

DOSSIER

Préparez votre rentrée !

P. 10



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
PAYS DE LA LOIRE

LES
**ESSAIS 100%
ÉLECTRIQUES**

24h pour vous faire aimer le E-Transit



Nouveau Ford E-Transit

100% électrique avec 317km d'autonomie*

À réserver dès maintenant chez votre concessionnaire Ford



PROTM

*En cycle mixte, basée sur la charge complète de la version la plus performante (Fourgon E390 L2H2 Trend Business) et sur une vitesse limitée à 90 km/h. Le visuel de la borne de recharge est non contractuel et dépendant de la réglementation locale. DMD - SAS au capital de 2 404 976,00 €, RCS de Nantes N° 423 295 880 - 365, Route de Vannes 44800 ST-HERBLAIN, France



Ford Nantes

365, Route de Vannes
02 40 16 11 12

Ford Rezé

4, Rue Lavoisier
02 51 11 10 10

Ford St-Nazaire

191, Av. de St-Nazaire
02 40 70 44 10

Pensez à covoiturer.
Au quotidien, prenez les transports en commun.
Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo.

#SeDéplacerMoinsPolluer

PAIEMENT EXPRESS

**ÊTRE UNE
BANQUE POPULAIRE,**

**c'est proposer une solution digitale
qui accélère les encaissements à distance
en envoyant facilement un lien de paiement
à votre client.**



Scannez
le QR code :



**BANQUE
POPULAIRE
GRAND OUEST** **+**

la réussite est en vous

* L'offre Paiement Express permet d'encaisser des paiements par carte à partir d'un lien de paiement e-mail ou SMS.
Banque Populaire Grand Ouest, société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable - siège social situé 15 boulevard de la Boutière CS 26858 - 35768 Saint Grégoire cedex - 857 500 227 RCS Rennes - Intermédiaire en assurance immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 004 504. Identifiant unique REP Papiers n° FR232581_03FWUB (BPCE - SIRET 493 455 042)
Banque Populaire Grand Ouest exploite la marque Crédit Maritime.- Crédit photos : Adobe Stock.

EN LOIRE-ATLANTIQUE

04. Événement

Rencontres collégiens / artisans : une rencontre, 3 possibilités !

Signature d'une charte de proximité et remise de titres

Innovation alimentaire : les artisans et le clean label

Semaine nationale de l'artisanat 2023 : remise des trophées, remise de titres de maître artisan



Clôture de la 1^{re} promotion « Graines de pâtissier »

Transmission : quels sont les vents porteurs ?



09. Portrait

Laurent Dectot : Evintech, le spécialiste des nouvelles énergies

18. Formation continue
N'avance pas seul !

25. Apprentissage

Concours : nos apprenants développent l'esprit d'entreprendre

26. Environnement : le tri sélectif s'organise au sein de l'URMA Loire-Atlantique

EN RÉGION

10. Dossier « Préparez la rentrée »

Ayez le réflexe CMA

12. créer ou reprendre une entreprise : entrepreneurs, cultivez la réussite !

Porteurs de projets : appelez le 30 06

15. À votre service : utilisez les dispositifs proposés

16. Reconversion : 9 mois pour une nouvelle voie

17. Formation professionnelle continue : développez vos compétences métiers

19. Accompagnement
Titre maître d'art-élèves

21. Veille juridique
Prix : les règles à connaître

22. Apprentissage
Embaucher un apprenti

23. Simplifiez-vous
l'apprentissage !

24. Concours : l'excellence professionnelle des apprentis

Joël Fourny

Président de la CMA des Pays de la Loire

Frédéric Brangeon

Président de la CMA de Loire-Atlantique



La période estivale a commencé et déjà ce nouveau numéro du « Monde des artisans » évoque la rentrée prochaine. Mais n'est-il pas encore un peu tôt pour en parler ou s'y préparer ? Bien au contraire, forts de notre expérience, notamment en ce début d'année, particulièrement compliqué pour nombre d'entre vous (crise énergétique, inflation, difficultés de recrutement...), nous avons souhaité profiter de cette période pour vous rappeler, qu'en tant qu'artisan(e) ligérien(ne), vous n'êtes pas seul(e) et que la CMA est là, à vos côtés, pour vous informer, vous conseiller et vous accompagner quotidiennement dans vos projets. Qu'il s'agisse de vous aider dans vos formalités juridiques ou d'apprentissage, de développer vos compétences ou celles de vos collaborateurs, de réaliser un diagnostic sur certaines de vos pratiques, de réfléchir ou de sécuriser, en individuel ou en collectif, la mise en œuvre de certaines solutions dans votre entreprise, de surmonter une difficulté, n'hésitez pas à contacter la CMA ! Vous pourrez ainsi découvrir dans ce numéro un rapide aperçu des services qui vous sont proposés à chaque étape de votre vie professionnelle. Bien entendu, tout n'y est pas présenté. C'est pourquoi, nous vous invitons vivement à pousser la porte de votre CMA ou à nous contacter afin de répondre à vos questions ou d'étudier ensemble les moyens d'être à vos côtés. Nous n'aurons peut-être pas réponse à tout, mais nous nous engageons à vous accompagner pour trouver une solution. Alors, aujourd'hui et demain, ayez le réflexe CMA ! D'ici là, nous souhaitons à chacune et chacun d'entre vous un excellent été, que celui-ci soit placé sous le signe d'une forte activité ou d'une trêve estivale.

Envie d'aller plus loin ? www.artisanatpaysdelaloire.fr

@CMARPDL @CMARPDL accueil44@artisanatpaysdelaloire.fr



LE MONDE DES ARTISANS N° 155 - JUILLET-AOÛT 2023. Édition de la Loire-Atlantique. Président du comité de rédaction des pages locales : Frédéric Brangeon. Avec le concours rédactionnel de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire-Atlantique. Rédaction des pages locales : Aline Cherrey, Aurélie Moreau, Aurélie Pasquier. Éditeur délégué : Stéphane Schmitt. Rédaction : ATC (Tél. 0665622885, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com). Ont collaboré à ce numéro : Julie Clessienne, TÉMA Agence (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Olivier Hielle, Pauline Overney, Cécile Vicini). Secrétariat de rédaction : TÉMA Agence (Marine Anthony). Rédaction graphique : TÉMA Agence. Publicité : 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex 1. Thierry Jonquière (Tél. 0622693022, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquière (Tél. 0610348133, e-mail : cedric.jonquieres@orange.fr). Photographies : TÉMA Agence (Laurent Theeten, responsable image), © pages locales : CMA des Pays de la Loire, Miko/peopleimages.com, Relif, Coloures-Pic, เด็ดดอกไม้ ใจพยับ, Folle Allure, Delphostock. En couverture : CMA des Pays de la Loire. Promotion diffusion : Shirley Elter (Tél. 0387691818). Tarif d'abonnement 1 an. France : 9 euros. Tarif au numéro : 1,50 euro. À l'étranger : nous consulter. Conception éditoriale : TÉMA Conseil (Tél. 0387691801). Fabrication : TÉMA Agence (Tél. 0387691818). Éditeur : Média et Artisanat SAS, appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex 1 (Tél. 0387691818, fax 0387691814). PDG et directeur de la publication : François Grandidier. N° commission paritaire : 0326 T 86957. ISSN : 1271-3074. Dépôt légal : à parution. Impression : Imprimerie Léonce Déprez - allée de Belgique - 62128 Wancourt. Origine du papier : Suisse. Taux de fibres recyclées : 55 %. Certification : PEFC 100 %. Eutrophisation : 0,013 kg/t. Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 26 pour les abonnés de la Loire-Atlantique.

Rencontres collégiens / artisans

Une rencontre, 3 possibilités !

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire-Atlantique en partenariat avec le département, a mis en place une cartographie digitale permettant de localiser des artisans volontaires prêts à accueillir et échanger avec des collégiens sur leur métier. L'objectif est de permettre à chaque jeune de rencontrer des artisans de son territoire, découvrir la diversité du monde artisanal en Loire-Atlantique et nourrir son parcours d'orientation professionnel.

Pour les élèves et les enseignants, trois types de demandes sont possibles afin de concrétiser la rencontre avec des artisans du département :

1 Je suis un élève (et son représentant légal) intéressé pour faire une visite d'entreprise → il est possible d'aller à la rencontre d'un artisan sur son lieu de travail, accompagné d'un adulte.

2 Je suis un enseignant intéressé pour faire une visite d'entreprise avec quelques élèves (la jauge acceptée par l'artisan est précisée).

3 Je suis un enseignant intéressé par la visite d'un artisan dans ma classe, au sein de mon établissement scolaire (collège).

Comment un collégien ou un enseignant prend contact avec l'artisan ?

1 Il consulte la cartographie pour chercher et sélectionner des professionnels par métier et zone géographique sur le site du département de la Loire-Atlantique, [flasher le code ci-contre :](#)



2 Une fois l'artisan sélectionné, il accède à un formulaire permettant d'obtenir les coordonnées de l'entreprise.

3 Il appartient ensuite au demandeur de prendre contact directement avec l'artisan, afin de définir avec lui les modalités pratiques de rendez-vous.

Appel à candidatures

L'orientation professionnelle est une étape difficile. Aidez un collégien qui cherche sa voie : faites découvrir votre métier ! Pour vous inscrire sur la plateforme, contactez le service développement économique des territoires au 02 51 13 83 00 ou 06 31 14 33 68 ou à territoires44@artisanatpaysdelaloire.fr



SIGNATURE D'UNE CHARTE DE PROXIMITÉ ET REMISE DE TITRES



Thierry Kerloc'h, conseiller délégué - développement économique et protocole, Maurice Perrion, Marie de Ligné, M^{me} Besnard, Stéphane Isaac, Vincent Naulleau, et Christian Lecomte et Frédéric Brangeon, président de la CMA Loire-Atlantique.

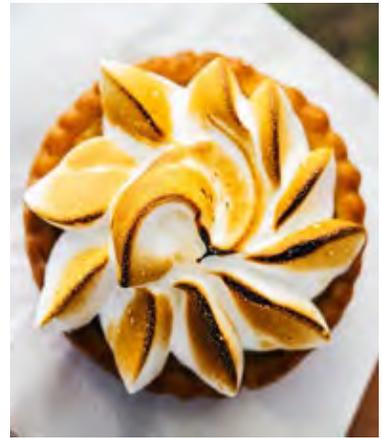
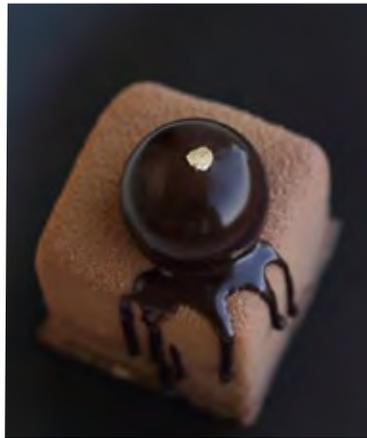
Le 16 mai, la CMA Pays de la Loire et la ville de Ligné ont signé une charte de soutien à l'activité économique de proximité. L'objectif pour la CMA est d'être le partenaire privilégié de la commune en matière de développement économique du secteur de l'artisanat. L'une des actions de cette charte est de promouvoir et de valoriser le tissu artisanal du territoire. Ce fut le cas lors de cette soirée avec la remise du titre de maître artisan à quatre entreprises de la commune : Vincent Naulleau, garagiste, Stéphane Isaac, boulanger-pâtissier, Christian Lecomte, plombier-chauffagiste, et Nathanael Besnard, boulanger-pâtissier.



Innovation alimentaire

Les artisans et le clean label

Dans le cadre d'un partenariat avec le technocampus⁽¹⁾ alimentaire des Pays de la Loire, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire a accompagné 7 entreprises artisanales de pâtisserie pendant l'année 2023 sur la notion de clean label avec le soutien de Nutriactiv et l'Espace mieux manger. Objectif : accompagner les entreprises artisanales à répondre à une demande croissante et forte de la part des consommateurs autour des questions de santé et de nutrition.



Les consommateurs sont de plus en plus attentifs et exigeants en ce qui concerne la composition des produits alimentaires. Manger sain est une attente fondamentale dans tous les pays et une proportion croissante de consommateurs (66%) juge probable le risque que les aliments nuisent à leur santé, selon une étude Kantar de 2018.

Les demandes des consommateurs sont de plus en plus orientées sur des produits peu transformés avec un minimum d'additifs et bons pour la santé. **Les consommateurs recherchent des produits avec moins de sucre, de sel, de gras...tout en conservant le goût et le plaisir de manger.**

En 2022, 7 consommateurs sur 10 disent rechercher des produits simples, peu transformés, sans additifs, naturels (Étude Kantar 2022).

Comment faire pour réduire la liste des ingrédients, limiter l'utilisation des additifs et garantir des produits « clean label » ? Afin de répondre à ces enjeux, les artisans sont amenés à réfléchir sur l'évolution de leurs pratiques et doivent se questionner sur les ingrédients qu'ils utilisent et sur la manière de communiquer auprès de leurs clients.

Comment concilier aliment plaisir et aliment santé ?

Le projet a consisté à réaliser 5 séances de travail sur :

- Les tendances de consommation en pâtisserie et la sensibilisation sur la notion de transparence/naturalité du point de vue consommateur et du point de vue scientifique

- L'identification des ingrédients utilisés en pâtisserie La diversité des sucres/matières grasses existants et leurs apports nutritionnels

- La proposition de pistes de substitution avec des ingrédients « clean label » et l'optimisation des teneurs en sucre et matières grasses dans le cadre d'un atelier pratique

- La communication en nutrition-santé : identifier les messages autorisés/interdits sur la composition nutritionnelle de certains ingrédients et les allégations nutritionnelles et de santé

Aujourd'hui, d'autres secteurs sont confrontés à ces questions. Les artisans charcutiers sont soumis à une nouvelle réglementation sur la limitation des sels nitrites en charcuterie. [Face à ses nouveaux enjeux, la CMA de la Loire-Atlantique peut vous accompagner et vous former](#) sur ces sujets innovants en :

- Boucherie, charcuterie, traiteur : réduire les sels nitrites, alléger en matière grasse et en sel tout en sécurisant le produit

- Boulangerie pâtisserie, chocolaterie, glacerie : optimiser les graisses, les teneurs en sucre, limiter ou éliminer les additifs .

(1) Le technocampus : une ressource régionale pour l'industrie agroalimentaire et les entreprises alimentaires. Elle a pour ambition de favoriser la croisée entre recherche, innovation, formation et production.

 **KARINE RIVET**
Cité du goût et des saveurs
krivet@artisanatpaysdelaloire.fr

Semaine nationale de l'artisanat 2023

« On ne s'invente pas artisan » tel est le slogan de la Semaine nationale de l'artisanat qui s'est déroulée du 2 au 9 juin dernier. Une accroche qui interpelle et attire l'attention pour soutenir l'artisanat et montrer qu'être artisan ne s'improvise pas et rentre dans un vrai parcours de vie. Retour sur les actions organisées par la CMA Loire-Atlantique...

Remise des trophées Éco-défis®

En 2022, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et Pornic Agglo Pays de Retz ont mis en place un partenariat pour engager les entreprises du territoire dans la transition écologique. À la suite de diagnostics menés, 24 entreprises se sont engagées

dans le dispositif Éco-défis®. Le 5 juin 2023, Journée mondiale de l'environnement et à l'occasion de la 4^e matinale de l'économie circulaire du Work In Pornic, 19 entreprises ont reçu leur trophée par Stéphane Bourdeau, Président de la commission sud de la CMA.



- ▶ Nunaa et Emportez-moi à Chaumes en Retz
- ▶ Au tour du corps et Chez Marie et Gaby à Saint-Michel-Chef-Chef
- ▶ Sea Bike and Sun, Pâtisserie Gavet La Toque et la pelle brévinnoise et Brasserie de la Côte de Jade à Pornic
- ▶ Domaine de la Gressière, O'délices, l'Ancre gourmand et Roule ma poule à La Bernerie-en-Retz
- ▶ Atlantique Apiculture à Cheix-en-Retz
- ▶ Boulangerie de la Pointe à Préfailles
- ▶ Boulangerie Rouxel à Chauvé
- ▶ C.Kervinio à Saint-Hilaire de Chaléons
- ▶ La savonnerie de Marcel et le Fournil de la Baie à Villeneuve en Retz
- ▶ Toiles de l'ouest à Sainte-Pazanne

Impliquez-vous dans les Éco-défis® : developpementdurable44@artisanatpaysdelaloire.fr

Remise de titres de maître artisan

Du 5 au 9 juin, ils ont obtenu la qualification de maître-artisan.



 **À Ancenis :**
M. Reulier,
entreprise
Reulier.



 **À Châteaubriant :**
Thierry Ballester (Agir),
accompagné de Mathieu
Lemaître (représentant
CMA), Delphine Bily
(Delicat Sens), Elsa Milet
(Elsa Milet).



 **À La Planche et Legé :**
M^{me} Mainguet (Coiff'Elle
et Lui) et M. Chevallereau
(Charcuterie Demi Gros)
et Sabrina Le Neindre
(représentante CMA).



 **À Sainte-Luce-sur-Loire :** M^{me} Daniel (Salon
Avenue 24), M. Robineau
(Le Grenier à pain)
accompagné d'Éric Janan,
Président de la Commission
territoriale Nantes
Métropole à la CMA.



 **À Trignac :** artisans
accompagnés de Nathalie
Lesort, Présidente de la
Commission territoriale
Nord-Loire à la CMA.

TRANSMISSION

QUELS SONT LES VENTS PORTEURS ?

Le 8 juin 2023, à la cour des Montys à Haute-Goulaine s'est tenu le rendez-vous incontournable de la transmission d'entreprises en Loire-Atlantique. Cet événement était coorganisé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire, In Extenso Ouest Atlantique et la Chambre de Commerce et d'Industrie. Au programme, des témoignages, des partages d'expériences et de la mise en réseau entre cédants et repreneurs.



CONTACT :
entreprises44@
artisanatpaysdelaloire.fr
02 51 13 83 22

*Ateliers d'échanges
thématiques autour
de la transmission.*



*Damien Jussiaume, Alexia Simon, Aurélie Falchier,
Stéphane Bourdeau, Frédérique Richard-Leloup,
Stéphane Foucher.*

Recrutement des jeunes au métier de pâtissier

Clôture de la 1^{re} promotion « Graines de pâtissier »

Vendredi 14 avril a eu lieu la cérémonie de clôture de la première promotion nantaise des « Graines de pâtissier ». Ce programme, lancé le 28 février dernier à l'Université Régionale des Métiers de l'Artisanat a eu l'honneur d'avoir comme parrain le chef pâtissier-chocolatier, Vincent Guerlais.

Pour cet événement, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat a eu le plaisir de recevoir Johanna Rolland, maire de Nantes et Présidente de Nantes Métropole, Frédéric Brangeon, Président de la CMA Loire-Atlantique, Vincent Guerlais, chef pâtissier-chocolatier, Anthony Descloziers, maire de Sainte-Luce-sur-Loire, Camille Colomb, responsable du programme « Graines de Pâtissier » et Hervé Fournier, conseiller métropolitain délégué à l'emploi et Président de l'École de la deuxième chance (E2C) Nantes Saint-Nazaire.

Le programme « Graines de Pâtissier » est né d'un double constat : celui du chômage des jeunes en France et celui des difficultés de recrutement que rencontrent plus de la moitié des pâtissiers et boulangers. Initié en 2017 par la Fondation Valrhona en partenariat avec les Écoles de la deuxième chance et des centres de formation, ce dispositif propose une alternance d'ateliers à l'E2C, des journées de pratique à l'URMA Loire-Atlantique et des périodes de stage chez des artisans sur une durée de cinq mois pour des jeunes sortis du système scolaire. L'objectif étant de créer du lien entre des artisans qui cherchent des apprentis et des jeunes intéressés pour s'engager vers un CAP Pâtissier. 10 jeunes de 17 à 23 ans



ont participé à cette première promotion nantaise et la majorité continue à la rentrée en intégrant la formation en alternance. Les jeunes ont été sélectionnés, formés aux gestes pâtisseries essentiels et accompagnés tout au long du programme pour monter en compétence, valider cette voie professionnelle et trouver une formation CAP à la rentrée. À la fin du parcours, ils ont relevé « le grand défi », le 13 avril, c'est-à-dire la conception de leur propre pâtisserie présentée à un jury composé de professionnels, de professeurs de CFA et de l'École de la deuxième chance, pour décrocher un stage de trois jours à l'École professionnelle Valrhona. C'est Manon Mahé qui a gagné cette édition du « grand défi » avec son entremets noisettes/citron. Un pas de plus pour aider ces jeunes à se lancer dans le métier.

D'INFOS :
grainesdepatisier.com

MG4.

La compacte 100% électrique.



Modèle présenté : MG4 Luxury 64 kWh MY2022 avec option peinture Fizzy Orange. Consommation électrique (min. max.) Gamme MG4 (wh/km) WLTP : 160-170. Règlement 2018/1832. Valeurs au 22/08/2022 susceptibles d'évolution. Plus d'informations sur le site www.mgmotor.fr. DMD - SAS au capital de 2 404 976 € - RCS Nantes N° 423295880 - Siège social : 365, route de vanves, 44800 Saint-Herblain.

GRUPE
DMD
Ma voiture. ma mobilité

MG Motor Nantes
373 Route de Vannes
02 52 20 10 15

MG Motor Saint-Nazaire
3 Rue de la Côte d'Émeraude
02 52 20 10 10

Pensez à covoiturer.
Au quotidien, prenez les transports en commun.
Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo.

#SeDéplacerMoinsPolluer

KONA Hybrid Nouvelle Génération

Live unlimited.*



Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo.

#SeDéplacerMoinsPolluer



GRUPE
DMD
Ma voiture. ma mobilité

Hyundai Nantes
373 Rte de Vannes
02 51 77 83 83

5 ANS Garantie Kilométrage illimité **

8 ANS Batterie Garantie ***

Modèle présenté : Hyundai KONA Hybrid Nouvelle Génération Executive avec peinture métallisée et toit ouvrant électrique. Consommations mixtes (WLTP) KONA Hybrid Nouvelle Génération (l/100 km) : 4,5 à 4,7. *Vivons sans limites. **La garantie 5 ans kilométrage illimité de Hyundai s'applique uniquement aux véhicules Hyundai vendus initialement par un Distributeur Agréé officiel Hyundai à un client final, conformément aux termes et conditions du carnet de Garantie Entretien & Assistance du véhicule. ***Les batteries haute-tension de nos véhicules hybrides et électriques sont garanties 8 ans ou 160 000 km. Détails : hyundai.com/fr. DMD - SAS au capital de 2 404 976,00 €, RCS de Nantes N° 423 295 880 - 365, Route de Vannes 44800 ST-HERBLAIN, France.

Laurent Dectot

Evintech, le spécialiste des nouvelles énergies

Titulaire d'un BAC PRO Froid et climatisation en 1990, Laurent Dectot a également réalisé 8 mois de formation Costic (expertise du génie climatique et de l'équipement technique du bâtiment), en 1996, dans la région parisienne. Après plusieurs expériences professionnelles, il a décidé de racheter une entreprise en 2021.

Après une première expérience de technicien frigoriste dans une entreprise de froid et de climatisation commerciale, il gravit les échelons dans le secteur de l'automobile, de 1991 à 2001 : metteur au point génie climatique, responsable technique service après-vente-maintenance, chargé d'affaires travaux neufs, puis directeur commercial de l'entreprise. Il sera ensuite directeur adjoint dans un bureau d'études technique tout corps d'état.

En 2003, M. Dectot déménage à Chartes et se lance dans un projet de reprise d'entreprise de réseaux secs et recyclages de matériaux. En 2007, il rentre chez SPIE Ouest France pour quatre ans en tant que responsable d'agence à Angers, puis il devient responsable régional chez F2E pour la même durée. En 2015, il intègre Vinci Energies en tant que chef d'entreprise chez Monnier, société de génie climatique jusqu'en 2020.



Laurent Dectot

CMA avec Aurélie Falchier, conseillère transmission-reprise, et a suivi la formation « Accès entrepreneur » en juin 2021, durant trois semaines. À l'automne 2021, les opérations de cession s'enclenchent (lettre d'intention, compromis de vente) et la reprise effective de l'entreprise a lieu en avril 2022.

À l'avenir, l'entreprise Evin Tech a plusieurs projets. En premier lieu, celui de recruter car l'entreprise est en manque de personnel (plombiers, chauffagistes). Dans un deuxième temps, M. Dectot envisage une externalisation complémentaire avec le rachat d'une autre entreprise dans le secteur. N'hésitez pas à le contacter !

Création, reprise et accompagnement

En octobre 2020, il crée son entreprise de plomberie-chauffage, Evin-Tech, à Gorges. Lui vient alors l'idée de racheter une entreprise afin d'avoir une activité sur le secteur nord-Loire et une autre sur le sud-Loire. Début 2021, M. Dectot a bénéficié des entretiens repreneurs qui lui ont permis d'accéder aux offres de cession de la bourse de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et de faire le point sur son projet de reprise. En avril 2021, il est ainsi mis en relation avec un cédant qu'il contacte et convainc grâce à son parcours (plusieurs propositions de repreneurs n'ayant pas abouti pour des raisons de manque de qualification, d'expérience ou une volonté de sous-traitance).

Pour se former au métier de chef d'entreprise et vérifier la faisabilité de son projet, M. Dectot a bénéficié de l'accompagnement repreneur de la



Pose d'une pompe à chaleur.

Son conseil d'artisan : être bien accompagné et bien conseillé est très important pour racheter une entreprise !

EVIN TECH • Laurent Dectot

8 bis, la Cornulière • 44190 Gorges (siège social)

9, rue des Gautronnières • ZA de Bel Air • 44850 Le Cellier

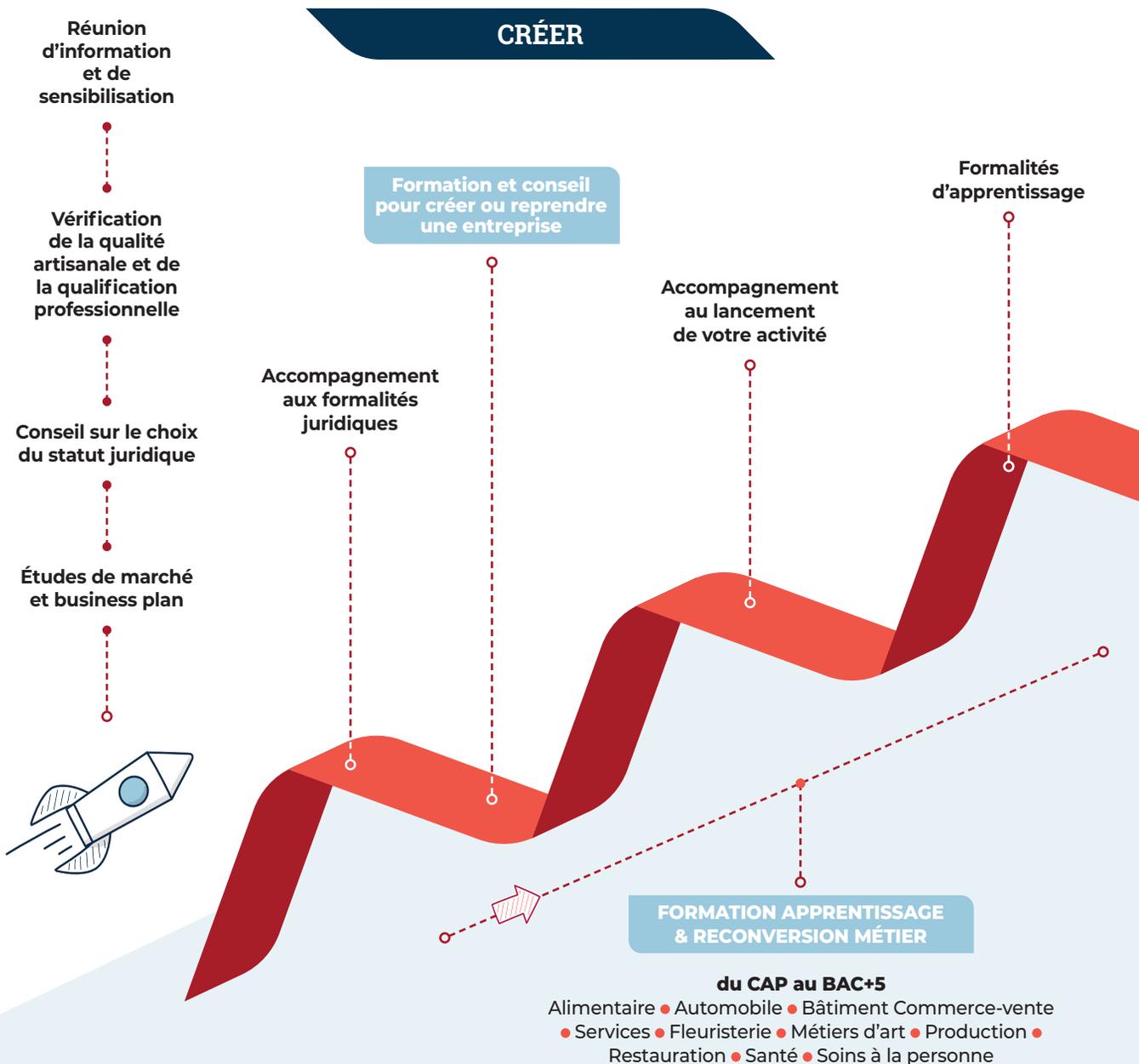
02 40 18 04 12 • 07 80 25 79 76

contact@evin-tech.fr • www.evin-tech.fr

À chaque étape de votre vie professionnelle

Ayez le réflexe CMA

La CMA est à vos côtés tout au long de votre vie professionnelle. De la création ou reprise de votre entreprise à sa transmission en passant par chaque étape clé de développement et de consolidation. 3 prestations vous sont proposées : du conseil et de l'accompagnement, de la formation et de l'appui aux formalités juridiques.



CONSOLIDER

Audit de votre organisation

Co-construction de plans d'action

Suivi et amélioration continue

Juridique • Gestion • Commercial, marketing et communication • Numérique • Transition écologique, énergétique et numérique • Ressources Humaines • Management • Santé au travail

Accompagnement d'entreprise en difficulté



Export

Rencontre entre cédants et repreneurs

Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants pour entreprendre dans l'artisanat

Diagnostic et aide à la valorisation de votre entreprise

TRANSMETTRE

FORMATION CONTINUE

Chefs d'entreprise et collaborateurs
Commercial • Gestion et assistantat Ressources Humaines et Management numérique et Réseaux sociaux
Hygiène alimentaire



 CMA, un réseau de proximité qui vous accompagne quel que soit le moment !
Retrouvez les coordonnées de nos conseillers sur www.artisanatpaysdelaloire.fr

Créer ou reprendre une entreprise

Entrepreneurs, cultivez la réussite !

Que vous repreniez ou créiez votre entreprise, la CMA est à vos côtés avec 4 dispositifs à votre disposition : des ateliers en visio, des entretiens en lien avec la bourse nationale de reprise d'entreprises, des rendez-vous individuels pour élaborer votre business plan et des formations à la carte.



REPRENDRE OU CRÉER UNE ENTREPRISE ?

Une entreprise reprise est plus pérenne à 3 ans qu'une entreprise créée (95% de pérennité contre 60% pour les créations*). Et ce taux est plus élevé quand il s'agit d'une reprise interne, par un des salariés. C'est un processus qui sécurise l'outil de travail. Il y a une continuité qui s'opère, ce qui peut aussi rassurer les clients et les fournisseurs de l'entreprise. Reprendre une activité permet aussi de gagner du temps en s'appuyant sur un outil de travail existant. Le démarrage est ainsi plus rapide et se fait dans de meilleures conditions. Pour cela, la CMA accompagne chaque année la reprise de nombreuses entreprises.

* Source : Observatoire des métiers et de l'artisanat des Pays de la Loire

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ, ÉTAPE PAR ÉTAPE

1 Des ateliers spécifiques pour les repreneurs sont organisés en distanciel et coanimés par un conseiller transmission de la CMA et un expert-comptable. Ils permettent de s'informer sur les étapes clés d'un projet de reprise, de bien appréhender les différents modes de reprise et d'aborder les conditions de faisabilité économique.

Prochaines sessions en visio

- ▶ 26 septembre de 9h30 à 11h30
- ▶ 23 novembre de 9h30 à 11h30

Inscriptions sur www.artisanatpaysdelaloire.fr

2 Des entretiens individuels pour orienter et conseiller les repreneurs permettent un accès détaillé aux offres de cession présentes sur la bourse nationale de reprise d'entreprises **entreprendre.artisanat.fr** Avec plus de 400 entreprises à reprendre en Pays de la Loire, de toute taille et tous secteurs d'activité, il y a de vraies opportunités à saisir.

3 Un conseiller de la CMA réalise avec vous un business plan pour vérifier la faisabilité économique et financière du projet de reprise puis solliciter les financements nécessaires auprès des banques et autres partenaires.

 **Rendez-vous individuels de 2h à 8h**



4 Des formations pour se préparer au métier de chef d'entreprise

FORMATIONS DE 6 SEMAINES

DISPOSITIF ACCÈS ENTREPRENEUR

 POUR TOUT SAVOIR AVANT DE CRÉER
ET REPRENDRE UNE ENTREPRISE

 6 semaines

 Coûts pédagogiques : 2 500€. Pour les demandeurs d'emploi, prise en charge possible par le Conseil Régional.

Au programme

- ▶ L'analyse du marché
- ▶ Le chiffrage du projet d'installation
- ▶ Le chiffre d'affaires commercial
- ▶ Les formes juridiques
- ▶ Le régime social des indépendants
- ▶ La fiscalité
- ▶ La gestion administrative de son entreprise
- ▶ Les assurances professionnelles
- ▶ Les prix de revient
- ▶ Les techniques de vente
- ▶ La communication
- ▶ L'environnement et la sécurité
- ▶ La confiance en soi
- ▶ La construction de son business plan

Prochaines sessions

LOIRE-ATLANTIQUE

▶ Sainte-Luce-sur-Loire

• Du 29 août au 6 octobre
Inscription avant le 15 août

▶ Saint-Nazaire, CIL*

• Du 5 septembre au 13 octobre
Inscription avant le 22 août

▶ Nantes, MCTE**

• Du 19 septembre au 27 octobre
Inscription avant le 5 septembre

▶ Saint-Nazaire, CIL*

• Du 6 novembre au 14 décembre
Inscription avant le 23 octobre

▶ Nantes, MCTE**

• Du 7 novembre au 15 décembre
Inscription avant le 2 octobre

MAINE-ET-LOIRE

▶ Angers • Du 19 septembre au 31 octobre
Inscription avant le 8 septembre

SARTHE

▶ Le Mans • Du 5 septembre au 13 octobre
Inscription avant le 29 août

VENDÉE

▶ La Roche-sur-Yon

• Du 11 septembre au 19 octobre
Inscription avant le 31 août

• Du 6 novembre au 14 décembre
Inscription avant le 27 octobre

*Centre d'Initiatives Locales

**Maison de la Création et de la Transmission d'entreprise

FORMATION DE 5 JOURS

CRÉER, GÉRER ET DÉVELOPPER UNE TPE/PME

 POUR
APPREHENDER
LE PILOTAGE ET
LA GESTION DE
SON ENTREPRISE

 5 jours

 500€ /
Financement
possible par le
compte personnel
formation (CPF)

Prochaines sessions

▶ La Roche-sur-Yon

• 14, 15, 18, 19 et 20 septembre
Inscription avant le 1^{er} septembre

• 2, 3, 6, 7 et 8 novembre

Inscription avant le 20 octobre

▶ Sainte-Luce-sur-Loire

• 21, 22, 23, 24 et 25 août 2023

Inscription avant le 7 août

• 18, 19, 20, 21 et 22 septembre 2023

Inscription avant le 4 septembre

FORMATION DE 3 JOURS

AGIR EN LEADER POUR EMBARQUER VOTRE ÉQUIPE

 POUR BIEN
APPREHENDER
SA FONCTION
MANAGÉRIALE

 3 jours

 244€ par jour
Prise en charge
totale ou partielle
possible selon
les conditions
de l'organisme
de financement
de la formation
professionnelle

Prochaines sessions

▶ Angers (niveau 1)

• 18, 25 septembre et 2 octobre
Inscription avant le 1^{er} septembre

▶ Sainte-Luce-sur-Loire (niveau 1)

• 2, 9 et 16 octobre

Inscription avant le 25 septembre

▶ La Roche-sur-Yon (niveau 1)

• 16, 24 novembre et 1^{er} décembre

Inscription avant le 23 octobre

▶ Angers (niveau 2)

• 13, 20 novembre et 11 décembre

Inscription avant le 9 novembre



CHIFFRES CLÉS

DES FORMATIONS AU PLUS
PRÈS DE VOS BESOINS :

20 sessions par an en
Pays de la Loire du dispositif
accès entrepreneur

DES CONSEILLERS
À VOTRE ÉCOUTE :

**29 points
de contact**
en Pays de la Loire

D'INFOS DANS VOTRE CMA EN DÉPARTEMENTS

EN LOIRE-ATLANTIQUE : entreprises44@artisanatpaysdelaloire.fr

EN MAINE-ET-LOIRE : entreprises49@artisanatpaysdelaloire.fr

EN MAYENNE : entreprises53@artisanatpaysdelaloire.fr

EN SARTHE : entreprises72@artisanatpaysdelaloire.fr

EN VENDÉE : entreprises85@artisanatpaysdelaloire.fr



Un projet de création d'entreprise ?

Vous êtes au bon endroit !

Les CMA accompagnent chaque année plus de 300 000 entrepreneurs.

Contactez votre CMA au

3006*

*service gratuit



Porteurs de projets

Appelez le 30 06

Partout en France, le 30 06 est votre nouvelle porte d'entrée vers les experts des Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Pour une question sur une formalité concernant votre entreprise ou le désir de vous lancer dans l'artisanat, nos experts sont à votre écoute !

Accompagner la vie des chefs d'entreprise

Votre CMA a fait le pari d'un numéro de téléphone simple et court, le 30 06. Objectif : qu'il devienne un réflexe pour tout chef d'entreprise artisanale qui souhaite joindre sa CMA. Gratuit et unique, quel que soit l'endroit où vous exercez en France, il vous permet d'être mis en relation avec vos conseillers de la CMA.

Conseils personnalisés, formations en adéquation avec les besoins des artisans, accompagnement aux formalités... 300 000 entrepreneurs font déjà confiance aux CMA chaque année. Ce numéro unique permettra de joindre encore plus facilement cet interlocuteur de référence pour concrétiser tous vos projets de développement.

Faciliter la création d'entreprise

Autre vocation du 30 06 : informer les porteurs de projet qui souhaitent obtenir des informations et une aide personnalisée dans leurs démarches. Vérifier la viabilité de votre projet, vous aider à immatriculer votre entreprise, élaborer votre business plan sont autant d'étapes cruciales à bien baliser lorsqu'on se lance dans l'entrepreneuriat. Grâce à son expertise et à ses méthodes reconnues, la CMA est rodée dans l'accompagnement des porteurs de projet. Un accompagnement qui est bien souvent un vrai facteur de réussite !

CHIFFRES CLÉS

- ▶ **25%** des Français envisagent de créer ou reprendre une entreprise
- ▶ **dont 50%** d'entre eux dans les 2 ans

Enquête OpinionWay



Joël Fourny, président de CMA France et de la CMA des Pays de la Loire



Faire le choix de l'artisanat est un choix d'avenir. Entreprendre avec le réseau des CMA est l'assurance de réussir.

Nous sommes des créateurs de destins. Nous faisons en sorte de permettre à chacun d'acquérir toutes les compétences nécessaires et de s'épanouir dans l'artisanat.



À votre service

Utilisez les dispositifs proposés

Un besoin de conseil ? D'accompagnement ? La CMA est là ! Découvrez 3 outils à votre disposition : le diagnostic financier pour faire le point sur votre situation, des webinaires développement durable pour s'informer sur les bonnes pratiques écologiques et le CAPEA numérique pour s'engager dans la transition numérique.



WEBINAIRES ÉCO

Artisans, la CMA Pays de la Loire, en partenariat avec l'Ademe et la Région des Pays de la Loire vous propose des webinaires gratuits autour du développement durable. En un temps record (1h maximum), formez-vous à la réglementation en vigueur et anticipez les évolutions à venir. Des témoignages d'entrepreneurs engagés viendront rendre ces moments d'échanges concrets.

 45 minutes  Gratuit  En ligne

Prochaines dates

Lundi 18 septembre : 14h - 14h45

Les métiers de la réparation (filrière textile)

Vendredi 1^{er} décembre : 14h - 14h45

Les déchets du bâtiment et la nouvelle filière de responsabilité élargie des producteurs

Vendredi 19 janvier : 14h - 14h45

La RSE au service de l'artisanat

 **CONTACT** : Claude Beautrais • 06 40 95 85 91
cbeautrais@artisanatpaysdelaloire.fr



DIAGNOSTIC FINANCIER

Hausse des matières premières, difficultés d'approvisionnement, envolée des prix de l'énergie, manque de visibilité... l'activité économique a beau faire preuve de résilience, le contexte incertain pèse sur la santé financière des entreprises. Quels sont les risques réels pour votre entreprise ? Comment garder le contrôle sur la situation financière ? Comment anticiper les difficultés ?

Face aux enjeux pour votre entreprise, ne restez pas seul ! La CMA vous accompagne pour évaluer la santé financière de votre entreprise gratuitement et en quelques clics ! À l'issue d'un rapide questionnaire en ligne, une première analyse vous est remise et pourra être complétée par un accompagnement plus approfondi par un expert si vous le souhaitez.

 **D'INFOS SUR** : diagfinancier.artisanat.fr

CAPEA NUMÉRIQUE

Le dispositif CAPEA numérique permet aux dirigeants de mettre en œuvre un projet lié au numérique, comme :

- ▶ se développer grâce aux réseaux sociaux
- ▶ optimiser son temps grâce au numérique
- ▶ améliorer la gestion de son organisation (agenda, gestion de projets, documents partagés)
- ▶ améliorer sa visibilité sur le numérique
- ▶ mettre en place une gestion de projet de communication...

CAPEA Numérique s'appuie sur un parcours de 6 mois et alterne :

- ▶ 6 demi-journées de coaching individualisé en entreprise avec un consultant agréé par la CMA
- ▶ 3 jours de formation collective pour développer la stratégie digitale de l'entreprise et renforcer son image en ligne.

Nos prochaines sessions

 **Angers** : 17 octobre  **Nantes** : 10 novembre

 **D'INFOS SUR** : www.artisanatpaysdelaloire.fr



CHIFFRE CLÉ

+ de 520
chefs d'entreprise
artisanale
accompagnés
depuis 2013



Chambre
**Métiers
Artisanat**
PAYS DE LA LOIRE

UNIVERSITÉ RÉGIONALE
DES MÉTIERS DE L'ARTISANAT
DES PAYS DE LA LOIRE

9 MOIS POUR UNE NOUVELLE VOIE...

LA RECONVERSION
DANS L'ARTISANAT,
UNE NOUVELLE VIE !



Inscrivez-vous
aux réunions
d'informations



URMA

Bien plus qu'une orientation



PAYS DE LA LOIRE

URMA
SAINTE-LUCE/LOIRE
02 40 18 96 96

URMA
SAINT-NAZAIRE
02 28 54 17 01

URMA
ANGERS
02 41 22 61 56

URMA
LAVAL
02 43 64 11 00

URMA
LE MANS
02 43 50 13 70

URMA
LA ROCHE/YON
02 51 36 53 00



Formation professionnelle continue

Développez vos compétences métiers

La CMA Pays de la Loire vous accompagne dans le développement de vos compétences métiers, que vous soyez chef d'entreprise, collaborateur, salarié ou demandeur d'emploi, en vous proposant des formations conçues sur-mesure pour répondre à vos besoins : du simple module à la validation d'un diplôme. Méthodes et outils, découvrez nos offres de formation professionnelle continue adaptées à vos besoins tout au long de votre vie professionnelle !

Dans nos 5 centres de formation professionnelle, des conseillers dédiés sont à votre écoute et vous accueillent au quotidien pour construire avec vous un parcours de formation personnalisé. Ils vous proposent un accompagnement administratif clé en main notamment auprès de tous les organismes de financement (CPF, Entreprise, OPCO, Pôle emploi, Région, Département, Transition pro, PSE, subvention publique...) pour optimiser vos financements et minimiser votre reste à charge.

Toute notre équipe se mobilise pour vous apporter des solutions concrètes :

- ▶ **formations courtes** de 1 à 5 jours afin de développer et renforcer vos compétences
- ▶ **parcours de formation plus long** débouchant sur une qualification du CAP au niveau supérieur
- ▶ **formation vers une validation des acquis de l'expérience (VAE)** pour un titre des métiers (BTM ou BM)
- ▶ **formations** pour vous accompagner dans la **création ou la reprise** d'une entreprise artisanale.

✚ **LA CMA PAYS DE LA LOIRE** met en œuvre un programme de formation dédié spécifiquement à la branche des services de l'automobile. Ces formations se déroulent sur 1 à 2 journées dans nos centres de formation professionnelle. Elles concernent les domaines de la maintenance pour les véhicules légers (VL), la maintenance pour les véhicules industriels (VI) et la carrosserie peinture dans le domaine VL et VI. Elles permettront, à vous et à vos collaborateurs (salariés, apprentis...) de monter en compétences.

Chefs d'entreprise du secteur automobile et VTR, il vous suffit de contacter nos services qui, après vérification de votre éligibilité, réaliseront les démarches et demandes de prise en charge auprès de l'OPCO mobilités.

📞 **CONTACT :**
Arnaud Bichon,
responsable
commercial ·
06 73 47 86 76



Pour être conseillé et vous faire accompagner, rapprochez-vous de votre CMA Pays de la Loire !



Nos formations du troisième trimestre 2023

N'avancez pas seul, formez-vous !

Artisans, la CMA Loire-Atlantique propose de vous former aux fonctions supports de l'entreprise : informatique, prévention, communication, management, vente... Ces dispositifs de formation, à tarif accessible, permettent une montée en compétences rapide grâce à une prise en main opérationnelle des outils et des techniques enseignées par des formateurs indépendants.

Développement et vente

- ▶ **Booster les ventes de vos créations** (1 jour) : 8 septembre et 30 novembre
- ▶ **Être à l'aise dans la relation commerciale** (3 jours) : 6, 13, et 20 novembre

Gestion et rentabilité

- ▶ **Bien gérer votre micro-entreprise** (1 jour) : 22 septembre (Trignac), 10 octobre et 7 décembre (Sainte-Luce-sur-Loire), 16 novembre (Saint-Brevin-les-Pins)
- ▶ **Rester en micro ou changer de statut ? Les solutions possibles** (1 jour) : 27 septembre et 29 novembre
- ▶ **Calculer et fixer ses prix de vente** (1 jour) : 11 octobre et 13 décembre
- ▶ **NOUVEAU** Prendre en main la gestion de son entreprise (3 jours) : 6, 13 et 20 octobre
- ▶ **NOUVEAU** Préparer et valoriser sa retraite (1 jour) : programmation en cours

Pour consulter la suite du calendrier :



 CMA Loire-Atlantique,
5 Allée des Liards à Sainte-Luce-sur-Loire

 Pour plus d'informations, contactez l'équipe
Formation Continue au 02 51 13 83 22

 formationcontinue44@artisanatpaysdelaloire.fr

NOUVEAU **PRENDRE EN MAIN LA GESTION DE SON ENTREPRISE**

6, 13 et 20 octobre à Sainte-Luce-sur-Loire

La gestion d'une entreprise est l'un des rôles majeurs du dirigeant. Ce dernier doit très régulièrement prendre des décisions qui vont impacter la rentabilité et la viabilité de la structure. Il est donc essentiel pour un dirigeant de maîtriser les principaux rouages de la gestion financière (savoir réaliser des prévisions, calculer ses coûts de revient, suivre sa trésorerie, analyser le bilan et le compte de résultat de la structure) et de mettre en place des outils de pilotage pour pouvoir prendre les bonnes décisions.

Jour 1 : lire et analyser un compte de résultat et un bilan

Jour 2 : calculer le coût de revient et le prix de vente

Jour 3 : mettre en place les outils pour piloter son entreprise

Possibilité de prise en charge partielle via le FAFCEA suivant les conditions de prise en charge en vigueur (reste à charge 59€/jour).

 Artisans travailleurs non-salariés (TNS) et micro-entrepreneurs : reste à votre charge 69€ par jour. Formations financées via le FAFCEA (sous réserve de leurs conditions de prise en charge), nous nous occupons des démarches de financement pour vous. Autre public : 244€ par jour.

 Différentes possibilités de prise en charge s'offrent à vous, devis sur demande, nous consulter.

Pour les artisans travailleurs non salariés (TNS) et micro-entrepreneurs inscrits au Registre national des entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le Code d'activité (APRM), relève de la NAFA (Nomenclature d'activité française de l'artisanat) : **OFFRE « COUP DE POUCE »** : 14 heures de formation « gratuites » soit 2 jours (350€ financés par le FAFCEA, 0€ de reste à charge).

Transmission de savoir-faire rares et remarquables

Titre maître d'art-élèves

Instauré en 1994 par le Ministère de la Culture, le dispositif Maîtres d'art-élèves contribue chaque jour à la pérennisation des savoir-faire remarquables et rares des métiers d'art.

L'objectif de ce dispositif est de porter la transmission des savoir-faire qui incarnent l'excellence des métiers d'art, participent à la vie économique et culturelle française et pour lesquels il n'existe que peu ou plus de formations. À la fois programme d'accompagnement, tremplin professionnel et réseau d'excellence, le dispositif Maîtres d'art-élèves constitue aujourd'hui une initiative unique en Europe, pilotée depuis 2012 par l'Institut National des Métiers d'Art (INMA). Il valorise le savoir-faire, le parcours exceptionnel et l'implication de ces artisans de l'excellence dans le renouvellement des métiers d'art.



PORTRAITS



Chiffres clés

149 professionnels nommés dont **8** nouveaux en 2023 (**2** en Pays de la Loire) dans **105** spécialités différentes.

Source : Mission métiers d'art
· CMA des Pays de la Loire



📍 **NANTES. Marie-Hélène Soyer**, gérante de l'atelier *Émaux Métaux*, a développé une pratique particulière de l'émaillage sur métaux, entre techniques artistiques, artisanales et manufacturières. Elle travaille des effets de matière émaillés sur acier ou cuivre pour répondre aux projets d'architectes, décorateurs, designers. Investie depuis 20 ans dans ce métier, elle a trouvé en **Émilie Thibault**, une personne qui, comme elle, est habitée par la matière émail. Ingénieure de formation, Émilie s'est formée à l'émail bijoutier. Après plusieurs projets en duo, elles se lancent avec confiance dans le dispositif Maîtres d'art-élèves pour que les gestes et les techniques perdurent. En effet, la seule formation

restante ne couvre pas le champ de l'acier émaillé. Cette transmission va permettre à Émilie de prendre en charge une partie des commandes pour que Marie-Hélène puisse se consacrer à la formation et à la recherche d'effets et de textures pour les futurs clients.



📍 **LE MANS. Anne Barkhausen**, maître d'art, maître-artisan d'art et artisan du patrimoine, réalise des chantiers dans toute la France. Dans un esprit de recherche et d'innovation, son entreprise, *Le Décor Français*, allie les techniques traditionnelles aux procédés et outils modernes. Elle fabrique ses peintures et crée des nouvelles recettes composées de matériaux naturels pour concevoir et réhabiliter des décors muraux en accord avec le style et l'époque concernée. Le bâti ancien nécessite le respect des couleurs la discrétion des tons et

l'unité des matières. Pour perdurer, les techniques anciennes de peinture méritent d'être transmises, encadrées par le dispositif Maître d'art-élève.

Charlotte Jean-Louis, son élève, est peintre en décor depuis 2008 dans le secteur du patrimoine. Le dispositif Maître d'art-élève rend possible la revalorisation et la transmission de ces recettes et techniques anciennes dont le savoir-faire est devenu rare.

👤 **POUR LES PROFESSIONNELS DES MÉTIERS D'ART QUI TRANSMETTENT LEUR SAVOIR-FAIRE**

📧 **CONTACT :**
metiers.dart@
artisanatpaysdelaloire.fr

02 51 13 26 50



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





+ D'INFORMATIONS SUR

www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/L-information-sur-les-prix



Informez le client, proposez des réductions...

Prix : les règles à connaître

Les prix des produits ou services mis en vente sont libres sauf exceptions (taxis, livres...)
En revanche, l'information du consommateur sur le prix et les conditions particulières de la vente ou de l'exécution des services est obligatoire, que ce soit en magasin, à distance (correspondance, Internet), à domicile, sur les foires et salons.

Ces informations doivent être :

- **visibles et compréhensibles** : étiquette sur le produit ou écriteau placé à proximité directe du produit, lisible de l'extérieur ou de l'intérieur selon où sont exposés les produits. Un document unique détaille le prix de chaque prestation sur le lieu d'accueil de la clientèle pour les services et en vitrine pour certains artisans (coiffeur...)

- **en € et TTC**

- **délivrées avant la conclusion de la vente.**

Le professionnel doit également informer le consommateur de tous les frais supplémentaires au prix : frais de dossier, d'affranchissement, de transport... S'ils ne peuvent être calculés à l'avance, le consommateur doit être informé de leur existence et de leur mode de calcul. Pour les produits préemballés alimentaires et certains produits d'hygiène et d'entretien, le prix de vente est accompagné du prix à l'unité de mesure (au kg ou au litre). Toute annonce d'une réduction de prix en magasin ou en ligne indique le prix le plus bas pratiqué par le professionnel au cours des 30 jours précédant la promotion (rabais, soldes, black friday...). Il reste libre de choisir la manière

d'afficher la réduction de prix : valeur absolue (-10 €), pourcentage (-10%) ou prix barré. Le professionnel détermine librement la durée des opérations (sauf pour les soldes et liquidations) qui doivent rester marginales par rapport aux périodes de vente normales. Si la réduction est valable pour une durée précise, elle doit être clairement indiquée sur tous les supports évoquant la période de promotion (prospectus, affiches, publicité sur Internet). Le produit bénéficiant d'une réduction doit être disponible durant toute cette période (sauf pour les soldes et liquidations). En cas de rupture de stock, le commerçant doit se réapprovisionner. Cependant, il peut limiter son offre à un nombre précis de produits en indiquant clairement le nombre de produits qui bénéficieront de l'offre. Par exemple : 30 produits à -15 %.

Seules les périodes de **soldes** et de **liquidations autorisées** permettent de revendre à perte les produits.

Embaucher un apprenti

“ Plus que jamais le moment !

Vous hésitez à embaucher un apprenti ? Pour achever de vous convaincre, voici quelques réponses à vos questions.



Est-il toujours temps d'embaucher un apprenti ?

Absolument, c'est même le meilleur moment ! Les centres de formation fonctionnent dans l'optique de la rentrée en septembre, mais ils peuvent accueillir à tout moment un apprenti. Il est forcément préférable qu'il démarre au plus tôt dans l'entreprise pour ensuite intégrer le centre de formation, afin qu'il acquière toutes les compétences et que les référentiels des diplômes soient suivis.

En ce moment, les centres de formation organisent beaucoup d'opérations pour mettre en relation candidats et employeurs. Une bonne façon de trouver la perle rare, surtout dans les métiers porteurs (restauration, boucherie, charcuterie-traiteur...) où les candidats sont très recherchés !

Quels sont les préalables pour recruter un apprenti ?

Première chose : définir vos besoins, les missions que l'apprenti devra honorer. De là, vous saurez quel profil rechercher (un jeune de 15 ans qui démarre ou quelqu'un de plus expérimenté et mature). Prenez dans le même temps contact avec le centre de formation de votre territoire pour connaître tous les diplômes qu'il propose, le fonctionnement d'un contrat d'apprentissage (rythme de travail, périodes d'exams...). Autant d'éléments qui vous permettront de vérifier que ce que vous aviez envisagé est en adéquation avec le profil demandé !

Il faut ensuite définir qui sera le maître d'apprentissage dans votre entreprise : vous-même ou l'un de vos collaborateurs. Seules conditions requises : détenir un diplôme dans le métier, être majeur et volontaire pour s'acquitter de cette responsabilité ! Cet investissement n'est pas anodin au quotidien : il faut être pédagogue, suivre les compétences acquises, répondre à toutes les questions, rassurer le jeune qui ne connaît pas

encore la vie en entreprise. N'hésitez pas à contacter le centre de formation qui organise des formations de maître d'apprentissage ! La relation avec le centre de formation est également primordiale et prend, là aussi, un peu de temps.

Un livret d'alternance numérique, sorte de cahier de liaison permanent avec l'entreprise et le jeune vous guidera. On y trouve l'avancement de la validation des acquis, les difficultés éventuelles relevées par l'entreprise ou l'apprenti, ses notes, les commentaires des professeurs... Le suivi doit être régulier.

Quels sont les avantages à embaucher un apprenti ?

Ils sont multiples et dépendent des profils des maîtres d'apprentissage différents : certains veulent transmettre et pérenniser leur savoir-faire, d'autres trouver de futurs collaborateurs ou repreneurs formés à leurs méthodes de travail...

Retenez surtout qu'embaucher un apprenti coûte peu, d'autant plus avec l'aide gouvernementale de 6 000 € versée la première année, dès la signature du contrat. Et qu'il est toujours possible de mettre fin à cet engagement (après une période d'essai de 45 jours) ou de mobiliser un médiateur de l'apprentissage en cas de difficultés entre vous et l'apprenti. Rien n'est irrémédiable !

Comment les CMA accompagnent les chefs d'entreprise désireux de se lancer ?

Chaque CMA propose des prestations en la matière via des conseillers et développeurs spécialisés. L'accompagnement intervient dès la recherche d'un apprenti (mise en relation, aide à la rédaction de l'offre...) jusqu'à la rédaction du contrat d'apprentissage ou ses avenants, le calcul de la rémunération de l'apprenti (selon son âge, son profil et la convention collective du métier) et encore les aides auxquelles l'entreprise peut prétendre. Les CMA disposent également de toute la documentation nécessaire pour orienter le chef d'entreprise (guide, brochures...) et proposent des formations poussées pour couvrir toutes les problématiques (réglementation, sécurité au travail, accueil d'un apprenti allophone ou en situation de handicap). CMA France propose une formation de maître d'apprentissage modulable entre 7 et 21 heures qui mixe présentiel et distanciel (accessible à tout moment, en ligne), en étant tutoré par un expert. Vous n'avez vraiment plus d'excuses pour ne pas vous lancer !

+ D'INFOS : www.artisanat.fr/e-formation/
maître-apprentissage ou auprès du CFA le plus proche.

Simplifiez-vous l'apprentissage !

Confiez vos formalités d'apprentissage à la CMA

En 2021, il y a eu 718 000 apprentis en France dont 44 100 en Pays de la Loire*. C'est dire l'importance que notre territoire accorde à la formation professionnelle par apprentissage. Elle est la clé de la réussite et un véritable passeport pour l'emploi.

Forte de son expertise, la CMA Pays de la Loire accompagne chaque entreprise tout au long de la vie du contrat d'apprentissage. La période estivale est celle de la conception des contrats d'apprentissage. Alors, économisez votre temps et libérez-vous de vos formalités d'apprentissage en les confiant à votre CMA !

Nous vous proposons :

Étude de faisabilité de l'embauche d'un apprenti

- ▶ Information sur la démarche et la réglementation relative à l'apprentissage
- ▶ Étude de votre projet de recrutement
- ▶ Mise à disposition du guide de l'employeur d'apprenti

Rédaction du contrat d'apprentissage

- ▶ Saisie des données après vérification des éléments de la fiche entreprise
- ▶ Analyse et calcul de la rémunération
- ▶ Assistance à la transmission du contrat à l'OPCO

Assistance post-signature

- ▶ Établissement des avenants, rupture du contrat
- ▶ Service médiation
- ▶ Veille sur les informations juridiques

Chiffre clé

4 080* contrats d'apprentissage rédigés par la CMA Pays de la Loire en 2022.

** Source : Observatoire des métiers et de l'artisanat des Pays de la Loire

“ Grâce à la CMA, je suis serein lors de l'embauche de mes apprentis, sûr que le contrat est valide juridiquement. ”

EN SAVOIR + 

CMA Loire-Atlantique
02 51 13 83 50
apprentissage44@artisanatpaysdelaloire.fr

5, allée des Liards • BP 18129
44981 Sainte-Luce-sur-Loire Cedex

Médiateurs de l'apprentissage :
mediation-cma@artisanatpaysdelaloire.fr

NOS TARIFS 2023

Assistance aux formalités de rédaction de contrats d'apprentissage	HT	TTC
1 ^{er} contrat	65€	78€
2 ^e contrat et suivants signés en 2023 (année civile)	50€	60€
Assistance au calcul de la rémunération des contrats d'apprentissage	50€	60€
Assistance aux formalités de rédaction des avenants aux contrats d'apprentissage	35€	42€
Assistance aux formalités de rédaction des ruptures de contrats d'apprentissage	Non payant	
Délivrance d'une attestation apprentissage (pour faire valoir la période d'apprentissage en cas de perte du contrat)	35€	42€

Le paiement de vos prestations est possible par carte bleue virtuelle. Elle est sécurisée, simple d'utilisation et facilite les paiements électroniques.





Concours

L'excellence professionnelle des apprentis

Chaque année, les 8 000 apprenants (apprentis et adultes en reconversion) de l'URMA Pays de la Loire ont la possibilité de participer à des concours professionnels. Organisés par la société des Meilleurs Apprentis de France et également par les organisations professionnelles, ils sont l'occasion de mettre en lumière les métiers et amener les jeunes à l'excellence.

Zoom sur les MAF régionaux.

Le samedi 13 mai dernier se tenait, à l'URMA Mayenne, le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » de niveau régional. De nombreux apprentis de l'URMA se sont qualifiés pour les finales nationales du 24 juin à Nice. Certains ont décroché l'or. Voici le palmarès :

Chiffres clés

287 candidats venant de toute la région des Pays de la Loire ont concouru. **25** métiers étaient représentés lors de cette journée : coiffeur, esthéticien, fleuriste, carreleur, couvreur, électricité, électrotechnique, plâtrier/plaquiste, zinguerie, maçonnerie, réparateur de carrosserie, peintre en carrosserie... **14** apprentis de l'URMA Pays de la Loire médaillés au régional et **4** au national.

Métier	Lauréats	Site	Régional	National
 Ébénisterie	Benoît Cavoleau			
	Adélie Macé	URMA		
	Mathys Percevault	Loire-Atlantique Sainte-Luce-sur-Loire		
	Jeanne Rautureau			
Peintre applicateur de revêtement	Nicolas Bouvet	URMA Mayenne		
 Coiffure femme	Océane Pillais	URMA Mayenne		
 Fleuriste	Lola Buard			
	Zoé Gaubert	URMA Sarthe		
	Coralie Frouin			
	Pauline Lambert	URMA Maine-et-Loire		
	Esther Orhant			
 Peinture en carrosserie	Théo Bordron			
	Arthur Janiere	URMA Vendée		
Réparation des carrosseries automobiles	Antoine Bertaud	URMA Maine-et-Loire		

Tout au long de l'année scolaire, les équipes de l'URMA Pays de la Loire incitent les apprentis à s'inscrire à ces concours. Les maîtres d'apprentissage et les professeurs sont un soutien important lors de la préparation puis le jour J.

Concours

Nos apprenants développent l'esprit d'entreprendre

Projets entrepreneuriaux dans le cadre du dispositif Mini-Entreprises® : nos apprenants passent à l'action et sont récompensés lors du Festival régional de la Mini-Entreprises®.

Dans le cadre d'un projet de création d'une mini-entreprise avec « **Entreprendre Pour Apprendre®** », les équipes pédagogiques de l'URMA Loire-Atlantique accompagnent chaque année des groupes d'apprenants. Le dispositif **Mini-Entreprises®** qui se déroule tout au long de l'année académique permet de valoriser la créativité de nos apprenants, leur investissement, la cohésion de groupe ainsi que leur potentiel en expérimentant l'entrepreneuriat de manière ludique. Ce dispositif leur permet de découvrir le monde de l'entreprise ainsi que les différents métiers qui la composent en s'appuyant sur une équipe projet : enseignants, mentors « **Entreprendre Pour Apprendre®** » et apprenants motivés. Pour l'année 2022-2023, trois groupes avec trois projets innovants et porteurs d'une vraie dynamique entrepreneuriale ont été constitués avec chacun un projet distinct :

1 Un groupe de jeunes Prépa dans la catégorie «**Prépa Apprentissage**», **2 récompenses** dans leur catégorie : label d'argent Responsabilité sociale et environnementale • Label d'argent Technique et production

2 BP Boulanger du campus de Sainte-Luce-sur-Loire dans la catégorie « **Post Bac** », **6 récompenses** : Label d'or Technique et production • Label de bronze Création et innovation • Prix coup de cœur des mini-entreprises • Prix Entreprendre Pour Apprendre • Prix Marie Marvingt • Prix Vidéo commerciale.

3 BP Boulanger du campus de St Nazaire dans la catégorie « **Apprentissage** », **5 récompenses** : Label d'or Responsabilité sociale et environnementale



En haut, de gauche à droite : Meignen Elouan, Chaussé Kevin, Lejeune Alex, Bossu Kylian et Turcas Matéo, Renou Axel. En bas, de gauche à droite : Brogniart Antoine, Macé Bryan et Leblanc Killian, Alva Carlos, Allain Louis, Vaillant Sacha.

- Label d'or Technique et production • Label d'or Marketing et communication • 2^e place du Grand Prix dans la catégorie « Apprentissage » • Gagnant du concours régional et national GEN-E-2023 en anglais.

Ils ont représenté la France au concours européen GEN-E 2023 qui se déroule du 11 au 14 juillet à Istanbul en Turquie.

Ces projets ont été récompensés lors du Festival de la mini-entreprise qui s'est déroulé le 11 mai dernier au Mans. C'est un beau palmarès pour les équipes de notre établissement avec ces 13 récompenses remportées par nos apprenants grâce à leur investissement et à celui de nos équipes pédagogiques. Chacun a fait preuve de créativité. Nous pouvons être fiers, nous avons, au sein de l'URMA Loire-Atlantique, de vraies pépites en devenir.



SUIVEZ-LES SUR INSTAGRAM

Vous pouvez retrouver tous les détails de ce dispositif sur le site de l'URMA Pays de la Loire dans la rubrique « actualités ».

BILAN DE COMPÉTENCES

Une réponse adaptée à vos besoins de changement professionnel, de mobilité ou d'évolution.

Le bilan de compétences vise à mieux se connaître au travers de l'exploration des compétences personnelles et professionnelles, des aptitudes et des motivations pour : ouvrir le champ des possibles, valoriser son potentiel, définir un projet professionnel réaliste (évolution ou reconversion). Entretien préalable d'une heure environ, gratuit et sans engagement avec le conseiller qui vous accompagnera sur la durée du bilan. Cet entretien permettra de vérifier la faisabilité du bilan et d'élaborer un programme entièrement personnalisé à vos besoins et adapté en durée et contenu (20 heures ajustables).

CONTACT
02 51 13 83 85

Environnement

Le tri sélectif s'organise au sein de l'URMA Loire-Atlantique

Pour faire écho aux différentes lois européennes et françaises, l'URMA Loire-Atlantique a souhaité mettre en place une gestion des déchets au sein de son établissement. L'URMA 44 s'est engagée dans un processus d'analyse afin d'avoir une vision claire et précise de ses flux de déchets et ainsi optimiser les coûts de gestion.

En septembre 2022, un travail a été engagé concernant la mise en place du tri sélectif dans l'ensemble des laboratoires, cuisines, restaurants du Campus de Sainte-Luce-sur-Loire. L'ambition affichée est que ce tri des déchets devienne un vrai réflexe au sein de notre campus. Pour ce faire, l'ensemble des collaborateurs et des apprenants doivent devenir le moteur du projet. Des actions de sensibilisation ont été mises en place afin que chacun comprenne la portée de son geste.

L'ensemble du dispositif est opérationnel

Depuis le 20 mars 2023, un local et des poubelles dédiées sont mis à disposition des enseignants de pratique professionnelle et des apprenants. À l'issue des collectes hebdomadaires, notre partenaire Compost In Situ se charge de la collecte et de la valorisation de nos biodéchets. Le self, également situé sur le campus, géré par la société Midi et demi, est lui aussi associé au dispositif.

Les apprenants ainsi que les enseignants, très en attente d'avoir une démarche écoresponsable, jouent le jeu du tri sélectif. Après 3 mois de mise en place, le bilan est positif.

L'accompagnement pour la mise en place du tri des déchets a été réalisé par Compost In Situ situé à Orvault. La société a été choisie, notamment, pour sa proximité avec notre campus, permettant une réduction de l'impact carbone, mais aussi pour sa technique de valorisation des

biodéchets basée sur le compostage « en bout de champs ». Les biodéchets sont acheminés vers une micro-plateforme de compostage locale, un contrôle de la qualité du tri y est opéré afin de garantir l'innocuité de la matière. Les bacs sont vidés,



Samuel Bernard, professeur de pâtisserie, Jordan Tessier (BTM pâtissier), Célia Issenjou (CAP cuisine en un an) et Evan Petiteau, employé de restaurant (CAP commercialisation et service en un an).

lavés puis désinfectés. La matière est valorisée dans des exploitations agricoles partenaires, elles aussi à proximité.

En moyenne

- ▶ 10 containers de biodéchets,
- ▶ 3 containers de déchets valorisables
- ▶ et autant de déchets non valorisables sont collectés chaque semaine.

Proximité

À la reconquête du commerce en milieu rural

Le Gouvernement vient de mettre sur la table une enveloppe de 12 millions d'euros pour soutenir l'implantation de commerces multiservices, boulangeries ou épiceries dans les zones rurales qui en sont dépourvues.

« **D**evantures fermées, locaux abandonnés, allongement du temps de transport pour atteindre des services de proximité sont autant de signaux du déclin commercial dont souffrent certains de nos territoires », selon Dominique Faure, ministre déléguée chargée des Collectivités territoriales et de la Ruralité. Dans 21000 communes françaises, les habitants n'ont ainsi accès à aucun commerce de proximité. Un chiffre qui a augmenté considérablement en 40 ans: en 1980, seuls 25 % des villes et villages étaient concernés contre 62 % aujourd'hui, selon les chiffres de l'Insee.

Une offre commerciale pour 1000 communes rurales

Afin de réduire les inégalités entre les territoires, le Gouvernement a annoncé fin février le lancement d'un vaste programme pour soutenir les porteurs de projet désireux d'installer un commerce sédentaire multiservices ou un commerce itinérant en ruralité. Objectif pour Olivia Grégoire, la ministre en charge notamment du Commerce et de l'Artisanat, qui porte ce projet: « *Apporter rapidement aux habitants de 1000 communes rurales une offre commerciale. Nous le faisons avec une méthode simple, efficace et éprouvée: être au plus près des besoins du terrain.* » Pour cela, des aides à l'investissement seront débloquées, plafonnées à 80000 € par projet.

De premières ouvertures dès cet été

Les porteurs de projet, privés comme publics, avec l'appui de la commune dans laquelle ils veulent s'implanter, peuvent se signaler au guichet d'inscription



JACKF

de la préfecture ouvert à cet effet. Charge au ministère ensuite d'identifier et d'instruire les dossiers « solides ». Leur pertinence sera jugée selon le type de commerce, la zone d'installation ou encore la volonté des élus locaux.

D'après Bercy, les premiers projets devraient voir le jour dès cet été, priorité étant donnée aux épiceries, boulangeries et commerces multiservices puisque l'alimentaire est au cœur du dispositif.

L'enveloppe de 12 millions d'euros est actée pour 2023 pour le moment. Elle pourra être reconduite selon le succès de l'opération et la mobilisation des élus locaux, en général un bon indicateur d'une démarche efficace et pragmatique.

POUR CONNAÎTRE LES CRITÈRES DE SÉLECTION ET D'ÉLIGIBILITÉ:

agence-cohesion-territoires.gouv.fr

ÉTUDE

LES BOULANGERIES TIENNENT LE CHOC

Hausse des prix de l'énergie et des matières premières, concurrence de la grande distribution... Les boulangers ont été particulièrement mis à mal ces derniers temps. Et pourtant! Selon une récente étude du cabinet Altares, spécialisé dans les défaillances d'entreprises, en 2022, plus de boulangeries ont ouvert (2538) que fermé (2527). Un niveau inégalé depuis deux décennies. Plusieurs explications à cela: le regain d'intérêt pour les commerces de proximité, notamment « de bouche », depuis la crise sanitaire, la mutation des habitudes de consommation (offre plus diversifiée pour les repas de midi ou sur le pouce) et une attractivité jamais atteinte (succès des émissions culinaires, starification des boulangers, nombre d'apprentis en hausse...). Chaque matin, en France, 39000 boulangeries ouvrent leur porte pour vous régaler!

Ressources humaines

Congés payés des salariés : piquêre de rappel

Quels que soient l'emploi, la qualification, la nature de la rémunération et le temps de travail, tout salarié a droit aux congés payés. Petit rappel des règles et obligations en vigueur à destination des employeurs... Olivier Hielle

Le droit au congé

Le salarié a droit à un congé de 2,5 jours ouvrables par mois de travail effectif chez le même employeur, soit 30 jours pour une année complète. Le plus long congé de l'année (appelé aussi « congé principal »), ne peut être inférieur à 12 jours ouvrables. Il peut être fractionné et doit être pris entre le 1^{er} mai et le 31 octobre. Les salariés bénéficient de deux jours de congés payés supplémentaires par enfant à charge. S'il le demande, tout salarié âgé de moins de 21 ans a droit à un congé de 30 jours ouvrables. Cependant, les jours pris au-delà du nombre de jours acquis ne sont pas indemnisés.

La prise du congé

Les congés payés peuvent être pris sur toute l'année, mais l'entreprise dispose du droit de fixer, par un accord d'entreprise, la période de prise de congés payés et l'ordre des départs. Si un tel accord est pris, l'employeur peut modifier l'ordre et les dates à condition qu'il le fasse au moins un mois avant la date prévue. L'ordre des départs doit être défini en tenant compte de la situation

de famille des bénéficiaires, de l'ancienneté et éventuellement de l'activité du salarié chez un ou plusieurs autres employeurs. L'employeur n'est pas tenu d'accorder un congé à son salarié. Il peut refuser un départ, par exemple pour assurer la continuité du service ou en cas de forte activité dans l'entreprise. À l'inverse, l'employeur peut imposer au salarié de prendre des jours, notamment en cas de fermeture temporaire de l'entreprise pendant la période concernée, comme les congés d'été.

L'indemnité de congés payés

Pendant son congé payé, le salarié n'est pas payé normalement, mais perçoit une indemnité de congé payé. Cette indemnité est calculée, selon le montant le plus avantageux pour le salarié entre :

- 1/10^e de la rémunération brute totale perçue par le salarié pendant la période de référence (temps de travail effectif entre le 1^{er} juin et le 31 mai) ;
- La rémunération que le salarié aurait perçue s'il avait continué à travailler.

Les salariés qui ne peuvent pas exercer leur droit au congé,

comme les CDD ou les intérimaires, perçoivent des indemnités compensatrices.



LECTURE RAPIDE

2,5 jours de congé par mois effectif

Tout salarié a droit chaque année à un congé payé par l'employeur. Il est attribué à raison de 2,5 jours ouvrables par mois de travail effectif.

La continuité du service prévaut

Un accord d'entreprise peut autoriser l'employeur à imposer une période spécifique et un ordre de départs entre collaborateurs au nom de la continuité du service.

Un calcul d'indemnité au bénéfice du salarié

L'indemnité de congés payés est calculée selon le montant le plus avantageux pour le salarié.

UN MÉTIER DE OUF!

L'appli qui met sur la bonne route



Conçue initialement par la CMA Nouvelle-Aquitaine, la web app « Un métier de Ouf! » se déploie au niveau national. Cet outil ludique propose aux jeunes de découvrir une cinquantaine de métiers de l'artisanat d'ores et déjà répertoriés (50 autres à venir cette année). En seulement quelques clics, les apprentis potentiels peuvent obtenir des renseignements sur les formations proposées, puis être contactés directement par un conseiller expert de son territoire, en moins de 48 heures. Pour convaincre les 14-25 ans de se lancer, l'application compile également de nombreux témoignages d'apprentis épanouis dans leur formation. **PLUS D'INFOS :** m.unmetierdeouf.fr

Micro-entreprise

Avantages et inconvénients de ce régime

Anciennement dénommées « auto-entreprises », les micro-entreprises bénéficient de démarches simplifiées pour la déclaration et le paiement des cotisations et contributions sociales. Tour d'horizon de ce qui distingue ce régime d'un autre statut... Olivier Hielle

Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ?

La micro-entreprise offre un régime particulier d'imposition. Elle permet notamment à un entrepreneur de bénéficier de modalités de calcul et de règlement des cotisations sociales très simplifiées : sans chiffre d'affaires, il n'a aucune avance de cotisations à faire. De plus, elle bénéficie d'un allègement des coûts de fonctionnement : sa comptabilité simplifiée permet d'éviter le recours à un comptable.

Quel est le seuil pour les activités artisanales ?

Depuis le 1^{er} janvier 2023, les seuils de chiffre d'affaires applicables au régime de la micro-entreprise ont été revalorisés. Leur chiffre d'affaires annuel hors taxes ne doit pas dépasser 77 700 € (72 600 € pour l'année 2022) pour les prestations de service relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Dans ces BIC figurent les bénéfices des professions commerciales, industrielles ou artisanales (vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place...). Le second plafond, d'un montant de 188 700 € (176 200 pour 2022), s'applique aux autres activités de type professions libérales. Le seuil s'applique pour une année civile complète, à compter du 1^{er} janvier. Si l'activité commence en cours d'année, le chiffre d'affaires est proratisé.

Quelle est la conséquence du dépassement du seuil ?

Dépasser le seuil de chiffre d'affaires hors taxe durant une seule année permet de conserver le régime de la micro-entreprise. En revanche, un dépassement pendant deux années consécutives fait basculer la société dans le régime social et fiscal applicable à une entreprise individuelle. Dans le cas d'une entreprise artisanale, la société passe ainsi au régime réel d'imposition pour les BIC. Jusqu'à 247 000 € de chiffre d'affaires, l'entreprise est alors soumise au régime réel simplifié.

Est-il possible d'embaucher un salarié ou un apprenti ?

Il est tout à fait possible d'embaucher un salarié ou un apprenti et même de faire venir un stagiaire si la société est au régime de la micro-entreprise. Pour autant, ce régime n'est pas le plus favorable au recrutement. D'une part, le plafond de chiffre d'affaires rend l'embauche complexe. D'autre part, il n'est pas possible de déduire des charges : les frais à l'embauche d'un salarié ne sont donc pas pris en compte. Les freins sont volontaires, puisque le statut de la micro-entreprise a été conçu sur l'idée de base d'un entrepreneur qui travaille seul...

Quels sont les autres inconvénients ?

En plus d'être un frein à l'embauche, le régime de la micro-entreprise pâtit de plusieurs autres inconvénients.

Les obligations liées à une activité artisanale

Les micro-entrepreneurs qui exercent une activité artisanale doivent respecter les obligations liées à la profession. En particulier, il peut s'agir :

- ▶ des exigences relatives à la qualification professionnelle ;
- ▶ des éventuelles obligations en matière d'assurance professionnelle ;
- ▶ du respect de la réglementation générale et des normes techniques. L'immatriculation d'une activité artisanale au répertoire des métiers est obligatoire, quel que soit le statut ou la forme de l'entreprise.

D'abord, les frais professionnels et les achats réalisés pour l'activité ne sont déductibles que de façon forfaitaire. Ensuite, il n'est en principe pas possible de récupérer la TVA payée sur les stocks et les achats de biens ou/et de services. Cette récupération n'est possible qu'en cas de dépassement des seuils de TVA ou si le micro-entrepreneur opte pour l'application de la TVA. Enfin, les charges sociales sont calculées sur la base du chiffre d'affaires, et non sur les bénéfices de l'entreprise ou la rémunération du dirigeant.

PLUS D'INFOS :

www.inpi.fr/acces-au-guichet-unique

Droit de rétractation

Applicable aussi pour les artisans !

Le droit de rétractation permet de revenir sur son consentement à la conclusion d'un contrat et de s'en désengager. Conçu à l'origine pour protéger les consommateurs vis-à-vis des professionnels, le Code de la consommation étend ce droit au bénéfice des professionnels modestes, comme les entrepreneurs individuels ou les très petites entreprises. Voyons sous quelle forme... Olivier Hielle

Les conditions

Le droit de rétractation est applicable aux professionnels qui respectent trois conditions* :

- ▶ l'entreprise doit employer au maximum cinq salariés ;
- ▶ le contrat doit être conclu soit par un moyen de communication à distance

(vente en ligne), soit hors établissement (à la suite d'un démarchage) ;

- ▶ l'objet du contrat ne doit pas entrer dans le champ d'application de l'activité principale.

Cette dernière condition est appréciée au cas par cas par le juge. Il a par exemple déjà jugé que, pour un architecte, souscrire à un contrat de création et de licence d'exploitation d'un site Internet dédié à la promotion de son activité auprès de sa clientèle ainsi que la réalisation de

prestations accessoires n'était pas dans le champ de son activité principale. Idem pour une entreprise de production et de fourniture de bois de chauffage qui a signé un ordre d'insertion publicitaire dans un annuaire local.

Les conséquences

Si le professionnel remplit ces conditions, il dispose de 14 jours pour se rétracter. Le législateur considère en effet que, dans certains cas, les petites entreprises peuvent se retrouver engagées contractuellement à la suite d'une mauvaise compréhension du contrat. Ce délai court :

- ▶ à compter de la conclusion du contrat pour les prestations de service ;
- ▶ à compter de la réception du bien en cas de vente de biens.

Considéré comme un

consommateur « classique », le professionnel bénéficie d'autres protections. Par exemple, si aucune information ne lui a été communiquée sur son droit de rétractation, le délai de 14 jours passe à 12 mois à compter de la conclusion du contrat.

Attention aux CGV

À l'inverse, dans le cas du professionnel qui fait souscrire un contrat à un autre professionnel qui a le droit de se rétracter, il s'agira de veiller à ses propres conditions générales de vente (CGV). Il convient ainsi d'y inscrire la mention du droit de rétractation du professionnel. Enfin, pour rappel, les clauses qui font renoncer au droit de rétractation, y compris du professionnel, sont considérées comme nulles.

* Article L. 221-3 du Code de la consommation.

le monde des

artis/Ans

ABONNEZ-VOUS À L'ÉDITION NATIONALE

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

Prénom Nom

Nombre de salariés Profession

Adresse

Téléphone Fax

E-mail @

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

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/23. Tarif abonnement 1 an France : 9 €. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.



LECTURE RAPIDE

DES EXIGENCES PARTICULIÈRES

Le bail commercial régit les rapports entre le propriétaire d'un local et un commerçant et répond à des exigences particulières qui impliquent chacune des parties.

DES MENTIONS OBLIGATOIRES

Le bail peut être oral ou écrit. Dans ce dernier cas, il doit comporter des mentions obligatoires: droit portant sur le renouvellement, la durée, la résolution anticipée, les modalités de révision du loyer ou encore le montant des charges.

LE RESPECT DES PÉRIODES TRIENNALES

En dehors des périodes triennales, le locataire ne peut résilier le bail que sous des conditions particulièrement strictes: reconstruction d'un immeuble, reprise d'une partie de terrain, transformation à usage d'habitation d'un immeuble existant...

Baux commerciaux

Les bases réglementaires

Le bail commercial est un contrat qui régit la location d'un bien dans lequel est exercée, notamment, une activité artisanale. Il confère de nombreux droits au locataire, mais aussi au propriétaire... Olivier Hielle

Le bail commercial peut être écrit ou verbal. Mais, en pratique, il est établi par écrit pour apporter une preuve de son existence et pour définir clairement les obligations de chacune des parties. Le bail peut être écrit soit sur papier, soit sur support électronique. Il doit être rédigé par un notaire si sa durée dépasse 12 ans ou s'il concerne un débit de boissons.

Lorsqu'il est écrit, il doit contenir certaines mentions obligatoires: droit au renouvellement, durée minimale (neuf ans) et durée du bail, possibilités de résolution anticipée, modalités de révision du loyer, montant des charges, impôts et taxes, réglementation sur le dépôt de garantie, etc.

Le contrat ne peut pas prévoir une clause qui interdise au locataire de céder son bail. Il est également interdit de prévoir une résiliation automatique si le locataire est confronté à une procédure collective (redressement ou liquidation judiciaire).

Au moment de la conclusion du contrat, le montant du loyer est fixé librement par les parties. Il peut prévoir le versement d'un dépôt de garantie ou d'un droit d'entrée (ou « pas-de-porte »), si le local est vacant.

Le renouvellement ou la résiliation du bail

Si, à la fin du bail, ni le locataire ni le bailleur ne se manifestent, le bail se prolonge pour une durée indéterminée: c'est la « tacite prolongation ».

Le locataire peut résilier le bail sans motif à l'expiration de chaque période de trois ans: c'est la « résiliation triennale ». En dehors de ces périodes, le bail ne peut être résilié que s'il a demandé ses droits à la retraite ou s'il bénéficie d'une pension d'invalidité. En cas de décès, les héritiers sont autorisés à résilier le bail.

De son côté, le bailleur peut aussi mettre fin au bail tous les

trois ans, mais dans certains cas uniquement:

- ▶ reconstruction d'un immeuble ou surélévation;
- ▶ reprise d'un local d'habitation loué accessoirement en local commercial et non affecté à l'usage d'habitation;
- ▶ reprise d'une partie de terrain lorsque le bailleur a obtenu un permis de construire une habitation;
- ▶ transformation à usage d'habitation d'un immeuble existant;
- ▶ exécution de travaux prescrits ou autorisés dans une opération de restauration immobilière.

En cas de faute contractuelle du locataire, le bailleur peut résilier le bail à tout moment.

LES OBLIGATIONS DU LOCATAIRE

Le locataire doit prendre en charge les dépenses d'entretien et de réparations courantes, à savoir:

- ▶ les dépenses courantes d'eau, de gaz et d'électricité;
- ▶ les dépenses d'entretien et de réparations courantes telles que les peintures, papiers peints, moquettes, appareils de chauffage, compteurs, sanitaires, volets extérieurs;
- ▶ les dépenses d'équipement de la copropriété (ascenseur, entretien des parties communes);
- ▶ les travaux d'embellissement dont le coût est plus important que les frais de remplacement de l'élément concerné.

Si le bail le prévoit, le locataire peut aussi avoir à charge la taxe foncière, les impôts, taxes et redevances liées à l'usage du local ainsi que les impôts, taxes et redevances liés aux services dont le locataire bénéficie, comme la taxe sur les ordures ménagères.

le monde des
artisans

**s'engage en faveur
de l'environnement !**



- impression sur **papier recyclé climatiquement neutre***, blanchi **sans chlore** élémentaire
- à partir d'**encres éco-responsables**
- **moins 10 %** de papier utilisé
- emballage postal **100 % recyclable**





Cécile Vicini,
Content manager
pour *Le Monde
des Artisans*
et spécialiste
des réseaux
sociaux

Bien communiquer sur les réseaux sociaux

4 clés pour démarrer sur TikTok

La crise sanitaire et ses confinements ont contribué au succès des « snack contents » (contenus « consommés » rapidement), plébiscités par la génération Z (15-25 ans). TikTok s'est ainsi rapidement imposé comme un espace d'expression, de créativité et de distraction et compte des milliards d'utilisateurs aujourd'hui. Un bouleversement des codes en vigueur... et surtout une opportunité pour les entreprises artisanales. Lancez-vous!

1 D'abord, se poser les bonnes questions

Plutôt que penser « développement », pensez « stratégie ». TikTok vous expose au grand public, soyez-en conscient. Avant de vous lancer, posez-vous des questions précises : à qui vais-je m'adresser (cible) ? Mes objectifs de communication ? Quoi raconter et comment le mettre en œuvre ? Vos followers sont en attente de contenus, une demande qu'il faudra « nourrir » en variant les sujets, les thématiques et surtout en cernant bien ce que l'on semble attendre de vous.

2 Communiquer, oui... mais quoi ?

Les vidéos courtes (10 minutes max.) sont idéales pour faire des démonstrations, confier des secrets de fabrication, transmettre sa passion... ou même recruter ! Il existe une quantité infinie d'angles pour trouver votre identité de marque, mettre en lumière vos produits/services et ce qui fait votre singularité.

3 Combien de temps y consacrer ?

Pas de temps minimum conseillé mais ne soyez pas trop gourmand : soyez patient au début, astreignez-vous à un rythme que vous serez en mesure de tenir, utilisez les bons codes et maintenez ce cap. Outre la créativité, l'essentiel réside dans la régularité de publication, un exercice que peu fournissent – à tort –, mais qui fera grandir votre notoriété et votre communauté de façon qualitative.

4 Quel matériel prévoir ?

Bien sûr a minima un smartphone, avec une bonne qualité photo/caméra. Les « plus » : le trépied (un artisan fait de ses mains, alors autant les avoir libres !), un microphone externe pour limiter les nuisances sonores ou encore un anneau lumineux pour optimiser la qualité d'image. Faites le point sur vos besoins réels avant de faire ces investissements.

Un conseil pour les débutants ?

Produire un contenu riche dans un format court n'est pas simple au premier abord : c'est même une sacrée gymnastique !

Démarrez doucement : jouez la carte de l'observation, de l'exploration.

Abonnez-vous aux comptes que vous affectionnez, décortiquez les codes, appropriez-vous les bonnes pratiques.

Faites-vous ensuite connaître des autres utilisateurs, identifiez les porteurs de communauté du secteur, collaborez avec des comptes proches du vôtre, commentez les vidéos... En conclusion : soyez actif !

CADEAUX

Pendant un live, les utilisateurs peuvent vous envoyer... des cadeaux. Affichés sous forme d'animation, ils soutiennent financièrement les créateurs de contenu. Inversement, si vous souhaitez soutenir un projet, vous devez recharger votre compte en achetant des pièces (payants).

CŒURS

Dès lors qu'un utilisateur vous en envoie, une suggestion de comptes se générera directement dans son profil.

COLLAGE

Quand l'utilisateur répond à votre vidéo, le nom de votre compte apparaît directement dans la légende du collage. Utile pour accroître sa visibilité.

FOR YOU PAGE (FYP)

Page principale qui s'affiche quand vous lancez l'application ; elle regroupe des vidéos sélectionnées en fonction de vos préférences. Une bonne source d'inspiration !

“ COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



ILLUSTRATION : © ARTBESOURO-ADOBE STOCK



Le magazine
de référence
de l'artisanat



Toute l'actualité
du réseau des CMA

Alimentation • Bâtiment

Services • Production

Métiers d'art...

VOS CONTACTS

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



PHOTOS : DAVID BORDES

L'exposition à la Cité de l'Architecture et du Patrimoine réunit des pièces exceptionnelles issues des vestiges de l'incendie ou qui serviront à sa restauration.

Notre-Dame-de-Paris

Artisans d'hier et d'aujourd'hui

Parisiens, touristes, amoureux du patrimoine : deux expositions vous plongent actuellement dans l'univers de la cathédrale Notre-Dame, à Paris, trois ans après le terrible incendie qui l'a touchée. Une magnifique mise en lumière du travail des artisans bâtisseurs d'hier et de ceux qui contribuent à sa restauration en ce moment. Visite guidée! Julie Clessienne

1 L'exposition de la « Maison du chantier et des métiers »

Dans un lieu insolite – un ancien parking situé sous le parvis de la cathédrale –, cette exposition est dédiée à la reconstruction du monument emblématique. Par le biais de maquettes, vidéos immersives et fresques explicatives, le visiteur peut mieux comprendre l'avancée des travaux, les techniques mises en œuvre sur le chantier et les métiers qui y interviennent. Les artisans y ont une place centrale puisque de nombreux mini-films, renouvelés au gré du chantier, leur donnent la parole. Les organisateurs* espèrent ainsi susciter des vocations chez les collégiens et les lycéens.

Ouvert du mardi au dimanche de 10 h à 20 h, jusqu'à la fin des travaux, prévue en décembre 2024. Accès libre et gratuit sans réservation. PLUS D'INFOS : www.rebatirnotredamedeparis.fr

2 L'exposition « Notre-Dame de Paris. Des bâtisseurs aux restaurateurs »

Dans les salles permanentes de la Cité de l'Architecture et du Patrimoine, cette exposition donne à voir des pièces exceptionnelles issues des vestiges de l'incendie ou qui serviront à sa restauration : éléments en plomb de la couverture, pierres provenant de la croisée du transept, coq sommital en cuivre de la flèche de Viollet-le-Duc (qui trônait à 96 mètres de hauteur), grumes de chêne qui constitueront la future forêt (nom donné à la charpente médiévale de Notre-Dame, entièrement ravagée par les flammes)... Point d'orgue : toutes les sculptures qui ornent la flèche, réalisées de 1858 à 1861, y sont réunies jusqu'à leur future réinstallation. Par chance, elles avaient été déposées quelques jours seulement avant l'incendie afin d'être restaurées...

Ouvert tous les jours, sauf le mardi, de 11 à 19 h (le jeudi jusqu'à 21 h), jusqu'au 29 avril 2024. Visite guidée : 5 € + prix d'entrée du musée. PLUS D'INFOS : www.citedelarchitecture.fr

* Ces deux expositions sont organisées ou co-produites par l'établissement public chargé de la conservation et de la restauration de la cathédrale, présidé par Jean-Louis Georgelin, représentant spécial du président de la République.

Des expositions essentielles

Maçons, tailleurs de pierre, facteurs d'orgues, campanistes... Près de 500 artisans œuvrent pour rendre sa splendeur à Notre-Dame. Ces métiers de la restauration du patrimoine manquent de bras et ont du mal à susciter des vocations chez les plus jeunes. Être immergé au cœur d'un chantier de cette ampleur et assister à la reconstruction d'un monument millénaire sont des opportunités rares ! Ils aident à mieux comprendre les savoir-faire de nos anciens mais aussi l'intérêt de les transmettre et de les faire perdurer.

Nouvelles pratiques

Le réemploi dans le bâtiment : vraie ou fausse bonne idée ?

Les médias en font largement l'écho : « recyclage », « réutilisation », « réemploi », le marché de la seconde main s'impose à la majorité des secteurs d'activité. Mais qu'en est-il pour le bâtiment ? Comment un secteur aussi normé, normalisé et réglementé, peut-il s'adapter ? Élodie Boutbien, responsable de marché pour Cerfrance

Un peu d'histoire

Récupération des métaux des anciennes constructions par les Romains, ruines d'anciens édifices transformées en carrière de pierres au Moyen Âge, pillage de lieux de culte après la Révolution française... La pratique du réemploi des matériaux existe depuis des siècles. L'avancement de l'ère industrielle marque le pas. La standardisation des produits, l'abondance des matières premières, le développement des transports et l'augmentation de la demande encouragent le recours aux matériaux neufs devenus bon marché et faciles à exécuter. Le réemploi est peu à peu délaissé. Les matériaux issus de la déconstruction sont alors déposés dans des décharges ou enfouis sous terre. Aujourd'hui, avec 231 millions de tonnes par an, dont 46 millions pour le secteur du bâtiment, les déchets du BTP représentent à eux seuls 70 % du total des déchets en France. Face au défi écologique, le gouvernement souhaite encourager l'économie



FRIEDBERG

circulaire et la durabilité. C'est pourquoi, le réemploi contribue au prolongement de la durée de vie des produits et à la réduction des déchets.

Source : www.ecologie.gouv.fr

Un véritable enjeu culturel

Utiliser des biens d'occasion n'est pas nouveau, néanmoins un certain nombre de freins restent à lever, tout particulièrement dans le secteur du bâtiment. Moins performants, trop coûteux, réservés aux petits projets... Les préjugés sont nombreux et amènent bien souvent les maîtres d'ouvrage à interdire le réemploi de matériaux dans le cahier des charges. Pourtant, certains matériaux issus du réemploi restent moins coûteux et permettent des économies de traitement des déchets. Ils ont aussi parfois une valeur historique, voire esthétique. Il ne s'agit plus de considérer les matériaux issus de la déconstruction comme des

déchets mais comme une véritable ressource, voire une solution pour faire face à nos difficultés d'approvisionnement.

Un enjeu technique

Force est de constater que la réglementation liée à la transition écologique ne cesse d'évoluer. Cette liste n'est pas exhaustive mais nous pouvons citer la directive européenne relative aux déchets, la loi Anti-gaspillage pour une économie circulaire (Agec), la Réglementation environnementale 2020 (RE 2020), le Plan régional de prévention et de gestion des déchets (PRPGD), etc. Face à ces nouvelles obligations, le recours au réemploi apparaît comme une véritable opportunité. Performance, sécurité du bâtiment et matériaux de réemploi ne sont pas antinomiques. La mise en œuvre d'un projet de construction, de rénovation ou de déconstruction, nécessite

FILIÈRE REP DANS LE BÂTIMENT

3 objectifs

- ▶ Renforcer le maillage des points de collecte
 - ▶ Soutenir les collectivités locales
- ▶ Développer le réemploi, la réutilisation et le recyclage des déchets

PETIT LEXIQUE DE L'OCCASION

Par Régis Champion, Responsable Veille et Innovation pour Cerfrance

✔ **Bien d'occasion** : Bien usagé susceptible de réemploi, en l'état ou après réparation, autres que des œuvres d'art et des objets de collection ou d'antiquité et autres que des métaux précieux ou des pierres précieuses.

✔ **Déchets** : Il correspond à tout matériau, substance ou produit qui a été jeté ou abandonné car il n'a plus d'utilisation précise. Les déchets ultimes sont ceux dont on a déjà extrait la part valorisable et ceux que l'on ne sait pas valoriser dans des conditions techniques et économiques acceptables.

✔ **Déclassé** : Produit qui n'est pas ou plus affecté à une catégorie marchande.

✔ **Décyclage (ou dévalorisation)** : Procédé de transformation de déchets de matériaux en un autre produit de qualité moindre, comme la transformation de bouteilles en plastique en un produit de grade inférieur, ou des résidus de caoutchouc

en revêtement de sol ou en tapis de chute pour l'escalade par exemple.

✔ **Rebut** : Déchet, objet sans valeur que l'on écarte ou met à la poubelle, devenu inutile.

✔ **Reconditionné** : Produit remis en condition d'utilisation pour être vendu à nouveau sur le marché.

✔ **Recyclage** : Réintroduction directe d'un déchet dans le cycle de production dont il est issu, en remplacement total ou partiel d'une matière première neuve.

✔ **Recyclerie** : Elle poursuit les mêmes objectifs de réemploi qu'une ressourcerie, à la différence qu'elle peut être monofilière, c'est-à-dire spécialisée dans la collecte d'un type de biens (ex. : jouets, vêtements...).

✔ **Ressourcerie** : Lieu de collecte, de réemploi et de revente d'objets usagers ou d'occasion. Issues de l'économie sociale et solidaire, les ressourceries sont des associations, des sociétés

coopératives ou des entreprises d'insertion qui s'inscrivent dans une démarche de préservation des ressources et d'économie circulaire.

✔ **Réemploi** : Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui ne sont pas des déchets, sont utilisés de nouveau pour un usage identique à celui pour lequel ils avaient été conçus.

✔ **Réutilisation** : Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui sont devenus des déchets, sont utilisés de nouveau pour un usage différent.

✔ **Second choix** : Se dit de catégories d'articles de qualité différente, de moindre qualité, etc.

✔ **Troc** : Échange d'un objet contre un ou plusieurs autres.

✔ **Valorisation** : Toute opération dont le résultat principal est que des déchets servent à des fins utiles en substitution à d'autres matières ou produits.

de définir et d'estimer le potentiel de réemploi des éléments des matériaux, à l'aide d'un « diagnostic ressources » et d'une évaluation. Des guides et fiches pratiques de matériaux facilement réemployables ont été réalisés à l'attention des architectes, dans le cadre du projet européen FCRBE*, afin de favoriser le réemploi dans la construction.

Un enjeu organisationnel et logistique

Le changement à opérer est important. Il nécessite la confiance de toutes les parties prenantes et l'implication de l'ensemble des acteurs autour de cet objectif commun.

Pour répondre aux nouvelles attentes, le secteur du bâtiment doit se réinventer :

▶ en déployant des formations spécifiques pour acquérir les compétences nécessaires au réemploi de matériaux ;

▶ en faisant évoluer la législation en privilégiant l'objectif à atteindre et non la norme à respecter ;

▶ en assurant une véritable traçabilité des produits issus du réemploi pour bénéficier des assurances et des garanties du secteur et ainsi assurer la faisabilité et la viabilité des projets ;

▶ en développant les réseaux de distribution : déconstruction, tri, logistique et commercialisation. Ces évolutions conduiront inévitablement à la création de nouveaux emplois et métiers, à de nouvelles prestations et sont, par conséquent, un véritable levier économique si elles sont pratiquées à grande échelle. Mais pour changer d'échelle, c'est tout un écosystème qu'il faut développer sur un territoire. C'est tout l'enjeu de la mise en

place depuis le 1^{er} janvier 2023 de la nouvelle filière Responsabilité élargie des

producteurs (REP) pour les produits et les matériaux de construction du bâtiment et de la création des éco-organismes (structures collectives pour la gestion des déchets issus des produits).

** Facilitating the Circulation of Reclaimed Building Elements.*

LES CONSEILLERS CERFRANCE

sont à votre disposition pour vous accompagner dans vos démarches partout en France (700 agences) :
www.cerfrance.fr



Artisans fleuristes

Les experts du végétal

Les fleuristes font partie de ces artisans dont la passion égaye nos quotidiens. Après deux années florissantes, Farell Legendre, président de la Fédération française des artisans fleuristes (FFAF), revient sur l'actualité d'un métier de contact au service du client.

Isabelle Flayoux

Seule organisation représentative des entreprises de fleuristerie, la FFAF réunit près de 3000 artisans experts du végétal et plus particulièrement de la fleur coupée. « La majorité des fleuristes assure de la distribution traditionnelle. Parallèlement, environ 6 % des professionnels, installés en indépendants ou franchisés, proposent du libre-service », présente Farell Legendre, président de la FFAF. Métier de service et de tradition par excellence, la fleuristerie sort d'une période florissante. « Nous avons eu la chance de faire partie des commerces reconnus



PHOTOS : DONATIEN MILLET

essentiels durant la crise sanitaire. Privées de l'accueil physique, bon nombre d'entreprises ont réussi à maintenir leur activité grâce au click & collect. Notre métier a une véritable empreinte sur la vie de la société et de nos clients. »

Inflation et recrutement au centre des préoccupations

Comme d'autres secteurs, la fleuristerie est actuellement confrontée à différents enjeux. « L'augmentation des charges en approvisionnement de 15 à 18 % du fait de la hausse du prix de l'énergie nous a obligés à revoir légèrement nos tarifs. » À terme, la FFAF craint un effet ciseaux et des arbitrages de la part des consommateurs. « La demande continue à être soutenue mais notre offre se réduit. Les cours de notre matière d'œuvre restent élevés et la production française est relativement faible*. Aussi, nous appelons les artisans à privilégier les fleurs de saison et les plus locales possible, tout en sachant que le local peut être aux portes de nos frontières. »

Si le métier de fleuriste figure parmi les métiers en tension, la FFAF fait face à une double problématique. « Initialement transitoire, le statut de microentreprise tend à se pérenniser. Au vu des évolutions sociétales, les amplitudes horaires relativement élevées en boutique et le fait de travailler le week-end sont parfois un frein. » Dynamique et positive, la fédération multiplie les actions pour valoriser un métier de contact et vecteur de lien social qui attire de plus en plus de personnes en reconversion.

* L'offre de fleurs disponibles sur le territoire en production française est actuellement estimée à près de 8 %.

PLUS D'INFOS :
www.ffaf.fr • info@ffaf.fr



FARELL LEGENDRE

► **Président de la FFAF**

« Fleuriste est un métier de passion qui favorise le lien social. Nos artisans donnent du plaisir à travers leur savoir-faire et leur créativité. »



3 CHIFFRES

70 %

des artisans fleuristes exploitent seuls leur entreprise.

12500

entreprises de fleuristerie représentent près de 30 000 chefs d'entreprise et salariés.

80 %

des artisans fleuristes sont des femmes.



CARTE TICKET RESTAURANT DU CRÉDIT MUTUEL

La solution dématérialisée qui simplifie la pause déjeuner pour votre entreprise.

- Fidélisez vos salariés
- Augmentez le pouvoir d'achat de vos collaborateurs
- Gagnez du temps et faites des économies

Crédit  Mutuel

GAGNEZ DU TEMPS & SÉCURISEZ VOTRE
CONTRAT D'APPRENTISSAGE !

VOUS VOUS POSEZ **DES QUESTIONS ?**

LA CMA
VOUS ACCOMPAGNE
DANS VOS DEMARCHES



PLUS D'INFORMATIONS SUR

artisanatpaysdelaloire.fr

RECRUTEMENT D'UN APPRENTI MAÎTRE D'APPRENTISSAGE
CONTRAT CENTRE DE FORMATION OPCO
AIDES ET RÉMUNÉRATION CANDIDATS WEBINAIRE

**Nos conseillers experts
répondent à vos questions !**