

le monde des artisans

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// SARTHE

PAYS DE LA LOIRE

04 ÉVÈNEMENT
Tous connectés avec la CMA

18 ACTUALITÉS
Commerce du futur 2020

23 PRATIQUE
La compétence du futur
promotion 2019



TROPHÉES
EXCELLENCE ARTISANALE 2019

P.10-11



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat

SARTHE

CHAMPIONS TOUTES CATÉGORIES.



VÉHICULE UTILITAIRE
INTERNATIONAL
DE L'ANNÉE 2020⁽¹⁾



PICK-UP
INTERNATIONAL
DE L'ANNÉE 2020⁽²⁾



Nouvelle adresse

GT Automobiles **Ford Le Mans**
11 Boulevard Pierre Lefaucheur - 72000 Le Mans
Téléphone : 02 43 85 23 23 •

Votre contact entreprise :
Quentin Lizard
q.lizard@gtautomobiles.com
07 79 71 79 28

(1) Prix du véhicule utilitaire international de l'année 2020 décerné par IVOTY. (2) Prix du pick-up international de l'année 2020 décerné par IPUA.



Avec une année 2019 très dense et une fin d'année où notre pays a connu de nouveaux mouvements sociaux, nos entreprises ont dû faire face à de nouvelles perturbations de leur activité. Ces incertitudes ont aggravé l'impact de la concurrence liée aux nouvelles formes de distribution et renforcé les conséquences désastreuses du e-commerce pratiqué par les multinationales. Dans ce contexte complexifié, nous en appelons à la responsabilité de nos concitoyens et des consommateurs pour soutenir notre économie de proximité, celle de nos entreprises locales dont l'activité génère des emplois durables et non délocalisables, et qui contribuent à la vitalité de nos territoires, au savoir-faire reconnu. C'est dans cet esprit que nous avons mis en place un numéro unique pour recueillir vos difficultés, notamment celles liées aux mouvements sociaux : 0253 46 79 69. Face à ces défis, la CMA des Pays de la Loire doit rester performante et innovante pour répondre aux besoins des entreprises ligériennes, en apportant un réel service de proximité. La CMA des Pays de la Loire est aux côtés des entreprises artisanales pour les accompagner dans leur développement et leurs projets, pour promouvoir la qualité et le savoir-faire mais aussi pour les soutenir dans les difficultés qu'elles rencontrent. Nous sommes déterminés et continuerons à porter ces valeurs et à défendre ceux qui entreprennent et qui créent une vraie richesse économique sur l'ensemble du territoire ligérien. Nous vous souhaitons, ainsi qu'à vos proches, une excellente année 2020 !

Joël Fourny

Président de la CMA
des Pays de la Loire

Guy Deschoolmeester

Président de la Délégation Sarthe

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.ARTISANATPAYSDELALOIRE.FR



@CMARPD



@CMARPD



ACCUEIL72@ARTISANATPAYSDELALOIRE.FR



ACTUALITÉS 04

Tous connectés avec la CMA
S'organiser c'est gagner du temps
Cuvée d'exception
pour nos brasseurs sarthois
Une cure de Capea
pour mieux dormir
Commerce du futur 2020
Vous aussi devenez
éco-responsable
Commerce ambulant :
bien vendre sur les marchés
ou lors d'une manifestation

PRATIQUE 22

Changement de direction
à l'Urma
La compétence du futur :
promotion 2019

10 EN PAYS DE LA LOIRE Actualités régionales

10 idées reçues sur la santé
auditive au travail
Embaucher un senior :
la bonne idée ?
EIRL : encore mieux
avec la loi Pacte !

REGARDS 32

Métiers : tailleurs de pierre
et facture instrumentale
Auberlet & Laurent : le staff
haute couture
Trait d'union : l'art et la manière
David Abiker, journaliste et écrivain

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 24 pour les abonnés de la Sarthe. Ce numéro comprend un catalogue Glinche Automobiles.

Le Monde des artisans n°134 - Janvier/février 2020 - Édition de la Sarthe - Président du comité de rédaction des pages locales : Guy Deschoolmeester - Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Sarthe - **Éditeur délégué :** Stéphane Schmitt - **Rédaction :** ATC, port. : 06 65 62 28 85, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com - **Ont collaboré à ce numéro :** Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayoux, Olivier Hielle, Laetitia Muller), Muriel Michelski-Ostreicher, Magali Santulli, Sylvain Villaume - **Secrétariat de rédaction :** Pixel6TM (Clara Mennuni) - **Publicité :** ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Thierry Jonquières, Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr et Cédric Jonquières, Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail : cedric.jonquieres@orange.fr - **Photographies :** Pixel6TM, crédits photos pages départementales : cma 72 - **Promotion diffusion :** Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an, France : 9 euros. Tarif au numéro : 1,50 euro. À l'étranger : nous consulter - **Conception éditoriale et graphique :** Pixel6TM, Tél. 03 87 69 18 01 - **Fabrication :** Pixel6TM - **Éditeur :** Média et Artisanat SAS appartenant à 100% à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex 1. PDG et directeur de la publication : François Grandidier - **N° commission paritaire :** 0321 T 86957 - **ISSN :** 2495-4187 - **Dépôt légal :** à parution - **Impression :** Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Épinal.





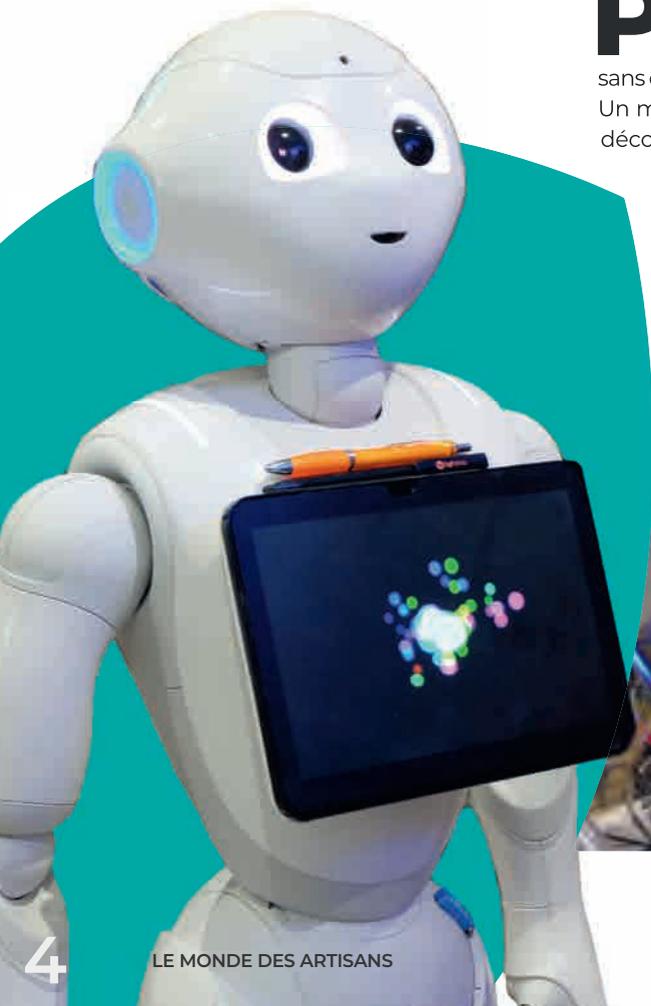
TOUS CONNECTÉS

avec la CMA

Pari gagné pour la 2^e édition de l'Artisa'Night organisée le 28 novembre dernier. Toute de bleu vêtue, la CMA a déroulé le tapis et installé la boule à facettes. Une nocturne qui a séduit un public 100 % connecté. Des artisans en quête d'accompagnement de leur transition numérique, des passionnés... Un moment de convivialité, d'échanges, de conseils, une soirée complètement décomplexée. Merci à tous les partenaires, tous acteurs de la réussite de cet événement.

Gaël Emery* souligne : « *Artisa'Night est né il y a deux ans et est parti d'un constat que, pour certains, nos artisans s'éloignaient de la transition numérique. L'objectif pour eux est vraiment de mieux comprendre ce qui pouvait changer et, plutôt que craindre cette transition, il valait mieux la comprendre et même s'en servir.* »

* Responsable service développement économique territorial.



S'organiser c'est gagner du temps

Et si la qualité de vie du dirigeant passait par le numérique !

Aujourd'hui tout s'accélère, les informations sont plus nombreuses à gérer. Les clients beaucoup plus exigeants, les salariés encore plus difficiles à recruter. La charge de travail du dirigeant artisan est toujours plus importante et peut menacer sa propre santé ainsi que celle de l'entreprise.

Attention au décrochage !

Comment s'y retrouver dans tout le bazar digital ? Des solutions existent à condition d'engager les bonnes résolutions !

Trouvez enfin vos bonnes pratiques, avec Capea Numérique « spécial organisation ».

Si vous souhaitez :

→ évaluer et étalonner votre organisation mais aussi connaître les gains et les coûts cachés ;

→ mieux comprendre le digital pour gagner en temps et en efficacité ;

→ trouver les bons outils adaptés à votre situation pour pleinement optimiser l'organisation interne, votre temps et vos priorités ;

→ monter en compétences avec vos collaborateurs sur le numérique bénéfique et faire un investissement rentable et bénéfique dans le temps...

Adapté pour chaque public, du débutant curieux et motivé à celui qui souhaite vérifier s'il est dans la bonne direction et qui souhaite aller plus loin encore.

UNIQUE SESSION EN 2020 (PREMIER SEMESTRE)

Un nombre de places limité à douze, alors
contactez dès maintenant la chambre de métiers !

En trois jours de formation collective et six demi-journées individuelles et personnalisées chez vous (*lire le témoignage en page 8*).

CONTACT : 02 43 74 53 61
territoires72@artisanatpaysdelaloire.fr



ATELIERS NUMÉRIQUES

Les outils numériques comme on ne vous les a jamais présentés. Le temps d'une demi-journée et gratuitement, participez à la présentation simple et ludique des différents outils numériques gratuits utilisés par les artisans, et des résultats que vous pouvez en attendre...

- Le partage et la sauvegarde de vos données.
- Une visibilité sur internet même sans site.
- La force des images pour présenter votre savoir-faire.
- Les réseaux sociaux professionnels.
- La relation client plus simple et plus efficace.

Les plus novices comprendront la simplicité de mise en place et les plus chevronnés professionnaliseront leurs usages.



Calendrier

- Jeudi 05/03 de 14 h à 17 h
- Vendredi 03/04 de 09 h à 12 h
- Lundi 04/05 de 14 h à 17 h
- Mardi 09/06 de 09 h à 12 h
- Vendredi 10/07 de 09 h à 12 h

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION : 02 43 74 53 61
territoires72@artisanatpaysdelaloire.fr

Cuvée d'exception pour nos brasseurs sarthois

Soirée à guichets fermés pour l'annonce des Talents de la Sarthe acteurs du monde économique ou artisanal, personnalités, artistes ou performeurs de l'année 2019. Le cinéma Méga CGR de Saint-Saturnin recevait un tapis de personnalité pour la 7^e édition des Talents de la Sarthe.



Cette année encore, le conseil départemental et le *Maine Libre* ont mis à l'honneur les Sarthoises et les Sarthois qui font la vie de notre département et de nos collectivités. Beaucoup de nouveaux visages, de nouveaux ambassadeurs du département et qui ont tous gagné par leur investissement et leur talent respectif.

La catégorie artisan mettait en compétition quatre talentueux chefs d'entreprise artisanale parmi lesquels :

- Rudy Formosa, boulanger à Allonnes;
- Vincent Andro, coiffeur au Mans;
- Cédric Grouard et Frank Royer (associés), brasseurs à Mamers;
- Pascal Turpin, Taillandier à Montmirail.

Les votes des internautes, sur le site du *Maine Libre*, ouverts depuis le 1^{er} octobre, les ont départagés. Ont ainsi

été nommés **artisans de l'année Cédric Grouard et Frank Royer**, brasseurs de la bière Mage Malte.

Cédric, 34 ans, et Frank, 45 ans, se sont associés en juin 2016 pour créer la brasserie Mage Malte, à Mamers. Pour ces deux passionnés, l'éthique est primordiale : circuits courts, produits bio, développement durable.

Primés à de nombreuses occasions, ils raflent trois médailles dont deux d'or au Salon de l'agriculture de Paris. Cet été à Londres, ils décrochent une médaille d'or au World Beer Awards.

Aujourd'hui, les deux compères triplent la capacité de production et proposent dix variétés de bières. Leur aventure se poursuit avec la formation d'un brasseur et le recrutement d'une secrétaire.

i BRASSERIE MAGE MALTE, 19 rue de Navarre 72600 Mamers
0672029167 - mage-malte.com - [f magemalte](https://www.facebook.com/magemalte)

Entrepreneures de talent

2019



Trois cheffes d'entreprise primées au concours départemental.

De gauche à droite sur la photo :

→ **Prix jeunesse :**

Claire Camu, Accord, restauration de pianos à Saint-Mars-d'Outillé.

→ **Prix Audace :** Marie Ruillard, Maison Marguerite, Fleuriste au Mans.

→ **Prix innovation :** Mathilde Met, Laboa, design et commercialisation de sacs ceinture au Mans.

À l'initiative de la mission départementale du droit des femmes, ce concours est porté par la CMA en partenariat avec la Caisse de dépôt, CER France, BNP Paribas, le MMArena et France Bleu Maine.

**FINANCER
SIMPLEMENT
SA TRANSITION
DIGITALE,
C'EST POSSIBLE.**



Découvrez le prêt sans caution
personnelle*

**GRAND OUEST
BANQUE POPULAIRE**



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

Banque Populaire Grand Ouest, société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable régie par les articles L512-2 et suivants du Code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit dont le siège social est situé 15 boulevard de la Boutière - CS 26858 - 35768 Saint-Grégoire cedex, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Rennes sous le numéro 857 500 227. Intermédiaire en assurance immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 004 504. Banque Populaire Grand Ouest exploite la marque Crédit Maritime. Réf. BPGO - AFF - 2017.12.07. Crédits photos : istock

QUAND
VOUS REFERMEZ
UN  MAGAZINE
UNE NOUVELLE VIE
S'OUVRE À LUI.

EN TRIANT VOS JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE PLUS DURABLE.
DONNONS ENSEMBLE UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS. [CONSIGNESDETRI.FR](https://www.consignesdetri.fr)

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio

UNE CURE DE CAPEA pour mieux dormir

FORMATIONS. Votre chambre de métiers vous propose un large choix de formations, parmi elles, la formation Capea Numérique - organisation et gain de temps. Geoffrey Evenisse a suivi celle-ci pour son entreprise, retour sur son expérience.

Une visite fortuite dans la ville de Revel, réputée pour le respect des traditions du meuble d'art, va éveiller la passion de Geoffrey Evenisse pour les métiers du bois. Il se formera tout naturellement à la profession d'ébéniste jusqu'au bac pro. Geoffrey fait le choix, après cinq années passées dans la fabrication de billards et de bars, de découvrir une autre profession. Une opportunité s'offre à ce jeune « touche à tout » qui intègre l'entreprise de son beau-père, artisan plombier.

« Tout m'intéresse, je suis curieux de nature, instinctif et j'apprends très vite », se confie Geoffrey. Dès son entrée dans l'entreprise, il fait part de son ambition de s'installer à son compte dès que le moment viendra. Il parfait son expérience au cours de différentes formations et surtout sur le terrain.

En avril 2017, c'est chose faite. Geoffrey crée son entreprise de plomberie, chauffage, électricité, salle de bains et travaux induits. Une nouvelle activité dans la découpe de cuves à fuel de petits ou gros volumes est également proposée, dans le respect de la propreté et en toute sécurité (nettoyage et dégazage préalable).

Mais tout cela à un prix et nécessite un énorme investissement personnel

« Je n'avais pas estimé l'importante charge de travail que cela impliquait. J'enchaînais les rendez-vous. J'avais la tête sous l'eau et mes journées étaient sans fin. Mes nuits étaient devenues très courtes et sans sommeil. » Geoffrey prend conscience qu'il doit s'imposer des limites afin de préserver sa santé et celle de l'entreprise. Il est prêt à se faire aider et contacte la chambre de métiers. Conseil lui est donné de participer



à la formation « Capea Numérique – organisation et gain de temps » qui répond en tout point à ses attentes. « On m'a bien vendu la formation et j'en attendais beaucoup », déclare Geoffrey. D'abord réfractaire à tout ce qui touche aux nouvelles technologies, il emboîte le pas et investit dans un Smartphone ainsi que des outils numériques adaptés. « Aujourd'hui mes conditions de travail sont incomparables. J'ai abandonné l'agenda papier au profit de l'agenda numérique ce qui me permet de gérer mes rendez-vous à distance. J'optimise mes déplacements et gère efficace-

ment mes chantiers. Je suis mieux organisé et je peux traiter en temps réels mes dossiers. Je gagne un temps considérable grâce aux outils numériques adaptés à mes besoins. Je suis plus serein et travaille dans des conditions optimales. Et surtout... Je peux dormir ! »

EMS PLOMBERIE CHAUFFAGE ÉLECTRICITÉ SALLE DE BAINS ET TRAVAUX INDUITS

Certifié RGE, Qualibat, Qualit'EnR, Qualipac CET et Professionnel du gaz
Lieu-dit Champfaillis 72700 Allonnes
02 43 24 11 70 - contact@ems72.fr
www.ems-72.fr

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

06 22 69 30 22

thierry.jonquieres@wanadoo.fr

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

06 10 34 81 33

cedric.jonquieres@orange.fr

Le magazine de
référence de l'artisanat

Des informations
pratiques et locales

Alimentation,
Bâtiment, Services,
Production...



Trophées de l'Excellence artisanale 2019

COUP DE PROJECTEUR.

Créés en 2018 par CMA des Pays de la Loire, avec le soutien de la Région, ces trophées valorisent les métiers de l'artisanat. Ils sont la reconnaissance de savoir-faire d'exception. Le 18 novembre dernier, neuf artisans ligériens se sont vu décerner ce prestigieux trophée, en présence de Christèle Morançais, présidente de région, et de Joël Fourny, président de la CMA Pays de la Loire.



Un coup de projecteur bien mérité pour ces chefs d'entreprises qui, comme l'a rappelé Joël Fourny, « participent à la vitalité des territoires avec 90 % des communes des Pays de la Loire qui comptent au moins une entreprise artisanale ». Les 60 000 entreprises du secteur emploient en effet plus de 130 000 salariés, formant ainsi une belle vitrine de l'activité économique de proximité. La soirée fut aussi l'occasion pour la CMA et la Région de faire passer quelques messages : « On doit donner envie à des jeunes de nous rejoindre et de se former, car nous avons besoin de compétences », a insisté Joël Fourny. Quant à Christèle Morançais, elle a tenu à rappeler que « la Région est à l'écoute du secteur et déploie des politiques au service des territoires et du développement économique ».



Neuf lauréats

Sur les 52 entreprises candidates, dix-huit ont été entendues par un jury composé de techniciens et d'élus. Neuf ont été récompensées.



CATÉGORIE ACTEUR

- **1^{er} prix**, Cédric Dekeyser - C2K-Pressing à Fontenay-le-Comte (85). L'entrepreneur a créé deux pressings où la qualité et l'approche environnementale vont de pair.
- **2^e prix**, Marina Poiron - La Popotte végétale à Ancenis (49). Cette coiffeuse a réinventé son métier grâce à des pigments végétaux.
- **Mention spéciale métiers d'art** à Marc Raimbault, de Grez-Neuville (49), qui se définit comme « un ébéniste créateur ».



CATÉGORIE ENTREPRISE

- **1^{er} prix**, Valérie Joly - Différence Coiffure à Tiercé, (49). Cette coiffeuse a créé quatre salons aux portes d'Angers.
- **2^e prix**, Nicolas Bouvier - Isol 1 à Mayenne (53), spécialisée dans la fabrication de menuiseries aluminium.
- **Mention spéciale métiers d'art** à Amaury Perocheau - Aigredoux à Saint-Jean-de-Monts (85). Le fabricant de linge de lit et de table haut de gamme travaille majoritairement à l'export.



CATÉGORIE PROJET

- **1^{er} prix**, Didier Menguy - Menguuy Charpente à Cossé-le-Vivien (53), fabricant de maisons à ossature bois sur mesure.
- **Mention spéciale métiers d'art** à Hugo Lambert - APPH Formation, à Nantes (44). Le centre forme à la couture, à la maroquinerie, à la chaussure, à la chapellerie, au tissage...
- **Mention spéciale encouragements du jury** à Charlotte Guillonnet - Tradition Sarthoise à Changé (72). Ce collectif de bouchers propose des produits régionaux de qualité.

La CMA Pays de la Loire remercie aussi les neuf autres dirigeants d'entreprises artisanales pour la qualité de leur dossier : Gourmandises permises (53), Ateliers Saint Victor (53), Carvalho Façades (44), Atelier Patrick Buti (85), Siclé (49), Lioravi (44), MC Timonier (44), Atelier JHP (44), Verrier d'art Éric Boucher (49).

RDV en 2020 pour une nouvelle édition! +

Entrepreneures de talent : édition régionale

Encourager l'entrepreneuriat féminin, c'est une clé de réussite de l'économie de notre territoire ainsi qu'un levier pour la compétitivité et l'emploi.

Porté par la mission régionale aux droits des femmes et à l'égalité entre les hommes et les femmes, et la chambre de métiers et de l'artisanat, le concours Entrepreneures de talent a, pour la première fois, décerné un prix régional.

Destiné à encourager et à soutenir l'entrepreneuriat au féminin, le concours 2019 a été doté de trois trophées

régionaux, d'un prix de 2000 € chacun (Jeunesse, Audace et Innovation).

Ces prix ont été remis le 21 novembre dernier lors du Salon des entrepreneurs à Nantes, en présence de Claude d'Harcourt, préfet de Région, de Joël Fourny, président de la CMA Pays de la Loire, et des partenaires BPI, BNP Paribas et Cerfrance.

LES PRIX

CATÉGORIE JEUNESSE



Flora Chalopin

IN AUREM – VIA SIBI – Angers (49)

Rénovation, réparation, création de bijoux sur mesure
Joaillière, Flora propose un artisanat haut de gamme, mettant en valeur le fait main, les savoirs et les techniques traditionnels, et la fabrication locale. Avec

Via Sibi, elle innove en mettant ses connaissances du travail du métal et tous les atouts d'un bijou au service du handicap. Elle invente pour répondre à une demande spécifique et apporte une solution à un problème.

www.in-aurem.fr

CATÉGORIE AUDACE



Liv Vincendeau

DOMAÏNE VINCEDEAU – Rochefort sur Loire (49)

Crémants & Vins fins de Loire

La découverte de l'art de vivre à la française et la dégustation de vins a séduit cette Allemande, arrivée en 1998 pour une année Erasmus. Liv s'est lancée dans l'apprentissage du vin en

sachant dès le premier jour que ce serait pour faire son vin. Vigneronne, elle se fait une place et se spécialise dans l'élaboration de vins effervescents. Elle a créé son Domäne en 2014 et y gère 7 hectares de terres dont 4 de vignes en bio et prochainement en biodynamie.

www.domaenevincendeau.com

CATÉGORIE INNOVATION



Mélanie Lecorney et Carine Courtial

ATELIER POTPOTE – Bouguenais (44)

Conserverie artisanale

Formée à la cuisine par un MOF à l'Urma 44, Mélanie a une première expérience de chef d'entreprise au Royaume-Uni. Maître Artisan, elle crée en 2017, avec son associée Carine, la première conserverie artisanale de fruits et légumes 100 % bio, 100 % végétal, 100 % équitable. Sur fond de développement durable et de responsabilité sociétale : bâtiment éco-conçu bio sourcé, association avec un atelier d'insertion professionnelle pour préparer les légumes et distribution en circuits courts via les épiciers, boulangers, restaurants collectifs, magasins bio spécialisés, primeurs... Potpote propose soupes, gaspachos, smoothies et sauces.

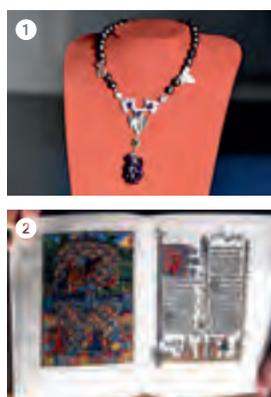
www.atelierpotpote.com

Prix Avenir métiers d'art

Chaque année, le prix Avenir métiers d'art vient récompenser des jeunes de moins de 26 ans, en formation initiale à temps plein ou en apprentissage dans les métiers d'art. Huit candidats ont présenté leur œuvre à un jury de professionnels lors de la finale régionale, le 3 octobre 2019.



Organisé par la mission Pays de la Loire - métiers d'art et par la délégation à la formation professionnelle initiale et continue de l'académie de Nantes, ce prix est destiné à mettre en valeur de jeunes talents, futurs acteurs de la vie économique dans ces métiers de passion et de création. La participation à ce concours constitue un véritable tremplin pour l'avenir : le prix Avenir métiers d'art permet aux candidats de se démarquer et de se faire connaître, d'avoir un accès privilégié à un réseau professionnel en rencontrant les membres des jurys (des professionnels et des experts) et aux lauréats de recevoir une dotation pour réaliser leurs projets. Deux lauréats régionaux ont été désignés par le jury et représenteront les Pays de la Loire, lors de la finale en février 2020 : Alex Jeanroy (1) en CAP Sertissage à l'école Les Établières aux Herbiers pour son œuvre « Triomphe à l'ivresse » et Anaïs Lecat (2) qui



prépare le diplôme d'enlumineur à l'Institut supérieur européen de l'enluminure et du manuscrit (ISEEM) à Angers, pour son œuvre « Petite chronique médiévale ». Deux prix spéciaux ont également été attribués : un prix Encouragement à Rémi Nicolazo de Barmon (3) en BTM ébénisterie à l'Urfam Cifam de Sainte-Luce-sur-Loire pour son coffret à vin, et un prix Innovation à Edgard Lucilla (4), en BTS métiers de la mode



- option maroquinerie au lycée de la mode à Cholet, pour « Kalinago », une paire de sneakers créatives. Le jeune homme s'était déjà distingué l'an dernier en devenant lauréat national du prix Avenir métiers d'art 2018 avec un autre modèle de basket : « Lux ».

PLUS D'INFORMATIONS :

www.institut-metiersdart.org/formations/prix-avenir-metiers-art
ccoutant@artisanatpaysdelaloire.fr

Le médiateur de l'apprentissage

Prévenir les ruptures de contrats d'apprentissage en encourageant le dialogue entre apprenti et maître d'apprentissage, telle est la vocation de ce service ouvert aux maîtres d'apprentissage et aux apprentis. Rappel : après les 45 premiers jours de la période d'essai, la rupture du contrat d'apprentissage peut désormais intervenir à l'initiative de l'apprenti et après respect d'un préavis. L'apprenti doit, au préalable, solliciter le médiateur mentionné à l'article L. 6222-39. Ainsi, le médiateur de l'apprentissage de la CMA a pour mission d'être à l'écoute des signataires du contrat (employeur, apprenti ou parents) pour résoudre les éventuelles difficultés d'ordre juridique ou relationnel, les litiges entre les employeurs et les apprentis ou leur famille, au sujet de l'exécution ou de la résiliation du contrat d'apprentissage. Cette rencontre avec le médiateur permet de favoriser la compréhension mutuelle et d'envisager, d'un commun accord, les solutions pour permettre de mettre fin à la situation conflictuelle et, dans la mesure du possible, d'éviter la rupture du contrat d'apprentissage. Le médiateur n'a pas pour fonction de rendre une décision : il établit avant tout un espace de dialogue entre les parties afin d'inciter à trouver une solution de résolution de conflit ; le plus souvent, il fait de la pré-médiation en portant un éclairage extérieur sur la situation et en rappelant la règle en matière d'apprentissage lors d'un entretien téléphonique. Si au cours du contrat d'apprentissage des difficultés ou des conflits, nécessitant l'intervention du médiateur, apparaissent, contactez-nous.

UNE ÉQUIPE EST À VOTRE DISPOSITION DANS CHAQUE DÉPARTEMENT. Pour un premier contact, envoyez un message descriptif sur jourcoudoy@artisanatpaysdelaloire.fr

Prépa apprentissage

PRÉPA APPRENTISSAGE

Tu as
de 15 à 29 ans

Tu veux suivre
une formation en alternance

Tu hésites
sur tes choix ?

**Viens te construire un avenir !
Viens apprendre un métier
et exercer ton talent !**

Prépa Apprentissage te permet de :

- T'informer sur les métiers qui t'intéressent
- Te mettre en relation avec des entreprises en vue d'établir un contrat d'apprentissage
- Construire ton parcours de formation
- Développer tes compétences

CMA
PAYS DE LA LOIRE

**Vous recherchez un futur apprenti ?
Votre profession a besoin de nouvelles compétences ?**

Connaissiez-vous Prépa apprentissage ?
Un dispositif mis en œuvre par votre CMA qui vous permet :

- d'accueillir en stage un jeune motivé pour découvrir votre métier ;
- de repérer des candidats potentiels à l'apprentissage ;
- de contribuer au recrutement d'un futur apprenti.

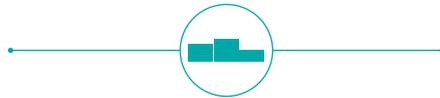
Prépa apprentissage : un outil au service du développement des compétences de votre entreprise.

CHOISIR MON MÉTIER

Vous aimez votre métier. D'autres cherchent encore. Et si vous les aidiez ? La CMA Pays de la Loire est partenaire de la création d'un service qui verra le jour sur le nouveau site régional d'informations sur les métiers et les formations : [choisirmonmetier-paysdelaloire](http://choisirmonmetier-paysdelaloire.fr). L'objectif est de mettre en relation des personnes en recherche d'orientation, avec des professionnels prêts à parler de leur métier. Pour la CMA, c'est l'occasion de faire connaître les métiers de l'artisanat aujourd'hui, en ouvrant les portes de nos entreprises à des jeunes, à des demandeurs d'emploi ou à des salariés en reconversion. Dès mars 2020, les professionnels pourront recevoir une demande de contact et décider des modalités de rencontre : dans l'entreprise ou dans un lieu tiers, voire par téléphone. Pour cela, nous avons besoin que les artisans et leurs salariés s'inscrivent dès maintenant pour alimenter le service et attirer de futurs salariés. Vous pouvez saisir votre profil sur <http://rencontreunpro.choisirmonmetier-paysdelaloire.fr/>. Financé par l'État et la Région, ce service est public et vos données seront protégées.



Deux apprentis ligériens sur la plus haute marche du podium



À l'occasion de la 7^e Semaine de l'excellence qui s'est tenue à Vesoul en octobre dernier, deux apprentis ligériens se sont brillamment distingués en boulangerie et vente en boulangerie.



Luigi Trigatti, apprenti boulanger chez Jean-Noël Pubert à Château d'Olonne (Vendée), s'est imposé dans la finale très disputée des Meilleurs Jeunes Boulangers, face à 18 autres candidats. Quant à Hind El Barhaoui, apprentie vendeuse chez Patrice Bernard, boulanger-pâtissier à Baugé (Maine-et-Loire), elle a remporté le trophée des Talents du conseil et de la vente en boulangerie. Félicitations à eux et à leurs maîtres d'apprentissage!

Université des
MÉTIERS
de l'artisanat
PAYS DE LA LOIRE

1^{ER} RÉSEAU DE FORMATION EN PAYS DE LA LOIRE

DU CAP AU BTS PAR L'APPRENTISSAGE
de la sortie du collège à la création d'entreprise

PORTES OUVERTES URMA

08 FÉVRIER	NANTES et ST NAZAIRE 02 40 18 96 96
	ANGERS 02 41 22 61 56
	LAVAL 02 43 64 11 00
	LA ROCHE/YON 02 51 36 53 00
14 MARS	LE MANS 02 43 50 13 70

urmapaysdelaloire.fr

*Révéler votre **talent**,
c'est notre **métier**.*

ALIMENTATION	COIFFURE ET ESTHÉTIQUE	AUTOMOBILE	RESTAURATION	BÂTIMENT	
MÉTIER D'ART	PÊCHE	COMMERCE VENTE	PHARMACIE	TERTIAIRE	ART FLORAL

Programme

« COMMERCE DU FUTUR »

2020

Le conseil régional des Pays de la Loire a voté en octobre dernier un programme spécifique, « Commerce du futur », doté d'un budget de 800 000 €.

« **L**e secteur du commerce de détail doit faire face à de grandes mutations en s'adaptant rapidement à de nouveaux modes de consommation », soulignait Christelle Morançais, présidente de la Région des Pays de la Loire lors du vote de ce nouveau dispositif. *Notre plan Commerce du futur promeut un accompagnement de proximité tourné vers l'innovation et une approche décomplexée du e-commerce, au service du dynamisme économique de nos commerces et de nos territoires.* »

La chambre de métiers et de l'artisanat a ainsi contribué à l'élaboration d'un programme spécifique pour les artisans commerçants qui s'articulera pour 2020 autour de trois axes distincts :



ACCOMPAGNEMENT DES ARTISANS COMMERÇANTS À L'ADAPTATION DE LEUR POINT DE VENTE

Co-construit avec l'École de design de Nantes, ce programme cible les artisans commerçants qui ont un point de vente et qui s'interrogent sur l'aménagement de leurs espaces pour être en mesure de mieux exploiter le potentiel de leur commerce avec une approche de design. Ces connaissances permettront de définir les orientations d'un aménagement, afin de le réaliser par ses propres moyens ou de faire appel à des prestataires. Un designer animera deux jours d'atelier et assurera pour chaque participant une visite sur leur lieu de vente.



UN CYCLE DE CONFÉRENCES SUR LE THÈME : ATTITUDES ET COMPORTEMENTS DE CONSOMMATION, QUELLES ÉVOLUTIONS ?

Pour vous aider à décrypter les tendances de consommation et leurs influences, Franck Lehuède, du Credoc* animera dans chaque département ce temps fort du 1^{er} trimestre 2020 où seront abordées l'évolution des pratiques d'achat et la place du e-commerce. Un temps de réflexion à partager pour avoir un autre regard sur les attentes de ses clients.

* Credoc : centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie.



PROGRAMME DE FORMATIONS DÉCENTRALISÉES SUR LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION INNOVANTES ET DIGITALES

Des formations d'une à deux journées pour développer de nouvelles modalités de commercialisation, innovantes et digitales, de leurs produits et services, répondant aux nouvelles tendances de consommation et à la nécessité de fidéliser leurs clients. Les professionnels pourront s'approprier les possibilités qu'offre le numérique pour développer leur chiffre d'affaires. « Créer sa boutique en ligne », « Comment faire pour être visible sur le Net », « Utiliser YouTube pour mettre en avant son savoir-faire et ses talents » ; autant d'exemples de formations qui seront proposées pour intégrer le Web dans son développement.

Export et Coopération, actions à l'international

La CMA Pays de la Loire a engagé une stratégie à l'international pour accompagner les artisans qui souhaitent exporter, sachant que près de 35 000 artisans exportent déjà! Des correspondants export vous informent, vous orientent et vous proposent des formations « 1^{er} pas export » ainsi que des ateliers collaboratifs pour structurer votre projet.



▲ AG CPCCAF - Les présidents, 19 décembre 2019.



◀ Atelier Export aux Ponts-de-Cé, 10 décembre 2019.

Le 10 décembre, dix entreprises se sont engagées sur leurs projets. Leurs dirigeants se sont retrouvés pour cet atelier Export, à l'espace Rive d'Arts aux Ponts-de-Cé. Une présentation des aides financières et de la « Team France Export » a été réalisée par Déborah Boué du conseil régional et Lucie Rolland de la Team. Par ailleurs, la CMA anime des coopérations permanentes. Au Mali, un programme sur 30 mois sera

déployé avec les CCI et l'assemblée permanente des chambres de métiers maliennes. Cette opération, nommée Archipelago, finance les expertises de notre chambre. Des apprentis seront formés localement pour répondre aux besoins des entrepreneurs maliens. En présence des présidents Fourny et Laidin, la 45^e assemblée générale de la conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones (CPCCAF) a souligné

l'importance de la coopération économique internationale, au bénéfice du développement local. À Taiwan, sous l'égide des présidents Fourny et Bely, la CMA Pays de la Loire a engagé des partenariats avec la Taipei City University et avec les universités Chien Hsin et Ursuline Wenzao. Permettant de valoriser les savoir-faire artisanaux en Pays de la Loire, des étudiants taiwanais devraient être accueillis dès 2020 au sein de l'Urma Vendée.

PREMIER FORUM ANNUEL PROMOSANTÉ



▲ Olivier Torres professeur et président d'Amarok et Joël Fourny, président de la CMAR PDL.

Le 5 décembre, la CMA est intervenue sur « la santé des artisans, une ambition partagée ». Les principales inégalités sociales de santé ont été présentées (absence de santé au travail, forte disparité des revenus, surcharge de travail et isolement) ainsi que les actions engagées. En amont, Laure Chanselme de l'observatoire Amarok (spécialisé en santé des dirigeants) a apporté sa contribution : « Pourquoi s'intéresser à la santé des dirigeants? »

Un programme d'actions avec Amarok vous sera prochainement proposé. « C'est une première nationale! Une CMA affiche sur son stand la santé prévention du dirigeant comme l'une de ses missions. C'est à notre connaissance, la première fois qu'une institution consulaire d'artisanat revendique ce thème central. » Olivier Torres, président d'Amarok au Salon des entrepreneurs de Nantes.



Commerce du futur 2020

Les artisans et les commerçants au cœur de la politique économique.

Christelle Morançais, présidente de la Région des Pays de la Loire, en visite à la CMA Sarthe le 2 décembre dernier pour présenter les mesures innovantes du plan « Commerce du futur » aux commerçants et aux artisans Sarthois. « *Les chambres consulaires sont vos maisons et surtout n'hési-*

tez pas pousser nos portes », précise Guy Deschoolmeester, président de la CMA. « *La réussite passe par l'intelligence collective* », poursuit Noël Peyramayou, président de la CCI. Pour aider le secteur du commerce de détail à faire face aux grandes mutations des nouveaux modes de consommation, la Région a décidé

de mobiliser près de 800 000 €; Ceci afin de mettre en œuvre une série de mesures en faveur du commerce du futur!

Le plan « Commerce du futur » est un dispositif qui vise à soutenir la transition numérique des commerces et à adapter les points de vente aux nouveaux modes de consommation.

2 RÉUNIONS AU PROGRAMME DU 1^{ER} TRIMESTRE 2020

ATTITUDES ET COMPORTEMENTS DE CONSOMMATION... QUELLES ÉVOLUTIONS?

Sensibilisation des professionnels du commerce aux tendances de consommation. Évolution des attitudes et des comportements à l'horizon de deux ans. Importance de la digitalisation/ tendances de consommation émergentes/évolutions des pratiques d'achat/importance des services dans l'offre commerciale.

ACCOMPAGNEMENT DES PROFESSIONNELS DU COMMERCE À L'ADAPTATION DE LEUR POINT DE VENTE

Connaître les grands principes de l'aménagement de l'espace pour être en mesure de savoir mieux exploiter le potentiel d'un commerce avec une approche de design. Ces connaissances constituent les bases pour définir les orientations d'un aménagement afin de réaliser ou de faire appel à des prestataires.

CONTACT : 02 43 74 53 61 - entreprises72@artisanatpaysdelaloire.fr +

LE CONSEIL DE LA FORMATION (CDF)

- Favoriser l'accès aux formations qui concernent la gestion de l'entreprise
- Vous accompagne dans la construction et le financement de vos projets de formation

*Se former
pour réussir !*

*Le CDF,
le financeur
de mes projets...*



Construction
de mon projet



Le financement
de ma formation



Mon départ
en formation

Vous avez un projet,  02 51 13 31 46
vous avez des questions,  cdf@artisanatpaysdelaloire.fr
Contactez-nous !  www.artisanatpaysdelaloire.fr



PAYS DE LA LOIRE

Vous aussi devenez ÉCO-RESPONSABLE

Les entreprises sarthoises emboîtent le pas et s'engagent dans une démarche de développement durable. Les initiatives se multiplient pour obtenir le label éco-défis. Ces entreprises désireuses d'améliorer leurs pratiques ont bénéficié d'un diagnostic environnemental et sociétal. La clé de réussite : s'engager à réaliser au cours de l'année au minimum trois défis sur trois thématiques (déchets, emballages, énergie, transport, eau, produits...).



Sept nouvelles entreprises labellisées au Pays du Mans

→ **Ulrich Claireau, Aïe Aïe Phone PC, réparation de téléphone et PC**

Installation d'équipements économes en eau; mise en place d'une collecte de piles; participation au financement d'une association locale La marche de Noé.

→ **Émilie Goupille, Charcuterie Wiest**

Il est proposé à la clientèle d'apporter son contenant; réorganisation des approvisionnements pour limiter le transport et mise en place des livraisons groupées; sécurisation du stockage des produits et déchets liquides.

→ **Magali Barantin, Amarante Coiffure**

Tri des déchets dangereux; valorisation des biodéchets (cheveux); déplacements en transports en commun favorisés.

→ **Étienne Billaud, Des pieds et des clés, cordonnerie**

Remplacement des produits dangereux par des produits alternatifs; installation des équipements économes en eau; participation au financement d'une association locale.

→ **Franck Pottier, Max Theo, salon de coiffure**

Sécurisation du stockage de ses produits; utilisation des éco-produits; sensibilisation de la clientèle.

→ **Mélanie Leroux, La bicyclette de Graham, restauration de vélos vintage**

Identification et estimation des déchets; sécurisation du stockage des produits; participation au financement d'une association locale.

→ **Denis Marignier, Les douceurs de Washington, boulangerie-pâtisserie**

Valorisation des biodéchets; remplacement des produits dangereux; utilisation de matériel performant énergétiquement.

Cinq nouvelles entreprises labellisées en Pays Haute Sarthe

→ **Stéphanie Anquetil, Stef coiffure à Sillé-le-Guillaume**
Récupération et valorisation des cheveux via l'association Coiffeurs Justes; évite les fournitures à usage unique; favorise les fournisseurs engagés dans une démarche environnementale; change les néons en led.

→ **Nadège Miss, MissT'Hair à Fresnay**

Récupération et valorisation des cheveux via l'association Coiffeurs Justes; réutilisation des capsules de café en accessoires de café; commercialisation d'un shampoing solide 100 % naturel.

→ **Charlotte Ansot Gypteau, Charlotte Beauté à Fresnay**

Changement de ses produits d'entretien en produits écologiques; sensibilisation de sa clientèle au bon tri des déchets réutilisation des contenants vides à ramener; commercialisation des produits bio pour enfants, des lingettes lavables, des rouges à lèvres entièrement compostables.

→ **Jérémy Garenne, Garage Garenne à Conlie**

Favorisation de la réparation plutôt que le remplacement systématique de pièces; achat de fournitures durables: tasses et cuillères pour limiter le plastique; investissement dans des led.

→ **Nathalie Lenoir, LN coiffure à Sillé le Guillaume**

Récupération et valorisation des cheveux via l'association Coiffeurs Justes; mise en place du bar à shampoing; mise en place d'une rétention pour les produits d'entretien; changement de gobelets plastique en tasse.

CONTACT : Virginie Garry - conseiller développement durable
02 43 74 5353 - vgarry@artisanatpaysdelaloire.fr
**UN DISPOSITIF COFINANCÉ PAR L'ADEME,
LE PAYS DU MANS ET LE PAYS HAUTE SARTHE.**

COMMERCE AMBULANT

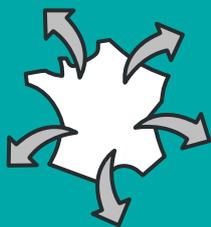
Bien vendre sur les marchés ou lors d'une manifestation

Vendredi 28 novembre dernier, la CMA était mobilisée aux côtés des artisans désireux de s'implanter sur les marchés du Mans Métropole. Dans le cadre de son partenariat avec la **Fabrique à entreprendre**, la CMA a accueilli plus d'une douzaine de porteurs de projets et jeunes chefs d'entreprise pour leur proposer une réunion d'information. Accompagné d'un représentant de l'Adie (association pour le droit à l'initiative économique), Dimitri Angelakopoulos, leur a proposé d'échanger avec les responsables du service prévention sécurité de la ville du Mans et du Mans Métropole ainsi que les services vétérinaires. L'objectif était de guider ces personnes pour réussir leur démarrage dans les meilleures conditions possible. Échanges de bonnes pratiques, informations sur les aides et financements de projets, autant d'éléments qui ont permis aux participants de repartir avec des réponses claires et utiles pour leurs démarches.



L'ARTISANAT SUR TOUS LES CONTINENTS

J'exporte un peu, beaucoup, à la folie, pas encore ?



Ce sont plus de 125 000 entreprises françaises qui exportent dont 95 % sont des PME ou des microentreprises.

Vous voulez faire vos premiers pas dans l'export ? N'hésitez pas à pousser la porte de votre CMA pour rencontrer un référent « international ».

DIMITRI ANGELAKOPOULOS
02 43 74 53 53 - dangelakopoulos@artisanatpaysdelaloire.fr



Trophées de la création reprise d'entreprise

Le Crédit Agricole Anjou Maine propose de promouvoir des actions de création et reprise d'entreprise en créant les Trophées de la création reprise d'entreprise, réservés à ses clients sociétaires, avec la volonté de reconnaître des dossiers remarquables utiles à son territoire.

Engagé dans la formation, une capacité à entreprendre, une dynamique économique locale, innovant ou original... tels sont les atouts qui caractérisent tous ces professionnels lauréats au concours 2019. Ils ont été honorés le 15 octobre dernier lors d'une cérémonie organisée dans les locaux de la caisse régionale du Crédit Agricole au Mans.

DOTATION DE 2 000 €

- Prix départemental du commerce : Steve Roch, restaurant Les 4 saisons à Bonnétable.
- Prix départemental de l'artisanat : Laetitia et Gaëlle Joubert, peintre à la Suze.
- Prix départemental de la transmission : Anaïs Jocher, fleuriste à la Flèche.
- Prix départemental de la création d'emploi : Daniel Geffroy, SAS Gecad, ingénierie (prestations études techniques) au Mans.

DOTATION DE 4 000 €

- Grand prix du jury : David et Isabelle Lux, brasserie artisanale Jolicœur à Moncé-en-Belin.

Changement de direction à l'Urma

Depuis décembre 2019, le centre de formation Urma Sarthe est dirigé par Séverine Blanquez. Originnaire de Lyon, elle a fait ses armes en tant que conseillère principale d'éducation, puis comme formatrice en français et histoire-géographie. Elle devient, en 2011, responsable de formation, puis responsable d'un centre de formation. À 40 ans, elle reprend ses études et obtient un master responsable de structure. En 2015, Séverine Blanquez emménage en Sarthe et exerce pendant quatre années en qualité de directrice adjointe dans un établissement du service aux personnes et au territoire, et du travail social. Au fil des expériences, elle est montée en compétences notamment dans le management des équipes. Elle a appris à coconstruire, puis porter, défendre et mettre en œuvre des projets au service d'une équipe et d'une structure. Aujourd'hui à la tête du centre de formation professionnelle (CFP) des métiers de bouche et de la fleuristerie, toute l'équipe de la CMA et de l'Urma lui souhaite la bienvenue.



**Samedi 14 mars
de 9 h à 17 h**

JOURNÉES PORTES OUVERTES AU CENTRE DE FORMATION

Pour s'informer, s'orienter, se former de la sortie du collège à la création d'entreprise. Le centre de formation Urma Sarthe vous donne rendez-vous pour sa journée portes ouvertes.

Un samedi pour vous présenter les quinze formations proposées, du CAP (niveau V) au BTM (niveau IV) dans les métiers :

- boulanger;
- pâtissier;
- glacier;
- chocolatier;
- boucher;
- charcutier traiteur;
- fleuriste.

Une journée pour rencontrer nos équipes de formateurs, discuter avec nos apprentis, visiter notre structure.

RENSEIGNEMENTS : Urma Sarthe
187 rue Champion, Le Mans
urma@paysdelaloire.fr - 02 43 50 13 70

96 %

Taux de réussite à l'examen
pour les stagiaires adultes

88 %

Taux de réussite à l'examen
pour les apprentis

La compétence du futur promotion 2019

Récemment, l'Urma organisait une cérémonie de remise de diplômes pour ses apprentis et stagiaires. Retour sur ces réussites.



Lundi 25 novembre, l'Urma réunissait les 328 diplômés stagiaires de la formation continue (salariés en contrat de professionnalisation, financement individuel et chefs d'entreprise), ainsi que les apprentis de la formation initiale par alternance.

Du nouveau à l'Urma récemment rénové avec la modernisation des infrastructures, avec des outils de travail rénovés ou renouvelés.

CONTACT : 02 43 50 13 70
urma72@artisanatpaysdelaloire.fr

LES BTM CHOCOLATIERS SUR LA PRESQU'ÎLE DU CROISIC



12 000 visiteurs se sont rendus à l'ancienne criée du Croisic pour se rendre au marché gourmand du chocolat et des saveurs. Le public était invité à voter pour élire la plus belle sculpture parmi les 32 œuvres réalisées par des professionnels et apprentis sur le thème de *Tintin*.

Huit apprentis* en 1^{re} et 2^e année BTM chocolatier de l'Urma Sarthe ont participé au concours avec la réalisation de huit pièces artistiques.

3^e place au Trophée des BTM : Audrey Sablureau.

3^e place dans la catégorie duo des écoles :

Eva Moreau et Quentin Coudrieau.

*Eva Moreau, Océane Coiffard, Audrey Sablureau, Chloé Surin, Meryem Théroux, Marc-Alexandre Morillon, Quentin Coudrieau et Robin Pénot.



Avec la CMA,
prenez du temps
pour vous

OFFRE DE FORMATION du 1^{er} trimestre 2020

FÉVRIER

Jeudi 06 et 13/02	MAÎTRISER L'ORTHOGRAPHE PROFESSIONNEL Les astuces et techniques pour trouver les réponses à vos questions d'orthographe utilisés dans le contexte professionnel.
vendredi 07 et 14/02, 06, 13, 20, 27/03, 03, 10/04, 15/05 et 05/06	OSER PRENDRE LA PAROLE EN ANGLAIS DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL 10 séances de 3h30
Vendredi 07 et 14/02	LES BASES DE LA COMPTABILITÉ Pour les débutants Comprendre les fondamentaux de l'organisation comptable et réaliser soi-même des opérations comptables courantes (achat, vente, TVA, trésorerie).
Vendredi matin 07/02	DEMATERIALISER SES FACTURES AVEC CHORUS PRO Obligatoire à partir du 01/01/2020. Atelier d'1/2 j pour créer son compte, être autonome sur la facturation des clients « publics » et être réglé rapidement.
Lundi 10/02	REUSSIR SES E-MAILING AVEC «SEND IN BLUE» Créer facilement des campagnes emailing de grande qualité sans aucune compétence technique ou design. Donnez envie à vos clients et rester en contact !
Mardi 11/02	FIDELISER SES CLIENTS Dans la course à la conquête de nouveaux clients, comment garder leur confiance, renforcer la relation et les amener à consommer à nouveau les services / produits de l'entreprise ?

MARS

Lundi 02/03	DEVELOPPER SA MEMOIRE ET SA CONCENTRATION Comprendre le fonctionnement de la mémoire, l'enrichir et l'améliorer. Augmenter sa concentration et retrouver l'énergie au quotidien.
Mardi 03/03	VOUS ÊTES DÉBORDÉ, MAIS ÊTES-VOUS RENTABLE ? Rien ne sert de courir ! Ça coûte, revient, heures vendues, marge ? Savoir réajuster sa rentabilité en s'appuyant sur les chiffres clés de son entreprise.
Jeudi 05/03	REUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE Prix de vente, plus value, fiscalité... Ce qu'il faut savoir et anticiper pour bien vendre son entreprise. Identifier les réseaux pour trouver un repreneur. Ne pas attendre le dernier moment !
Jeudi 05, 12, 19, 26/03, 02, 09, 30/04, 07 et 14/05	KIT BUREAUTIQUE INTERNET POUR DÉBUTANTS Le Mans La bureautique et l'Internet en toute simplicité. En bonus, un PC pour 1 € à l'issue de la formation.
Vendredi 06/03	PLATEFORME SARTHE MARCHÉS PUBLICS & CHORUS PRO Répondre aux marchés sur la plateforme «sarthe marchés publics» et réaliser la facturation conforme de ses clients «publics».
Lundi 09 et mardi 10/03	HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE Connaître et respecter les bonnes pratiques hygiène pour fournir un produit sûr et sain à ses clients. (Formation obligatoire 2011-731 du 24/06/2011 pour les activités de restauration traditionnelle et restauration rapide).
Mardi 10/03	COMPRENDRE ET GÉRER LE STRESS ET LES ÉMOTIONS Comprendre le lien entre stress et émotions et découvrir des outils concrets et techniques pour réguler ses émotions et renforcer sa concentration.
Jeudi 12 et vendredi 13/03	GESTION COMMERCIALE AVEC EBP Organiser son activité commerciale et informatiser ses activités du devis à la facturation. Structurer le suivi de ses ventes.

MARS

Jeudi 12/03	LE BOCHE À OREILLE À L'HEURE DES RÉSEAUX SOCIAUX À l'heure des réseaux sociaux et des avis en ligne, peut-on vraiment se passer du bouche à oreille ? Quelle stratégie choisir, quels moyens adopter, comment mobiliser son réseau pour favoriser les recommandations ?
Lundi 16/03	DYNAMISER SA PAGE FACEBOOK PRO pour les utilisateurs professionnels Se perfectionner sur FACEBOOK pour mieux promouvoir son entreprise.
Mardi 17/03	MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER AVEC L'ÉQUILIBRÉ COACHING Comprendre son fonctionnement et apprécier les différences de fonctionnement avec les membres de son équipe. Eclairage des comportements en situation grâce au cheval.
Jeudi 19, 26/03 et 02/04	TENIR SA COMPTABILITÉ AU QUOTIDIEN Pour les initiés Réaliser les opérations comptables courantes et diverses : Le bilan, compte de résultat, utiliser le plan comptable, déclarer sa TVA. Se perfectionner pour mieux collaborer avec son expert-comptable.
Vendredi 20, 27/03 et 03/04	RÉALISER SES PRÉSENTATIONS EN 3D AVEC SKETCH UP (Niveau Débutant) Utiliser le logiciel gratuit et ses fonctionnalités pour réaliser des présentations 3D à ses clients. Les aider à se projeter. Impact commercial garanti !
Lundi 23 et mardi 24/03	DEMARRER SA COMPTABILITÉ AVEC EBP Acquérir la connaissance des fonctionnalités du logiciel nécessaires à l'enregistrement des écritures courantes. Gagner du temps en informatisant sa comptabilité et économiser des honoraires.
Lundi 23/03 et lundi 06/04	AMÉNAGER ET DYNAMISER SON POINT DE VENTE AVEC UNE APPROCHE DESIGN Connaître les 6 grands principes de l'aménagement d'espace et du design pour mieux exploiter le potentiel de son commerce et capter de nouveaux clients.
Jeudi 26/03	RETROUVER L'HARMONIE ET LE BIEN ÊTRE AU BUREAU AVEC LE FENG SHUI Comprendre le fonctionnement et concepts de base du Feng Shui pour bien organiser son bureau et retrouver la sérénité.
Jeudi 26/03 et 02/04	CRÉER SON SITE VITRINE AVEC JIMDO Créer, gérer et mettre à jour soi-même et à moindre coût son site Internet pour être visible sur le Web.
Vendredi 27/03	CONTRAT COMMERCIAL SE BORDER AVEC LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE Anticiper les risques liés à des conditions générales de vente mal rédigées, les mettre à jour et rédiger des clauses appropriées à son activité.
Lundi 30/03 et 27/04	CONSEIL EN IMAGE POUR AUGMENTER LA CONFIANCE EN SOI Quelle image transmettez-vous ? Vous souhaitez la modifier, renvoyer d'autres valeurs à votre interlocuteur et augmenter votre confiance en soi.
Lundi 30/03	INFORMATIQUE SAVOIR SE DÉPANNER Être capable d'assurer sans intervention extérieure un minimum d'entretien, de maintenance de son ordinateur et des logiciels qui l'équipent. Protéger son PC et gérer les dysfonctionnements les plus fréquents.
Lundi 30/03 06, 27/04 04, 11, 25/05 08, 15, 22/06	KIT BUREAUTIQUE INTERNET POUR DÉBUTANTS Sablé-sur-Sarthe La bureautique et l'Internet en toute simplicité. En bonus, un PC pour 1 € à l'issue de la formation.

ARTISAN TNS (Travailleur Non Salarié) - 65 € / jour déjeuner offert
AUTRES STATUTS - 239 € / jour déjeuner offert.



FORMATIONS COURTES - 02 43 74 63 77
formationscourtes@artisansartepaysdelaloire.fr

DISPOSITIFS FORMATION TAXI
Pascaline LELOUP - 02 43 60 20 68
pascaline@artisansartepaysdelaloire.fr

EN PARTENARIAT AVEC :



10 idées reçues sur la santé auditive au travail

Ouvertes en permanence aux signaux sonores, nos oreilles sont des organes fragiles.

Préservons-nous suffisamment notre capital auditif au travail ?

Tour d'horizon des idées fausses ou fondées, avec Sébastien Leroy, membre de l'Association « Journée nationale de l'audition (JNA) ».

Propos recueillis par Samira Hamiche

1. LES MÉTIERS « DE BUREAU » SONT PLUS ÉPARGNÉS PAR LES AGRESSIONS PHONIQUES

VRAI ET FAUX

Les métiers de bureau ne sont pas exposés aux risques de surdités professionnelles tels que peuvent l'être les métiers de l'Artisanat, où se conjuguent les effets auditifs et extra-auditifs du bruit. Toutefois, ces derniers sont très présents dans les bureaux et les risques santé sont de fait élevés. *A fortiori*, en fatiguant les cellules de l'oreille, elles peuvent lâcher à tout moment.

2. DANS CERTAINS MÉTIERS (BÂTIMENT, ETC.), LA PERTE AUDITIVE EST UNE FATALITÉ

FAUX

La perte auditive n'est pas une fatalité. Il est nécessaire que, collectivement et individuellement, le bruit soit considéré comme un ennemi santé afin d'enrayer les dégâts auditifs, et plus largement de l'équilibre de santé et de vie sociale.

Dans certains secteurs d'activité, le management de proximité est impliqué dans cet objectif et les résultats sont bons. Cela permet de développer de bonnes pratiques de prendre soin de soi et des autres... Et donc des politiques de bienveillance en entreprise.

3. METTRE EN PLACE DES PROTECTIONS INDIVIDUELLES (BOUCHONS, ETC.) EST PLUS IMPORTANT QUE DE PRENDRE DES MESURES COLLECTIVES

FAUX

La réglementation oblige en première intention à réduire les émissions sonores à leur source. Les mesures individuelles de port de protections individuelles contre le bruit ne doivent intervenir qu'en cas de bruit résiduel.

4. LES SALLES DE PAUSE SONT SOUVENT BIEN PENSÉES ET PERMETTENT DE REPOSER CORRECTEMENT SES OREILLES

FAUX

La majorité des salles de pause n'ont pas été pensées comme des espaces de repos « auditif ». Cela questionne le sens donné à « pause » et « salle de pause » dans les entreprises, autrefois appelées « salles de repos ».

5. CERTAINS S'ADAPTENT MIEUX AU BRUIT QUE D'AUTRES

FAUX

Physiologiquement, les mécanismes de l'audition sont les mêmes pour tous. Par contre, la perception du son diffère d'un individu à un autre. Ainsi, un son agréable pour un collègue peut nous paraître désagréable. On parle de dimension « psycho-émotionnelle » du son.

6. INVESTIR DANS L'ISOLATION PHONIQUE REVIENT CHER

VRAI ET FAUX

La correction acoustique réalisée a posteriori peut vite paraître onéreuse. Or, associée à une étude d'impact de gains forme et santé, il est possible d'en tirer un retour sur investissement très rapidement. Il est préférable d'intégrer la dimension acoustique et ses impacts santé dans les réflexions en amont de la construction des bâtis. L'optimum sera alors supérieur.

7. LES ACOUPHÈNES PEUVENT ÊTRE ANNONCIATEURS DE SURDITÉ

VRAI ET FAUX

Les acouphènes, sifflements et bourdonnements peuvent survenir sans perte auditive associée. Mais

dans la majorité des cas, et surtout après 50 ans, les deux phénomènes sont associés. Il convient de consulter au plus tôt.

8. ÉCOUTER DE LA MUSIQUE PEUT AIDER À SOIGNER LES ACOUPHÈNES

VRAI ET FAUX

Il n'est pas possible de soigner complètement les acouphènes, mais il existe des solutions pour mieux vivre avec. Les couvrir par une petite musique de fond lors de l'endormissement fait partie des bonnes pratiques.

9. LA PERTE AUDITIVE EST IRRÉVERSIBLE

VRAI

À ce jour, il n'existe pas de solutions de guérison de la perte auditive.

Pour autant, il est nécessaire de la compenser grâce au port d'aides auditives afin de permettre au cerveau de continuer à être correctement stimulé. Dans le cas contraire, les pathologies du vieillissement sont accélérées.

10. ON SE PROTÈGE MIEUX QU'IL Y A QUELQUES ANNÉES

VRAI

Les protections individuelles contre le bruit sont de plus en plus présentes et portées. La réglementation et les impulsions gouvernementales ont produit leurs effets. Aujourd'hui, il reste urgent d'atteindre le port continu à 100 %. Les salariés doivent les considérer comme un ami santé et non comme une contrainte. Par ailleurs, les réflexions collectives contre le bruit se développent car la conscience de la nuisance du bruit sur l'être humain augmente.

FIDÈLES ET EN ATTENTE

Les seniors affichent plus de fidélité envers leur entreprise. Sans carrière à mener, ils sont moins ambitieux¹. En 2018, 3,8 % des personnes âgées de 55 à 64 ans sont en attente d'un poste².

AIDES

L'embauche d'un senior peut vous permettre de bénéficier d'aides. Évaluez leur montant en vous connectant aux sites donnés en bas de page.

SENIOR À PARTIR DE 45 ANS

Il n'existe ni d'âge limite, ni « officiel » pour être qualifié de senior. Les dispositifs sont accessibles à partir de 45 ans. Notez que, plus le senior avance en âge, plus les aides sont importantes.

LECTURE RAPIDE

Embaucher un senior : la bonne idée ?

Vous souhaitez recruter un senior mais vous hésitez pour diverses raisons : motivation, salaire, capacités physiques, etc. Avant de passer à l'acte, il convient de se renseigner sur les avantages, les inconvénients et les différents dispositifs qui existent. *Loetitia Muller*

Pourquoi embaucher un senior ?

Contrairement aux idées reçues, les seniors ne sont pas forcément des salariés chers ou peu motivés car en fin de carrière. En effet, 75 % d'entre eux déclarent être prêts à revoir leur rémunération à la baisse. Ils sont également plus de 90 % à déclarer être prêts à changer de fonction. Par ailleurs, les atouts des seniors recherchés par les entreprises et les recruteurs contrebalancent bien des freins. Ils ont de l'expérience, une plus grande expertise et ils prennent plus facilement de la hauteur sur une situation². Ils font donc courir moins de risques aux structures artisanales.

Quels sont les dispositifs seniors ?

Vous avez l'option du contrat à durée déterminée (CDD) senior. Il s'agit d'un contrat, dont la durée maximale peut être de 36 mois au lieu de 18. Les conditions : avoir 57 ans révolus et être inscrit à Pôle emploi depuis plus de trois mois. Certes, vous devrez payer une prime de précarité, mais vous pourrez embaucher un CDD sans justifier d'un motif, car il s'agit de l'âge dans ce cas.

Autre option : embaucher un senior sous contrat de professionnalisation. C'est un contrat professionnalisant de droit commun, qui se déroule en alternance, avec une période de formation de 150 heures annuelles. Si le futur salarié est un demandeur

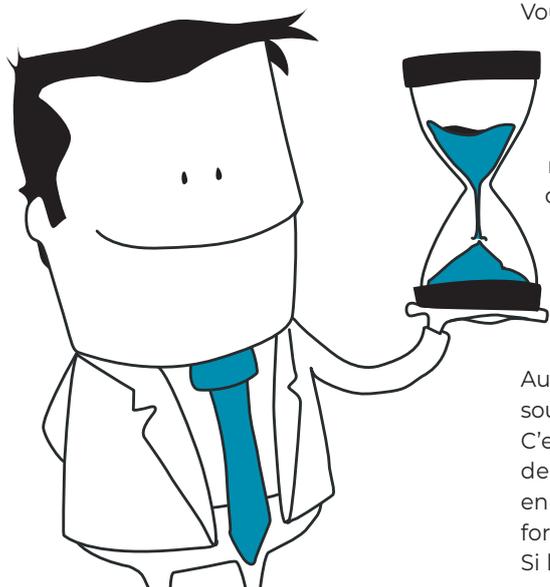
d'emploi, âgé de 45 ans et plus, vous serez exonéré de cotisations et vous bénéficierez d'une aide de l'État d'un montant de 2000 €.

Pensez également au parcours emploi compétences (PEC) : à l'origine, ce dispositif est prévu pour les personnes sans emploi, avec des difficultés sociales et professionnelles. Les seniors peuvent également en bénéficier. Il s'agit d'un contrat de travail de droit privé, nommé « contrat unique d'insertion-contrat d'accompagnement à l'emploi » (CUI-CAE). L'accompagnement peut être lourd eu égard au parcours des postulants, mais les avantages financiers sont non négligeables pour un artisan. En effet, vous payerez votre salarié au Smic et vous recevrez une aide modulée, entre 30 % et 60 % du salaire brut versé selon décision préfectorale. En outre, pendant la durée d'attribution de l'aide, vous serez exonéré, dans la limite du Smic, de la part patronale des cotisations et des contributions de Sécurité sociale. Et, en cas de CDD, vous n'aurez pas de prime de précarité à payer la fin du contrat.

Pourquoi pas un cumul emploi retraite ?

Vous compterez avec un salarié doté d'une forte expertise, surtout s'il a déjà travaillé pour vous, mais vous ne bénéficierez pas d'avantage financier.

1. 11^e baromètre réalisé par le Défenseur des droits et l'OIT (Organisation internationale du travail), 2018.
2. Étude « Emploi et chômage des seniors en 2018 », direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques, (Dares), mars 2019.



EIRL : encore mieux avec la loi Pacte !

La loi Pacte assouplit le statut d'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) pour inciter les entrepreneurs à l'adopter. Créée en 2010 afin notamment de mieux protéger leur patrimoine personnel, cette forme n'a pas eu pour le moment le succès escompté, malgré ses nombreux avantages! *Olivier Hielle*

Dans le cadre de la Stratégie nationale pour l'artisanat et le commerce de proximité, lancée en octobre dernier par le ministère de l'Économie et des Finances, une expérimentation se déroule actuellement dans les Hauts-de-France, avec le soutien de la CMA régionale et de l'Ordre des experts-comptables, pour tester, auprès des artisans, la connaissance et l'intérêt pour le régime de l'EIRL par rapport aux autres statuts offerts.

Rappelons que l'objectif du législateur lorsqu'il a institué ce statut en 2010¹ était de permettre aux chefs d'entreprise de protéger leur patrimoine personnel. Jusque-là, ils devaient, en nom propre, payer leurs dettes sur l'intégralité de leur patrimoine. Avec l'EIRL, ils peuvent créer une activité sans créer de société, tout en protégeant leur patrimoine personnel. Une forme qui convient particulièrement aux activités artisanales. On parle évidemment ici des biens strictement nécessaires à l'activité professionnelle : l'affectation de biens uniquement personnels peut être constitutive du délit d'abus de biens sociaux. La loi relative à la croissance et à la transformation des entreprises², dite loi Pacte, comprend un nouveau lot de mesures destiné à simplifier et sécuriser l'EIRL.

Ce que change la loi Pacte

Auparavant, l'entrepreneur devait déposer une déclaration d'affectation sur un registre de publicité légale. Cette obligation est supprimée par la loi Pacte. De plus,

pour permettre aux chefs d'entreprise artisanale de débiter son activité à partir de rien, la loi prévoit qu'en l'absence de biens affectés, l'établissement d'un état descriptif des biens n'est plus nécessaire. L'inscription en comptabilité vaut désormais affectation d'un bien au patrimoine de l'EIRL.

Cette nouvelle loi supprime également l'obligation de faire intervenir un expert en cas d'affectation d'un bien en nature de plus de 30 000 € (par exemple, l'affectation de locaux professionnels).

Enfin, le législateur a revu le dispositif des sanctions en cas de procédure collective. Le chef d'entreprise artisanale ne peut plus faire l'objet de faillite personnelle s'il dispose des biens professionnels comme s'ils étaient de son patrimoine personnel, sans intention frauduleuse.

Quelques inconvénients de l'EIRL

Personne n'est cependant parfait, et la forme d'EIRL n'échappe pas à cette règle. Les règles de formalisme à sa création sont toujours aussi strictes. De plus, l'entrepreneur en EIRL doit tenir une comptabilité commerciale complète qui engage sa responsabilité. L'EIRL n'est pas non plus adaptée si l'activité se développe et a besoin de financements. L'entrepreneur devrait alors préférer l'entreprise unique à responsabilité limitée (EURL) ou la société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU).

1. Loi n° 2010-658 du 15 juin 2010. 2. Loi n° 2019-486 du 22 mai 2019.

IR ou IS : quel régime fiscal choisir ?

Les entrepreneurs ayant choisi la forme de l'EIRL ont deux choix possibles pour leur imposition :

→ **L'impôt sur le revenu (IR)** : intéressant si l'activité n'est pas bénéficiaire ou déficitaire.

Si le bénéfice est conséquent, l'entrepreneur peut être imposé dans les tranches hautes de l'impôt et les charges sociales seront importantes.

→ **L'impôt sur les sociétés (IS)**, qui permet d'avoir une imposition au nom de la société.

Le taux est fixe. Attention : cette option est irrévocable. Une fois choisi, on ne peut revenir sur sa décision.

MATTHIEU ET ANNE-SOPHIE FAVRAUD - REM 53

FAIRE REVIVRE un savoir-faire ancien

Matthieu et Anne-Sophie Favraud, frère et sœur, ont repris l'année dernière l'affaire familiale : REM 53, à Craon (Mayenne). Spécialisée dans la fabrication d'escaliers en métal sur mesure, l'entreprise mise sur l'apprentissage pour transmettre ce savoir-faire qui n'est, aujourd'hui, plus enseigné en cursus classique.

Magali Santulli



Créée en 1985, la société REM 53 emploie des apprentis depuis une quinzaine d'années. Le métier qu'elle pratique ne s'apprend plus en cursus classique, comme dans les CFA. « Notre activité oblige l'artisan à travailler en trois dimensions, alors qu'aujourd'hui, on a plutôt tendance à apprendre à travailler à plat, expliquent Matthieu et Anne-Sophie. Notre manière de procéder relève d'un savoir-faire ancien et très spécifique. Même si cette pratique tend à revenir petit à petit, seuls quelques Compagnons du Devoir y sont formés. » L'apprentissage est donc un moyen pour l'entreprise de pérenniser et transmettre des techniques qui lui sont propres et de former ses futurs collaborateurs.

Compagnons du Devoir. C'est là que nous allons les chercher, dans ce type de structures près de chez nous. » Chaque parcours d'apprentissage dure en moyenne deux ans minimum, avant l'obtention d'un diplôme de fin de stage. « Nous accueillons également des personnes en reconversion professionnelle. Récemment, nous avons travaillé avec un ancien boulanger ! » À l'issue de la formation, l'entreprise peut proposer à ses apprentis une embauche. « Parmi nos dix-huit salariés, quatre sont d'anciens apprentis embauchés à temps complet. » La relève est assurée.

Tél. : 02 43 06 15 61
www.escaliers-rem.com
Escaliers REM

Un apprenti employé chaque année

La société emploie en moyenne un apprenti par an. « En général, il s'agit de jeunes sortant de l'école et qui entament une formation dans les métiers du métal en CFA ou avec les

CONSEILS DE PRO

« Pour venir se former chez nous, il n'y a pas de diplôme de base requis. Nous sommes surtout attentifs aux compétences, à l'expérience, à la motivation et à la passion qui animent nos apprentis. »

LABELLISÉE EPV

REM 53 est labellisée Entreprise du patrimoine vivant (EPV), une marque de reconnaissance de l'État mise en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. « Chez REM 53, nous réalisons de véritables œuvres d'art, explique Matthieu Favraud. Nous partons de zéro, tous nos escaliers sont uniques et créés de toutes pièces. Notre métier impose une remise en question permanente, car la manière de travailler diffère en fonction de l'emplacement de chaque futur escalier. Nous travaillons à anoblir nos matières premières. Par exemple, nous allons polir le laiton pour le faire ressembler à de l'or. »





L'EXPERT
Emmanuel Hennequin,
juriste consultant

UN SAVOIR-FAIRE QUI VOUS PROTÈGE

Bien rédiger son devis

Le devis permet d'éclairer le consentement de l'acheteur quant au prix d'une prestation spécifique. En ouvrant la porte à la vente, ce document ouvre celle du devenir de l'entreprise. Il véhicule d'ailleurs aussi son image.

Voici quelques conseils pour un devis gagnant. *Sophie de Courtivron*

1 Attention aux spécificités de votre métier

« Un devis est obligatoire quand le prix dépasse 1 500 €, mais attention aux réglementations particulières à chaque secteur d'activité ! Pour le dépannage, certains travaux de la maison..., il est obligatoire dès le premier centime d'euro, avec des mentions particulières¹ », pose Emmanuel Hennequin, juriste consultant chez Éco SAVE (Haute-Vienne) et formateur. Il rappelle en outre que le devis permet de renseigner l'acheteur sur une prestation « spécifique » et sur un prix « que l'on ne peut définir a priori et qui fera l'objet d'un détail ».

1. Consultez votre organisation professionnelle.

2. Et donc de ne pas permettre l'éclairage du consentement de l'acheteur (oubli d'informations obligatoires).

3. Conditions générales de vente ou conditions générales de prestations de service.

2 Ce qui figure forcément sur votre devis

L'identité des parties; la teneur et le prix des prestations (tout doit y être); le taux horaire de main-d'œuvre; le décompte du temps passé; les frais de déplacement éventuels; la durée de validité du devis; une date ou un délai pour exécuter la prestation; les coordonnées du médiateur de la consommation pour les relations professionnels/particuliers; un numéro de devis; les conditions de paiement.

« L'artisan qui souhaite le versement d'un acompte doit écrire ce terme, sinon la somme est considérée comme constitutive d'arrhes; or les arrhes impliquent que l'on peut se dédire de la commande », précise Emmanuel Hennequin. Pour les ventes à distance (aucun contact physique entre vendeur et acheteur) et hors établissement (contrat signé chez le client, par exemple), « il faut mettre sur le devis une mention relative au droit de rétractation et fournir au client les moyens de se rétracter (bordereau...). En B to B, le droit de rétractation pour une TPE de moins de cinq salariés avec laquelle est conclu un contrat hors établissement ne fonctionne que si l'objet du contrat ne relève pas de l'activité principale de la TPE ». En cas de devis payant, « le client doit être informé et mieux vaut lui faire signer un document signifiant qu'il l'accepte ».

3 Les risques d'un devis défaillant

Quand il est signé, un devis devient un contrat. Le fait de ne pas satisfaire à l'obligation d'informations précontractuelles² entraîne des sanctions administratives et/ou judiciaires. « L'amende administrative va jusqu'à 3 000 € pour une personne physique et 15 000 € pour une personne morale. Le vice du consentement provoque en outre la nullité du contrat et le juge pourra envisager des mécanismes de compensation. »

4 Les CGV, sœurs du devis

« Le devis en dit beaucoup sur vous; la confiance passe par sa présentation, sa clarté, l'indication de vos labels... Cependant, un devis ne remplace pas les CGV ou CGPS³ qui donnent à l'acheteur, au moment des pourparlers, un ensemble complet et persuasif d'écritures précontractuelles. En B to B, il est obligatoire de fournir les CGV au client qui le demande. En B to C, même s'il n'y a pas d'obligation systématique, elles peuvent devenir une solution pratique pour formaliser l'ensemble des informations précontractuelles découlant du Code de la consommation », pointe Emmanuel Hennequin.

Vous exposez lors d'un Salon ou d'un marché artisanal ? Ne culpabilisez pas d'être absent à l'atelier et profitez de cette précieuse vitrine pour améliorer votre visibilité. Vos réseaux sociaux constituent à ce titre de judicieux outils (notamment Facebook). *Samira Hamiche*

SUBLIMEZ VOS SALONS SUR LES RÉSEAUX



1. ANTICIPEZ VOTRE VENUE

Dès lors que votre présence à l'événement est confirmée, mobilisez-vous : partagez l'information accompagnée d'une photo (d'une réalisation, de l'affiche), voire d'une vidéo. En plus de donner rendez-vous à votre entourage et abonnés, cela vous permettra de vous mettre dans le bain et de « réseauter » avec d'autres participants. Si l'événement est programmé sur Facebook, invitez-y vos contacts, qui recevront une notification à l'approche de l'événement. N'hésitez pas à administrer régulièrement quelques « piqûres de rappel » en planifiant des posts à J-60, J-30, J-7... Tout en douceur, évidemment.

L'exemple à suivre...

AD CRÉATRICE



2. PARTAGEZ LES COULISSES

Vous tracez la route ? Postez des photos de vos préparatifs, de l'installation et/ou du pliage de votre stand. Pour l'étape de l'accrochage, ne montrez pas toutes vos réalisations : ce serait bien dommage de tout dévoiler ! Pensez à tagguer (nommer).

L'exemple à suivre...

FORGE CARNUTES



3. RELAYEZ L'AMBIANCE

Une fois sur place, montrez évidemment votre stand, vos créations... Mettez aussi en scène les moments forts de la journée. Une visite officielle sur votre stand ? Un concours ? Postez ! Une tierce personne ou institution vous cite ? Remerciez-la de vous faciliter la tâche et relayez sa publication.

L'exemple à suivre...

GUISLAIN POITAU EBÉNISTE D'ART



4. PARTAGEZ VOS DÉMONSTRATIONS



L'exemple à suivre...

SALON INTERNATIONAL DU PATRIMOINE CULTUREL

Créez l'événement dans l'événement... En vidéo et « en direct » de préférence ! Qu'il s'agisse d'un marché ou foire locale, ou d'un événement d'envergure, vos démonstrations, animations, recueilleront tous les suffrages et inciteront les visiteurs à se déplacer. N'oubliez pas de tagguer les événements et/ou personnes que vous citez.

5. DYNAMISEZ LE STAND

Une vidéo « bien ficelée » illustrant l'étendue de votre savoir-faire ? Un reportage sur vos ateliers ? Des photos de vos réalisations ? Faites-les tourner en boucle sur votre stand, qui pourra être très utilement équipé d'une tablette ou d'un écran TV. Vous ne regrettez plus de désertir vos quartiers...

6. IMMORTALISEZ LES RENCONTRES



Des atomes crochus avec un collègue, ou un visiteur ? Diffusez ces moments précieux d'entente, qui constituent d'ailleurs un des atouts des salons : le tissage d'amitiés professionnelles.

L'exemple à suivre...

JEAN-PIERRE LEBUREAU ORNEMENTS DE TOITURE

7. PARTAGEZ LES SOUVENIRS

À la fin de l'année, ou dès que vous avez suffisamment de matière pour faire valoir votre expérience de baroudeur, optez pour l'option « partager un souvenir » ou créez un album photo dédié à un événement. Vous renforcerez votre capital sympathie auprès des habitués et inciterez les autres à venir vous voir *in situ* lors des prochaines éditions.



L'exemple à suivre...

LA MAISON LUQUET

LES
ASTUCES
EN PLUS

- Signalez votre présence en signature de mail (n° de stand, animations...).
- Envoyez des cartons d'invitation (ou e-invitations) personnalisés.
- Utilisez les hashtags « identifiés » (s'ils existent).
- Demandez à l'organisateur de vous citer.

- Organisez un petit cocktail d'ouverture/clôture, donnez rendez-vous à des heures précises pour des démonstrations et ateliers.
- Mentionnez bien vos comptes sociaux sur vos cartes de visite, créez-en des originales (en tissu, en bois, papier ensemencé, etc.).



Thibault Jonard

Formateur tailleur de pierre au sein du pôle métiers d'art du CFA de Barbezieux (16)

« Le tailleur de pierre est un métier d'art qui s'exerce avec des machines ou à la main en tant que sculpteur, marbrier, artisan d'art. »



www.compagnons-du-devoir.com - www.cma-charente.fr

© LES COMPAGNONS DU DEVOIR

TAILLEURS DE PIERRE

UN MATÉRIAU NATUREL DURABLE

Amateur d'histoire et d'architecture, le tailleur de pierre travaille et transforme la matière à l'aide d'outils traditionnels et contemporains. Les professionnels de ce métier d'art par excellence sont présents dans différents secteurs : décoration, funéraire, restauration, construction durable...

Isabelle Flayeux

« **C'**est un métier passion qui demande patience et pugnacité. » À la fois formateur tailleur de pierre de la CMA de la Charente et artisan, Thibault Jonard intervient au sein du pôle métiers d'art du CFA de Barbezieux (Charente). S'il regrette que les effectifs du secteur soient en baisse depuis quelques années, il constate un regain d'intérêt notamment depuis l'incendie de Notre-Dame de Paris en avril dernier. Un avis partagé par Bruno Combernoux, responsable de l'institut supérieur de recherche et de formation aux métiers de la pierre Compagnons du Devoir : « *La médiation des métiers du patrimoine, tout comme la communication et l'avènement des matériaux locaux et des matériaux écologiques, font que des jeunes s'intéressent davan-*

tage aux métiers de la pierre. Pour autant, la demande de formation reste encore insuffisante par rapport à l'offre, pour subvenir aux besoins des entreprises ».

15 000 PROFESSIONNELS DONT 3 000 ARTISANS

Actuellement, environ 500 jeunes sont en formation initiale dans les métiers de la pierre : CAP tailleur de pierre, CAP marbrier du bâtiment et de la décoration et Bac pro métiers et art de la pierre¹. Parmi eux, 150 apprentis suivent un CAP en alternance en un ou deux ans chez les Compagnons du Devoir. En France, 3 000 artisans tailleurs de pierre² évoluent dans les domaines de la décoration, de la construction durable, du patrimoine et des monuments historiques. « *Le tailleur de*

pierre intervient de l'extraction du bloc en carrière jusqu'à sa mise en œuvre sur des chantiers en neuf et en restauration de patrimoine. Il travaille aussi en atelier où il trace les ouvrages et transforme le matériau », précise Bruno Combernoux. Si le savoir-faire traditionnel demeure un héritage solide, base de la transmission, le secteur connaît une certaine forme d'industrialisation que ce soit dans les méthodes de travail ou à travers l'utilisation de nouveaux outils et notamment du numérique. Les professionnels aujourd'hui ne se limitent pas à la sauvegarde du patrimoine, ils ont la volonté d'intégrer la construction contemporaine et de faire valoir la pierre pour ce qu'elle est : un matériau durable de demain.

1. Catalogue national de la formation professionnelle métiers de la pierre.. 2. Chiffres Insee 2016.

MOBILISÉS POUR NOTRE-DAME

Lancé par le Gouvernement en avril 2019, le projet national « Chantiers de France » vise notamment la reconstruction dans un délai de cinq ans de Notre-Dame de Paris suite à l'incendie qui en a détruit une partie. CMA France, le réseau des Chambres de métiers et de l'artisanat – par le biais de son représentant national Régis Penneçot –, ainsi que les Compagnons du Devoir font partie des acteurs sollicités pour la mise en place d'un chantier-école. Une centaine de tailleurs de pierre devrait participer à la rénovation de ce monument gothique emblématique.

FACTURE INSTRUMENTALE

ARTISANS À L'UNISSON

Malgré la multiplicité de spécialités qu'elle fédère, la facture instrumentale est unie par une philosophie : l'amour de la musique et des instruments, objets vivants habités d'une âme vibrante. Comme dans un orchestre, chaque profession veille à apporter sa pierre à l'édifice, dans l'écoute et le partage.

Samira Hamiche

À l'image d'un ensemble musical, l'univers des professionnels de la facture instrumentale est duel : solitaire dans les loges, uni sur scène. Luthiers, facteurs et restaurateurs de pianos, de vents, de percussions, fabricants d'anches, archetiers... La Chambre syndicale de la facture instrumentale (CSFI) regroupe une quinzaine de métiers et près de 2 000 entreprises, dont une majorité (88 %) sont unipersonnelles. Si certaines, comme l'emblématique

Buffet-Crampon, rayonnent à l'échelle planétaire, la plupart se font très discrètes. Ce qui les rassemble ? « Nous sommes quasi systématiquement sur des marchés de niche : nos savoir-faire sont spécifiques, mais notre clientèle se trouve sur tout le territoire », expose Fanny Reyre, luthière en quatuor, vice-présidente de la CSFI et élue à la CMA de Loire-Atlantique. Adhérer à une organisation professionnelle permet ainsi « de se battre, de sortir de l'entre-soi »...

PASSEURS DE MUSIQUE

Toutes spécialités confondues, les facteurs d'instruments rencontrent deux problématiques : « se faire connaître et fournir aux musiciens des instruments durables, fonctionnels ». Face à la terrible concurrence des plateformes d'e-commerce, les professionnels sont moins visibles, mais ont l'atout du qualitatif. « Nous ne vendons pas une référence de catalogue, mais un objet vivant, destiné à jouer de la musique », insiste Fanny Reyre. De prime abord évidente, la définition d'« instrument de musique » mérite en réalité un approfondissement : « Nous offrons la garantie du son, nous réparons, faisons vivre ces instruments qui, même s'ils ne sont utilisés qu'une seule fois, ou n'émettent que quatre

notes, ont une âme ; la durée de vie de certains outrepassent largement notre vie à tous... »

BOIS TROPICAUX : UN CITES ASSOULI

L'instrument de musique, « objet culturel ». C'est à la faveur de cette définition que la CSFI a obtenu en août dernier la levée de lourdes formalités pour les fabricants d'instruments employant des bois tropicaux. Très restrictive, la réglementation Cites imposait aux artisans un permis spécifique pour commercer à l'international. Une situation « très pénalisante pour les petites structures », témoigne Fanny Reyre, notamment pour les facteurs de clarinettes, de hautbois et de cordes frottées, tributaires du palissandre. Trois ans d'un « pénible parcours du combattant, mené sans relâche » avec une vingtaine d'organisations professionnelles auront permis d'obtenir gain de cause*. Corollaire de cette victoire : la CSFI, déjà engagée en termes d'écologie, va renforcer ses programmes en faveur de plantations durables, notamment en Tanzanie** et au Mozambique.

* Après transposition en droit européen, la mesure devrait entrer en application d'ici début 2020 (cf. cites.org)

** Programme de replantation de grenadille (*dalbergia melanoxylon*) initié par l'ONG *African Blackwood Conservation Project*.



Fanny Reyre
vice-présidente
de la CSFI et élue à la CMA
de Loire-Atlantique

« Je crois beaucoup en notre rôle de passeurs. Nous sommes là pour emmener les gens du côté de la musique, nous participons à transformer l'essai. »



www.csfi-musique.fr



« Partout dans le monde, les clients reviennent à la fabrication française car nous détenons un savoir-faire d'excellence, hautement exigeant. »

LE STAFF HAUTE COUTURE

SAS AUBERLET & LAURENT

Fondée en 1873, à l'apogée du style Napoléon III, l'entreprise Auberlet & Laurent a ressuscité l'ornementation et étendu sa notoriété aux quatre coins du globe.

Mais le « Christian Dior du staff » est loin de se reposer sur ses lauriers...

En quête de défis, le patron, Thierry Lebufnoir, aiguise sans relâche son regard et multiplie les collaborations. Le tout, en toute humilité. *Samira Hamiche*

SAUVETAGE ET ESSOR

Quand Jean Lebufnoir – ancien apprenti de la Maison – et son épouse Gilberte rachètent l'entreprise en 1961, le staff est en voie de disparition, miné par les guerres et courants architecturaux dépouillés (Art déco, Art nouveau). Obstiné, le couple relance le métier grâce à un catalogue d'ornements en résine, matière propice aux ouvrages les plus fins et complexes.

Un catalyseur, qui fera bondir la production au même titre que l'ancienne boutique, située rue de Miromesnil. « *Le bouche-à-oreille a été notre meilleure publicité, la qualité a fait le reste* », se remémore le fils, Thierry Lebufnoir, à la tête d'Auberlet & Laurent depuis 1998.



UN CHOIX MONUMENTAL

Fort de ses 5000 références, Auberlet & Laurent travaille le staff, le stuc pierre, la résine et le GRG. « Recyclés » en showroom, les anciens ateliers de Saint-Maur-des-Fossés (Val-de-Marne) constituent une éclectique galerie. S'y côtoient d'immaculés motifs divins et végétaux : anges, sphinges, assemblages floraux et autres cornes d'abondance... Autant de déclinaisons intemporelles, qui s'enrichissent sans cesse.

« *C'est un métier d'échanges : avec des sculpteurs, nous concevons de nouveaux modèles; de l'esquisse à la pose, les collaborations et l'esprit d'équipe sont fondamentaux* », note Thierry Lebufnoir.

LA TOUCHE FRANÇAISE

Labellisée EPV, l'entreprise réalise 30 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, les clients affluant d'Asie, du Royaume-Uni, d'Italie et même d'Australie. Un succès qui a un prix : « une princesse du Moyen-Orient nous a un jour présentés en disant "voici l'entreprise la plus copiée au monde" », sourit le dirigeant. Plagiée mais jamais égalée, la signature Auberlet Laurent est unique, pour qui réclame la qualité. Le patron, qui perçoit « un net retour de la demande de savoir-faire français », estime qu'il y a là pour les artisans « une carte à jouer ». « La clientèle attend des conseils, du sur-mesure », témoigne, aux côtés de son père, Thibaut Lebufnoir.



ARTISAN DE CŒUR

Au croisement du bâtiment et des arts appliqués, Auberlet & Laurent revendique son statut de PME artisanale : « Nous ne sommes pas des artistes mais des artisans, de bons exécutants et techniciens, ce qui n'est pas péjoratif. Malgré tout, reconnaît

Thierry Lebufnoir, le métier exige une sensibilité à l'art et aux règles d'architecture. Il faut sans cesse lever la tête, ressentir les choses et s'enrichir de notre environnement. » Une curiosité motrice, qui appelle l'innovation et affranchit de la peur de l'inconnu. Son goût pour « le challenge » a ainsi mené l'artisan sur des chantiers grandioses, tels que l'Élysée, l'Hôtel Castries ou le Palais du Grand-ducal au Luxembourg...

RENFORCER L'EXIGENCE

Engagée pour la sauvegarde du métier, l'entreprise val-de-marnaise forme en permanence des apprentis, dont un nombre croissant de jeunes femmes. « Il faut accentuer les exigences techniques dans les écoles, pour former des artisans de haute qualité », milite Thierry Lebufnoir, par ailleurs jury du concours Un des meilleurs ouvriers de France (Mof) et du BMA staffeur-ornemaniste. « Il ne suffit pas de transmettre, mais aussi de hisser le niveau, pour faire perdurer un savoir-faire que les autres n'ont pas : c'est le nerf de la guerre. » Honorable cheval de bataille...



www.auberletlaurent.com +

📍 @AuberletLaurent - 📧 auberlet_laurent +

DATES CLÉS

1873

Création de l'entreprise par les sculpteurs A. Auberlet, G. Laurent et P. Larue.

1898

Prix de Vancouver et Toronto. Multiples réalisations marquantes, telles que la reproduction du temple cambodgien d'Angkor-Vat, présentée de 1922 à 1925.

1961

Jean et Gilberte Lebufnoir rachètent l'entreprise et élaborent un catalogue d'ornements décoratifs en résine.

1998

Thierry Lebufnoir reprend l'entreprise et développe l'activité de pose. Son fils, Thibaut, intègre la société en 2017.

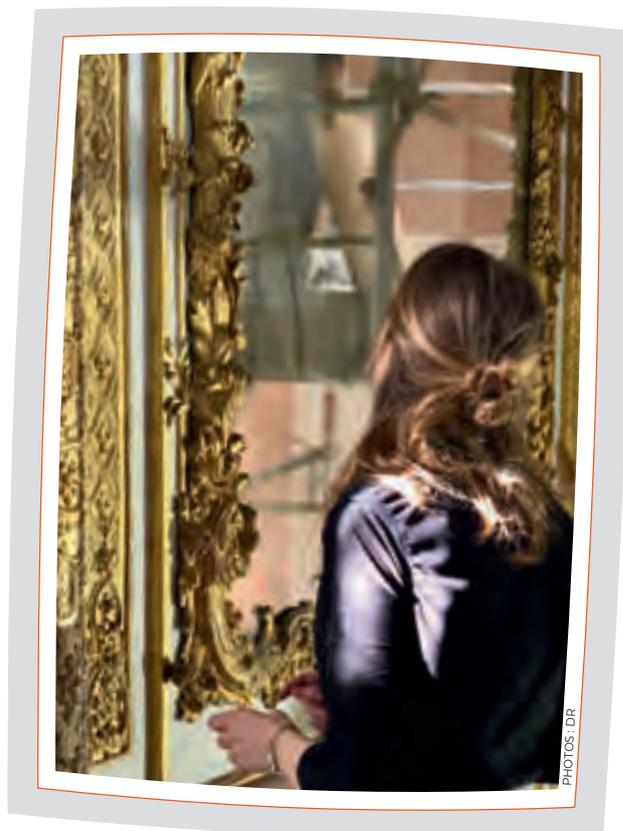
2018

Obtention du Label Entreprise du patrimoine vivant (EPV).

L'ART ET LA MANIÈRE

Ils restaurent les œuvres d'artistes de renom, rénovent ou entretiennent le patrimoine historique, concrétisent les idées des autres... Dans les coulisses de la création artistique, se trouvent des artisans de l'ombre qui projettent le beau sous la lumière, modestement, passionnément. En voici trois exemples.

Sylvain Villaume



PHOTOS: DR



www.acanthe-atelier.fr

LISE RICHARDOT, DOREUSE À LA FEUILLE

PATIENCE, MINUTIE ET CURIOSITÉ

L'art délicat de la dorure traverse les modes, les époques, les continents : présent dans les chambres funéraires des pyramides de l'Égypte antique, très prisé aujourd'hui des monarchies du Moyen-Orient, il continue en France d'être pratiqué par environ 200 artisans, qui travaillent dans leurs ateliers ou se déplacent sur les chantiers, comme c'est le cas actuellement de Lise Richardot; la fondatrice de l'atelier Acanthe a quitté pour plusieurs semaines son repaire de Mézangers (Mayenne) pour une mission tenue secrète en Arabie Saoudite. Fascinée par « le fait de sublimer un objet ou un lieu avec une feuille aussi légère et délicate », Lise Richardot exerce « un métier qui demande de la patience, de la minutie et de la rigueur ». Mais, ajoute-t-elle, « il faut aussi et avant tout être curieux : je ne me verrais pas restaurer un objet sans connaître son histoire. » À son curriculum vitae, figurent notamment la chambre de la reine au château de Versailles, plusieurs hôtels particuliers de Paris (de Soyecourt, Lambert...) ou le mémorial américain de Marnes-la-Coquette, « en perpétuant un savoir-faire » ancestral. « La manière de tenir mes outils, raconte-t-elle, de prendre la feuille d'or, de la déposer et de la faire briller : on m'a déjà dit que je ressemblais à un tableau quand je travaille. »

DÉPOSITAIRES DE SAVOIR-FAIRE

Ont-ils le sentiment de pratiquer un art, une science, les deux à la fois? Nous avons posé cette même question à nos trois artisans. Voici leurs réponses, avec des similitudes qui dessinent, en creux, le rôle d'un artisan d'art...

LISE RICHARDOT : « Par la façon de travailler, je peux dire que

j'exerce un art. Cependant, je ne me considère pas comme une artiste : je suis artisan, je perpétue un savoir-faire. »

GÉRARD HALIGON : « Je suis un technicien, ce qui ne m'empêche pas d'être fier de ma technique. Mais j'interviens sur des œuvres qui, sans l'artiste, n'existeraient

pas, puisque je n'aurais pas pu les créer... »

MARINE BEYLOT : « Mon geste comprend une dimension artistique, mais mon intervention exclut toute expression créative : il vaut même mieux ne pas être créatif. Ou bien si, juste dans un domaine : la recherche des techniques! »

GÉRARD HALIGON, REPRODUCTEUR STATUAIRE « SAVOIR NE PAS S'IMPOSER »

Artisan spécialisé dans la reproduction de statue installé à Mandres-les-Roses (Val-de-Marne), Gérard Haligon est le restaurateur officiel des œuvres de Niki de Saint-Phalle, dont les célèbres *Nanas* de la plasticienne décédée en 2002. Par son travail, il perpétue une tradition familiale qui remonte au XIX^e siècle et à Louis, son arrière-grand-père, contemporain de Rodin. Pourtant, avant de rejoindre son père à 17 ans, c'est à la pâtisserie que Gérard Haligon se destinait. « *Les similitudes sont nombreuses* », admet-il : « *On mélange des produits, on compose des couleurs, des textures, et même le matériel est commun : j'utilise des spatules, des culs de poule, une maryse, un batteur, des poches à douille...* » Passer de la création de l'œuvre imaginée par un artiste à sa reproduction nécessite bien sûr de la maîtrise technique mais, aussi, quelque chose relevant davantage de l'intellect : « *Chaque artiste est différent, il n'y a pas de code, mais un point commun : il faut savoir ne pas s'imposer, et s'adapter à l'artiste, qui est roi ! Alors, en partageant sa réflexion avec vous, c'est comme si l'artiste vous dévoilait un secret professionnel.* » Jusqu'à ressentir quelque chose s'approchant de l'appropriation de son œuvre ? « *Non, répond Gérard Haligon, aussi bizarre que cela puisse paraître et même si l'on se donne beaucoup de mal pour arriver à satisfaire la volonté de l'artiste. Mais quand je revois le Voyage de la Sirène de Federica Matta ou la Fontaine Stravinsky à Beaubourg, je n'ai aucun sentiment de propriété, même si j'ai participé à leur réalisation. Mon rôle est purement technique et non créatif, mais je dois me montrer attentif à la dimension artistique pour comprendre et respecter l'œuvre.* »



www.haligongerard.fr

MARINE BEYLOT, RESTAURATRICE D'ŒUVRES DE PEINTURE « UN PLAISIR VARIÉ »

Au lycée, à l'orée des années 2000, sa professeure d'histoire de l'art détecte, chez Marine Beylot, « *une certaine aptitude à la patience* », en plus d'un vif attrait pour la peinture. Elle lui conseille de s'intéresser au travail de restauration – ce qui lui vaudra une proposition d'orientation vers une école hôtelière, avant que la confusion ne soit levée... Marine quitte la Corrèze de sa prime jeunesse pour Paris et l'école de Condé d'où elle ressort avec une licence de restauration d'œuvres d'art et de peinture de chevalet. Depuis, elle a « traité » (c'est le verbe qu'elle emploie) plusieurs Dufy, des Poliakov, un très grand Watteau (3 mètres sur 3) pour différents collectionneurs ou

encore, avec un collègue, un tableau de Buffet représentant l'épouse du peintre, modèle pour Balenciaga représentée dans une longue robe rose ! « *Littéraire à la base, j'ai dû redoubler de travail pour comprendre les interactions de nos matériaux sur les objets à restaurer. C'est, décrit-elle, une activité manuelle demandant une réflexion profonde avant l'action. Bref, un plaisir varié.* » « *Les techniques évoluant perpétuellement* », Marine Beylot suit des formations, même par exemple des recherches sur la toxicité des produits utilisés car, souligne-t-elle, « *nous sommes exposés.* » Et elle enseigne son métier au sein d'une école parisienne : « *L'artisanat d'art implique une transmission. Pour qu'un savoir-faire ne disparaisse pas, il ne faut pas le garder pour soi mais le partager.* »



📍 Marine Beylot – Restauration de tableaux

DAVID ABIKER

« IL Y A DES OFFRES DE TRAVAIL : C'EST ÇA, UN MÉTIER D'AVENIR »

Journaliste sur Radio Classique, animateur sur Canal+, chroniqueur de presse et écrivain, David Abiker était aussi le président du jury de la première édition du Prix « Ma ville, Mon artisan, » mis en place par CMA France*.

Il nous explique ici pourquoi il se sent proche des métiers de l'artisanat.

Propos recueillis par Sophie de Courtivron

QUEL EST VOTRE LIEN AVEC L'ARTISANAT ?

Ma mère était professeur de broderie, très douée de ses mains ; j'avais un oncle bricoleur... J'ai un grand respect pour les professions manuelles. Elles sont d'autant plus essentielles qu'on nous rebat les oreilles avec la « start-up nation », qui est quand même un pipeau incroyable... Quand on se promène dans Paris et que l'on voit qu'il y a des fonds de commerce qui ferment on se pose des questions. Je ne comprends pas pourquoi les politiques ne se rapprochent pas d'avantage des métiers de la main, pourquoi ils ont une approche si éloignée d'eux ! J'ai été conseiller municipal chargé du développement économique de la ville d'Asnières-sur-Seine (Hauts-de-Seine) et je me suis petit à petit forgé la conviction que l'économie est fondée sur l'artisanat et le commerce. Trop de place est aujourd'hui donnée à l'économie dématérialisée.

QUELLES SONT, DANS CE CONTEXTE, LES FORCES DE L'ARTISANAT ?

L'artisanat, c'est d'abord de l'emploi stable et non-délocalisable. C'est aussi être son propre patron, voir les résultats de ce que l'on fait, avoir une prise sur son

destin professionnel, vivre dans une communauté humaine (magasin, professionnels qui rentrent chez les gens...). Dans ces métiers, on utilise son intelligence émotionnelle, son intelligence technique et sa sensibilité : tout est lié. Quand on se sert de ses mains, et donc que l'on sort le nez de son portable, on se recentre et on reprend confiance en soi, on est ancré. Faire des choses concrètes ramène à une philosophie de l'existence, qui est nécessaire ; les gens ne sont pas dupes, ils le savent. Et surtout, l'artisanat embauche, il y a des offres de travail : c'est ça, un métier d'avenir.

VOUS ÊTES TRÈS PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ...

Je suis actif sur les réseaux sociaux (14 500 abonnés sur Instagram, 120 000 sur LinkedIn, NDLR.) et poste beaucoup d'informations sur les métiers manuels. Internet n'est pas incompatible avec les valeurs de l'artisanat. Si je peux être émerveillé par Amazon, je ne veux pas d'une vie « Amazon ». Internet a changé nos vies, nous rend plus pressés et plus exigeants (on veut se faire livrer, savoir quand un commerce est ouvert...); il y a des outils à développer pour répondre à cela et les artisans doivent s'en emparer. Car il y a pour moi une dimension vitale à préserver le commerce et l'artisanat.

* À l'occasion du Salon des maires et des collectivités locales du 19 au 21 novembre dernier. Lire notre article en page 8.

SON PARCOURS

1991

Diplômé de Sciences Po.

2000

Entrée à la Monnaie de Paris en tant que DRH.

2007

Journaliste (titulaire de la carte de presse).

2018

Création de la Ligue canine des travailleurs, afin de promouvoir la présence animale dans les open-spaces.

2019

Entrée à Radio Classique (chargé de la Revue de presse ainsi que de la tranche musicale 16 h-19 h chaque week-end).



Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Assureur depuis plus
de 60 ans MAAF PRO
est à vos côtés pour
vous conseiller et vous
accompagner dans votre
vie professionnelle
comme dans votre
vie privée.



MAAF disponible pour vous



en agence

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



au téléphone

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



sur votre espace client

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





LA LOI PACTE SIMPLIFIE L'ÉPARGNE RETRAITE

LE CRÉDIT MUTUEL VOUS
ACCOMPAGNE DÈS À PRÉSENT
POUR TROUVER LES SOLUTIONS
ADAPTÉES À VOTRE SITUATION.

Crédit  Mutuel

Le Crédit Mutuel, banque coopérative, appartient à ses 7,9 millions de clients sociétaires.

Caisse Fédérale du Crédit Mutuel MABN, société coopérative anonyme à capital variable, capital initial de 38 112 € - immatriculée sous le n° 556 650 208 RCS LAVAL – 43, bd Volney 53083 Laval Cedex 09, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 Place de Budapest CS92459 75436 Paris Cedex 09.