ARTiSANAT

N°13
MARS 2021

MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

ÉDITION PUY-DE-DÔME

PAGE 12

Les déplacements des artisans du bâtiment à l'étude

p6 ACTUALITÉ
Le Pass CMA
Liberté évolue

p8 APPRENTISSAGE
Recruter
un apprenti

p20 FORMATIONS
Parfaire
vos connaissances

CMA Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

MAAF PRO

Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

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

MAAF disponible pour vous

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

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

sur votre espace client
Sur maaf.fr et l'appli mobile MAAF et Moi

MAAF 70 ans

12/20- MAAF Assurances SA - RCS NIORT 542 073 580 - Création : ZIMAGES

ÉDITO

CONCILIER RÉALISME ET OPTIMISME

L'année 2021 va nécessiter de relever de nombreux défis, pour chacun d'entre nous, individuellement aussi bien à titre personnel que professionnel, mais aussi collectivement pour l'ensemble de la société.

Pour nous, Chefs d'entreprises artisanales, les enjeux sont multiples. Car notre entreprise est souvent le projet de notre vie.

Malgré un contexte incertain où il est quasi impossible de se projeter, nous devons plus que jamais nous adapter, faire évoluer notre fonctionnement et notre activité, et engager des projets dans la durée.

Nous devons aussi continuer à nous investir dans la formation des jeunes, car ils sont l'avenir de nos professions et de nos entreprises.

Bien sûr, pour certaines activités qui n'ont pas pu ouvrir pendant des mois, le contexte est beaucoup plus difficile. Certains chefs d'entreprise ne voient plus d'issue et baissent les bras.

Dans tous les cas, sachez que la Chambre de Métiers et de l'Artisanat est plus que jamais mobilisée à vos côtés !

Nos conseillers, ainsi que nos élus, continuent à agir et interviennent au plus près de chaque territoire, en collaboration avec les élus locaux et nos partenaires, pour accompagner toutes les entreprises qui en ont besoin.

Nous travaillons ensemble, au quotidien, pour défendre et faire entendre « La voix des Artisans ».

Et, si vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé, avec un interlocuteur unique dédié, n'hésitez pas à contacter la CMA. Depuis début février, vous êtes plus de 200 abonnés au « Pass CMA Liberté » !

Jean-Luc Helbert,
Président de la CMA Puy-de-Dôme

SOMMAIRE

4
Atouts numériques, levier de développement des entreprises

5
Vos interlocuteurs sur les territoires

6
Le Pass CMA Liberté Puy-de-Dôme évolue

7
Les CMA d'Auvergne-Rhône-Alpes ne font plus qu'une

8
Recruter un apprenti: La CMA vous aide

10-11
Jean-Luc Helbert à la rencontre des artisans

12-15
Dossier

20-21
Formations continues et qualifiante

Directeurs de la publication : Jean-Luc Helbert, Président de la CMA Puy-de-Dome et Serge Vidal, Président de la CMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteur en chef : CMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : Danielle Chanet, CMA Auvergne-Rhône-Alpes
Conception : by Magazine
Photographies et Illustrations : CMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock

Impression : Imprimerie CHAMPAGNAC
Routage : CIFEA-MKG
N° ISSN : 2609-7397
Numéro 13 - Mars 2021
Tirage : 15 225 exemplaires
Édité par la CMA Auvergne-Rhône-Alpes
Siège : 10 rue Paul Montrochet - 69002 Lyon

IMPRIM'VERT®

PRENEZ LE VIRAGE DU NUMÉRIQUE POUR DÉVELOPPER OU RELANCER VOTRE ACTIVITÉ

Internet et les outils de communication digitale ont profondément transformé les modes de consommation, les usages, mais aussi la façon de travailler. La crise sanitaire que nous traversons n'a fait qu'amplifier et accélérer ce phénomène. Alors, quelles solutions pour accompagner les chefs d'entreprises artisanales dans cette évolution ?

La création d'un site Internet, d'une page Facebook, le référencement, l'inscription sur des plateformes digitales… autant d'outils qui permettent aux artisans de faire connaître leur entreprise, leur savoir-faire, leurs produits et services, mais aussi de les proposer en ligne et ainsi de capter de nouveaux clients.
Mais, le chef d'entreprise doit en amont définir sa stratégie, ses objectifs. Il doit choisir l'outil adapté à son projet, et aussi acquérir les bons réflexes indispensables à cette nouvelle approche commerciale.
En effet, les outils digitaux transforment profondément la relation avec les clients, qui deviennent plus exigeants, plus volatiles.

DES OUTILS POUR GAGNER DU TEMPS DANS LA GESTION DE VOTRE ENTREPRISE

Lorsque l'on parle de transformation numérique, il s'agit également de mettre en place des outils digitaux pour optimiser la gestion de l'entreprise. L'enjeu est de taille aussi bien en matière de temps gagné que de réactivité. Des solutions intuitives et faciles à utiliser ont émergé au cours de ces dernières années, venant remplacer les outils souvent chronophages tels que cahier de comptes et tableur.
La Chambre de Métiers et de l'Artisanat propose désormais aux micro-entrepreneurs une solution clés en main pour gérer facilement l'activité de leur entreprise. Il s'agit de « CMA Gestion ». Toutes les informations en page 6 du magazine !

L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ ET SUR-MESURE DE LA CMA

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat propose depuis 2019 un dispositif intitulé « Atouts numériques » qui permet au dirigeant de faire le point sur l'utilisation du numérique dans son entreprise, d'identifier les actions prioritaires à engager et d'être accompagné dans leur mise en œuvre.
80 entreprises ont déjà été accompagnées.
En 2021, l'offre évolue, avec comme première étape un autodiagnostic numérique accessible en ligne.
Cet outil gratuit permet en quelques minutes de connaître la maturité numérique de son entreprise.
Après une analyse personnalisée par un conseiller CMA, des actions sont proposées pour gagner en visibilité sur le web, faciliter la gestion des tâches administratives et améliorer la démarche commerciale (création ou développement d'un site internet, page Facebook, performance digitale).
Des ateliers collectifs, des formations et des webinaires thématiques viennent compléter cet accompagnement individuel.
Des aides pour financer votre projet
Les conseillers de la CMA accompagnent les chefs d'entreprise pour identifier les aides financières et autres dispositifs dont ils peuvent bénéficier pour réaliser leur projet de transition numérique.
Pour répondre aux enjeux de la crise sanitaire, le Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes a notamment mis en place une aide pour financer les projets de création, de refonte ou d'optimisation d'un site internet ou d'un site e-commerce et également les projets d'optimisation de la présence web.

▷ Pour toute information :
contact@cma-puydedome.fr
04 73 31 52 00

DES INTERLOCUTEURS SUR CHAQUE TERRITOIRE DU DÉPARTEMENT

Le rôle de la CMA est primordial pour accompagner les projets et faciliter le développement des entreprises sur chaque territoire du département. Sa présence de proximité organisée au travers de permanences décentralisées (cf. carte des territoires ci-dessous) signe sa volonté d'agir sur le terrain. Elle permet d'apporter aux collectivités territoriales une réelle connaissance des spécificités du tissu artisanal et une expertise essentielle pour la mise en œuvre de leur stratégie de développement local. Plus que jamais, l'objectif de la CMA est de renforcer, avec ses partenaires et les acteurs locaux, les liens indispensables à la relance de l'activité artisanale sur le territoire du Puy-de-Dôme.

NOUVEAUTÉS

Depuis le 4 janvier, les services de la CMA sont ouverts au public de 8h30 à 12h et de 13h à 16h30 du lundi au jeudi et de 8h30 à 12h et de 13h à 16h le vendredi.

Nos conseillers sont également disponibles sur rendez-vous, au-delà des heures d'ouverture au public.

En parallèle, nos permanences locales s'adaptent aux contraintes sanitaires sur les secteurs de : Ambert, Issoire et Mont-Dore.

Pour consulter les dates des permanences, contactez-nous au 04 73 31 52 00 ou rendez-vous sur cma-puydedome.fr

LE PASS CMA LIBERTÉ ÉVOLUE VERS ENCORE PLUS DE SERVICES

En 2020, plus de 200 artisans ont choisi de s'abonner au Pass CMA Liberté proposé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme, leur permettant ainsi d'être en contact permanent avec un interlocuteur unique qui répond à leurs questions et les accompagne au quotidien.

En 2021, pour être encore plus proche des attentes des artisans et mieux répondre à leurs besoins, la CMA a souhaité renforcer son offre en proposant plus de services.
Ainsi, au traitement personnalisé de vos formalités administratives liées au Répertoire des Métiers et à l'assistance à la réalisation d'un contrat d'apprentissage, vient désormais s'ajouter la délivrance de la carte d'activité d'ambulant.
Un des points forts de cette nouvelle offre reste sans conteste l'offre de formation qui permet désormais de bénéficier de 5 jours de formation (en présentiel ou en ligne) pour le dirigeant, à choisir dans le catalogue de la CMA.
Parmi les nouveautés également, une réduction de 25% sur le coût des formations est désormais prise en compte pour les salariés de l'entreprise ou pour les dirigeants salariés.

En parallèle, vous pouvez continuer à bénéficier de rendez-vous avec un conseiller expert de la CMA.
Une solution simple et rapide pour obtenir les informations dont vous avez besoin dans les domaines du droit du travail, des ressources humaines, du juridique, du développement commercial, du numérique, de l'environnement, de la gestion ou encore de la comptabilité. Les micro-entrepreneurs pourront, quant à eux, également bénéficier d'un nouvel outil « CMA Gestion » (voir encadré).
Grâce à « CMA Gestion », le chef d'entreprise pourra gérer l'ensemble de son activité, avoir une visibilité sur l'ensemble de ses chiffres, mais également réaliser ses devis et ses factures. Vous l'aurez compris !
Cet abonnement vous permet, pour 19,90 euros HT par mois, de profiter d'un maximum de services.

▷ **N'hésitez plus.**
Renseignez-vous au 04 73 52 00
abonnement@cma-puydedome.fr

C'MA gestion micro
UNE INITIATIVE CMA

Vous avez créé votre micro-entreprise en franchise de TVA et vous avez besoin d'aide pour votre gestion ? Dans le cadre du Pass CMA Liberté, la CMA du Puy-de-Dôme vous propose une solution clés en main. Ergonomique, performant et simple d'utilisation, « C'MA Gestion Micro » vous permet de réaliser un devis ou une facture en moins d'une minute.
Cette solution innovante vous permet également d'obtenir une visibilité instantanée de vos chiffres avec la possibilité de gérer votre activité en quelques clics depuis votre PC ou votre smartphone.

La prochaine formation se déroulera sur 1 journée au choix le 2 avril ou le 4 juin.

LE RÉSEAU DES CMA D'AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ÉVOLUE !

Depuis le 1er janvier 2021, les 12 CMA de la région Auvergne-Rhône-Alpes se sont regroupées en un seul établissement régional : la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes. Cette évolution découle de l'application des dispositions de la loi Pacte de mai 2019, qui concerne l'ensemble du réseau national. Pour notre région, et notre département, cette transformation ne remet absolument pas en cause la qualité des services, les actions de proximité et la présence sur chaque territoire. Bien au contraire !

- Les artisans élus de la CMA du Puy-de-Dôme continuent à être mobilisés au plus près des chefs d'entreprise sur chaque territoire. Ils exercent leur mandat jusqu'aux prochaines élections prévues à l'automne 2021.
- Une offre de services régionale proposée en tout point du territoire, avec un niveau d'expertises renforcé.
- Une représentativité plus forte et coordonnée de l'artisanat auprès des interlocuteurs publics et privés.
- Le positionnement de l'artisanat comme une des principales clés de la mutation et du développement des territoires.

LA CMA AUVERGNE-RHÔNE-ALPES EN CHIFFRES

300 élus, 650 collaborateurs
12 départements, 25 sites
200 000 entreprises, 370 000 salariés,
23 000 apprentis

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La retraite : ralentir pour vivre à fond !

La prévoyance, la santé, la retraite, le développement de l'épargne, la protection des proches, ce sont nos sujets, au quotidien, depuis plus de 100 ans.
Nous pensons que l'avenir se prépare beaucoup mieux si l'on se pose aujourd'hui les bonnes questions.
Ainsi, nous accompagnons nos assurés sur le long terme et leur apportons repères et conseils pour les rendre acteurs de leur santé, de leur retraite, de la protection de leurs proches et de leur patrimoine.

Faites le point avec un expert pour vous accompagner dans vos projets de vie :

- 5 minutes pour prendre rendez-vous
- 1 heure pour un bilan personnalisé
- La même couverture chaque saison

En partenariat avec les chambres de métiers et de l'artisanat, ce bilan vous est offert, confidentiel et sans engagement.

Ne tardez plus, réservez votre bilan dès maintenant en envoyant un mail à l'adresse suivante : drlyon@ag2rlamondiale.fr
Ou scannez pour vous inscrire directement

AG2R LA MONDIALE
Prendre la main sur demain

012021-94424 GIE AG2R agissant pour le compte de ses membres / 14-16, boulevard Malesherbes 75008 Paris

RECRUTER UN APPRENTI : LA CMA VOUS AIDE

Former un apprenti, c'est transmettre son savoir-faire. C'est aussi permettre à un jeune d'apprendre un métier et d'obtenir un diplôme. Ces jeunes, qui veulent travailler dans l'artisanat, constitueront un vivier de salariés qualifiés et seront les potentiels créateurs/repreneurs d'entreprise de demain.

Vous craignez de perdre trop de temps à former un jeune non qualifié ? Certes, former un apprenti c'est du temps, mais quelle satisfaction lorsque le jeune devient autonome et progresse dans sa technique ! La fonction de maître d'apprentissage est avant tout un échange professionnel et humain. C'est transmettre sa passion.
En plus, les apprentis passent en moyenne les deux tiers de leur temps en entreprise et le reste au CFA : de quoi vite progresser et devenir un plus pour l'entreprise !
Et si jamais cela se passe mal, le contrat d'apprentissage démarre avec une période d'essai de 45 jours (consécutifs ou non) de formation pratique en entreprise au cours de laquelle le contrat peut être rompu par une procédure aménagée.

DES AIDES FINANCIÈRES

Pour soutenir les efforts des entreprises formant un apprenti, l'État octroie des aides financières, selon l'âge de l'apprenti.
Une prime exceptionnelle de 5 000 € pour un apprenti mineur et de 8 000 € pour un apprenti majeur a été mise en place en 2020 dans le contexte de la crise de la Covid-19. Elle est reconduite en 2021.

LES FORMALITÉS DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

La CMA du Puy-de-Dôme propose aux artisans un accompagnement pour la mise en place et le suivi du contrat d'apprentissage. Une manière pour le chef d'entreprise de sécuriser toutes les étapes administratives jusqu'au dépôt du contrat auprès de l'opérateur de compétences concerné.
La CMA agit également pour valoriser les métiers de l'artisanat auprès du grand public et des jeunes, et pour faciliter le recrutement des futurs apprentis.

RECRUTER AUTREMENT

Grâce au soutien de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, le développeur Emploi Apprentissage de la CMA intervient pour analyser votre besoin de recrutement, pour rechercher des candidats, pour les rencontrer dans votre entreprise. Vous bénéficiez ainsi d'un accompagnement global avant, pendant et après l'embauche. Outre la simplification et l'accélération des processus de recrutement, ce dispositif vous permet de stabiliser vos équipes et de diminuer l'effet turn-over. Un suivi post-embauche vous est également proposé afin de réussir pleinement l'intégration du jeune dans l'entreprise.
De plus, pour vous accompagner dans votre recherche de candidat à l'apprentissage, une bourse en ligne apprentissage-auvergnerhonealpes.fr est à votre disposition.
En région Auvergne-Rhône-Alpes, 23 000 apprentis sont actuellement en formation dans des entreprises artisanales.

N'hésitez pas à nous communiquer vos offres pour que les jeunes à la recherche d'un maître d'apprentissage puissent vous contacter, en remplissant l'enquête Apprentissage téléchargeable sur www.cma-puydedome.fr.

▷ **Contact :**
04 73 31 52 00
contact@cma-puydedome.fr

UNE FINE LAME

Marie Taillardat a lancé son activité de coutelière en mars dernier. Sa première création, « Le 1925 », lui a permis de passer outre la pandémie. Son couteau voyage désormais à travers le monde.

De son premier job en crèche, elle ne retire pas que du positif. Les enfants, elle adore, mais la nature de Marie Taillardat ne s'accommode pas d'un univers strictement féminin. « J'ai donc cherché un métier plus masculin, qui corresponde davantage à mon tempérament. À l'occasion d'une journée découverte des entreprises du bassin thiernois, j'ai pris contact avec l'Atelier Perceval et sans vraiment connaître la coutellerie j'ai commencé une formation de deux ans en apprentissage à l'issue de laquelle j'ai été embauchée. » Marie Taillardat gravit rapidement les échelons. « Six ans plus tard, j'avais fait le tour de toutes les gammes et de tous les modèles. Mais j'ai toujours eu besoin de découvrir et d'apprendre sans cesse. Je n'imagine pas ne pas évoluer dans mon métier, ne pas me lancer de nouveaux challenges. J'ai donc commencé à envisager mon départ. » La jeune femme est alors promue cheffe d'équipe chargée notamment de la formation des jeunes. Mais un an plus tard, elle quitte son employeur.
Et, le 16 mars 2020, Marie Taillardat devient la créatrice éponyme de son entreprise. C'était compter sans le confinement décrété par le gouvernement le 17 mars.

AVANCER COÛTE QUE COÛTE

Devenue maître de son destin, la jeune cheffe d'entreprise installe son bel atelier dans une vieille grange magnifiquement réhabilitée. « J'ai démarré en faisant un peu de sous-traitance, mais les entreprises étaient fermées ; il a donc fallu trouver une solution pour éviter de mettre la clé sous la porte. » Fidèle à son caractère fonceur, Marie Taillardat relève le défi et se lance alors dans la création de son premier couteau, Le 1925. « Ce couteau pliant est un hommage à mon grand-père né cette année-là, l'une des personnes qui ont le plus compté pour moi. Il me correspond aussi. Il est grand, fin, mais large au niveau de son manche. Cet espace me permet de valoriser les matières, pour l'essentiel de la loupe de bois, mais aussi des matières animales fossiles comme les dents de mammouth ou le corail. Ce couteau est sobre, voire un rien rustique, sans prétention, mais esthétique. »
Pour faire connaître et commercialiser sa création, Marie Taillardat crée sa page Facebook, l'enrichit de quelques photos et d'un texte sur son itinéraire et ses projets. « Ma communauté d'amis du club de passionnés de véhicules 4X4 m'a beaucoup aidée à diffuser mon actualité. Depuis le mois de septembre, je ne cesse de recevoir des commandes de France, Allemagne, Belgique, Suisse, Espagne et Italie. J'ai vendu un premier couteau aux États-Unis et j'ai actuellement trois commandes pour le Canada, Singapour et l'Ukraine. »
Une réussite dont la jeune femme s'étonne et se réjouit, même si elle passe désormais sa vie dans son atelier. « Après cinq mois très difficiles, je ne me plains pas. Je pense au futur, à la création du « Le 1925 » de table. Chaque jour, malgré le stress, je me dis que j'ai fait le bon choix et je ferai en sorte que ça dure. Et pour cela, je sais qu'il faut surprendre ! »
Pour ça, on lui fait confiance !

▷ **Marie Taillardat**
15 Les Brassets, 63350 Vinzelles

RENCONTRES

LE PRÉSIDENT JEAN-LUC HELBERT À LA RENCONTRE DES ARTISANS

Le Président de la CMA du Puy-de-Dôme, Jean-Luc Helbert, continue ses visites dans les entreprises. Accompagné, chaque fois par un ou plusieurs élus de la CMA ainsi que du conseiller économique référent sur le territoire, c'est l'occasion d'échanger avec le chef d'entreprise, et d'écouter ses préoccupations et ses attentes. Retour en images !

1

CHRISTOPHE ROUBEYRIE, FRIGORISTE À ISSOIRE

Installé depuis 13 ans à Issoire en tant que chauffagiste, frigoriste, Christophe Roubeyrie a du travail ! Après le confinement, sa compagne et ses 4 salariés se sont retroussé les manches pour répondre à une demande croissance, depuis quelques mois, sur la partie SAV. « Il y a du travail actuellement pour 2 sur la partie SAV alors que je suis seul à la prendre en charge » témoigne le dirigeant qui dans le même temps regrette amèrement de ne pouvoir embaucher faute de trouver du personnel qualifié. Un constat couplé avec quelques craintes, les devis relatifs à l'installation de pompes à chaleur étant pour l'heure mis en attente en réponse aux annonces gouvernementales sur des aides pour les changements des chaudières au fioul.

2

CLAUDE SEMONSUT, ENCADREUR À ISSOIRE

Claude Semonsut a multiplié les expériences professionnelles pendant près de trente ans jusqu'en 2017 où, de retour sur ses terres natales, il décide de s'installer à son compte en centre-ville d'Issoire en tant qu'encadreur d'art. Si l'activité semble redémarrer depuis l'automne, il avoue que les aides de l'État ont été indispensables pour l'aider à passer le cap de la crise sanitaire qui reste encore difficile à surmonter.

3
DIDIER DOMME,
BOULANGER À ISSOIRE

Après Antoingt, c'est dans le centre-ville d'Issoire que Didier Domme a choisi il y a un an de s'installer en reprenant la boulangerie-pâtisserie de la rue de Berbiziale. À ses côtés, 2 vendeuses et un pâtissier. Depuis sa reprise, Didier Domme a réalisé plusieurs investissements en matériel pour le confort de son équipe et la satisfaction de sa clientèle. D'autres restent à venir : réorganiser son fournil et acheter un nouveau four pour cuire le pain devant sa clientèle et agrandir le magasin pour lui apporter encore plus de visibilité de l'extérieur.

4
PATRICK DOS SANTOS,
FABRICATION VENTE DE TERREAUX À CHAMPEIX

Patrick Dos Santos est à la tête d'Activert, composée de 3 entreprises spécialisées dans l'aménagement paysagé et réparties sur trois sites, Riom, Pont-du-Château et la petite dernière à Champeix avec la récente reprise de la société Humustar. Cette nouvelle acquisition lui permet de diversifier sa gamme de produits grâce à la fabrication et à la vente de terreaux. Activert est désormais la seule entreprise sur la région à proposer de la tourbe en sac aux particuliers et aux professionnels (paysagistes, collectivités...). Une dizaine de salariés constituent l'effectif de ces 3 sociétés parmi lesquels sa fille Julie (cf photo) qui s'est vu confier depuis un an la direction commerciale du site de Champeix. Peut-être la future 3e génération du nom à pérenniser l'entreprise. De nombreux projets sont en cours de réflexion : l'ouverture d'un troisième magasin sur le site de Champeix pour se rapprocher de la clientèle issoirienne ; la recherche en innovation d'un nouveau produit qui à terme remplacerait la tourbe en voie de disparition, de nouveaux recrutements pour conforter l'équipe existante et le développement de la clientèle de particuliers.

5
FABRICE BRUN,
AUTOCONTRÔLE TECHNIQUE À CHAMPEIX

Après avoir été salarié 3 ans dans l'entreprise, c'est en 2015 que Fabrice Brun reprend l'autocontrôle technique de Champeix. En moyenne, 10 clients par jour poussent la porte de son atelier, des fidèles et des nouveaux que le bouche-à-oreille lui amène régulièrement.
« Ici je prends mon temps pour assurer dans les règles le contrôle des véhicules qui me sont confiés », témoigne Fabrice qui a fait de la qualité son fer de lance. 50 minutes par véhicule, le temps nécessaire pour mener à bien un travail minutieux qui consiste à regarder tous les points de contrôle du véhicule.
Si la crise sanitaire ne l'a pas épargné, ces derniers mois de travail intensif et régulier lui ont permis de récupérer le manque à gagner du printemps 2020.

LES DÉPLACEMENTS DES ARTISANS DU BÂTIMENT À L'ÉTUDE

Engagée dans la transition énergétique des entreprises, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes, en partenariat avec l'ADEME et le Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement (Cerema), a conduit une étude sur la mobilité des entreprises artisanales du bâtiment en Auvergne-Rhône-Alpes.

Cet état des lieux, riche d'enseignements, permettra de proposer aux artisans les actions les plus opportunes pour les accompagner vers des solutions pertinentes d'écomobilité.
Près de 2 000 entreprises ont répondu à cette enquête réalisée de mars à mai 2020 auprès de 33 000 entreprises artisanales du bâtiment en Auvergne-Rhône-Alpes, soit un échantillon représentatif des 51 333 entreprises de ce secteur inscrites au Répertoire des Métiers. Laurent Caverot, responsable environnement et innovation de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes, nous en présente les principaux enseignements.

DES RÉSULTATS INSTRUCTIFS

Le parc des véhicules

La première information à tirer des résultats de cette enquête concerne les caractéristiques du parc des véhicules des entreprises. Dans notre région, le nombre de véhicules des entreprises du bâtiment est estimé à 92 000 (soit 1,8 véhicule par entreprise) avec cependant une majorité d'entreprises ne disposant que d'un véhicule. Il s'agit à 75 % d'utilitaires légers de type Transit, Master, Kangoo ou encore Berlingo. L'enquête révèle également que le parc des entreprises artisanales est âgé de huit ans en moyenne et qu'un quart a plus de 12 ans.

En matière de projection, il apparaît que 25 % des entreprises ont l'intention de renouveler leur parc, soit environ 23 000 véhicules âgés de 10,4 ans, et ce dans un délai de moins d'un an dans 43 % des cas.

Le financement et le coût de la mobilité

L'enquête apporte un éclairage sur le financement des véhicules et montre que 43 % des artisans autofinancent leur véhicule. Autre constat et non des moindres : les entreprises méconnaissent souvent le coût de la mobilité. L'étude démontre en effet que les coûts de déplacements ne sont pas toujours intégrés dans le calcul du coût de revient d'un chantier. Ainsi 36 % des entreprises ne prennent pas en compte directement leurs coûts de déplacement, quelle que soit leur zone géographique d'implantation. 25 % appliquent un forfait et seulement 13 % répercutent le coût réel de ce poste déplacement.

La distance parcourue et le temps de déplacement

Sur l'ensemble de leur parc de véhicules, les entreprises artisanales situées en grandes villes et en zones rurales parcourent 25 000 km par an en moyenne (soit 18 000 km / véhicule) alors que celles situées en zones urbaines denses et périurbaines en parcourent en moyenne 32 000 (soit 22 000 km par véhicule). Environ la moitié des véhicules roulent entre 10 000 et 30 000 km par an. La zone d'intervention de ces entreprises se situe dans un rayon de 15 à 50 km pour 65 % d'entre-elles. Les temps de déplacement ne dépassent pas une heure par jour pour la moitié des entreprises. Mais pour 17 % des artisans, ces temps sont de deux heures et plus par jour et c'est logiquement dans les grandes villes qu'ils sont les plus élevés. Ainsi, pour certaines entreprises, sur une semaine de cinq jours de travail à 35 heures, ces déplacements peuvent être supérieurs à 15 heures soit près de 50 % de temps de travail non effectif sur un chantier. Point positif à souligner, afin d'optimiser leurs déplacements, 69 % des artisans ont déjà mis au point une organisation spécifique de leurs chantiers et plus encore des déplacements annexes (déchetterie, approvisionnement grossistes…).

Les artisans du bâtiment en route vers l'écomobilité

L'étude a également permis de constater que les artisans sont déjà engagés vers des solutions d'écomobilité, mais que d'autres actions peuvent être mises en place pour les accompagner. Ainsi 30 % des entreprises renouvellent régulièrement leur parc automobile avec des véhicules plus propres. En outre, 24 % des artisans affichent une forte adhésion à l'achat d'un véhicule de type électrique, GNV, hybride ou dans un avenir proche de véhicules hydrogène, et ce dans toutes les zones géographiques étudiées. Les chiffres démontrent donc une maturité des artisans qui reconnaissent en ces véhicules des solutions adaptées à leurs besoins.

DES ENSEIGNEMENTS À PRENDRE EN COMPTE

Des enjeux majeurs

« L'optimisation des déplacements doit désormais être intégrée dans la stratégie des TPE et PME », souligne Laurent Caverot. Depuis quelques années déjà, en partenariat avec l'ADEME, les conseillers environnement - énergie du réseau des CMA accompagnent les artisans vers l'écomobilité. Mais cette nouvelle étude nous permet d'affiner nos connaissances sur la mobilité des entreprises artisanales du bâtiment. Ainsi, dans la perspective de les accompagner vers des motorisations dites « propres », cette étude met notamment en exergue des points de vigilance tels que le financement de véhicules électriques plus coûteux. Elle témoigne aussi du fait que l'autofinancement et l'emprunt peuvent être un frein à l'achat de ces véhicules plus vertueux. Nous devons donc réfléchir à des solutions adaptées.

Optimiser le coût de la mobilité

De même, concernant le coût de la mobilité, l'enquête démontre que des efforts sont encore à fournir pour sensibiliser les entreprises à l'importance d'intégrer le coût réel de la mobilité. Cette connaissance est une étape préalable pour ensuite accompagner les entreprises vers l'optimisation et la réduction des coûts. Concernant le rayon d'intervention, les CMA peuvent ▶

▶ accompagner les entreprises pour mieux qualifier leurs déplacements quotidiens. Une problématique à rapprocher de celle des temps de déplacement dans les zones de forte densité de circulation. Des actions comme le décalage des interventions sur des horaires moins denses ou une meilleure organisation des chantiers peuvent être proposées aux artisans.

Accélérer le changement

Cette étude nous apprend également que de plus en plus d'artisans optent pour l'achat de véhicules propres. Avec les acteurs du territoire, les collectivités, il nous revient donc de leur proposer des actions concrètes pour les aider à accélérer le changement. Nous devons également comprendre pourquoi des solutions comme la formation à l'écoconduite ou le vélo-cargo, qui s'avèrent pourtant être de vraies solutions pour réduire les consommations de carburant ainsi que le coût de ce poste, ne recueillent pas actuellement l'adhésion des artisans. Un travail d'explication sur ces solutions alternatives doit être engagé afin de diffuser ces nouvelles pratiques auprès des entreprises. Les enseignements de cette enquête sont précieux. Ils vont permettre aux CMA de déployer des actions collectives et individuelles pour répondre vraiment aux besoins des entreprises artisanales du bâtiment. »

▷ **Découvrez l'intégralité des résultats de l'étude sur :**
crma-auvergnerhonealpes.fr

Soutenu par
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité
ADEME
AGENCE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES VERS L'ÉCOMOBILITÉ

Afin d'accompagner les artisans qui souhaitent optimiser leurs déplacements, limiter leurs coûts et améliorer la rentabilité de leur entreprise, les conseillers environnement-énergie des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, s'appuient sur différents outils de sensibilisation et d'accompagnement avec, notamment, un diagnostic mobilité adapté à la TPE pour mettre en place les solutions les plus adaptées.

NOUS CONTACTER

Laurent Caverot, responsable environnement et innovation à la CMA Auvergne-Rhône-Alpes / 04 72 44 15 61
laurent.caverot@crma-auvergnerhonealpes.fr

INTERVIEW

Christophe Hurez

Directeur de projet Stratégie et analyse de la mobilité du Cerema

Quels sont les enjeux liés à la mobilité artisanale ?

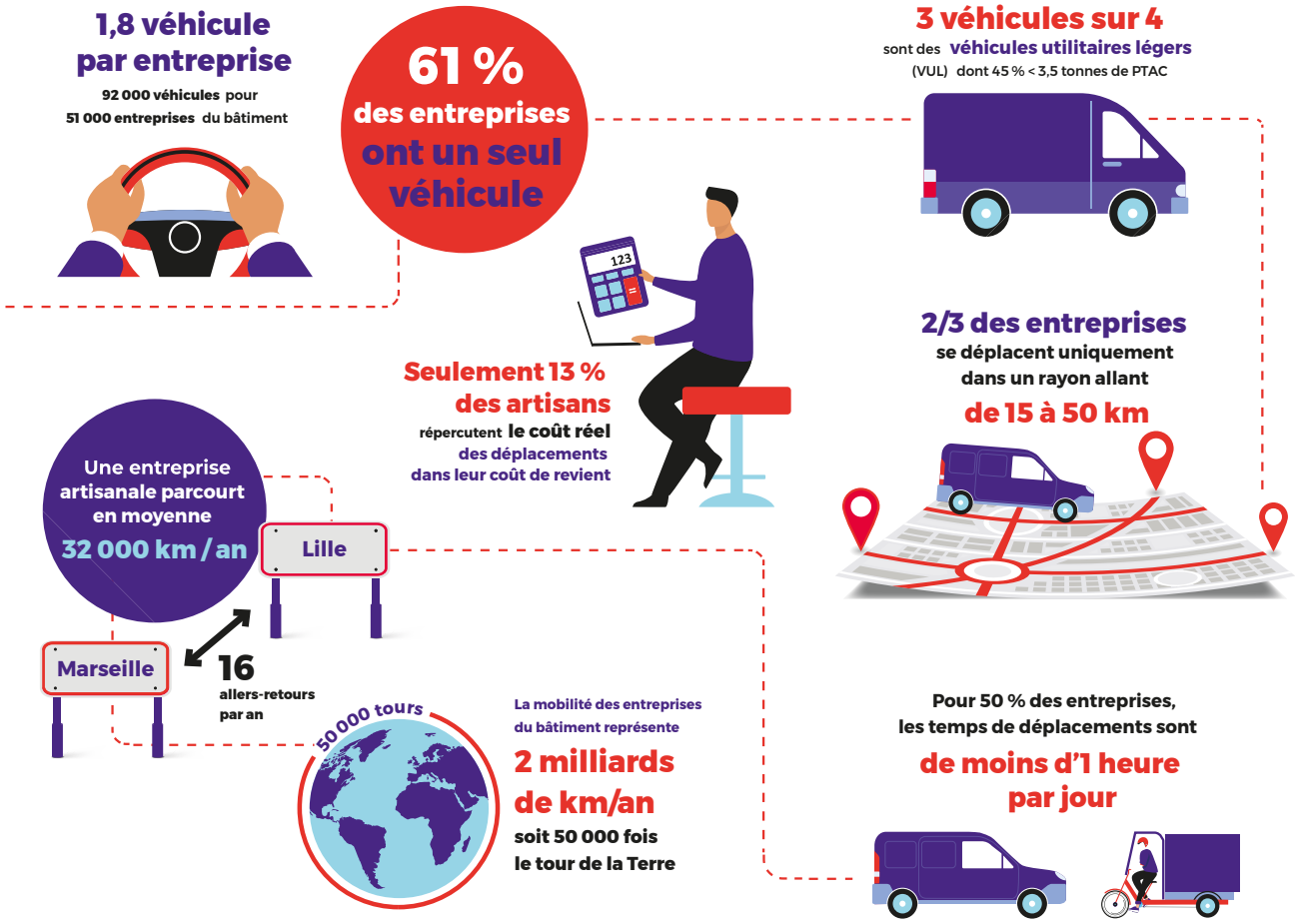
L'activité artisanale requiert de fréquents déplacements professionnels par exemple pour s'approvisionner en matières premières, livrer des produits ou accéder à un chantier. L'organisation et la maîtrise de cette mobilité constituent une préoccupation de plus en plus forte pour ce secteur d'activité sachant qu'elle devient à la fois plus coûteuse et plus contrainte, en particulier en ville avec les difficultés croissantes de circulation et de stationnement. Pour les acteurs publics, la régulation des circulations effectuées en véhicules utilitaires légers (VUL), dont les artisans sont les principaux utilisateurs, est également un enjeu majeur. Ces trafics sont en effet en hausse continue et constituent une source de gaz à effet de serre et de polluants atmosphériques d'un niveau désormais comparable à celui des poids lourds.

Quelles sont les finalités de l'enquête menée par la CMA Auvergne-Rhône-Alpes et le Cerema ?

Alors que les pouvoirs publics mettent progressivement en place des actions nouvelles de régulation des circulations des VUL, notamment à travers l'instauration de zones à faibles émissions, l'utilisation du parc de VUL reste mal connue en comparaison à celle des voitures ou des poids lourds. Si des études ont été menées dans quelques grandes agglomérations, les enquêtes relatives à l'usage des véhicules utilitaires à une échelle régionale, en s'intéressant à leur utilisation aussi bien en milieu urbain que rural, sont encore rares. Notre enquête contribue à mieux cerner les enjeux associés à la circulation des VUL, à identifier les actions engagées et les difficultés rencontrées par les artisans pour organiser et maîtriser leur mobilité professionnelle.

Les enseignements issus de cette enquête seront ainsi utiles aux acteurs publics pour adapter les dispositifs destinés à faciliter l'évolution attendue de cette mobilité.

Cerema



LE NUMÉRIQUE, ACCÉLÉRATEUR DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Le confinement a démontré la nécessité économique et commerciale des outils numériques pour les entreprises. Dans ce contexte, et avec le soutien financier de l'État et de la Région, la CMA Auvergne-Rhône-Alpes propose aux artisans des solutions numériques pour développer leur activité.

La crise de la Covid-19 a mis en évidence le retard pris par les entreprises françaises en matière de digitalisation et l'enjeu structurel et économique, à court comme à long terme, du numérique. Au cours des confinements successifs, le numérique a, en effet, permis à certaines entreprises de maintenir une activité et le lien avec leurs clients. Fort de ce constat, dès le mois de juillet dernier, le gouvernement a mis en place des mesures concrètes pour soutenir la numérisation des petites entreprises afin de permettre à tous les commerçants, artisans, restaurateurs de développer une activité en ligne. Interlocuteur privilégié des entreprises artisanales, le réseau des CMA Auvergne-Rhône-Alpes a ainsi lancé une campagne d'appels téléphoniques auprès de 4 000 artisans de la région fermés administrativement lors des confinements afin de les sensibiliser aux solutions numériques. « Les artisans contactés sont, pour nombre d'entre eux, convaincus de l'intérêt du numérique, mais ils avouent ne pas savoir par où commencer, quel outil utiliser ou encore ne pas appréhender le temps nécessaire au passage au numérique de leur entreprise », précise Yaël Boquet, chef de projet développement des entreprises & numérique de la CMA Auverge-Rhône-Alpes. « En réponse à ces interrogations, la CMA offre différents niveaux de services. »

INFORMER ET SENSIBILISER

Dans un premier temps, la CMA informe les artisans via son site Internet, ses publications sur les réseaux sociaux et des sites ressources tels que celui d'Entreprises & Numérique (ENE) ene.fr. L'ENE est partenaire du réseau des CMA, et propose des webinaires courts et gratuits sur des sujets aussi variés que « Créer et refondre son site internet », « Gagner en visibilité avec Google My Business », « Le e-marketing » ou encore « Panorama des réseaux sociaux ».

AUTODIAGNOSTIC ET DIAGNOSTIC

En complément de ce premier degré d'information, les artisans désireux d'augmenter la visibilité de leur entreprise, de faciliter la gestion de leurs tâches administratives ou de fidéliser davantage leur clientèle sont orientés vers l'autodiagnostic numérique, accessible à partir du site internet de la CMA. « Cette première approche permet aux artisans d'autoévaluer leur niveau de connaissances en matière de numérique et d'identifier leurs besoins », souligne Yaël Boquet.

« Cet outil permet d'éclairer les chefs d'entreprise sur ce que recouvre le numérique dans les différents champs de l'entreprise. »
À l'issue de cet autodiagnostic, les artisans peuvent être mis en contact avec un expert numérique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat afin de bénéficier d'un accompagnement personnalisé.
Ce sera l'occasion de compléter les résultats de l'autodiagnostic grâce à un diagnostic numérique plus approfondi. Le conseiller CMA balaie tous les volets de l'entreprise de façon à identifier des problématiques, définir des objectifs et élaborer un plan d'actions concret pour les atteindre. « Les problématiques sont spécifiques à chaque entreprise. Si l'on prend par exemple la recherche de solutions pour être visible en ligne et commercialiser ses produits, le conseiller peut proposer différentes pistes parmi lesquelles l'utilisation d'une place de marché – de nombreuses collectivités ont d'ailleurs développé des plateformes de e-commerce –, le développement d'un site de e-commerce et bien sûr la présence sur les réseaux sociaux, complément indispensable pour faire vivre son site. Car il va de soi qu'un site de vente en ligne n'est efficace que si l'entreprise fait en sorte de communiquer via les bons réseaux sociaux, lesquels doivent générer de l'interactivité », ajoute Yaël Boquet.

ATOUTS NUMÉRIQUES

Le dispositif d'accompagnement individuel « Atouts Numériques » aide également les artisans à mettre en œuvre un projet numérique permettant d'améliorer l'organisation ou la communication de l'entreprise (meilleure visibilité sur Internet, vente en ligne, sécurité informatique, gestion de l'entreprise et des clients, e-marketing…).
Chaque artisan participant au programme bénéficie gratuitement de 7 à 14h de suivi individuel et de 7 à 14h de formations collectives.

DES FORMATIONS DÉDIÉES

Pour chaque thématique identifiée à l'occasion du diagnostic numérique, l'expert CMA peut orienter l'artisan vers des formations de courte durée, dispensées à distance ou en présentiel.

L'EXPERT CMA INTÈGRE LE NUMÉRIQUE DANS UNE LOGIQUE PLUS LARGE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE.

« L'orientation vers une formation, qu'il s'agisse de créer ou d'actualiser son site Internet, de mettre en valeur son entreprise, ses produits ou ses services sur les réseaux sociaux ou encore d'ouvrir sa boutique en ligne, répond à une stratégie d'entreprise », remarque Yaël Boquet. « La plus-value de cet accompagnement personnalisé tient dans le fait que, au-delà de l'usage d'outils, l'expert CMA intègre le numérique dans une logique plus large de développement de l'entreprise ».

DES AIDES SUBSTANTIELLES

Afin d'aider les TPE et PME à trouver des clients via Internet, à les fidéliser, à gagner du temps grâce à la communication numérique et à la mise en place de logiciels, l'État et la Région Auvergne-Rhône-Alpes proposent des aides financières à la transformation numérique.
Le dispositif « Développer mon commerce en ligne » initié par la Région Auvergne-Rhône-Alpes propose la prise en charge de 100 % des dépenses jusqu'à 500 euros, 50 % jusqu'à un montant maximal de 1 500 euros.
De son côté, dans le cadre du plan France Relance, l'État propose un chèque numérique de 500 € à tous les commerces fermés administrativement ainsi qu'aux professionnels du secteur de l'hôtellerie et de la restauration pour financer l'acquisition de solutions numériques de vente à distance. Par ailleurs, un nouveau programme de soutien à l'entrepreneuriat en zones fragiles (zones rurales, Cœur de Ville) est lancé par Bpifrance depuis début 2021 avec un financement de la Caisse des dépôts et de l'État.
Ce nouveau programme finance des projets portés par des réseaux d'accompagnement des entreprises et des opérateurs dans une soixantaine de territoires. La durée des projets peut aller jusqu'à trois ans.
L'offre numérique est ainsi et plus que jamais structurée, et repose sur des partenariats solides (État, Région, DGE, ENE) permettant une prise en charge financière importante avec un reste à charge quasiment nul pour les entreprises.

▷ **Contactez votre CMA pour vous faire accompagner dans votre projet !**

En partenariat avec
Diagnostic numérique :

Atout numérique :

PLAN DE RELANCE

DES MESURES EN FAVEUR DES ENTREPRISES

En réponse à la pandémie de la Covid-19 et afin de redresser rapidement et durablement l'économie française, l'État et la Région Auvergne-Rhône-Alpes ont annoncé des plans de relance exceptionnels. Leurs nombreuses mesures représentent de véritables opportunités pour la refondation économique, sociale et écologique des entreprises.

FRANCE RELANCE, LE PLAN DE RELANCE DE L'ÉTAT

Le 3 septembre 2020, le gouvernement a lancé un plan de relance de 100 milliards d'euros pour redresser l'économie et construire la « France de demain ».
Parmi les mesures qui concernent directement les TPE/PME, notons l'accélération de la transition écologique de 45 000 artisans, commerçants et indépendants par les CMA et CCI via le financement de diagnostics et d'un accompagnement. Le réseau des CMA travaille ainsi à la sensibilisation des artisans au travers de démarches d'informations, de diagnostics, de plans d'actions et de mesures d'accompagnement à la transition écologique et numérique.
Le plan de relance prévoit également la baisse de la contribution économique territoriale (CET) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties acquittée par les entreprises (TFPB). Par ailleurs, un crédit d'impôt de 200 millions d'euros sera destiné aux entreprises qui rénovent leurs bâtiments en vue d'améliorer leur performance énergétique.
Le plan de relance prévoit aussi le renforcement du bilan et du financement des TPE/PME en accordant une garantie publique aux prêts participatifs accordés par les banques.
De plus, l'État doit abonder à hauteur de 250 millions d'euros les fonds d'investissement des régions qui visent à renforcer le capital des PME.
Le plan de relance national comporte également des mesures de soutien à l'export avec notamment la création d'un Chèque Relance Export conçu pour financer jusqu'à 50 % des frais de participation à un salon international.
Enfin, pour éviter des suppressions d'emplois et des pertes de compétences dans les entreprises, les dispositifs d'activité partielle sont maintenus en 2021 pour les TPE/PME qui en remplissent les conditions.

PLAN DE RELANCE DE LA RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

En soutien au plan du gouvernement, le plan de relance de la Région met l'accent sur quatre axes prioritaires : renforcer le soutien à l'économie de proximité ; réaffirmer et relancer la préférence régionale ; relocaliser les emplois ; former à l'économie verte et numérique de demain.
Notons parmi les mesures phares de ce plan la relance des commandes publiques grâce notamment à un plan d'investissement immédiat de 100 millions d'euros.
La Région mise également sur la préférence régionale avec 80 millions d'euros d'aides pour l'économie de proximité : les commerçants, les artisans et l'hôtellerie-restauration.
Elle a aussi créé une place de marché numérique (marketplace) afin de mettre en relation les sous-traitants de la région et les donneurs d'ordres et de faire ainsi travailler ensemble industries et PME.
Du côté du numérique, la Région veut renforcer sa politique en investissant 50 millions d'euros dans ce domaine.
Enfin, elle s'engage sur un plan de formation exceptionnel de 500 millions d'euros cofinancés par Pôle emploi et le plan d'investissement dans les compétences (PIC).

▷ **Toutes les informations sur auvergnerhonealpes.fr**

APPRENTISSAGE : LA CMA PARTENAIRE HISTORIQUE DES ENTREPRISES

Vous souhaitez embaucher un apprenti ? Libérez-vous des contraintes administratives, gagnez du temps et sécurisez vos démarches en faisant appel à l'expertise reconnue des conseillers CMA.

Depuis le 1er janvier 2020, les contrats d'apprentissage doivent être déposés auprès des opérateurs de compétences. Toutefois, votre CMA reste mobilisée pour vous accompagner à chaque étape du contrat d'apprentissage. Modalités du contrat, formalités à accomplir, aides financières…, avant le recrutement, les questions sont nombreuses. Optez pour la sérénité et la simplicité !
Les conseillers CMA vous renseignent sur tous ces aspects et calculent le coût exact d'un apprenti pour votre entreprise. Ils sécurisent la procédure en rédigeant et garantissant des contrats conformes au droit du travail. Par ailleurs, pour vous aider dans votre recherche de candidat à l'apprentissage, la CMA gère une bourse en ligne. Sur apprentissage-auvergnerhonealpes.fr, vous avez la possibilité de déposer votre offre pour que les jeunes en recherche de maître d'apprentissage puissent connaître vos besoins.
Vous pouvez également consulter les candidatures de jeunes.
La CMA vous propose aussi son soutien pour sélectionner les candidats et trouver le profil le plus adapté à votre entreprise.

Une question juridique ou liée à l'évolution du contrat ? Un désaccord avec votre apprenti ? Les conseillers répondent à vos questions et vous proposent un accompagnement personnalisé. Ils sont également en capacité d'endosser le rôle de médiateur entre vous et votre apprenti en cas de conflit.

▷ **Contact : conseiller apprentissage de votre CMA**

CHOISIR VOTRE FORMATION

Pour parfaire vos connaissances ou acquérir de nouvelles compétences.

COMPTABILITÉ - GESTION

Calculer ses coûts de revient et ses prix de vente pour gagner en rentabilité
1 jour - 7 heures
02 AVRIL 2021

TVA : les bonnes pratiques
1 jour - 7 heures
16 AVRIL OU 18 JUIN 2021

MANAGEMENT-RESSOURCES HUMAINES

Désamorcer et gérer les conflits
2 jours - 14 heures
23 ET 30 MARS 2021

Établir le Document Unique (DU) de l'entreprise
2 jours - 14 heures
08 ET 15 AVRIL 2021

Devenir Maître d'apprentissage : les bases
1 jour - 7 heures
19 MAI 2021

Actualiser le Document Unique (DU) de l'entreprise
1 jour - 7 heures
17 JUIN 2021

COMMERCIAL

Prendre en main les outils Google pour améliorer son attractivité
1 jour - 7 heures
22 MARS OU 07 JUIN 2021

Définir sa stratégie commerciale
2 jours - 14 heures
17 ET 25 MAI 2021

Réaliser des e-mailings pour prospecter et fidéliser ses clients
1 jour - 7 heures
31 MAI 2021

Réussir ses négociations commerciales
2 jours - 14 heures
14 ET 21 JUIN 2021

Développer son activité avec les marchés publics
2 jours - 14 heures
18 ET 25 JUIN 2021

NUMÉRIQUE

Créer et gérer facilement son site internet
5 jours - 35 heures
30 MARS, 06, 13, 20 ET 27 AVRIL 2021

Actualiser son site Internet
1 jour - 7 heures
08 AVRIL OU 10 JUIN 2021

Tirer profit des réseaux sociaux pour augmenter ses ventes – Focus
2 jours - 14 heures
03 ET 10 MAI 2021

Instagram : le réseau social de l'image
1 jour - 7 heures
20 MAI 2021

Dématérialiser ses factures avec Chorus Pro
1 jour - 7 heures
02 JUILLET 2021

BUREAUTIQUE

C'MA GESTION MICRO Outil de gestion pour les micro-entrepreneurs
1 jour - 7 heures
02 AVRIL OU 04 JUIN 2021

CRÉATION-TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Les clés d'une transmission réussie
2 jours - 14 heures
28 JUIN ET 05 JUILLET 2021

FORMATIONS DIPLÔMANTES ET QUALIFIANTES

ADEA

Cette formation est indispensable pour tous les conjoints et collaborateurs de chefs d'entreprise qui veulent se perfectionner dans les domaines de la gestion administrative, comptable et commerciale.
Formation diplômante, l'ADEA est composé de quatre modules. La formation est répartie sur deux années, à raison d'une seule journée par semaine, ce qui offre un rythme d'apprentissage adapté à ceux qui exercent déjà une activité.

Les prochains modules :

Module « Gestion de l'entreprise artisanale »

29 jours - 203 heures

Appréhender l'entreprise artisanale dans son environnement juridique, fiscal et comptable.
Appliquer les principes du droit du travail.

DATES ET HORAIRES :
NOUS CONSULTER

ADEA- Module « Communication et relations humaines »

11 jours - 77 heures

Mieux se connaître pour se positionner dans l'entreprise et vis-à-vis des partenaires extérieurs
Communiquer efficacement dans sa vie professionnelle.
Trouver sa place en tant que collaborateur.

DATES ET HORAIRES :
NOUS CONSULTER

CONSULTEZ NOS FORMATIONS

Vous êtes chef d'entreprise, conjoint d'artisans, salarié, créateur, repreneur ou désirez simplement vous former ?

La CMA vous propose de nombreuses formations adaptées à vos besoins et accessibles en présentiel ou en e-learning.

▷ Plus d'infos par téléphone au 04 73 31 52 00 ou par mail : formation@cma-puydedome.fr

▷ Consultez le catalogue des formations 2021 et retrouvez les contenus détaillés de l'ensemble de nos formations sur cma-puydedome.fr

LE FUNÉRAIRE, UN MARCHÉ À EXPLORER

Le marché du funéraire n'échappe pas à un phénomène de mode. Familles et amis souhaitent de plus en plus personnaliser leurs témoignages aux défunts. L'occasion pour de nombreux artisans des métiers d'art de trouver, dans ce marché, de nouveaux débouchés.

Finis les produits industriels ou d'importation. Désormais, faire son deuil passe aussi pour les proches des défunts par le choix d'objets funéraires personnalisés qui ont une âme. Une récente étude de l'Insee sur l'évolution du funéraire met d'ailleurs en lumière les nouvelles tendances de ce marché. Parmi elles, la volonté de réduire son impact sur la nature même après sa mort, mais aussi et surtout le désir de personnaliser les services et témoignages afin de retrouver la personnalité du défunt lors des obsèques. Quant aux fournisseurs de services associés à ce marché, l'étude souligne que les artisans répondent aux souhaits de plus en plus fréquents des familles de disposer de produits funéraires artisanaux et locaux.
Une évolution qui pourrait bien offrir de nouvelles opportunités à de nombreux métiers de l'artisanat et notamment aux métiers d'art. Tourneurs et sculpteurs sur bois, vitraillistes, tailleurs de pierre, céramistes ou encore ferronniers ou sculpteurs sur métal sont habitués à faire preuve de créativité et ont prouvé dans d'autres domaines leurs capacités d'innovation. Des atouts précieux pour qui souhaite une urne cinéraire, une plaque funéraire, une porte de columbarium ou encore un ornement de sépulture qui ait du sens. De nombreuses familles sollicitent désormais les entreprises et artisans pour réaliser des produits sur mesure. Le design funéraire représente donc une opportunité pour les artisans d'art de diversifier leur activité.
Le marché évolue aussi avec la multiplication des pompes funèbres spécialisées pour les animaux. Les propriétaires d'animaux de compagnie, qui représentent la moitié des ménages français, sont en effet de plus en plus demandeurs de funérailles. Les offres de produits spécialisés comme des plaques funéraires et des urnes pour animaux se développent.
Le dispositif RIIF (Réseau Intermassif Innovation Funéraire) initié par la CMA du Limousin et en association avec la CMA Auvergne-Rhône-Alpes a pour objectif d'accompagner les entreprises dans la création de gammes funéraires et d'aider la commercialisation et la promotion de ces innovations en partenariat avec le réseau de pompes funèbres.
Les artisans qui souhaitent travailler au développement de ce marché peuvent ainsi être accompagnés par les conseillers de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes.

LES FLEURS AU CŒUR

Sarah Maener a sauté le pas de l'entrepreneuriat en octobre 2020. Son expérience témoigne que l'association du talent, de l'imagination et des réseaux sociaux pourrait bien être la clé du succès.

Après un CAP de fleuriste et de multiples jobs chez des fleuristes et grossistes, Sarah Maener s'est éloignée de sa passion une dizaine d'années au cours de laquelle elle a occupé différents postes jusqu'au jour où son amour des fleurs l'a rattrapée. « J'ai toujours continué à fleurir des mariages, à créer des objets avec des fleurs séchées ou stabilisées. »
Et c'est d'ailleurs la photo d'un cadeau à une amie postée sur Instagram qui déclenche le nouveau tournant dans sa vie professionnelle. « J'ai reçu beaucoup de compliments et les gens me demandaient où trouver cet objet. Au point qu'un peu avant les fêtes de Noël 2020 j'ai commencé à reprendre contact avec les fleuristes et grossistes et j'ai décidé de créer mon entreprise. »
Le succès du mois de décembre a rassuré la jeune cheffe d'entreprise quant au succès de ses créations, bougies, cadres personnalisés associés à des fleurs séchées.
« J'ai eu beaucoup de commandes. Il semble que les coloris et l'harmonie des nuances que je choisis plaisent beaucoup à mes clients. Mais je ne sais pas si mes objets me permettront de vivre de mon activité toute l'année. Aussi ai-je élargi mon activité en fleurissant des événements - mariages, baptêmes…- pour les particuliers ou les professionnels, entreprises, restaurants ou hôtels. »

LE SACRE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Sarah Maener ne rencontre ses clients que via les réseaux sociaux. « J'ai opté pour le Pass CMA Liberté de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Ce Pass me permet de bénéficier d'informations dans tous les domaines grâce à un conseiller qui me suit à toutes les étapes de ma création puis de mon développement d'entreprise. Ainsi, avant même de commencer mon activité, mon conseiller m'a recommandé de tisser des liens sur les réseaux sociaux. » N'ayant pas de boutique, Sarah Maener travaille aujourd'hui uniquement grâce à Instagram et Facebook, réseaux sur lesquels elle propose ses créations.
« J'ai également fait de belles rencontres avec d'autres créatrices et une photographe de la région, notamment grâce au collectif "Hey les filles c'est jeudi" qui regroupe des cheffes d'entreprises porteuses de projet de la région. Chacune propose de présenter les savoir-faire des autres afin de créer une synergie et de susciter un trafic plus important sur les réseaux sociaux. »

PRIVILÉGIER LA PROXIMITÉ

Toutes les entreprises de cette communauté sont issues du local. « Nous générons même des collaborations. Ainsi je travaille avec une créatrice de bougies artisanales installée à quelques kilomètres de mon domicile. Je suis très attachée à cette notion de circuit court.
Et j'essaie de travailler avec des matières premières locales.
Mes fleurs séchées viennent de producteurs de l'Allier. »
Sarah Maener avoue avoir aujourd'hui le sentiment de relever un défi et savoure chaque moment de cette nouvelle aventure. « Gérer une entreprise est une expérience d'autonomie. Mais grâce aux réseaux sociaux, je découvre de nouvelles relations très altruistes et très conviviales. »

▷ **Fleurs de zel**
5 rue de la cote, 63160 Chas

REPENSER SON AVENIR PROFESSIONNEL AVEC LE CEP

UNE OPPORTUNITÉ POUR VOUS ET VOS SALARIÉS

MON CONSEIL EN ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Avec la période de crise sanitaire actuelle qui vient ajouter à l'avenir incertain, les bouleversements sociétaux, le rapport au travail, il faut savoir prendre les bonnes décisions et préparer son avenir.

Dans cette période difficile, le Conseil en Évolution Professionnelle (CEP) peut permettre de répondre à certaines de vos inquiétudes et à vos questionnements, mais également d'anticiper une transition forcée. Alors ne serait-ce pas le moment de penser à préparer son avenir ?

Le conseil en évolution professionnelle propose aux indépendants et aux salariés des temps d'échanges gratuits pour se poser, réfléchir à sa situation professionnelle et si le besoin se ressent, élaborer, formaliser et mettre en œuvre une stratégie visant l'évolution professionnelle.

Le CEP, c'est quoi ?

C'est un dispositif complet à plusieurs volets :

- un accompagnement gratuit, accessible à tous, neutre, impartial, confidentiel et personnalisé pour vous conseiller et faire le point sur votre situation professionnelle,
- un temps pour vous, pour parler de vos envies et clarifier vos besoins,
- un espace pour parler formation, compétences et certification,
- une occasion d'aborder des sujets de mobilité et de reconversion professionnelle,
- des réponses à la diversité de vos besoins, apportées par un professionnel capable de mobiliser les services, les prestations et les acteurs qui vous seront utiles dans votre région,
- une co-construction de votre projet avec un conseiller qui vous accompagne tout au long de sa mise en œuvre.

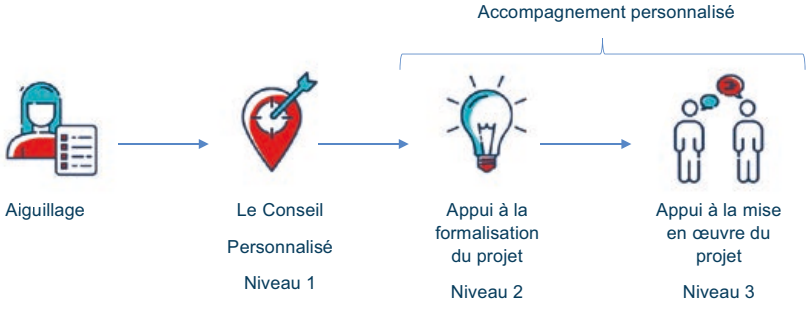
Le CEP, quels avantages ?

Solution pour vous accompagner en qualité d'indépendant ainsi que les salariés, le CEP est donc un outil au service de votre entreprise qui présente de nombreux avantages :

- une approche qui place l'entreprise et le salarié dans une logique gagnant-gagnant : un salarié prenant en main son avenir professionnel n'est-il pas un atout pour le développement de l'entreprise ?
- anticiper et s'adapter aux nouvelles tendances socio-économiques et technologiques,
- un dispositif qui s'adapte en fonction du contexte du salarié et de l'entreprise,
- un service 100 % gratuit.

Le CEP, comment ça marche ?

Après un aiguillage de la demande, un accompagnement sur 3 niveaux vous est proposé. Une analyse partagée permet de faire un point sur votre situation actuelle et de choisir les services qui seront utiles.



MON CONSEIL EN ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

mon-cep.org/auvergnerhonealpes
ou au 09 72 01 02 03 numéro unique (non surtaxé)

MON-CEP.ORG/ AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

FRANCE compétences

CROÎTRE POUR PERDURER

Il a grandi dans l'univers du contrôle technique automobile et a développé de façon spectaculaire la petite entreprise familiale. Itinéraire d'un stratège qui a su grandir sans se perdre.

Frédéric Vigier est un homme très occupé. Il a passé les vingt dernières années à développer son entreprise Auto Bilan Cournon, et s'il est aujourd'hui à la tête de sept établissements dans la région de Cournon, ce n'est pas le fait du hasard. « J'ai commencé à travailler en 1995, aux côtés de mon père qui avait créé l'entreprise en 1986.
En 2000, il m'a revendu la société qui comptait à l'époque deux centres de contrôle technique, l'un à Cournon et l'autre au Cendre. »

Dès lors commence la mise en œuvre d'une stratégie de développement fondée sur un précepte simple : quelle que soit l'activité, pour perdurer il faut grandir. Frédéric Vigier applique cet adage à la lettre en rachetant l'entreprise de son principal concurrent à Cournon dès 2002, puis un centre basé à Brioude, en Haute-Loire. Dans les années qui suivent, il crée un nouveau centre de contrôle à Champeix, en rachète un à Issoire et les revend ainsi que celui de Brioude quelques années plus tard. L'ascension n'est pas terminée puisque le dirigeant fait encore l'acquisition de deux centres à Clermont-Ferrand et encore deux autres à Chamalières et Romagnat. « Dans le secteur de l'automobile, il est préférable d'avoir une certaine taille pour être compétitif. Aussi dès le début j'ai eu l'ambition de me développer au niveau régional. Ensuite, j'ai saisi des opportunités. »

OPTER POUR LA PROXIMITÉ

Désormais à la tête de 25 salariés – il en avait deux à ses débuts –, Frédéric Vigier a fait le choix de recentrer son activité dans un périmètre plus proche de Cournon. « Gérer les ressources humaines est sans nul doute l'aspect le plus compliqué pour un chef d'entreprise. Je considère que ma PME est une entreprise familiale et je tiens à conserver un lien de proximité avec mes collaborateurs.
Or pour bien manager les équipes, il faut être très présent. Aussi ai-je décidé de revendre les établissements les plus éloignés, ceux de Champeix, Brioude et Issoire, afin de limiter les distances et me recentrer sur le secteur de Clermont-Ferrand ».

ET DEMAIN

La dimension de l'entreprise amène aujourd'hui Frédéric Vigier à s'interroger sur l'avenir.
« La communication des entreprises évolue et je dois optimiser les outils numériques dont je dispose.
Je suis d'ailleurs en relation avec la CMA pour développer mon site Internet et maximiser l'usage des réseaux sociaux ».
Quant à sa stratégie de développement, Frédéric Vigier n'exclut rien. « Réaliser de nouvelles acquisitions ? Pourquoi pas, si l'opportunité se présente ».

▷ **Auto Bilan Cournon**
2 rue Louis Blériot
63800 Cournon-d'Auvergne
ct-auto-63.fr

LES PIERRES FINES, UNE HISTOIRE DE FAMILLE

Petites-filles d'Honoré Fleury, bijoutier à Clermont-Ferrand, Éliette et Sophie Ballot dirigent aujourd'hui la boutique « Aux Pierres fines » de Royat. Ces dignes héritières incarnent la quatrième génération de passionnés de minéralogie et de bijoux.

Honoré et Marguerite Fleury, leurs grands-parents, Gérard Fleury, leur oncle, et Anne-Marie Ballot, leur mère, ont avant elles accueilli les clients dans ce magasin chaleureusement décoré, autrefois succursale de la taillerie de Royat, et dont leur grand-père avait repris l'exploitation en 1943. Mais si leur présence paraît aujourd'hui frappée du sceau de l'évidence, l'avenir d'Éliette et de Sophie Ballot n'était pourtant pas gravé dans le marbre. « Après mes études aux beaux-arts et quelques expositions d'art contemporain, j'ai été appelée en renfort à la boutique pour les périodes d'été. Et comme le dit mon frère, lui-même bijoutier à La Bourboule, nous avons un élastique dans le dos. Plus on s'éloigne de notre écrin familial, plus on y revient. »
En 2006, Éliette prend ainsi le relais de sa maman à la tête de la boutique de Royat.
Sa sœur Sophie met aussi un terme à sa carrière d'assistante de direction pour la rejoindre. « Nous nous sommes réparti les rôles », précise Éliette Ballot. « Je m'occupe de la création et de la fabrication des bijoux, Sophie est davantage axée sur l'administratif et la communication, Carole, notre acolyte depuis plus de dix ans, accueille les clients. »

À gauche Sophie Ballot, au centre Carole (la salariée) et à droite Éliette Ballot.

DE LA PIERRE BRUTE AU BIJOU

La boutique « Aux Pierres fines » propose des pierres précieuses – diamants, émeraudes, saphirs et rubis – mais aussi une infinité de pierres fines dites semi-précieuses – améthystes, opales, tourmalines, péridots, serpentines, grenats, hématites ou encore chrysoprases – aux multiples et surprenantes couleurs. « Située dans une ville thermale, notre boutique bénéficie d'une clientèle extrarégionale à laquelle nous faisons découvrir les pierres fines d'Auvergne et le savoir-faire local en minéralogie. Si la bijouterie, plus traditionnelle, s'adresse davantage à notre clientèle de proximité, des clients parisiens nous confient également la réalisation de leurs bijoux. » Car la spécificité des bijoux d'Éliette Ballot tient au fait qu'ils sont uniques et personnalisés. « Grâce aux nouveaux outils dont je dispose, un logiciel de conception et une imprimante 3D, j'ajuste mes créations aux désirs de mes clients. Je peux aussi leur présenter une maquette grandeur nature du futur bijou. Mon savoir-faire me permet de trouver un compromis entre souhaits des clients et contraintes techniques. Je réalise ensuite les bijoux en commençant par la taille de la pierre brute. »
Parce que l'entreprise a dû faire preuve d'imagination pour lutter contre les effets de la Covid-19 sur la fréquentation des touristes, Sophie Ballot vient de suivre une formation aux réseaux sociaux proposée par la CMA. « Les modes de consommation changent. Les réseaux sociaux nous permettent de montrer notre savoir-faire à un public plus large. L'occasion de vérifier que pour toutes les générations le bijou reste un objet très symbolique dont on hérite, qui se transmet et qui, à ce titre, reste un objet unique. »

▷ **Aux Pierres Fines de Royat**
6 bd Vaquez, 63130 Royat
auxpierresfines.fr

des artisans et commerçants pensent être mal protégés en cas de problème de santé*

ET VOUS ?

Pour le savoir, nos conseillers experts vous proposent un diagnostic gratuit personnalisé de votre couverture en santé et en prévoyance.

CONTACTEZ-NOUS :
Rachel Bally – **06 84 50 27 87 – r.bally@alptis.fr – alptis.org**

AP CRMA - CRMA régional - 210x297 - 0120 - ©AdobeStock - Réalisation Service Communication Alptis

PARTICULIERS - INDÉPENDANTS - ENTREPRISES

SANTÉ · PRÉVOYANCE · ASSURANCE DE PRÊTS · ÉPARGNE RETRAITE · FINANCEMENT

Alptis
Prévention - Assurance - Financement

*Source : Étude Observatoire de la Prévoyance / OpinionWay.

Alptis Assurances - Intermédiaire d'assurance - 25 cours Albert Thomas 69445 Lyon Cedex 03 - Société par Actions Simplifiée au capital de 10 000 000 € - RCS Lyon 335 244 489 - N° ORIAS : 07 005 850 - www.orias.fr
N° TVA : FR37335244489 Assurance de responsabilité civile professionnelle et garantie financière conformes au Code des assurances. Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) - 4 Place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09.

// création
// développement
// transmission

PRÊT* 0%
DE **3 000** À
20 000 €

ENVELOPPE DE
FINANCEMENT
DE **5 M€****

0 FRAIS
DE DOSSIER

0 GARANTIE
PERSONNELLE

PRÊT ARTISAN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES*,

UN PRÊT À TAUX ZÉRO POUR FINANCER VOS PROJETS

Parce qu'investir est la clé de compétitivité des entreprises, la Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat s'engagent !

Pour en bénéficier, contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat

BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

SOCAMA

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

*Sous réserve d'acceptation par la Banque. Ce prêt représente 20% des financements bancaires octroyés et débloqués pour le projet.
**Enveloppe de crédits mise à disposition des artisans de la Région Auvergne-Rhône-Alpes jusqu'en décembre 2022 (jusqu'à consommation globale de l'enveloppe). Voir conditions en agences.

Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes - 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 – Siren 605 520 071 RCS Lyon - Intermédiaire d'assurance N° ORIAS : 07 006 015- Siège social : 4, boulevard Eugène Deruelle – 69003 LYON - N° TVA intracommunautaire : FR 00605520071 www.bpaura.banquepopulaire.fr // Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes. Crédit photographique ©Guillaume Atger. 10/20