet de monter une petite boutique en ligne avec mes produits. Avec la proposition de la CMA 94 d'être présente sur leur marketplace, je me suis sentie en confiance et protégée par le sérieux de l'équipe de notre chambre de métiers. Il a fallu, en dix jours, découvrir le concept du logiciel, référencer les produits plus ou moins uniques ou en toutes petites séries, les photographier, retoucher les photos, écrire les textes de présentation, gérer les stocks, calculer les frais de port, etc. J'en profite pour remercier l'experte numérique de la CMA94 pour sa patience et sa disponibilité pour répondre à nos questions lorsque nous étions bloqués. Il a fallu aussi travailler très vite sur des conditions générales de vente personnalisées et découvrir, par conséquent, toutes les nuances et modalités compliquées sur la protection des données, les différentes lois sur le e-commerce, les mentions légales, etc. Je remercie aussi la juriste de la CMA94 pour son aide efficace. La présentation d'un médiateur conseillé par la chambre de métiers m'a aussi rassurée. Bref, j'ai été très bien encadrée, bien conseillée et j'espère qu'avec un bon référencement, cette Marketplace va bien fonctionner pour moi et mes collègues artisans. Pour le moment, j'ai eu deux commandes importantes de deux clientes. C'est un bon début. Merci à toute l'équipe de la CMA94 pour l'aide dynamique apportée à l'artisanat d'art dans cette période si difficile. »

À NOTER

Mise en garde



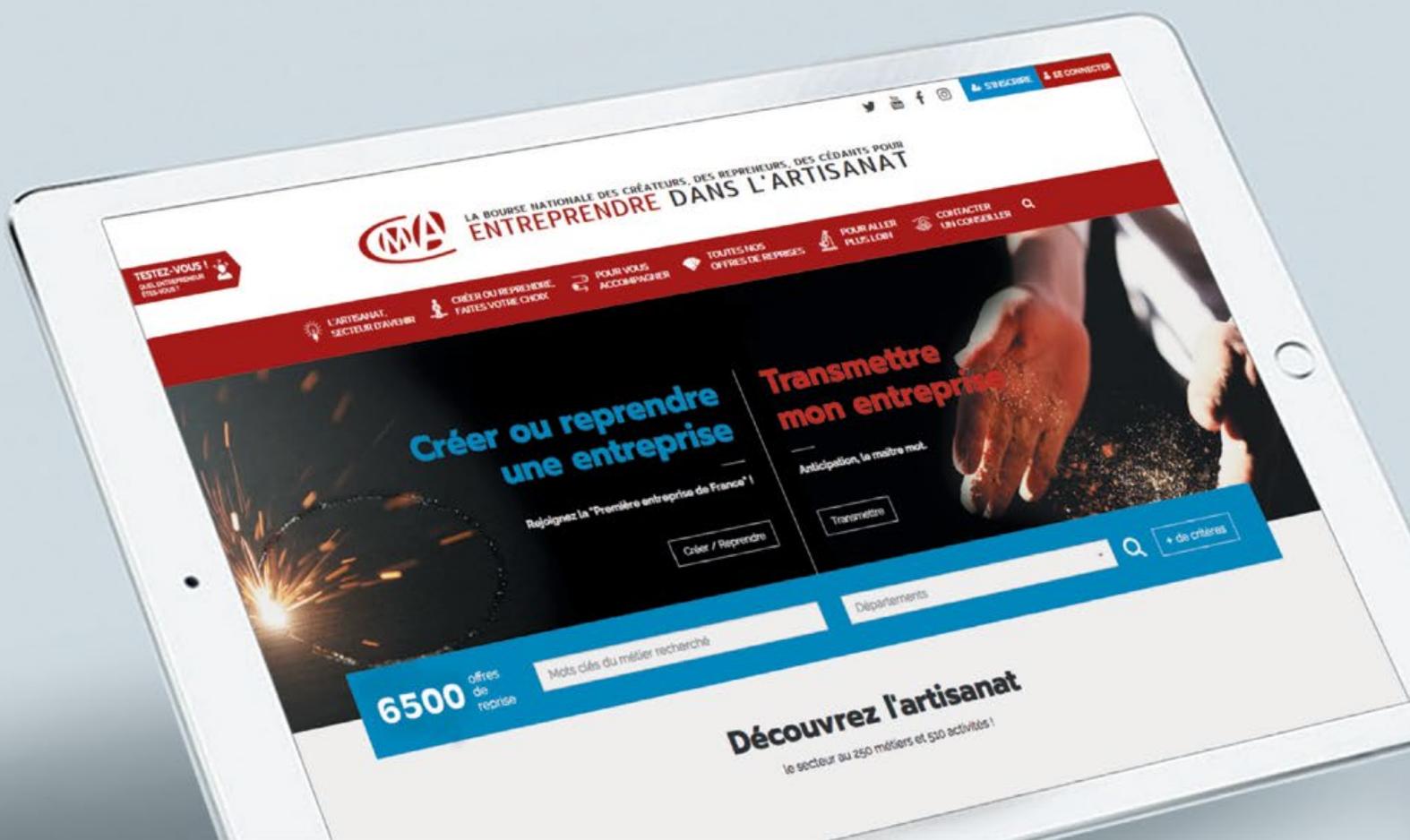
Dans un communiqué de presse en date du 8 décembre 2020, la Direction générale des finances publiques (DGFIP) alerte sur des tentatives de fraude visant particulièrement les entreprises. En effet, la DGFIP a constaté qu'un certain nombre de messages sont envoyés à des entreprises, leur réclamant les factures non payées de leurs principaux clients, français et européens, qui règlent habituellement leurs prestations par virements Sepa.

Des faux courriels ou courriers reproduisant des articles du Code général des impôts, usurpent l'identité et la signature de la DGFIP. La DGFIP invite donc les entreprises qui reçoivent ce type de demande à être très vigilantes, notamment au contenu des messages, et à tous les détails qui peuvent révéler qu'il s'agit d'un message frauduleux (fautes d'orthographe, demande d'informations détaillées sur l'entreprise...). En cas de doute, la DGFIP recommande aux entreprises de ne pas répondre à ces messages, s'ils ne proviennent pas de l'adresse électronique du service des impôts des entreprises (SIE) dont elles dépendent et dont les coordonnées figurent sur les avis d'impôt ou sur la page contact.

POUR PLUS D'INFORMATIONS vous pouvez vous rendre sur la page dédiée du site des impôts.

Source : Communiqué de presse n° 449 du 8 décembre 2020.

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**

NOUVEAUTÉ FORMATION CMA94

BACHELOR Marketing

1^{er} OCTOBRE 2020 : première rentrée pour le Bachelor Marketing*!

La première session de formation « Bachelor Marketing » option Digital a accueilli, en octobre dernier, dix stagiaires. Cette formation accessible à tous les publics après positionnement (jeunes, chefs d'entreprise, salariés, demandeurs d'emploi...) permet de valider un diplôme de niveau 6.

Objectifs : réaliser un projet marketing en développant des compétences dans les domaines du marketing et de la gestion de projet principalement dans le secteur artisanal (conception d'une stratégie marketing, développement de plans marketing et communication, marketing digital, selon la taille et l'organisation de l'entreprise). Cette formation donne également les clés permettant de concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une stratégie définie.

*Titre certifié de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP le 24/04/2020, délivré par Formatives.



La formation se déroule sur un an, soit 480 heures de cours.

Trois options possibles :

- Marketing digital
- Marketing du sport
- Marketing du luxe

Créer et administrer un site Internet POUR TPE-PME

MON
COMPTE
FORMATION

100 %
des stagiaires
déclarent être satisfaits
de la formation et
recommanderaient cette
formation!

Enquête basée sur le nombre de répondants aux questionnaires de satisfaction envoyés en fin de formation.

EN 2020, la CMA94 a ouvert deux sessions à distance pour suivre la formation « Créer et administrer un site Internet pour TPE-PME ». Cette formation certifiante est finançable via votre compte CPF (RS-5159). Elle est ouverte à tout public maîtrisant les bases de la bureautique. D'une durée de 28 heures, elle vous permet de :

- maîtriser les fonctions essentielles nécessaires à la création et à l'administration d'un site Internet via un système de gestion de contenu;
- cerner pas à pas toutes les étapes de la réalisation d'un site;
- réaliser son premier site avec un éditeur de page Web;
- mettre en ligne votre site.

INTÉRESSÉ.E PAR L'UNE DE CES DEUX FORMATIONS ?

Contactez-nous formation@cma94.com

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...



NOUVEAU

CMA ÎLE-DE-FRANCE : PLUS FORTS ENSEMBLE

LUNDI 4 JANVIER 2021, EN PRÉSENCE DU PRÉFET DE RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE, MARC GUILLAUME ET CONFORMÉMENT AUX DIRECTIVES DE LA LOI PACTE, LA PRÉSIDENTE ÉLISABETH DÉTRY, ENTOURÉE DES PRÉSIDENTES ET DES PRÉSIDENTS DES 8 CMA FRANCILIENNES, A DÉCLARÉ OFFICIELLE LA CRÉATION DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE RÉGION ÎLE-DE-FRANCE : LA CMA ÎLE-DE-FRANCE.

Les chambres de métiers et de l'artisanat franciliennes sont désormais réunies en un seul établissement unique régional qui représente :

- ▶ 200 élus territoriaux et régionaux répartis sur l'ensemble de l'Île-de-France,
- ▶ 24 sites dédiés aux apprentis et aux dirigeants d'entreprise ou leurs salariés : du stage de perfectionnement à la formation diplômante du CAP à Bac + 5,

- ▶ 8 CMA au cœur des territoires,
 - ▶ Plus de 6000 apprentis répartis dans les CFA, IMA et Campus de l'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat Île-de-France,
 - ▶ Près de 12 000 apprenants dans les formations dispensées par le réseau CMA Île-de-France,
 - ▶ 950 collaborateurs au service de l'artisanat.
- Sur le plan économique, avec 240 000 entreprises qui emploient



plus de 300 000 salariés, la CMA Île-de-France défend les intérêts généraux de la 1^{re} Entreprise francilienne.

La collecte de la taxe d'apprentissage

Vous allez verser votre taxe d'apprentissage en 2021. Vous apportez ainsi votre contribution pour le soutien et le développement de la formation professionnelle et de l'apprentissage mais aussi pour les formations technologiques et professionnelles. Votre versement permet également de soutenir les organismes qui œuvrent pour l'information et l'orientation professionnelles dans le cadre du Service public régional de l'orientation. **Vous pouvez choisir le bénéficiaire dans le cadre du versement du solde de votre taxe (13 %) à l'établissement de votre choix avant le 31 mai 2021.** Votre chambre de métiers et de l'artisanat est habilitée à percevoir le solde de votre taxe d'apprentissage car elle exerce une mission d'accueil, de conseil et d'orientation au sein du Service public régional d'orientation. **En faisant le choix de votre chambre de métiers et de l'artisanat, vous œuvrez pour votre territoire, terre d'artisanat, et vous soutenez les compétences d'aujourd'hui et les talents de demain!** Contactez dès à présent un conseiller auprès de votre chambre de métiers et de l'artisanat pour connaître et réaliser simplement votre démarche.

Place des Entreprises

PLACE-DES-ENTREPRISES.BETA.GOUV.FR est un nouveau service public financé par le ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance et le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, pour aider les TPE & PME. Après une expérimentation réussie dans les Hauts-de-France, le service ouvre en Île-de-France en étroite collaboration avec le conseil régional.

Comment fonctionne le service ?

Ce service de mise en relation rassemble l'ensemble des conseillers chargés d'accompagner les entreprises dans les administrations, les organismes publics et parapublics, les régions et autres collectivités partenaires.

Grâce à ce vaste partenariat, le service couvre entre autres les sujets d'entreprises suivants : ressources humaines, investissement, droit, santé et sécurité au travail...

Le chef d'entreprise choisit un sujet sur le site et sa demande est automatiquement transmise au(x) conseiller(s) compétent(s) sur son territoire pour l'accompagner. Ces conseillers le rappellent et lui proposent l'aide la plus adaptée à sa situation.

Les conseillers de la CMA apportent ainsi leur expertise sur les sujets de développement commercial, de

stratégie numérique, de difficultés financières ou encore en matière de transition écologique. Ils mobilisent l'offre de services de la CMA répondant aux besoins exprimés.

Quel est l'objectif du service ?

L'objectif est d'offrir un conseil personnalisé et de proximité aux TPE & PME. Le conseil humain est au cœur de ce service pour permettre au chef d'entreprise de mobiliser le bon accompagnement en fonction de ses besoins, que l'aide soit nationale, régionale ou locale.

La diversité des partenaires engagés aux côtés des CMA **Place des Entreprises** permet de renforcer la réponse publique apportée aux besoins des TPE & PME.

Les partenaires du service sont : Apec, Banque de France, Bpifrance, CCI, Conseil régional d'Île-de-France, Dgfiip, Direccte, Douane, intercommunalités, Médiateur des entreprises, Urssaf.

À QUELLES AIDES AVEZ-VOUS DROIT ?

Les dernières mesures de soutien aux entreprises



Le **Fonds de solidarité** est une aide versée selon le mois considéré et selon la situation de l'entreprise.

Pour le mois de décembre

→ Toutes les entreprises faisant l'objet d'une interdiction d'accueil du public : aide allant jusqu'à **10 000 €** ou une indemnisation de 20 % du chiffre d'affaires 2019 dans la limite de 200 000 € par mois.

→ Toutes les entreprises relevant des secteurs du tourisme, de l'événementiel, de la culture, du sport (secteur S1 et S1 bis) qui restent ouvertes mais touchées durablement par la crise avec une perte d'au moins 50 % de chiffre d'affaires : aide allant jusqu'à **10 000 €** ou une indemnisation de 15 % du chiffre d'affaires 2019.

→ Toutes les autres entreprises restant ouvertes mais impactées par le confinement avec une perte d'au moins 50 % de chiffre d'affaires : aide allant jusqu'à **1 500 €**.

► **Le report de charges sociales** est une mesure pour soutenir la trésorerie des entreprises et des travailleurs indépendants.

→ Pour les employeurs : report **de tout ou d'une partie du paiement** de leurs cotisations salariales et patronales pour les échéances des 5 et 15 décembre 2020.

→ Pour les travailleurs indépendants : **suspension du prélèvement** des échéances mensuelles des 5 et 20 décembre 2020.

► **Le report des échéances fiscales** concerne toutes les entreprises ayant subi une interruption ou une

restriction de leur activité liée à une mesure de fermeture dans les zones de couvre-feu, ou lorsque leur situation financière le justifie.

► L'aide au paiement des loyers

est un dispositif de crédit d'impôt incitant les bailleurs à abandonner des loyers au profit des locataires de locaux professionnels. Le dispositif pour les loyers du mois de novembre 2020 se traduit :

→ pour les bailleurs d'entreprises de moins de 250 salariés, par un crédit d'impôt de 50 % des sommes abandonnées,

→ pour les bailleurs d'entreprises de 250 à 5000 salariés, par un crédit d'impôt de 50 % des sommes abandonnées, dans la limite des deux tiers du montant du loyer.

► Le Prêt Garanti par l'État (PGE)

est un dispositif exceptionnel de garanties permettant de soutenir le financement bancaire des entreprises. Il concerne toutes les entreprises quelles que soient leur taille et leur forme juridique.

→ Sollicitation du prêt **jusqu'au 30 juin 2021**.

→ Prêt pouvant représenter jusqu'à **trois mois de CA 2019**.

→ Amortissement du PGE étalé entre une et cinq années supplémentaires avec des taux pour les PME, négociés avec les banques françaises, compris entre 1 et 2,5 %, garantie de l'État comprise. Étalement du remboursement du prêt sur une période maximale de six ans.

→ Possibilité de demander un nouveau différé de remboursement

d'un an, soit deux années au total de différé, donc un remboursement pouvant commencer en mars 2022.

Pour les entreprises ne trouvant **aucune solution de financement**, l'État pourra **accorder des prêts directs** :

→ entreprises de moins de 10 salariés jusqu'à 10 000 €,

→ entreprises entre 10 et 49 salariés jusqu'à 50 000 €.

► **Le Fonds de résilience** est une avance remboursable de 3 000 € à 100 000 € pour le redémarrage de l'activité des TPE, microentreprises, associations...

→ à taux zéro,

→ sur une durée maximale de six ans, sans garantie,

→ avec un différé de remboursement d'une durée maximale de deux ans.

Le montant et la durée du remboursement et du différé sont en fonction du nombre de salariés calculé en équivalent temps plein :

→ **10 000 €** maximum pour les structures **sans salarié**, remboursables sur quatre ans maximum dont 18 mois de différé maximal,

→ **50 000 €** maximum pour les structures entre **un à dix salariés au plus**, remboursables sur 5 ans maximum dont 24 mois de différé maximal.

→ De manière dérogatoire, jusqu'à 100 000 € pour une structure de **plus de 10 salariés**, remboursables sur six ans maximum dont 24 mois de différé maximal.



VISUAL GENERATION/ADOBESTOCK

FORMEZ-VOUS EN gestion d'entreprise

**Vous désirez entreprendre dans l'artisanat
ou vous souhaitez parfaire vos connaissances en gestion ?
Suivez nos formations « spécial entrepreneuriat ».**



Calendrier des formations

Pack Micro :

lundi 1^{er} et mardi 2 février
ou lundi 1^{er} et mardi 2 mars

Pack Premium/SPI :

du lundi 22
au vendredi 26 février
ou du lundi 22
au vendredi 26 mars

Après une période d'interruption, nous avons redémarré nos formations en présentiel. La CMA94 vous accompagne dans la concrétisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise. L'offre « Parcours Créateur » est conçue pour que vous disposiez des meilleures connaissances liées à l'entrepreneuriat et que vous développiez vos compétences de chef d'entreprise artisanale.

LE PACK MICRO : 2 jours pour sécuriser le lancement de votre entreprise (210 €)

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

→ Préparer simplement votre immatriculation.

LE PACK PREMIUM/ STAGE DE PRÉPARATION À L'INSTALLATION : 5 jours pour concrétiser votre projet d'entreprise (260 €)

- Choisir le bon statut.
 - Financer votre entreprise et trouver des aides.
 - Calculer ce que vous allez gagner.
 - Organiser et gérer votre entreprise au quotidien.
 - Vendre vos produits et services.
- Possibilité de prise en charge financière. Renseignez-vous !

POUR PLUS D'INFORMATIONS, contactez le service création
Tél. : 01 49 76 50 18 ou creationtransmission@cma94.com

ENTREPRENEURS



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



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



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



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



Pour sa transformation numérique :

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

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ-NOUS :

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

* Coût d'un appel local depuis un poste fixe



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

BANQUE POPULAIRE



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

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

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

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

DÉPÔT D'UNE ANNONCE CESSION/REPRISE

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

- dans le cahier cession du Monde des Artisans,
 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 : 150 €/an (règlement à adresser à l'attention du service création transmission).

Vos coordonnées

Société :
Nom :
Prénom :
Adresse :
CP : Ville :
Tél. : Portable :
Fax :
E-mail :

Publication coordonnées de l'entreprise : oui non

Votre entreprise

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

Vos locaux

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

La cession en question

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

Commentaire libre :

Signature :

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

À saisir

Coiffure

→ Référence : 2020.10.12AD. Ville : Ablon-sur-Seine. Activité : Coiffure mixte. Vente : fonds de commerce. Chiffre d'affaires : 58 000 €. Effectif y compris le chef d'entreprise : 1. Raison de la cession : retraite/santé. Avantages de la cession : location des murs (1465 €/trimestre). Locaux spacieux et lumineux. Situation en plein centre-ville/autres commerces et parking à proximité/axe de circulation automobile. Clientèle locale. Accompagnement possible du repreneur.

→ Référence : 2017.03.31AD. Ville : Choisy-le-Roi. Activité : Coiffure mixte. Vente : Fonds de commerce. Chiffre d'affaires : 170 000 €. Effectif y compris le chef d'entreprise : 3. Raison de la cession : retraite. Prix du fonds de commerce : 110 000 €. Location des murs : 10296 € HT/an. Avantages de la cession : local de 52 m² en bon état, pas de travaux à prévoir, 4 grandes vitrines. Normes accessibilité à jour. Bail renouvelé début 2019. Possibilité autre activité/vente du droit au bail (sauf métiers de bouche). Situé dans le quartier historique en centre-ville, proche des transports (bus, RER, tramway), commerces de proximité et écoles. 8 postes de coiffage, 3 bacs shampoing, 2 séchoirs muraux. Nombreux rangements, coin repas et stockage. Clientèle fidélisée. Salon de très bonne réputation. Pas de concurrents directs, 2 salariées titulaires du brevet professionnel. Prix négociable. Accompagnement possible du repreneur.

Toiletage

→ Référence : 2020.09.29AD. Ville : Saint-Maur-des-Fossés. Activité : Toiletage à domicile. Vente : fonds de commerce. Effectif y compris le chef d'entreprise : 1. Raison de la cession : santé. Prix de cession fonds de commerce : 25 000 €. Avantages de la cession : Toiletage à domicile depuis 2010. Vente du fichier clients (clientèle fidèle ne désirant plus se rendre en salon de toiletage), Nom + logo de l'entreprise (déposé à l'INPI). Site Internet + pages Facebook et Instagram. Possibilité de développement avec de la vente en ligne. Site Internet : www.aux101bulles.com. Contact : aux101bulles@hotmail.fr

**CONTACT : SERVICE TRANSMISSION-REPRISE
AU 01 49 76 50 18**



CE QUI CHANGE au 1^{er} janvier 2021

Comme chaque année, le 1^{er} janvier est synonyme de changements, notamment en matière de réglementation pour les entreprises. Présentation de quelques modifications* qui vont impacter votre vie quotidienne.

Smic

Covid oblige, la hausse du Smic est limitée puisqu'elle est calculée à partir de la hausse des prix et des salaires. L'augmentation est de 0,99 %. Le montant brut horaire passe ainsi à 10,25 €, soit 1554,58 € bruts par mois (+ 15 €).

1,28 €, contre 1,16 € en 2020 (+ 10,3 %). Cette hausse intervient pour tenter de compenser la baisse continue des volumes de courriers distribués.

Les soldes d'hiver débuteront le 20 janvier et dureront quatre semaines.

Impôts

Le barème de l'impôt sur le revenu est revalorisé de 0,2 %.

Logement

Les douches installées dans les logements neufs devront être à l'italienne.

Chômage partiel

Les salariés percevront 60 % de leur salaire brut et les entreprises seront remboursées de 60 % des sommes versées.

Lutte contre le gaspillage

En cas de non-respect du refus de publicité, l'amende est de 1500 € (3 000 € en cas de récidive).

Allocations

Les APL sont calculées en fonction des revenus de l'année en cours.

Timbres

Le prix du timbre vert, pour les plis distribués en 48 heures en France, passe de 97 centimes à 1,08 € (+ 11,3 %). Le timbre rouge, pour une lettre prioritaire distribuée le lendemain, passe à

Rénovation

Le dispositif MaPrimeRénov' devient accessible à tous les propriétaires.

Électricité

Les tarifs réglementés d'électricité sont supprimés pour tous les professionnels, sauf pour les entreprises qui emploient au plus dix personnes, et/ou dont le chiffre d'affaires, les recettes ou le total de bilan annuels excèdent 2 millions d'euros.

Soldes

Du fait de la crise sanitaire, le Gouvernement a décalé les dates légales.

* Les mesures listées ci-dessus n'intègrent pas encore celles issues de la LF 2021 et de la LFSS 2021.

DIFFICULTÉS : QUATRE CELLULES D'ÉCOUTE À SOLLICITER

1. Réseau des CMA : le premier réflexe

Pour répondre aux questions sur la situation sanitaire et accompagner les artisans dans leurs démarches pour bénéficier des aides du Plan de relance, les CMA ont mis en place des cellules d'urgence sur tout le territoire (numéros d'appel et e-mails), afin de répondre au plus vite à leurs demandes.

Pour obtenir un contact près de chez vous: covidcma.artisanat.fr, puis cliquez sur la carte pour renseigner votre région.

2. Bercy : l'appui technique

0806 000 245 (non surtaxé)

Du lundi au vendredi, 9 h à 12 h - 13 h à 16 h

Fonds de solidarité, CA généré par le « click & collect », prime journalière, chômage partiel... La cellule d'information de Bercy permet aux entreprises et aux associations en difficulté d'entrer en relation avec des interlocuteurs dédiés pour répondre à chacune de leurs questions. Le service est assuré en parallèle avec la Direction générale des finances publiques et l'Urssaf.

Le plateau téléphonique est venu compléter une plateforme en ligne, riche en documentations: www.economie.gouv.fr/covid19-soutien-entreprises.

3. Soutien psychologique : reprendre pied

0 805 65 505 0 - 7 jours sur 7 - 8 h à 20 h

Bercy et l'association Apesa (Aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë) prolongent la cellule d'écoute téléphonique, mise en place fin avril. Cette initiative bénéficie de nombreux soutiens, dont celui de CMA France. À l'issue de l'appel, et selon la gravité de la situation, les chefs d'entreprise se voient proposer une prise en charge rapide et gratuite par un psychologue ou une réorientation vers des structures publiques ou privées spécialisées dans ce type d'accompagnement.

4. Télétravailleurs : sortir de l'isolement

0800 13 00 00 (gratuit et anonyme) - 7 j/7 - 24 h/24

Afin de soutenir les télétravailleurs contraints et parce que les TPE et PME n'ont pas toujours les moyens de financer les services de professionnels spécialisés dans les domaines de la prévention et de la santé au travail, le Gouvernement a jugé opportun la mise en place d'un numéro vert dédié. Pour répondre efficacement aux appels, 70 psychologues ont été sollicités par le ministère du Travail.

ÉVALUEZ VOS DETTES

Avant de fermer sa société, l'analyse de la situation comptable est primordiale. Si vous croulez sous les dettes, la clôture relève alors de la compétence du tribunal. Pour fermer volontairement, il faut pouvoir payer toutes les sommes dues.

PENSEZ AUX FORMALITÉS ANNEXES

Il est important de penser aux formalités liées à l'ancienne vie de la société : telles que la résiliation des assurances, ou des abonnements téléphoniques, sans oublier la clôture des comptes bancaires.

PROCÉDEZ EN TROIS ÉTAPES

Il faut décider de la dissolution de la société et nommer un liquidateur. Il convient ensuite d'accomplir les opérations de liquidation (payer les dettes). Et enfin, fermer définitivement la société via sa radiation au RM et/ou au RCS.

LECTURE RAPIDE

Se résoudre à fermer sa société : comment et à quel prix ?

Covid, faillite, mais aussi volonté de changement de vie professionnelle : les raisons pour fermer sa société ne manquent pas. Avant de sauter le pas, mieux vaut être bien renseigné sur les démarches juridiques et les coûts engendrés par une telle décision.

Loetitia Muller

Les démarches de fermeture peuvent varier en fonction de la forme juridique de la société, néanmoins trois étapes sont inévitables : la dissolution, la liquidation et la radiation. On fait le point sur ces formalités et leur coût.

Comment dissoudre sa société ?

C'est la première étape qui consiste en l'arrêt de l'activité. La décision, si elle n'est pas imposée par le juge, doit être prise par les associés réunis en assemblée générale. Évidemment, si l'associé est seul, la décision lui appartient. Il convient de nommer un liquidateur et de dresser un procès-verbal (PV) de

dissolution. Sa rédaction prouve la volonté de fermer la société. Ce PV doit ensuite être enregistré au service des impôts des entreprises. Cette opération vous coûtera 375 €. Il faut ensuite procéder aux publications dans un journal d'annonces légales (JAL), après la dissolution et après l'approbation de votre dernier bilan comptable. Le prix est fixé à la ligne publiée et varie selon les départements. Il oscille généralement autour de 200 €. Vient enfin le dépôt d'une demande d'inscription modificative, au Répertoire des métiers (RM) de votre CMA ou au Registre du commerce et/ou des sociétés (RCS) de votre CCI, si vous avez la double immatriculation : cette formalité doit être effectuée sous un mois à compter de la date de dissolution.

Comment liquider sa société ?

C'est le rôle du liquidateur (judiciaire, ou choisi par les associés en cas de fermeture volontaire sans dette). Une fois la société dissoute, ce dernier dispose de trois mois pour la liquider. Comment ? En transformant les actifs de la société en liquidités afin de payer tous les créanciers. S'il reste de l'argent, on l'appelle « boni de liquidation » et il est partagé entre associés, après avoir versé un droit de partage de

2,5 %. À ce stade, la société n'est pas encore fermée, elle ne le sera qu'une fois la radiation réalisée.

Une exception existe toutefois pour les sociétés unipersonnelles avec personne morale (SASU, EURL). En effet, elles n'ont pas à être liquidées après leur dissolution. La loi prévoit une transmission universelle de patrimoine. Les dettes et créances sont directement absorbées par la personne morale.

Comment procéder à la radiation de sa société ?

Le dirigeant, muni de ses comptes définitifs de liquidation, doit demander la radiation auprès du greffe du tribunal de commerce (ou de la chambre commerciale du tribunal judiciaire en Alsace-Moselle). C'est l'acte qui met définitivement fin à la société. La radiation entraîne avec elle la disparition de l'immatriculation de la société au RM et/ou au RCS. La société n'a alors plus d'identité. Le greffe diffuse ensuite un avis au bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodacc) et remet à l'entreprise un extrait Kbis de radiation. Il faut compter environ 200 € pour l'enregistrement du dossier de dissolution et la radiation. Loin d'être un échec, la fermeture d'une société peut également constituer un nouveau départ.

Sauvegarde judiciaire : prenez la main !

Reports de charges et prêts vous évitent pour le moment des défaillances, et après? Si vous rencontrez des difficultés insurmontables, la procédure de sauvegarde permet d'apurer les dettes et de réorganiser son activité: un bon moyen pour se relever de la crise. *Laetitia Muller*

Une condition préalable est toutefois requise: l'entreprise ne doit pas être en état de cessation de paiement. Elle doit pouvoir faire face à son passif exigible (ses dettes) avec son actif disponible (trésorerie, placements débloqués, avoirs).

L'ouverture de la procédure

Le représentant légal fait une demande devant le greffe du tribunal de commerce où siège son entreprise en s'y rendant, ou tout simplement en ligne sur le site www.service-public.fr/professionnels-entreprises. Il complète ensuite le « formulaire de demande d'une procédure de sauvegarde », en détaillant ses difficultés et les raisons qui l'empêchent de les surmonter. Il transmet également un ensemble de documents justifiant sa situation (comptes annuels, situation de trésorerie, inventaire des biens...).

À réception du formulaire et des pièces, le tribunal peut, par jugement, ouvrir une procédure de sauvegarde et désigner un juge-commissaire ainsi que deux mandataires de justice: l'un représentera les créanciers, l'autre assistera l'entrepreneur dans sa gestion. C'est alors que s'ouvre la période d'observation pour une durée qui varie, en fonction de la situation, de six à dix-huit mois.

La période d'observation

L'objectif est de dresser un bilan économique et social de la structure et d'étudier ses possibilités de rétablissement. Le représentant légal reste aux commandes de son entreprise, même s'il est conseillé et assisté par un mandataire.

Pour faciliter la sauvegarde, toutes les dettes sont bloquées durant cette période. Plus exactement: les poursuites des créanciers sont suspendues. En parallèle, tous les contrats en cours se poursuivent (bail, fournisseurs...). Le tribunal observe le fonctionnement de la société et trois choix s'offrent alors à lui. Soit la situation s'est améliorée, la procédure est stoppée et la vie de l'entreprise reprend son cours. Soit la situation s'est aggravée, dans ce cas le tribunal convertit la procédure en redressement ou liquidation judiciaire. Ou, enfin, la société ne va pas mieux mais elle peut se rétablir: le tribunal arrête un plan de sauvegarde.

Le plan de sauvegarde

L'objectif est de sauver l'entreprise en prenant les mesures adaptées. Ainsi, un plan peut prévoir un changement de structure sociale ou la cession d'une activité par exemple. Face à ce projet de rétablissement, le plan définit également les garanties offertes par le chef d'entreprise pour assurer l'exécution de son plan dont la durée ne peut pas excéder dix ans. Éviter le dépôt de bilan est donc encore possible! Le constat est clair pour l'organisme d'État France stratégie: « *Les entreprises qui choisissent la procédure de sauvegarde s'en sortent mieux (62 % obtiennent un plan de restructuration), 73 % de celles qui entrent en redressement judiciaire périssent.* » Et en cette période de crise, l'État ne ménage pas ses efforts législatifs, une ordonnance du 26 novembre dernier adapte les règles relatives aux entreprises en difficulté du fait de la Covid-19.

Les cotisants peuvent enfin transiger avec l'Urssaf

Depuis 2015, un article du Code de la sécurité sociale prévoit la possibilité d'une transaction entre un cotisant et l'Urssaf. Mais le modèle de protocole transactionnel manquait à l'appel, rendant la mesure inapplicable dans les faits. Un arrêté du 8 octobre fixe enfin le modèle de transaction attendu. Sont concernés par exemple, pour une période limitée à quatre ans, les sommes liées aux majorations de retard et aux pénalités, les montants relatifs aux avantages en nature, aux avantages en argent ainsi qu'aux frais professionnels (frais de repas...).

Tous les détails dans l'article « Les cotisants peuvent enfin transiger avec l'Urssaf » sur www.lemondedesartisans.fr.

Travailleur handicapé : une nouvelle aide à l'embauche de 4 000 €

L'aide financière pour l'embauche de travailleurs handicapés, mise en place par un décret du 6 octobre 2020, s'adresse à toutes les entreprises privées. D'un montant de 4 000 €, elle s'applique aux contrats conclus entre le 1^{er} septembre 2020 et le 30 juin 2021. Explications pratiques...

Isotitia Muller

Qui a droit à l'aide et pour quel montant ?

Tous les employeurs privés, artisans et commerçants, ont droit à cette aide, dès lors qu'ils sont à jour de leurs obligations de paiements et qu'ils n'ont pas procédé, dans l'année 2020, à un licenciement pour motif économique sur le poste pour lequel ils embauchent. On peut percevoir l'aide pour tout recrutement d'un salarié bénéficiant de la reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH), à la date de conclusion du contrat. Précision utile fournie par le ministère du Travail : le gérant peut bénéficier de cette aide, s'il se salarie et s'il est minoritaire. Il en est de même pour l'embauche d'un associé ou d'un cogérant salarié de l'entreprise avec une RQTH. L'aide est égale à 4 000 € au maximum pour un salarié à temps plein. Elle est versée (par l'agence de service des paiements-ASP), par tranche de 1 000 € maximum, chaque trimestre pendant un an. Son montant est proratisé en fonction de la durée de travail du salarié, et de la durée de son contrat.

Quels sont les contrats concernés ?

L'aide est ouverte pour les contrats à durée indéterminée (CDI) et les contrats à durée déterminée (CDD) de plus de trois mois, conclus entre le 1^{er} septembre 2020 et le 30 juin 2021. Il convient d'être vigilant quant à la

rémunération ; en effet, le salaire horaire indiqué dans le contrat doit être inférieur ou égal à deux fois le montant horaire du Smic (soit à 20,30 € bruts). Cette condition s'apprécie à la date de conclusion du contrat de travail. En conséquence, rien n'interdit juridiquement à l'employeur d'augmenter la rémunération du salarié au-delà de ce seuil en cours d'exécution du contrat.

Comment obtenir l'aide ?

Il faut en faire la demande, à partir du 4 janvier 2021, et dans les six mois qui suivent le début du contrat, via le portail « SYLAé ». Le chef d'entreprise doit fournir :

- une attestation sur l'honneur de remplir les conditions d'éligibilité de l'aide ;
- la copie de sa pièce d'identité ainsi que celle du salarié ;
- le contrat de travail ;
- la décision d'attribution de RQTH.

Il doit ensuite attester du maintien du salarié handicapé dans ses effectifs en transmettant, toujours via « SYLAé », une attestation de présence du travailleur. Cette formalité doit être accomplie dans les quatre mois suivant l'échéance de chaque trimestre. Elle est d'importance puisque le retard, ou le défaut de production de ce justificatif, engendre le non-versement de l'aide sur la période.

Commerces inclusifs et embauches partagées

Une mutualisation d'embauche est possible. En effet, « deux employeurs différents peuvent bénéficier de l'aide au titre de l'embauche d'un même salarié et, dans ce cas, l'aide est proratisée en fonction du temps de travail dans chaque entreprise », précise le ministère du Travail. Dans la droite ligne de cet avantage, les CFA accueillent plus d'apprentis en situation de handicap. Évalué en début de contrat, le maître d'apprentissage pourra obtenir jusqu'à 4 000 € de prise en charge pour les adaptations à effectuer.



Gel des primes : les assureurs jouent (enfin) le jeu

Les cotisations d'assurance des TPE et PME fermées administrativement n'augmenteront pas l'année prochaine. Et cette mesure vise toutes les entreprises de moins de 250 salariés contraintes à garder portes closes. Retour sur ce bras de fer entre Bercy et le secteur de l'assurance...

Les commerces sont fermés mais les primes d'assurance continuent d'être dues. À écouter de nombreux commerçants et artisans, les compagnies ne répondraient pas toujours présentes, notamment sur le risque pertes d'exploitation. Bruno Le Maire les invite même souvent à « *faire plus* ».

Face à leur immobilisme, le locataire de Bercy a déterré la hache de guerre le 1^{er} décembre. Et a déclaré qu'il soutiendrait l'amendement du sénateur LR Jean-François Husson, qui vise à instaurer une taxe sur les assurances dommages, si les assureurs ne réalisaient pas un « geste significatif » en faveur, notamment, des cafés, hôtels et restaurants (CHR). Derrière ce « geste », entendez « le gel de prime d'assurance pour 2021 », que Bercy réclamait depuis des semaines, au profit des secteurs les plus durement touchés par la crise sanitaire.

De la menace à l'ultimatum

Le ministre de l'Économie est passé de la menace à l'ultimatum puisqu'il

a sommé les assureurs de lui faire des propositions avant le lundi 7 décembre, jour fixé pour une rencontre avec les principaux représentants des assureurs français. À l'issue de cette entrevue, les compagnies d'assurance ont finalement accepté de geler les cotisations des contrats multirisques professionnels pour l'année 2021, dans les secteurs les plus touchés par la crise.

D'autres projets sur la table

L'accord trouvé à Bercy le 7 décembre dernier prévoit également d'offrir « *gratuitement en 2021 aux mêmes entreprises une couverture d'assistance pour les chefs d'entreprise et les salariés quand ils ont été touchés personnellement par le coronavirus.* »

En outre, la création d'une « médiation » de l'assurance est annoncée. Elle aurait pour objet de « *régler les litiges entre les compagnies et les professionnels* », a précisé le ministre. Bruno Le Maire a confié cette mission à l'actuel médiateur de l'assurance pour les particuliers, Arnaud Chneiweiss.

TESTS ANTIGÉNIQUES

DÉSORMAIS POSSIBLES DANS VOTRE ENTREPRISE!

Le test antigénique est réalisé via un prélèvement dans les narines à l'aide d'un écouvillon, comme le test PCR. Contrairement à ce dernier, les résultats sont rapides et obtenus en 15 à 20 minutes. Les tests peuvent être réalisés en entreprise, si le salarié donne son accord et si l'employeur a pris soin de déclarer sa pratique auprès de l'Agence régionale de santé (ARS).

Qui procède aux prélèvements ?

Un arrêté du 17 novembre 2020 étend la liste des personnes habilitées à procéder aux prélèvements. Outre les médecins, pharmaciens et infirmiers, les techniciens de laboratoire, les préparateurs en pharmacie, les ambulanciers et même certains étudiants peuvent le pratiquer. Artisans ou salariés ne peuvent donc pas les effectuer eux-mêmes. Ils doivent impérativement s'entourer d'un professionnel de santé.

Tester, rassurer, isoler

Réalisé en entreprises par un infirmier, le test est intégralement aux frais de l'employeur et coûte une vingtaine d'euros (test et acte de prélèvement). Le secret médical doit être préservé. En cas de test positif, le malade doit s'isoler immédiatement et contacter son médecin traitant. L'objectif est de limiter le risque de foyers épidémiques et de rassurer les salariés qui, dans les secteurs de l'artisanat et du commerce, peuvent rarement télétravailler.

La liste des tests antigéniques autorisés est disponible sur le site du ministère de la Santé : COVID-19.SANTE.GOUV.FR/TESTS.

La liste des officines et des soignants volontaires pour ces dépistages antigéniques est en cours de publication, dans la rubrique d'informations générales de la nouvelle application « TousAntiCovid ».

Booster vos compétences avec les formations diplômantes de la CMA94 !

Assistant.e de dirigeant.e d'entreprise artisanale RNCP35011



Objectif : répondre à un besoin spécifique des toutes petites entreprises à faible effectif dans la gestion administrative et financière mais aussi dans le développement commercial. La certification permet de reconnaître un métier développant des fonctions clés au sein de l'entreprise. Composée de quatre blocs de compétences complémentaires et indépendants, cette action forme dirigeants, salariés, conjoints-collaborateurs ou associés à :

- Animer l'activité en interne et en externe.
- Réaliser la gestion et la comptabilité courante et financière.
- Assurer la gestion administrative quotidienne.

Contribuez à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale ! Formez-vous les lundis et/ou jeudis en 1 ou 2 ans (formation de 483 heures).

Prérequis : être titulaire d'un diplôme de niveau 3. Validation niveau 4.

Titre entrepreneur de petite entreprise RNCP34324

Objectif : réussir votre projet de développement ou reprise d'entreprise artisanale. Acquérir les connaissances et compétences nécessaires au pilotage de projet. Le projet, c'est le vôtre ! Cette formation vous permet de travailler directement sur votre projet, de le faire évoluer et de repartir avec un plan d'action.

Cette formation est axée autour de quatre blocs de compétences :

- Élaborer sa stratégie, construire la structure juridique et mettre en œuvre le projet.
- Concevoir et conduire le projet.
- Gérer, manager les ressources et contrôler l'activité.
- Animer ses réseaux de partenaires internes et externes.



Formez-vous les lundis et mardis en 9 mois (308 heures).

Prérequis : être titulaire d'un diplôme de niveau 4. Validation niveau 5.

Brevet de maîtrise coiffeur RNCP34576



Objectifs : maîtriser et sublimer la totalité des coupes, mises en forme et coloration sur tout type de cheveux. Maîtriser les activités de direction de l'entreprise artisanale.

Formation en 2 ans de 510 heures.

Prérequis des Brevets de maîtrise : être titulaire d'un diplôme de niveau 4 dans le métier - Validation : Niveau 5

Brevet de maîtrise fleuriste RNCP34712



Objectifs : réaliser et créer des prestations florales de grandes et petites dimensions, de la vente en boutique à la mise en place lors de manifestations événementielles. Maîtriser les activités de direction de l'entreprise artisanale.

Formation en 2 ans de 670 heures.

Les modules « généraux » du brevet de maîtrise sont identiques à tous les métiers (complément du module professionnel) :

- Créer, reprendre et développer une entreprise en s'appuyant sur un réseau de partenaires.
- Promouvoir l'entreprise en élaborant une stratégie commerciale.

- Analyser la santé financière, mesurer sa rentabilité pour développer son activité.
- Piloter au quotidien la rentabilité.

- Gérer les ressources humaines de l'entreprise.
- Former et accompagner l'apprenant dans le métier.
- Échanger en langue étrangère.



Investir dans la formation pour développer votre entreprise

	Durée	Dates
COMPTABILITÉ		
Comptabilité : initiation	2 jours	9 et 10 février
Calculer le coût de revient et les marges	2 jours	16 et 17 février
Faire face aux impayés	½ jour	2 mars
Facturation Chorus Pro	1 jour	31 mars
Analyser son bilan et son compte de résultat	2 jours	7 et 8 avril
GESTION		
Mettre en place ses outils de pilotage pour mieux suivre son activité	1 jour	30 mars
RESSOURCES HUMAINES - MANAGEMENT		
S'affirmer en tant que manager	1 jour	11 mars
RH : droits et obligations de l'employeur	1 jour	16 mars
Manager la santé/sécurité au travail	1 jour	13 avril
Réussir ses recrutements	1 jour	15 avril
RÉGLEMENTATION - JURIDIQUE		
Adapter sa forme juridique à son activité	1 jour	13 avril
SITE INTERNET		
Créer et administrer un site Internet pour une TPE-PME	4 jours	3, 5, 10 et 12 mars ou 2, 7, 9 et 14 avril ou 12, 17, 18 et 25 mai
Référencer son site Internet	2 jours	16 et 19 avril
Améliorer son site Internet	2 jours	5 et 7 mai
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL		
Redéfinir sa stratégie commerciale	1 jour	10 février
L'essentiel pour développer son réseau	1 jour	26 mai
L'essentiel pour booster ses performances de vente	1 jour	1 ^{er} avril
COMMUNICATION - NOUVELLES TECHNOLOGIES		
Comprendre et utiliser Facebook pour son entreprise	2 jours	17 et 19 mars
Comprendre et utiliser Instagram et Pinterest pour son entreprise	2 jours	24 et 25 mars ou 8 et 9 juin
Bien communiquer sur les réseaux sociaux	2 jours	19 et 21 mai

Un besoin de formation spécifique à votre entreprise ?

La CMA94 vous accompagne dans la création de votre formation sur-mesure.

i Toutes les informations et les programmes sont disponibles sur notre site Internet : www.cma94.com/fr/former-et-se-former/se-former.html

Nous contacter : Monique Daviet - 01 49 76 50 11 - formation@cma94.com +



« Ce métier passionnant demande courage et envie. Nous avons en projet de former davantage pour partager et faire découvrir ce savoir-faire ancestral. »

DEUX FONDUS D'ART

NOUFOU SISSAO ET MOUSSA OUATTARA - FONDERIE ARTCULTURE

Artistes sculpteurs et fondeurs d'art, Noufou Sissao et Moussa Ouattara ont grandi en Afrique. S'ils ont découvert leur art au Burkina Faso, ils n'ont cessé d'apprendre et de perfectionner leur technique dans plusieurs pays à force de pratique et de partage. Ces deux passionnés ont choisi de mettre en commun leur savoir-faire dans un atelier à leur image.

Kabelle Flayeux

PREMIERS PAS ARTISTIQUES EN AFRIQUE

Autodidacte, Noufou Sissao réalise des décors pour le cinéma et le théâtre avant de se lancer dans la sculpture sur bronze et la fonderie d'art dans son pays d'origine, le Burkina Faso. Ivoirien, Moussa Ouattara a grandi au Burkina Faso aux côtés de ses cousins, sculpteurs depuis plusieurs générations. Initié dès son plus jeune âge, il crée un atelier de sculpture de fonte d'art à 17 ans. « Nous nous sommes rencontrés dans un atelier collectif et nous avons participé ensemble à des expositions. Même si chacun a suivi son chemin en Europe, nous sommes restés en contact », raconte Noufou Sissao



▲ Agrandissement de l'œuvre d'art « Cavale » de Patricia Zieseniss Bagot.

DÉBUT DE L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE

Après des allers-retours entre l'Afrique et la France pour donner des cours d'art plastique, Noufou Sissao pose ses valises en 2002 : « J'étais mouleur-fondeur à la fonderie Clémenti de Meudon (92) jusqu'à sa fermeture en 2015. » Passé par l'Italie dans la métallurgie et la soudure, Moussa Ouattara arrive à Perpignan en 2013 : « J'animais des stages de fonte traditionnelle avant d'intégrer la fonderie Rosini à Bobigny (93). Ensemble, nous avons décidé de créer une entreprise. Notre bagage artistique et notre maîtrise technique nous confortaient dans la capacité à devenir entrepreneurs, avec l'aide d'Anaïs, notre assistante de direction. »

PRÉCISION DU GESTE, MAÎTRISE DES TECHNIQUES



Alliant polyvalence et excellente maîtrise technique, les fondeurs d'art visent la perfection dans chacun de leurs gestes et dans la réalisation des œuvres qui leur sont confiées. À l'atelier, ils utilisent un procédé de moulage de précision. « *La technique de la cire perdue est un mélange de savoir-faire ancestral et de modernité grâce aux évolutions technologiques. Nous avons appris sur le tas ce métier physique et contraignant, imposant une chauffe du bronze à 1150 degrés.* » Avec leurs deux salariés, embauchés en 2018 et 2019, ils effectuent la ciselure sur bronze avant de passer à la patine au chalumeau, en présence de l'artiste.

▲ Étape de ciselure de l'œuvre en bronze « Primo » de Hopare.

▼ De gauche à droite, l'équipe au complet : Noufou, Moussa, Pascal, Anaïs et Didier.



AU SERVICE DES ARTISTES ET DE LEURS ŒUVRES

En 2017, ils ouvrent la Fonderie ArtCulture, avec une activité principale : la fonte de bronze à la cire perdue. « *Nous partons d'un modèle en terre cuite ou crue, en polystyrène, pierre ou bois conçu par un artiste, pour arriver à une œuvre en bronze totalement identique à l'original. Le plus souvent, elles mesurent 50 à 100 cm de haut, même si nous pouvons aller au-delà de deux mètres. Chaque mois, une dizaine d'artistes nous confie un travail et une trentaine vient pour des conseils, un accompagnement de projet* », expliquent les artisans. L'atelier produit des séries numérotées et restaure des pièces de musées et du patrimoine.

▼ Portes ouvertes et démonstration pour les Journées européennes des métiers d'art.



VOLONTÉ DE PARTAGER UN SAVOIR-FAIRE

« *Notre métier est en perte de vitesse et la main-d'œuvre se fait rare.* » Face à un tel constat, les artistes sculpteurs fondeurs d'art ont décidé de faire connaître leur travail en nouant des partenariats avec Paris Ateliers (partage d'ateliers découvertes), les ateliers de moulage d'art Septine & Co (pour la réalisation d'empreintes corporelles en bronze, visage, main, pied...), l'association Hélium (manifestations). Ils accueillent aussi chaque année plusieurs stagiaires issus d'écoles d'art, telles que l'école Boullé, et proposent des formations personnalisées en groupe ou en individuel pour les artistes professionnels et les amateurs.

www.fonderie-artculture.fr +

Facebook : FonderieArtCultureSAS +

Instagram : fonderie_artculture +

DATES CLÉS

1999

Première rencontre des deux artistes sculpteurs fondeurs d'art au Burkina Faso dans un atelier collectif.

2015

Noufou Sissao et Moussa Ouattara se retrouvent en Île-de-France où ils réfléchissent ensemble à un projet d'entreprise, dans la continuité de leur parcours professionnel personnel.

2017

Création de la Fonderie ArtCulture à la cire perdue, à Dourdan (91) avec Anaïs, l'assistante de direction.

2018

Embauche du premier salarié, Didier Chalain.

2019

Embauche du deuxième salarié, Pascal Sawadogo, et premier monument, haut de deux mètres : « Avec ma fille » d'Annie Gaveriaux, inauguré à Bessancourt (95).



TROIS ORIGINES, UN MÊME ENGAGEMENT

◀ Les « élécubes », rééditions d'un modèle ancien, ont été choisies tout naturellement pour une exposition dédiée au Fabriqué en France, à l'Élysée, en janvier 2020.

© LES JOUETS DU QUEYRAS

Si certains artisans pratiquent et perpétuent un art né hors de nos frontières, d'autres s'initient au savoir-faire français et s'emploient à l'exercer avec rigueur. Tous sont fidèles aux techniques traditionnelles et affichent une volonté commune de respect et d'innovation. Portrait de trois artisans aux racines différentes, au service de notre artisanat.

Isabelle Flayeux

GIOVANNA GRAZIOSI, FABRICANTE DE JOUETS EN BOIS REMETTRE AU GOÛT DU JOUR UN SAVOIR-FAIRE ANCIEN

Petit village au fond de la vallée de l'Izoard, Arvieux (Hautes-Alpes) est le berceau de la coopérative de fabrication artisanale de jouets en bois « Les Jouets du Queyras », créée en 1920. Voilà sept ans que Giovanna Graziosi, Italienne installée en France depuis 2009, en a pris la gérance. « *Parce que j'ai travaillé en Italie pour un marchand de jouets, mon prédécesseur m'a proposé de prendre sa suite. Le fait de connaître l'univers du jouet et de venir d'un autre pays a été décisif. Il cherchait une personne capable d'apporter un nouvel élan à son entreprise en difficulté.* » Passionnée par un mode de production 100 % made in France, Giovanna Graziosi apprend vite et réussit à s'imposer dans un milieu essentiellement masculin. « *Des fournisseurs doutaient de mes capacités de gérante et imaginaient que je ne savais pas reconnaître*

les essences de bois. » Une modernisation rapide de l'outil de production et du catalogue de produits permet à l'entreprise de trois salariées d'atteindre l'équilibre financier. « *Les méthodes de fabrication n'avaient guère évolué. J'ai investi dans une machine à commande numérique pour augmenter la cadence de production. Parallèlement, nous sommes sortis de la collection traditionnelle pour développer une gamme plus originale et capter de nouveaux clients.* » Présents parmi les 101 produits de l'exposition du Fabriqué en France début 2020 à l'Élysée, Les Jouets du Queyras sont disponibles en vente directe dans deux boutiques, en ligne et chez des revendeurs en France et en Italie.

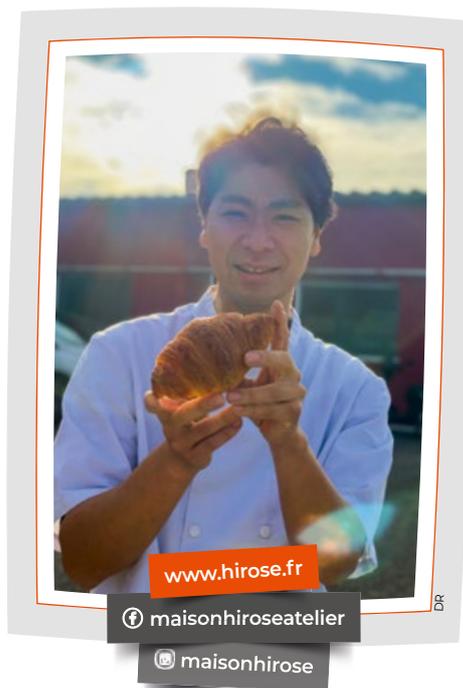


© LE DAUPHINÉ LIBRE

www.lesjouetsduqueyras.fr LesJouetsDuQueyras jouetsduqueyras

NAOTO HIROSE, BOULANGER-PÂTISSIER AUTHENTICITÉ ET TRAÇABILITÉ DANS LE PLUS GRAND RESPECT DES PRODUITS FRANÇAIS

Naoto Hirose a 25 ans quand il quitte son Japon natal en 2006 pour vivre l'aventure française. « *J'ai pris un billet d'avion avec l'envie de découvrir la langue, la culture et de maîtriser davantage mon métier, la fabrication et l'art de la pâtisserie française.* » À son arrivée à Paris, le jeune homme achète un livre de cuisine, y découvre un célèbre artisan et part en Alsace toquer à sa porte. Embauché comme plongeur, Naoto Hirose fait ses preuves petit à petit au laboratoire à force de volonté et de travail. « *Six ans après, j'ai intégré à Paris le poste de responsable viennoiserie et pâtisserie chez le boulanger-pâtissier Dominique Saibron. J'ai découvert le pain et appris à faire du bio au côté de cet artisan réputé et passionné qui fournit de grands restaurants de la capitale.* » Poussé par l'envie de s'installer, il ouvre en 2015 un laboratoire à Andolsheim (Haut-Rhin) avec Paul Petersen, rencontré lors de son expérience professionnelle alsacienne. Au départ, l'enseigne franco-japonaise livre exclusivement les professionnels de la restauration, de l'hôtellerie, les magasins bio et les cantines. « *La livraison s'est élargie aux particuliers et nous avons ouvert deux boutiques à Colmar et à Sélestat. Peu de maisons proposent des produits 100 % bio. Nous nous attachons à privilégier les matières premières locales. De mon pays, j'apporte un travail de qualité, une traçabilité, des ingrédients comme le yuzu, le matcha et quelques pains.* »



www.hirose.fr

[maisonhiroseatelier](https://www.facebook.com/maisonhiroseatelier)

[maisonhirose](https://www.instagram.com/maisonhirose)

ZEYNEP UYSAL, MARBREUSE SUR PAPIER

CONSERVER ET MODERNISER L'ART ANCESTRAL TURC DE L'ÉPHÉMÈRE

Attirée par les livres anciens de la bibliothèque familiale et plus particulièrement par les couvertures et les gardes à motifs, Zeynep Uysal développe très tôt un goût prononcé pour la peinture et la couleur. Une sensibilité qui l'amène, après dix ans d'expérience professionnelle dans la comptabilité, à s'intéresser au savoir-faire du papier marbré, comme un retour à ses racines turques. « *Appelé aussi ebru, qui signifie nuage en persan, cet art traditionnel dans le pays d'origine de mes parents consiste à créer des motifs par transfert de pigments de couleur sur du papier. L'application première est la décoration du livre.* » Pour approfondir ses connaissances et découvrir les secrets de fabrication, Zeynep Uysal se tourne tout naturellement vers un maître marbreur turc en 2006. « *Durant trois ans, j'ai fait les allers-retours Raon-L'Étape (Vosges)-Izmir. La technique d'impression naturelle du papier perdure depuis le VIII^e siècle et la transmission de maître à apprenti est orale.* » Aujourd'hui artisan d'art, Zeynep Uysal pratique l'ebru, inscrit au patrimoine culturel immatériel de l'humanité depuis 2014, en mêlant passé et présent. « *Je fabrique ma peinture avec des outils ancestraux. Je garde le geste ancien. Si je travaille principalement pour la restauration du patrimoine écrit, je me plais à oser la création en transposant l'empreinte sur des grands formats à accrocher au mur et sur du tissu destiné à la haute couture ou aux costumes de scène.* »



www.atelier-du-papier-marbre.fr

[atelierdupapier.marbre](https://www.facebook.com/atelierdupapier.marbre)

UN SENS DE L'ÉTHIQUE PARTAGÉ

Fidèle à une technique ancestrale, **ZEYNEP UYSAL** n'envisage pas son activité sans passer par la fabrication de sa peinture à partir de liants naturels et de pigments en poudre qu'elle projette sur la surface de l'eau. Ce qui ne l'empêche pas de faire évoluer la pratique de cet art traditionnel. **GIOVANNA GRAZIOSI** poursuit le savoir-faire d'une maison centenaire sauvée grâce à un vent de modernité. Toujours transformé dans une scierie locale, le bois de la vallée est découpé, poncé, peint à Arvieux. Estampillés 100 % made in France, Les Jouets du Queyras sont modernes, colorés et respectueux de l'environnement. **NAOTO HIROSE** adapte sa fabrication au rythme des saisons. Il sélectionne uniquement les meilleures matières premières biologiques du marché et soutient les savoir-faire locaux. L'authenticité, la transparence et la qualité sont ses maîtres mots.

BRIGITTE KLINKERT

« LES ARTISANS OFFRENT DES PERSPECTIVES À NOTRE JEUNESSE »

Nommée en juillet 2020 ministre déléguée en charge de l'Insertion auprès d'Élisabeth Borne, ministre du Travail et de l'Emploi, Brigitte Klinkert veut trouver des solutions pour ramener vers l'emploi toutes les personnes qui en sont éloignées. Son ancrage alsacien lui permet de considérer l'artisanat comme une solution prometteuse d'insertion. Propos recueillis par Sophie de Courtivron

QUELLES SONT LES GRANDES LIGNES ET OBJECTIFS DE VOTRE POSTE ? VOS DOSSIERS PRIORITAIRES ?

Ma priorité c'est de ne laisser personne sur le bord du chemin en donnant une solution à chacun de nos concitoyens. La politique que je mets en place en matière d'insertion s'appuie sur des dispositifs déjà existants tels que ceux mis en œuvre par le réseau des missions locales, mais également sur des mesures nouvelles comme le Service public de l'insertion et de l'emploi* ou encore par des aides massives dans l'insertion par l'activité économique. L'une de mes priorités, c'est également la jeunesse. Face à la crise il n'y aura pas de génération sacrifiée. Avec l'obligation de formation des jeunes de 16 à 18 ans, nous avons entamé une véritable dynamique en faveur de l'emploi des jeunes. Elle vient d'être prolongée par le plan du Gouvernement « 1 Jeune, 1 Solution », doté de 6,7 milliards d'euros pour qu'aucun jeune ne soit ni sans

emploi ni sans formation. La jeunesse, oubliée des politiques d'emploi depuis des décennies, doit se libérer du chômage de masse. Nous apportons également un soutien nécessaire à l'embauche des personnes les plus éloignées de l'emploi. Pour cela, j'ai déployé avec mes collègues Élisabeth Borne et Sophie Cluzel un plan massif de 300 M€ en faveur des entreprises inclusives.

EN CETTE PÉRIODE DE CRISE SANITAIRE, QUELLES MESURES SOUTIENNENT PLUS SPÉCIFIQUEMENT L'EMPLOI DANS L'ARTISANAT ?

Le secteur de l'artisanat, au même titre que l'ensemble des TPE et PME, doit pouvoir bénéficier des aides de l'État. Mais, plus que les autres, il faut un effort dans la formation des jeunes et des personnes éloignées de l'emploi. L'artisanat regorge de formidables corps de métiers qui font la richesse du patrimoine vivant de notre pays, nous devons le préserver et le développer. Pour cela le Gouvernement facilite le recours aux apprentis, avec une prime de 5 000 € pour les moins de 18 ans et 8 000 € pour les majeurs. Cela permettra à l'artisanat d'avoir un gisement de main-d'œuvre qualifiée dans la durée, et donc de se développer.

QUE REPRÉSENTE POUR VOUS L'ARTISANAT ?

L'artisanat fait partie de l'âme de ma région, l'Alsace, comme de l'ensemble du pays. Il fait partie de sa culture et de son histoire mais il est aussi une des clés de son avenir. L'artisanat donne aux régions leurs forces d'authenticité, de créativité et d'innovation. Nous avons toujours été une terre de travail, de savoir-faire connus et reconnus dans le monde entier. Ce sont les artisans qui perpétuent ces savoir-faire. Ils perpétuent également du lien social, ils offrent des perspectives à notre jeunesse. L'artisanat alsacien par exemple a toujours su préserver et réinventer en même temps. Il puise dans ses racines les atouts de son évolution et de son ouverture au monde.

* Le déploiement du SPIE sur le terrain est prévu pour 2021. Cet entretien a été réalisé le 20 novembre 2020.

BIOGRAPHIE

1956

Naissance à Colmar.

1978

Diplômée d'administration publique à l'IRA de Metz.

1983

Élue au conseil municipal de Colmar.

1994

Élue au conseil général puis départemental du Haut-Rhin.

2020

Nommée ministre déléguée en charge de l'Insertion.



© MINISTÈRES SOCIAUX/DICOM/LOUISE MERES



Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

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



MAAF disponible pour vous



en agence

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



au téléphone

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



sur votre espace client

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





**En 2 jours,
Thomas
a appris à
gérer son
entreprise
pour les 5
prochaines
années.**

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