ARTiSANAT

N°5
MARS 2019

LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DU PUY-DE-DÔME

TROPHÉE DES ENTREPRISES 2019 - CATÉGORIE « ARTISANAT » (P. 9)

Gentille Alouette et Atelier Blatin

p7 NOUVEAU
Le centre de relation clients

p12 DOSSIER
Participer à un salon professionnel

p21 FORMATIONS
Nos parcours à la carte

Chambre de Métiers et de l'Artisanat PUY-DE-DÔME

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

MAAF PRO

00/00 - MAAF Assurances SA - RCS NIORT 542 073 580 - Création : ©JIMAGES

ÉDITO

Proposer aux entreprises artisanales du département une offre de formation et de conseil adaptée à leurs besoins est un des objectifs constants de la CMA du Puy-de-Dôme.
Grâce à notre pôle commercial mis en place depuis trois mois, nous allons davantage à la rencontre des artisans et futurs artisans avec une approche « client » basée sur l'écoute et l'anticipation.
Depuis le début de l'année, les services de la CMA du Puy-de-Dôme sont également mobilisés pour proposer aux artisans des accompagnements sur-mesure pour tous les sujets clés de la vie d'une entreprise : Gestion, Stratégie, Développement commercial, Ressources humaines, Transmission, Innovation, ainsi que l'intégration du Numérique.
Ces actions, qui ont pu être élaborées grâce au partenariat entre les Chambres de métiers et de l'artisanat de la région et le Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes, constituent, pour les entreprises intégrées dans le dispositif, une véritable opportunité pour dynamiser et développer leur activité.
Alors, n'hésitez pas à contacter la CMA du Puy-de-Dôme pour vous informer des modalités détaillées et du calendrier des actions !
Notre expertise est à votre service pour vous appuyer dans votre stratégie de développement et contribuer à la pérennité de votre entreprise.

Jean-Luc HELBERT
Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme

SOMMAIRE

6
ACTUALITÉS
La CMA vous accompagne dans vos recrutements

7
ÉCLAIRAGE
Le nouveau centre de relation client à la CMA63

8
ACTUALITÉS
Convention Clermont Auvergne métropole

12-15
DOSSIER

16-19
RÉGION

20-21
LES FORMATIONS CONTINUES
Choisissez votre stage
Nos parcours à la carte

26
Hommage à Serge Bagel

Directeur de la publication : Jean-Luc HELBERT, Président de la CMA du Puy-de-Dôme et Serge Vidal, Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Apes
Rédacteur en chef : Frédérique PAQUET CMA63 et Audrey Stimamiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : CMA du Puy-de-Dôme, CRMA Auvergne Rhône Alpes, Danielle CHANET
Conception : Zigzagone
Photographies Illustrations : CMA du Puy-de-Dôme, CRMA Auvergne Rhône-Alpes, La Montagne

Régie : ATC - Edimétiers
Impression : Imprimerie Champagnac - 5 Rue Félix Daguerre - 15000 Aurillac
Routage : Côte d'Azur Routage - 16ème Rue - 06510 Carros
Numéro 5 - Mars 2019
Tirage : 11 935 exemplaires
ISSN : 2609-7397 (publication imprimée)
2610-4202 (Publication en ligne)
Imprimé sur papier 100 % recyclé

Edité par la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Auvergne Rhône Alpes - 10 rue Paul Montrochet, 69002 Lyon
Et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme - Immeuble Jean-PAQUET - 17 Boulevard Berthelot- 63407 CHAMALIERES Cedex.

30 mn de consultation gratuite avec un avocat à la CMA63

Chefs d'entreprise, votre CMA du Puy-de-Dôme et les Avocats du Barreau de Clermont-Ferrand vous proposent une consultation gratuite de 30 mn pour répondre aux questions juridiques que vous vous posez en lien avec votre activité professionnelle. Ces consultations ont lieu à la CMA63 sur rendez-vous tous les 15 jours.

▷ Consultez le calendrier 2019 des permanences sur www.cma-puydedome.fr et prenez rendez-vous au 04 73 31 52 00

La CMA63 et la FENARAC63, partenaires

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat a signé une convention de partenariat pour l'année 2019 avec la FENARAC 63. L'objectif est de mieux faire connaître aux artisans proches de la retraite cette association composée de retraités de l'artisanat et du commerce de proximité et reconnue par les pouvoirs publics. Depuis plus de 30 ans, la FENARAC et ses associations départementales œuvrent pour défendre les intérêts généraux des artisans et commerçants retraités et de leurs conjoints. Elle permet également le maintien de liens de solidarité.

Un prix Artisanat pour l'entreprise « Gentille Alouette » aux Trophées des entreprises 2019

La 3ème édition des Trophées des entreprises du Puy-de-Dôme, organisée par La Montagne, s'est déroulée le 5 février dernier à Polydome à Clermont-Ferrand.
Partenaire cette année, la Chambre de Métiers a souhaité remettre le trophée de l'Artisanat pour donner davantage de visibilité au secteur de l'artisanat et à ses entreprises et valoriser des chefs d'entreprise qui allient excellence professionnelle, dynamisme et démarche innovante.

Crédit photo : La Montagne

Ainsi, parmi les six entreprises du département récompensées, deux sont des entreprises artisanales : « Gentille Alouette /Atelier Blatin» co-dirigée par Clément Flichy et Florian May (voir portrait page 9) pour le trophée Artisanat et « Le nougat des arts » dirigé par Paul Lopez pour le prix du Public.

Clément FLICHY reçoit le prix Artisanat des Trophées des entreprises du Puy-de-Dôme 2019 des mains du président Jean-Luc HELBERT. Crédit photo : La Montagne.

Forum orientation

Le 15 janvier 2019, la CMA63 participait aux côtés de professionnels de l'artisanat au Forum des jeunes organisé à la Maison du peuple à Clermont Ferrand par le Comité Local Ecole Entreprise (CLEE°) qui a rassemblé 219 jeunes élèves en recherche d'avenir professionnel.

Prix Goût et Santé MAAF des Artisans 2019

Les inscriptions à la 17ème édition du Prix Goût et Santé MAAF des Artisans sont ouvertes jusqu'au 30 avril 2019. Ce concours national organisé par MAAF depuis 2003 a déjà récompensé près de 50 artisans et mis en valeur 682 recettes qui allient le goût et la santé. Que l'on soit boucher, charcutier, traiteur, tripier, poissonnier, boulanger, pâtissier, confiseur, glacier, crêpier ou encore restaurateur, MAAF Assurances récompense les artisans des métiers de bouche qui s'engagent au quotidien dans une démarche tenant compte de l'intérêt nutritionnel des produits tout en conservant leurs qualités gustatives.

Les 3 lauréats 2019 se verront récompensés d'un chèque de :
- 10 000 € pour le 1er Prix
- 7 500 € pour le 2ème Prix
- 5 000 € pour le 3ème Prix

Au-delà des gains, les finalistes pourront augmenter leur notoriété.

Pour participer à cette nouvelle édition du Prix Goût et Santé MAAF Assurances, il suffit de se rendre sur le site www.maaf.com/le-prix-gout-et-sante-des-artisans-2019 et compléter son dossier de candidature avant le 30 avril 2019 minuit.

TRANSMISSION

RENCONTRE ENTRE CÉDANTS REPRENEURS À LA CMA63

60 participants ont répondu présents, à l'invitation de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme qui organisait, dans le cadre de la Quinzaine nationale de la transmission - reprise d'entreprise, et en présence de ses partenaires, un Forum Transmission à l'attention des cédants et des repreneurs.
L'occasion de les informer sur les meilleures conditions pour favoriser les transmissions d'entreprises et leur réussite.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE AVEC SA CMA, UN GAGE DE RÉUSSITE

Dans le cadre de la Quinzaine de la Transmission Reprise, Bernard Stalter, président de l'APCMA s'est rendu le 27 novembre dans le Puy-de-Dôme à l'invitation de Jean-Luc Helbert, président de la CMA. Tous deux ont visité « l'atelier mécanique Gayon », une entreprise artisanale située à Romagnat et reprise, avec l'appui de la CMA, par Sylvie Gayon.
Le Président Stalter a ensuite rencontré les membres du Bureau de la CMA63 pour évoquer avec eux les sujets d'actualité qui concernent l'artisanat et les entreprises artisanales : l'impact de la hausse du prix des carburants pour les artisans, l'application de la loi avenir professionnel, le projet de loi PACTE, le plan Cœur de Ville,etc.

Donner plus de visibilité aux brasseurs

En 2018, la CMA du Puy de Dôme a souhaité accompagner les brasseurs du département et de la région Auvergne dans leur développement et mettre en place une communication en direction du grand public pour renforcer leur visibilité et promouvoir leur spécificité et leur savoir-faire.
30 brasseurs ont été visités par les conseillers économiques de la CMA63 pour leur apporter des conseils sur le développement de leur activité.
Suite à ces rencontres, des actions concrètes vont être mises en place au cours de l'année 2019, notamment une formation sur l'approche commerciale avec pour objectif d'apprendre à aller chercher de nouveaux clients ou à investir sur de nouveaux marchés, et un accompagnement individualisé pour aider les entreprises à développer leur stratégie commerciale.

Sensibiliser les coiffeurs aux risques professionnels

En 2018, la CMA en partenariat avec la DIRECCTE et l'UNEC63 est intervenue auprès des coiffeurs du département pour les sensibiliser sur les risques professionnels et psychosociaux.
Une opération qui s'est appuyée sur une réalité : les coiffeurs sont deux fois plus touchés par les maladies professionnelles que les autres secteurs d'activité et un objectif : travailler en amont pour prévenir au maximum les arrêts de travail.
25 entreprises ont ainsi été accompagnées par la CMA du Puy de Dôme pour les aider à mettre en place et développer un Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels au sein de leur entreprise. L'objectif du DUER est de répertorier l'ensemble des risques professionnels (dont les RPS) auxquels sont exposés les salariés et de mettre en avant les bonnes pratiques pour prévenir, voire limiter les accidents ou maladies professionnels.
Des supports de communication à destination des chefs d'entreprise, des salariés et des apprentis ont également été envoyés à toutes les entreprises avec salariés pour leur permettre de faire le point avec leurs salariés sur les méthodes de travail et les inciter à adopter les bonnes pratiques au quotidien.

▷ Contact CMA : Département Entreprises et Territoires
04 73 31 52 00 - economie@cma-pydedome.fr

RECRUTEMENT : LA CMA VOUS ACCOMPAGNE

La nouvelle campagne apprentissage débutera dans les prochaines semaines et sera marquée par les évolutions de la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel déjà en vigueur : limite d'âge des apprentis portée à 29 ans, modification des conditions pour être maître d'apprentissage, de la rémunération des apprentis ou des aides aux employeurs...
Dans cet environnement changeant, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme propose les services d'un conseiller dédié pour accompagner des recruteurs et futurs recruteurs d'apprentis.
Depuis 2010 et grâce au soutien du Conseil Régional Auvergne-Rhône-Alpes, le développeur de l'apprentissage de la CMA 63 visite les entreprises artisanales du département pour collecter des offres d'apprentissage, faciliter la conclusion des contrats et échanger avec les employeurs d'apprentis sur les difficultés éventuellement rencontrées.
Ainsi chaque année, plus de 3000 entreprises sont sensibilisées à l'apprentissage, 300 offres sont collectées et diffusées sur le site www.apprentissage-auvergnerhonealpes.fr, 250 entreprises sont directement visitées et autant d'artisans personnellement accompagnés.
Pour aller plus loin et répondre aux nouvelles attentes exprimées par de nombreux chefs d'entreprise, l'offre d'accompagnement du développeur de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme s'étend cette année à l'emploi en CDI ou CDD.
Vous disposez désormais d'un interlocuteur unique, à vos côtés dans chacun de vos recrutements puis dans l'intégration de vos nouveaux collaborateurs.

▷ Contact CMA 63 : Flora Ollivier
flora.ollivier@cma-puydedome.fr
04 73 31 52 39

ENQUÊTE APPRENTISSAGE

En renvoyant l'Enquête Apprentissage qui vous a été adressée il y a quelques jours (également disponible en téléchargement sur notre site internet), vous pouvez nous faire part de vos besoins en recrutement qui seront diffusés sur le portail en ligne du réseau des chambres de métiers d'Auvergne-Rhône-Alpes.
Vos offres seront ainsi proposées aux milliers de visiteurs du site et aux centaines de jeunes accompagnés par le Centre d'Aide à la Décision de la CMA63.

LA CMA63 ET LE RECTORAT RENFORCENT LEUR PARTENARIAT

Benoît Delaunay, Recteur de l'Académie de Clermont-Ferrand, et Jean-Luc Helbert ont signé, le 4 mars dernier, le renouvellement de la convention de partenariat entre l'Education Nationale et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme.
Cet événement permet de consolider et de pérenniser les nombreuses actions déjà engagées en faveur des collégiens et des lycéens du département mais aussi d'envisager plusieurs nouveaux axes de collaboration.
Grâce à cette étroite collaboration, les candidats à l'apprentissage sont accompagnés dans la concrétisation de leur projet professionnel et plusieurs centaines de jeunes découvrent chaque année les opportunités offertes par les entreprises artisanales dans le cadre de stages de découverte ou durant l'opération « Bravo les Artisans ».
Les artisans et futurs artisans profiteront également de ce partenariat avec une offre de formation enrichie notamment sur l'utilisation du numérique et l'intégration du design dans leurs pratiques.

Benoît Delaunay aux Mercredis de l'apprentissage.

NOUVEAUTÉ

CENTRE RELATION CLIENTS

Faciliter l'accès aux services de la CMA63.

Faciliter l'accès aux services de la CMA est la première priorité des élus. Sous l'impulsion du bureau, des mesures significatives ont déjà été mises en œuvre et ont permis d'améliorer la qualité du service rendu aux ressortissants du département : plus de disponibilité grâce au développement des services en ligne ou à l'élargissement des horaires d'ouverture au public et plus de proximité grâce aux nouveaux lieux de permanence sur le territoire et à la multiplication des visites en entreprises.
Au deuxième trimestre 2019, cette volonté politique se confirmera avec la mise en ligne du nouveau site internet de la CMA plus ergonomique et accessible sur appareils nomades (smartphones, tablettes etc.) et l'ouverture du Centre de Relation Clients (C.R.C.), nouveau service qui sera déployé au siège de Chamalières.
L'objectif ambitieux de ce service est de répondre en un lieu unique à l'ensemble des besoins des clients de la CMA, qu'ils soient exprimés par mail, téléphone ou dans le cadre de visites spontanées.
L'équipe de conseillers, spécialement formés et équipés, centralisera ces demandes et pourront y répondre grâce notamment à une parfaite connaissance de l'offre de services de la Chambre de Métiers.
Chaque visiteur sera reçu sans rendez-vous au sein de locaux repensés et bénéficiera d'une réponse immédiate à ses premières attentes.
Les appels reçus seront traités sur l'ensemble des heures d'ouverture au public, du lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00 (16h00 le vendredi).

Les réponses aux mails seront apportées sous 48 heures ouvrées.
L'inauguration est prévue pour avril 2019, consultez régulièrement le site internet de la CMA du Puy-de-Dôme www.cma-puydedome.fr pour rester informé de l'actualité du projet C.R.C.

PARTENARIAT

LA CMA63 ET CLERMONT AUVERGNE MÉTROPOLE SOUTIENNENT L'ARTISANAT LOCAL

Grâce à sa connaissance des entreprises artisanales et de leurs besoins en termes d'aménagement et d'accompagnement, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat a développé une expertise pour accompagner les collectivités dans le développement et la promotion de l'artisanat et des savoir-faire locaux.
En 2018, la CMA63 a travaillé plus particulièrement avec les services économiques de Clermont Auvergne Métropole dans l'objectif de mettre en place un partenariat permettant de développer et de dynamiser l'ensemble du territoire par la concrétisation d'actions à destination des entreprises artisanales. Une subvention a alors permis à plusieurs entreprises artisanales disposant d'une vitrine de bénéficier d'un soutien financier de la collectivité pour investir. Les dossiers ont été élaborés par la CMA63 et validés par le conseil communautaire de la métropole.

Ce partenariat, acté dès le mois d'avril, renforcera ainsi le travail coopératif mené entre les deux structures et avec les autres acteurs économiques métropolitains.
Des initiatives artisanales et savoir-faire locaux seront ainsi valorisés grâce notamment au nouveau portail web mis en place par la métropole.
Une opération sera également engagée, pour permettre aux artisans en développement sur la métropole de mieux connaitre les offres immobilières et foncières disponibles.
Cette démarche répond aux objectifs fixés par la CMA de collaborer avec les collectivités locales pour permettre aux artisans de participer, dans toute l'étendue de leurs activités, à l'animation et au développement des territoires.

Suivi de la jeune entreprise : un accompagnement sur-mesure !

Depuis maintenant un an, la CMA du Puy de de Dôme a mis en place un accompagnement sur-mesure pour les nouveaux chefs d'entreprises qui peuvent désormais profiter de l'accompagnement d'un conseiller dédié tout au long des 3 premières années de vie pour développer leur activité et la pérenniser. Ainsi près de 50 chefs d'entreprises ont pu bénéficier de cette nouvelle prestation, essentiellement des micro-entrepreneurs.
97% d'entre eux ont maintenu leur activité à la fin de la 1er année, alors même que pratiquement 50% des micros entreprises ne déclarent pas de chiffre d'affaire. Le suivi de la jeune entreprise s'avère un choix pertinent pour les nouveaux chefs d'entreprise afin qu'ils puissent déployer une stratégie de développement pérenne.

GENTILLE ALOUETTE & ATELIER BLATIN

UNE BELLE ALLIANCE DE COMPÉTENCES

L'entreprise Gentille Alouette est née en 2016 du projet de deux frères, Quentin et Clément Flichy et de leur ami Florian May de créer à Clermont-Ferrand un atelier de confection d'accessoires textiles. Leurs nœuds papillons, articles phares de leur collection, font désormais partie des accessoires indispensables à une tenue de mariage tendance.

L'entreprise Gentille Alouette est une belle histoire de fratrie et un formidable exemple d'alliance de compétences. À la fin de ses études de styliste modéliste à Lyon, Quentin Flichy décide de créer son entreprise. « J'avais déjà réalisé des nœuds papillons et la demande était là. Mon frère Clément a fait une étude de marché et décidé de s'associer à mon projet. Il assure aujourd'hui la commercialisation de nos produits. » Leur ami Florian May, juriste de formation, également séduit par le projet, s'associe aux deux frères pour assurer la gestion administrative. Gentille Alouette commercialise aujourd'hui un millier de nœuds papillons par mois, en boutiques spécialisées dans le mariage ou en concept stores haut de gamme. « Nos produits sont ainsi présents un peu partout en France et nous avons également un site de vente en ligne qui représente 60 % de notre chiffre d'affaires. »

DES PRODUITS COUSUS EN FRANCE

« Nous avons fait le choix esthétique des tissus Liberty sélectionnés par nos soins en Angleterre. Leur qualité et leurs motifs sont très prisés pour les accessoires de mariage, nœuds papillons, pochettes de costume assorties ou boutons de manchette », précise Quentin Flichy. « Mais toutes nos collections sont cousues en France dans notre atelier de Clermont-Ferrand. » Et parce que ce qui est beau est rare, certains nœuds papillons sont fabriqués en édition limitée.

CRÉATION D'UNE SECONDE MARQUE

Surfant sur le succès de leurs réalisations, les jeunes entrepreneurs se lancent en 2017 dans un autre projet, le costume sur mesure « Nous avons créé la marque Atelier Blatin, du nom de la rue qui héberge le siège de notre entreprise dans la capitale auvergnate. Ce lieu nous permet d'accueillir nos clients dans notre show room dans une ambiance très conviviale. Nous avons sélectionné des tissus chez de célèbres drapiers italiens et anglais et nous allions une grande expertise du sur-mesure pour ajuster des costumes en prêt à porter ou créer et personnaliser des costumes sur mesure. Notre objectif est de démocratiser le sur-mesure. »

L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION

Restait à l'équipe à renforcer la communication. Qu'à cela ne tienne, Raphaël Flichy, le dernier de la fratrie, actuellement en master 2 à l'ESC Clermont, a intégré l'entreprise en alternance en 2018 pour mettre ses compétences dans le digital au service de l'équipe. « Nous avons choisi deux sportifs emblématiques pour devenir ambassadeurs de l'Atelier Blatin. Avec un premier partenariat avec Paul Jedrasiak, international de rugby renommé, et, en 2018, avec le perchiste Renaud Lavillenie, champion olympique et recordman du monde du saut à la perche, avec lequel nous avons réalisé une vidéo diffusée dans les cinémas de la région. Ces publicités ont donné lieu à des articles et généré du flux sur les réseaux sociaux », souligne Raphaël Flichy.

▷ **www.atelierblatin.fr**
www.gentillealouette.fr

FABIEN BÉLICOURT

SE FORMER POUR RÉUSSIR SA REPRISE D'ENTREPRISE

Le 4 janvier dernier, Fabien Bélicourt reprenait officiellement l'entreprise de maçonnerie, charpente couverture d'Henri Boige. L'aboutissement d'une collaboration intelligente et structurée pour assurer la réussite de ce passage de témoin.

La famille Bélicourt est connue dans la région de Pérignat-sur-Allier pour son activité dans la maçonnerie et la rénovation. Fabien Bélicourt n'a pas échappé à son destin. « Après mon CAP-BEP, j'ai travaillé pendant onze ans dans l'entreprise familiale. Puis je suis parti en région parisienne pendant six ans pendant lesquels j'ai appris de nouvelles techniques. » Mais il y a quatre ans, à son retour dans la région, une opportunité unique se présente à lui. « J'ai commencé à travailler en tant que chef d'équipe dans l'entreprise d'Henri Boige, maître artisan maçon spécialisé dans les travaux de rénovation depuis quarante-deux ans. Très rapidement, il m'a informé de sa décision de prendre sa retraite dans un délai de trois ans et je lui ai confirmé ma volonté de reprendre son entreprise. Il m'a alors proposé de passer un diplôme d'assistant de dirigeant d'entreprise artisanale (ADEA) à la CMA63. Son épouse avait elle-même suivi cette formation et les enseignements qu'elle avait reçus lui semblaient être très pertinents et un excellent préalable à une reprise d'entreprise réussie.»

DES COMPÉTENCES INDISPENSABLES

À raison d'un lundi par semaine pendant trois ans, Fabien Bélicourt se rend donc à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme. « J'ai acquis des connaissances en matière de gestion, de finances, d'organisation, de juridique mais aussi dans le domaine de la communication et du relationnel avec les clients. En fait, il y a une grande part d'inconnu dans la gestion d'une entreprise, des aspects dont on ne se rend pas compte lorsque l'on est salarié. Je suis enchanté d'avoir suivi cette formation. Je pense que sans ces connaissances initiales la gestion d'une entreprise est très risquée et compliquée, surtout quand, comme moi, on reprend les quatre salariés de l'entreprise. » Parallèlement, Henri Boige prépare aussi sa succession en impliquant davantage Fabien Bélicourt dans les tâches qui incombent au dirigeant. « J'ai alors commencé à être en relation avec les clients, à faire les devis et à les apporter aux clients en main propre. »

PASSER LE CAP

En janvier dernier, Fabien Bélicourt est donc devenu chef d'entreprise avec une certaine sérénité et le sentiment de partir sur de bonnes bases. « J'installe le siège de l'entreprise dans mon domicile, à Billom, et ma compagne et moi-même aménageons un bureau d'accueil. Henri Boige m'a présenté tous les clients, et la passation se fera sans problème puisque les savoir-faire restent les mêmes. Je reste spécialisé dans la rénovation à l'identique, avec des méthodes traditionnelles qui préservent le patrimoine. Je travaille en isolation chaux-chanvre, une technique éminemment écologique, et je réalise des toitures en tuiles Canalaverou, comme faisaient les anciens. Quant aux relations avec les clients, je conserve aussi les habitudes qui ont fait la réussite de l'entreprise. »

Tous les voyants sont au vert et Fabien Bélicourt est confiant. D'autant qu'il sera secondé dans les tâches administratives par Marine, sa compagne, elle-même titulaire d'un BTS assistante de gestion PME PMI.

▷ sarlfabienbelicourt@gmail.com

RENAULT
La vie, avec passion

Des Véhicules Utilitaires d'Occasion disponibles toute l'année !

Kangoo, Trafic, Master, Benne, Cabine approfondie, Alaskan...

Un rendez-vous, un conseil, un essai ?
Bonyautomobiles.com rubrique « Occasions »

Renault **OCCASIONS**

BONY AUTOMOBILES

CLERMONT-FD	04 73 42 75 75
MOZAC	04 73 33 11 12
ISSOIRE	04 73 89 22 56
MASSAGETTES	04 73 65 99 00

bonyautomobiles.com

PARTICIPER À UN SALON PROFESSIONNEL

Malgré la part croissante d'Internet dans les échanges commerciaux, la participation à un salon demeure un formidable outil de développement commercial, l'occasion de faire connaître ses produits à un large public en un minimum de temps. Mais, attention, pour tirer les meilleurs bénéfices de cet événement, il est impératif de le préparer avec méthode.

« Imaginez le temps qu'il faudrait à un commercial pour prendre autant de rendez-vous et visiter autant d'entreprises ou de clients qu'il en rencontre sur un salon », observe Laura Gasparoux, chef de projet développement commercial Europe & International à la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes. « Un salon, c'est aussi l'occasion d'analyser le marché, de se positionner par rapport à la concurrence, de générer une augmentation du chiffre d'affaires et d'enrichir son portefeuille clients. Mais si les retombées commerciales de ces manifestations sont incontestables, encore faut-il se donner la peine de préparer très sérieusement sa participation. »

BIEN CIBLER SON SALON

Avec plus d'une centaine d'événements organisés chaque année, la France est le pays le plus richement doté en foires et salons locaux, nationaux ou internationaux. « Ces manifestations rassemblent des centaines d'exposants autour

de thématiques comme l'habitat, les loisirs, la gastronomie ou l'artisanat. Dans cette offre pléthorique, les artisans doivent opérer un choix en fonction de leur stratégie commerciale », assure Laura Gasparoux. « Si votre stratégie commerciale est tournée vers les particuliers ou vers les professionnels, vous opterez pour un salon grand public ou pour un salon professionnel. Dans ce dernier cas, l'objectif est de présenter votre savoir-faire. Il ne s'agit pas d'enregistrer directement des commandes, mais plutôt d'atteindre des clients potentiels. Un salon professionnel international, comme « Maison & Objet » à Paris offre une occasion unique de prendre contact avec des acheteurs, des boutiques de décoration, des architectes d'intérieur, qui passeront commande parfois plusieurs mois après le salon. Pour les entreprises ciblant des particuliers, la finalité d'une participation à des salons ou foires grand public est la rentabilité par la vente du stock. »

Un choix sectoriel et géographique

Si la sélection d'un salon se fait au regard du cœur de métier de l'entreprise, il est aussi judicieux d'élargir les cibles. Un artisan menuisier ébéniste ne doit pas se limiter au thème de la décoration. Un salon comme « Equiphotel » peut par exemple lui ouvrir d'autres débouchés. Et si on ne compte plus les salons dédiés au secteur alimentaire, chacun présente une spécificité. « Idéalement, un salon se prépare au moins un an à l'avance », rappelle Laura Gasparoux. « Il convient donc de prendre le temps de se rendre, en tant que visiteur, dans différents salons afin de se faire une idée plus précise du public concerné, des exposants présents, des aspects pratiques, comme la qualité de l'aménagement des stands et les services proposés aux exposants. Retenez également que plus l'inscription à un événement professionnel se fait à l'avance, plus vous aurez de chances d'obtenir un stand bien placé. Quant au choix géographique, selon vos moyens de production et votre logistique, vous opterez pour la proximité ou vous profiterez des salons pour développer vos ventes sur l'ensemble du territoire national. Enfin, si votre entreprise est bien établie sur le marché français, participer à un salon international en France permet de tester votre potentiel commercial sur le marché étranger. Une formation minimale à l'export est dans ce cas recommandée. »

ÉTABLIR UN BUDGET

En tant que futur exposant, un budget prévisionnel doit être établi. Au-delà du coût du stand, il doit tenir compte des dépenses annexes : frais de déplacements, d'hébergement, de restauration, aménagement d'un stand accueillant et bien équipé… Dépenses auxquelles s'ajoutent le coût de réalisation des documents de communication et la perte de production induite par le temps passé sur le salon. Une lecture attentive des informations communiquées sur le site du salon est indispensable pour évaluer les frais. Si le budget de l'entreprise est réduit, il est opportun de se renseigner auprès de la CMA sur la possibilité de partager un stand collectif. Cette solution permet de mutualiser les coûts tout en bénéficiant d'un stand idéalement placé et d'un espace d'accueil pour recevoir les visiteurs.

Quels objectifs se fixer ?

La participation à un salon ne sera évaluée qu'au regard des objectifs qui seront fixés. Aussi convient-il de ne pas surestimer les retombées d'un tel événement et de se fixer des objectifs réalistes et atteignables en termes de nouveaux prospects ou de chiffre d'affaires. Cela permettra d'établir un bilan précis de sa participation et d'envisager (ou non) de s'inscrire à nouveau.

SAVOIR CE QU'IL FAUT PROMOUVOIR ET COMMENT

Un visiteur sur un salon est très sollicité en très peu de temps. Le défi consiste donc à attirer l'attention ▸

du public sur ses produits. « Il n'est pas nécessaire de tout montrer. Il est préférable de faire un choix harmonieux, de privilégier les innovations et de tenir compte du thème du salon, des tendances du moment et du public présent », rappelle Laura Gasparoux.

Former son équipe

La participation à un salon est une belle opportunité de fédérer ses salariés autour de cet événement, d'autant que leur implication détermine aussi sa réussite. Aussi est-il important de construire avec eux un argumentaire de vente pour présenter l'entreprise et mettre en valeur ses savoir-faire. Il est également fondamental de préciser quelques règles de conduite pour assurer le bon accueil d'un client. « Un des volets de la formation proposée par la CMA pour se préparer à un salon porte d'ailleurs sur la posture à adopter sur un stand », précise Laura Gasparoux. « Les artisans ont de multiples savoir-faire mais pas nécessairement le "savoir-vendre". »

SE PRÉPARER AVANT, PENDANT ET APRÈS LE SALON

La communication compte pour une bonne part dans la réussite d'une participation à un salon. Avant, pendant et après l'événement, il est primordial de valoriser cette dynamique commerciale auprès des clients, partenaires et prospects.

Avant le salon

• Communiquer sur sa participation

Inviter ses clients et prospects à vous rencontrer sur un salon est la façon la plus efficace de générer du trafic sur le stand. Des invitations seront proposées par les organisateurs de l'événement. Leur nombre étant limité, il est intéressant de privilégier les clients, les partenaires financiers mais aussi les professionnels de la région. De même, l'annonce de cet événement permet d'actualiser le site Internet de l'entreprise et d'animer les réseaux sociaux. Un mois avant le salon, les mailings envoyés aux clients et prospects répertoriés dans un fichier actualisé, un encart au bas des factures ou encore un message d'accueil spécifique sur le répondeur téléphonique de l'entreprise sont autant de vecteurs pour communiquer sur cette actualité.

• Préparez des documents commerciaux

À l'issue de sa visite sur le stand, le visiteur ou le prospect doit trouver tous les renseignements sur vos produits grâce à la brochure commerciale que vous lui aurez remise avec votre carte de visite. Il est préférable de faire appel à un

AIDE AU 1er SALON

La participation des entreprises artisanales à un premier salon hors région est encouragée par une subvention de la région, équivalente à 50 % du coût du stand (jusqu'à 1 200 €). Cet accompagnement inclut une journée de formation proposée par la CMA.

DÉBUTER À L'INTERNATIONAL

Grâce au programme régional Go Export, la CMA propose une formation de deux jours Primo-Export pour connaître les étapes clés d'une démarche export et acquérir les fondamentaux pour un déploiement à l'international. Cette formation est complétée d'un suivi individuel en entreprise par un expert de l'international pour adapter les enseignements de la formation aux spécificités de l'entreprise.

professionnel pour réaliser ces documents qui doivent présenter l'entreprise et ses produits ou services de manière concise et efficace.

• **Pensez aux relations presse**
Tous les salons et foires disposent d'un espace presse dédié aux journalistes. Les exposants peuvent y déposer leur dossier de presse. Cet outil constitue une chance de faire parler de vous dans la presse généraliste de manière locale, voire nationale.

Pendant le salon

C'est l'une des clés du succès d'un salon : chaque visite doit donner lieu à une fiche contact dûment remplie (coordonnées, type de boutique ou d'entreprise, date des réassorts, événements particuliers…). Cette fiche doit être complétée et annotée le soir même pour enrichir le fichier clients.

Après le salon

Pour les entreprises travaillant avec des particuliers, elles font un bilan du salon en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Pour les autres, elles doivent mettre à profit le plus rapidement possible chaque fiche contact pour répondre aux demandes de devis, recontacter les prospects en les remerciant de leur visite au salon. La réactivité témoigne ici du professionnalisme de l'entreprise. Il suffit ensuite de comparer ses résultats aux objectifs initiaux et d'analyser la pertinence du salon.

Les chiffres en attestent, malgré la suprématie d'Internet et des réseaux sociaux, les salons et foires attirent toujours autant de monde, du côté des exposants comme du public. Participer à un salon demeure une stratégie marketing et commerciale majeure tant cette exposition, si elle est suffisamment bien préparée, constitue une réelle opportunité de dynamiser le développement commercial de l'entreprise. ■

NOUS CONTACTER

Département Entreprises et Territoires
Édouard Chateau au 04 73 31 52 00
edouard.chateau@cma-puydedome.fr

OPTIMISER SA PARTICIPATION À UN SALON

Comment cibler le bon salon, s'y préparer ? Quel aménagement concevoir, quels documents commerciaux prévoir ?
Afin de sécuriser et d'optimiser l'investissement dans un premier salon, les CMA proposent des solutions opérationnelles lors d'une formation d'une journée, entièrement prise en charge. Sur la base d'un diagnostic de l'entreprise, des conseils sont prodigués afin de :
• Anticiper et préparer le salon : choix du salon et du stand, préparation des documents commerciaux à destination des prospects, clients et partenaires, sélection des produits à exposer, aménagement de l'espace…
• Optimiser votre présence pendant le salon : signalétique et outils de communication, comportement sur le stand, négociations commerciales.
• Valoriser sa participation après le salon : exploitation et suivi des contacts, analyse des résultats et bilan chiffré du salon pour en mesurer la pertinence…

RIST : DERNIÈRES PLACES !

À l'occasion de la 32e édition du RIST* du 2 au 4 avril 2019 à Valence, exposez vos produits et savoir-faire.
Avec en moyenne 300 exposants et 4 500 visiteurs chaque année, le RIST s'est imposé comme le premier salon national de la sous-traitance industrielle en Auvergne-Rhône-Alpes. Depuis 2018, le RIST accueille également les « Drôme Digital Days », rapprochant ainsi les savoir-faire industriels d'excellence et les services numériques de haute performance.
Depuis 2003, la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat réserve un espace collectif pour les artisans, leur permettant de bénéficier d'un tarif préférentiel, d'une préparation en amont et d'un encadrement spécifique pendant les trois jours du salon.

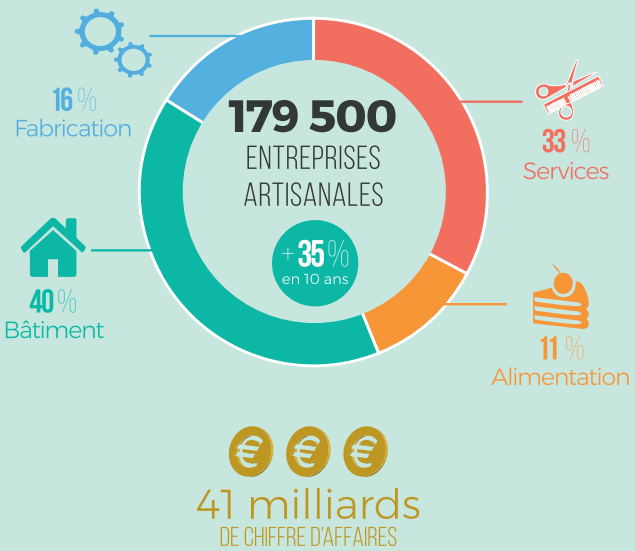
▷ Plus d'informations : Laura Gasparoux
laura.gasparoux@crma-auvergnerhonealpes.fr

*RIST : Rencontres interrégionales de sous-traitance du Sud-Est

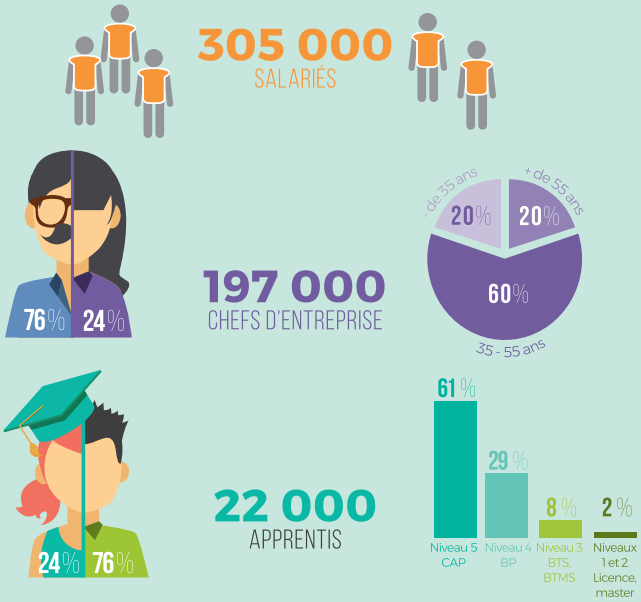
CHIFFRES CLÉS*

L'ARTISANAT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

LES ENTREPRISES ARTISANALES



LES ACTIFS



Source : Répertoire des Métiers au 1er janvier 2019.

INNOVER POUR BOOSTER L'ENTREPRISE

Fruit d'un partenariat entre la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes et la Région, le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes offre l'occasion de renforcer la compétitivité des entreprises en les conseillant et en les accompagnant. L'action « Innovation » est l'un des axes proposés.

CONCRÉTISEZ VOTRE PROJET D'INNOVATION

Vous avez l'idée d'un nouveau produit, service, procédé ou d'une nouvelle technologie qui contribuera au développement de votre entreprise ? Vous réfléchissez à un nouveau mode de commercialisation ou d'organisation ? L'objectif de l'action Innovation est de vous accompagner dans un processus structuré d'innovation qui tienne compte du degré de maturité de votre projet. Cet accompagnement facilite l'émergence des idées, délimite leur pertinence et les axes d'amélioration, et accélère leur développement. Les expertises proposées par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat dans les domaines financiers, techniques, commerciaux ou de propriété intellectuelle aident à concrétiser l'innovation et à la promouvoir.

UNE OFFRE DE SERVICES À LA CARTE

Premiers conseils à l'innovation

Cette première étape de l'accompagnement vise à faire émerger les projets innovants. Au cours d'une demi-journée passée dans l'entreprise, le conseiller de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat étudie les enjeux et facteurs clés de réussite. Il formalise le projet et les étapes de sa réalisation. Débute ensuite une démarche de développement de l'innovation.

Développement du projet innovant

Pendant trois à cinq jours, le conseiller de la CMA accompagne l'artisan à chaque étape de l'élaboration du projet. Un diagnostic permet d'approfondir les faisabilités commerciales, financières et techniques et d'établir un plan d'actions : recherche de compétences techniques et mise en relation, aide au prototypage, formation du dirigeant et/ou des collaborateurs, financement et aide au montage de dossiers, appui marketing et communication. Des points d'avancement et de suivi sont régulièrement proposés.

Formation et coaching à l'innovation en entreprise

Cette étape prévoit une formation de deux jours en groupe de cinq à dix chefs d'entreprise réunis avec des experts autour d'une problématique commune définie au regard des besoins des entreprises : design, éco-innovation, transfert de technologie, fabrication additive… Riche de partages d'expériences, cette formation stimule la réflexion sur les projets d'innovation et leurs enjeux. À sa suite, la CMA accompagne l'artisan individuellement pendant deux à cinq demi-journées au sein de son entreprise. L'occasion de mettre en pratique le plan d'actions défini lors de cette formation.

Les intervenants sont des conseillers experts de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou des consultants spécialisés qui connaissent parfaitement l'entreprise artisanale et son environnement. Cette prestation « à la carte » répond aux besoins des entreprises qui innovent. Le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes permet d'accompagner les artisans sur différents sujets dans des conditions très avantageuses.

▷ **Plus d'informations : service économique**

En partenariat avec :

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

MINI-STAGE DE DÉCOUVERTE EN ENTREPRISE

Les artisans ont désormais la possibilité d'accueillir en entreprise des jeunes durant les vacances scolaires. La CMA établit les conventions de ces stages de découverte des métiers de l'artisanat.

Face à la difficulté pour les jeunes de choisir un métier, le stage en entreprise est l'occasion parfaite d'observer un professionnel en situation afin de construire son projet d'orientation. Grâce à la possibilité donnée aux Chambres de Métiers et de l'Artisanat de proposer des conventions de stage pendant les vacances scolaires, les jeunes confirment ainsi leur projet professionnel ou testent une entreprise avant de signer un contrat d'apprentissage. Pour l'entreprise, dans la perspective d'amener plus de jeunes à se former dans leurs filières, c'est aussi l'occasion de faire découvrir ses métiers dans un cadre juridique sécurisé et de rencontrer un futur apprenti. Ce stage permet ainsi de limiter le risque de rupture en début de contrat d'apprentissage.

UN STAGE D'OBSERVATION

Ces stages volontaires d'observation s'adressent aux collégiens de 3ème et 4ème, aux lycéens et aux étudiants. Au cours de son stage, sous le contrôle du personnel responsable de son encadrement, le stagiaire découvre un métier en participant aux activités de l'entreprise stipulées dans la convention de stage. Un seul stage, d'une durée maximale de cinq jours, est possible par période de vacances scolaires (y compris les vacances d'été). Ces stages s'ajoutent aux stages obligatoires prévus par l'Éducation nationale sans toutefois s'inscrire dans le cursus scolaire. L'établissement scolaire n'intervient donc pas dans leur organisation.

UNE CONVENTION INDISPENSABLE

Bien que basés sur le volontariat, ces stages en entreprise nécessitent obligatoirement la signature d'une convention entre le jeune et son représentant légal et l'entreprise qui l'accueille. Validée par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, la convention formalise juridiquement le stage et sécurise l'engagement du jeune et de l'entreprise qui l'accueille. Ce document définit le cadre et la nature des activités que le stagiaire sera amené à réaliser et clarifie les responsabilités de chacune des parties signataires. En cas d'accident du jeune, soit sur le trajet, soit dans l'entreprise, la signature de cette convention permet également à l'entreprise de ne pas voir sa responsabilité mise en cause. De même, elle justifie la présence légale d'un jeune dans l'entreprise en cas de contrôle de l'inspection du travail.

LE RÔLE DE LA CMA

Avec le soutien de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat souhaite permettre à un plus grand nombre de jeunes de réaliser des immersions en entreprise avant de s'engager dans une formation. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat assure la formalisation des stages en contactant les parties prenantes, en vérifiant les pièces justificatives et en assurant la rédaction de la convention de stage sur laquelle est apposé son visa.

▷ **Contact :**
Service apprentissage et CAD

VOTRE CARTE ARTISAN DEVIENT NUMÉRIQUE

Vous la recevez depuis dix ans et elle vous permet de montrer votre appartenance au secteur de l'artisanat. Votre carte professionnelle devient numérique.

La numérisation de votre carte artisan vous permettra d'accéder à l'offre de services de la CMA qui prévoit notamment un accès simplifié aux formalités et une inscription facilitée aux formations. Toutefois, cette transition numérique nécessite la mise en place d'une nouvelle organisation ainsi qu'un nouveau mode de diffusion via vos boîtes mail ou vos téléphones mobiles. Aussi, exceptionnellement, votre carte professionnelle 2018 est

prolongée jusqu'au 31 décembre 2019. Elle fait foi de votre immatriculation sous réserve qu'aucun événement ne soit venu modifier les caractéristiques de votre entreprise au Répertoire des Métiers depuis le 1er janvier 2019. Vous pourrez continuer à bénéficier des avantages OBIZ et des 150 000 offres exceptionnelles très appréciées par nombre d'artisans et leur famille. Afin de permettre à votre CMA de vous envoyer votre carte professionnelle numérique, connectez-vous sur http://macarte.artisanat.fr afin de saisir les informations (courriel, téléphone mobile, autorisation d'utilisation…) qui permettront à votre CMA de communiquer avec vous.

CHOISISSEZ VOTRE STAGE POUR OPTIMISER VOTRE ACTIVITÉ !

CRÉER VOTRE PAGE FACEBOOK

2 jours - 14 et 21 mars 2019

• Définir votre stratégie de présence sur Facebook,
• Créer et animer votre page professionnelle gratuitement,
• Accroître l'audience de votre page.

CRÉER ET RÉFÉRENCER VOTRE SITE INTERNET

5 jours - Du 2 mai au 6 juin

• Définir votre stratégie de présence sur le web,
• Construire votre site et vous approprier l'outil de création pour le faire vivre,
• Découvrir et exploiter les techniques permettant de faire connaître votre site.

ÉLABORER VOTRE DÉMARCHE COMMERCIALE

1 jour - 28 mars

• Cibler les actions commerciales à développer en fonction de sa stratégie,
• Analyser le portefeuille client existant et les actions déjà menées auprès de ce dernier,
• Elaborer le plan d'actions commerciales par cible ou segment.

RÉUSSIR VOTRE COMMUNICATION COMMERCIALE

1 jour - 4 avril

• Comprendre les principaux moyens de communication à disposition,
• Découvrir un large choix d'outils pour gérer sa communication de manière autonome,
• Utiliser les supports de communication adaptés en fonction de vos objectifs et de votre budget.

NÉGOCIER, CONVAINCRE ET VENDRE EN FACE À FACE

1 jour - 11 avril

• Valoriser vos prix pour mieux les défendre,
• Résister et tenir dans le face à face de négociation,
• Trouver les arguments pour lever les freins du client,
• Savoir conclure une négociation et faire respecter les engagements pris.

RÉUSSIR VOS RECRUTEMENTS

1 jour - 6 mai

• Identifier les enjeux et les étapes du processus de recrutement
• Définir le poste et le profil
• Optimiser la sélection de candidats
• Mettre en place un processus d'intégration
• Mesurer l'efficacité de ses recrutements à l'aide d'indicateurs et de tableaux de bord.

DOMPTER VOTRE STRESS

2 jours - 12 mars et 6 mai

• Comprendre les mécanismes du stress
• Identifier les différentes sources de stress
• Prendre du recul face à l'urgence et à la surcharge d'activité.
• Identifier les clés pour mieux gérer son stress face à la pression au quotidien.

PILOTER VOTRE ENTREPRISE AVEC LES TABLEAUX DE BORD

2 jours - 20 et 26 mars 2019

• Mettre en place un tableau de bord pour mesure les performances de l'entreprise,
• Interpréter périodiquement les résultats de l'entreprise à l'aide d'indicateurs.

FIXER VOS PRIX DE REVIENT ET PRIX DE VENTE

1 jour - 9 avril

• Calculer vos coûts de revient et prix de vente à partir d'une méthode simple, adaptée à votre activité
• Développer les outils informatiques adaptés pour les calculer et les actualiser.

Les formations se déroulent dans les locaux de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat à Chamalières. Informations et inscriptions auprès du Pôle Formation/ Elda GREGORIS au 04 73 31 52 20- formation@cma-puydedome.fr

NOS PARCOURS À LA CARTE

Le service formation de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme vous propose des parcours de formation personnalisés qui vous donneront les clés pour remplir les principales missions d'un chef d'entreprise artisanale. Selon la thématique choisie et en fonction de votre engagement, ces formations vous permettront également d'acquérir un titre reconnu.

DIRIGER, GÉRER & DÉVELOPPER L'ENTREPRISE

L'entrepreneuriat dans l'artisanat: identifier le contexte & communiquer avec les acteurs
8 jours

Maîtriser la gestion économique et financière de l'entreprise
12 à 29 jours selon profil & expériences

Concevoir & définir une stratégie commerciale
8 à 14 jours selon profil & expériences

Optimiser le secrétariat & la bureautique de l'entreprise
16 jours

FAVORISER LA COMMUNICATION DANS L'ENTREPRISE

Communiquer efficacement dans l'entreprise
10 jours

GÉRER UNE ÉQUIPE

Gérer & manager une équipe
7 jours

Former & accompagner un(e) apprenti(e)
8 jours

Découvrez le nouveau catalogue et calendrier 2019 !

Plus d'infos :
Vous êtes chef d'entreprise ou salarié. Vous souhaitez développer vos compétences, vous améliorer et évoluer. Votre Chambre de Métiers peut vous conseiller et vous accompagner.
Contactez votre conseillère formation pour échanger sur vos besoins et construire avec elle votre parcours de formation personnalisé.
Nathalie EVENO
nathalie.eveno@cma-puydedome.fr
04 73 31 52 13

UN NOUVEL OPÉRATEUR DE FORMATION EN AUVERGNE !

L'année 2019 débute avec la naissance d'un nouvel opérateur de formation en région AURA : l'AFABAT*, issu de la fusion de l'ARFABA (ARFAB Auvergne) et de l'AFABRA (ARFAB Rhône-Alpes). Nés en 1987 de la volonté des CAPEB de disposer d'une offre de formation spécifiquement adaptée aux besoins des artisans du secteur du bâtiment, TP et Paysage, ces organismes sont devenus en 30 ans les acteurs incontournables de la formation continue de la branche. Certifiés par l'ISQ-OPQF depuis 2016 pour la qualité des formations dispensées, ils ont formé en 2018 près de 4300 chefs d'entreprises, salariés et conjoints d'artisans dans la région.

* AFABAT : Association pour la Formation dans l'Artisanat du Bâtiment

3 apprentis bouchers à la finale des MAF

La Fédération des Artisans Bouchers du Puy-de-Dôme a organisé la finale régionale des Meilleurs Apprentis de France (MAF) le 4 février dernier à l'Institut des Métiers. Parmi les treize candidats qui concouraient, trois apprentie du Puy-de-Dôme accéderont à la finale nationale qui se déroulera les 7 et 8 avril à Rouen :

- 1ère : Manon Maignol , apprentie à la Boucherie Dugast à Chamalières (63)
- 2ème : Lauranne Lemonnier, apprentie à la boucherie « Au fil de l'os » à Lezoux (63)
- 3ème : Dorian Payat, apprenti à la boucherie du Lizieux à Saint-Jeure (43)

LES « SELLENIALS », ENTRE INNOVATION ET NOSTALGIE

Nés après 2000, les « sellenials » succèdent aux « millenials » ou génération Y et intéressent les marques, soucieuses de séduire ces jeunes consommateurs.

Leur credo : remettre au goût du jour les codes des seniors. Une philosophie qui passe par de nouveaux modes de consommation, le choix d'une médecine douce et le retour des herboristes, une alimentation durable privilégiant les circuits courts et les fruits et légumes de saison. Côté mode, les matières naturelles sont privilégiées ainsi que la « slow cosmétique », un maquillage écologique, sain, intelligent et raisonnable auquel les marques s'adaptent. Enfin, les « sellenials » sont adeptes du « made home » ou fait maison, une façon de revoir sa consommation et sa façon de vivre en s'inspirant de leurs grands-parents tout en raffolant des innovations. Et si cette génération mise sur la simplicité et la qualité, elle porte également des valeurs fortes telles que la transparence, l'originalité, la soif d'entreprendre et un fonctionnement en réseau. Comment séduire ces jeunes consommateurs ? Leur tendance à la « déconsommation » et leurs ressources financières les orientent vers

les marques qui ont du sens et leur correspondent en termes de valeurs. Les « sellenials » adhérent donc massivement aux marques de niche. Une opportunité pour l'artisanat !

AUTO RÉTRO - SABRINA BARRIER

RESSUSCITER LES VIEUX TACOTS

Sabrina Barrier a toujours été passionnée par la mécanique. Son choix assumé et sa pugnacité l'ont conduite à créer son garage en 2018 et à consacrer la moitié de son activité à la réparation de voitures anciennes.

Elle ne s'explique pas vraiment l'origine de sa passion pour la mécanique qu'elle n'a manifestement pas héritée de ses parents. Sans hésiter, Sabrina Barrier se lance à quatorze ans dans un CAP de carrosserie avec déjà la conviction qu'elle aurait un jour son propre garage. Elle poursuit sa formation par un CAP mécanique automobile et réalise qu'il est difficile pour une femme mécanicienne de trouver un employeur. « Les préjugés ont la dent dure dans notre métier ! », mais la jeune femme n'est pas de nature à baisser les bras. À l'issue de sa formation, elle est embauchée par la commune de Riom où elle gère l'entretien et la réparation du parc automobile de la ville. « À la fin de mon contrat de trois ans, j'ai pensé que l'heure était venue de réaliser mon rêve de créer mon garage. » Un projet repoussé d'un an en raison de la naissance de sa fille en 2017.

UN ACCOMPAGNEMENT BIENVENU

« J'ai mis à profit cette année 2017 pour préparer mon projet, me renseigner sur ce qu'était un business plan. J'ai eu la chance de bénéficier du dispositif "Je lance mon projet" initié par la région Auvergne-Rhône-Alpes. Ce programme permet aux porteurs de projet qui souhaitent créer une entreprise de bénéficier d'un accompagnement gratuit dispensé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme. J'ai ainsi rencontré un conseiller de la chambre pour valider mon business plan, finaliser et améliorer mon prévisionnel et vérifier la faisabilité de mon projet. Ces entretiens m'ont également orientée vers des structures telles que Auvergne Active et Initiative Riom Combrailles, qui, au vu de mon projet et du dossier réalisé avec l'aide la CMA 63, m'ont accordé un prêt d'honneur et un prêt bancaire qui m'ont permis de financer l'achat de mon matériel. »

UNE PASSION POUR LES VIEILLES VOITURES

Installée depuis juin 2018, Auto Rétro, l'entreprise de Sabrina Barrier, affiche son goût pour les vieux tacots. « Les voitures anciennes font partie de notre patrimoine. En les réparant, j'ai le sentiment de sauver un morceau d'histoire, de rendre hommage à des innovations tel le système hydraulique de la DS que je répare actuellement ou la première carrosserie aluminium de la Panhard de 1951 que je possède. Idéalement, je souhaiterais me consacrer à la réparation de ces vieux véhicules. J'ai réalisé une étude de marché et il est clair que les tacots intéressent de plus en plus de monde. Mais la réalité économique me pousse à partager mon activité et à réparer aussi les voitures récentes. Ce sont deux philosophies différentes. Pour les voitures anciennes, il faut la plupart du temps réparer les pièces existantes ou chercher les pièces chez des spécialistes ou via les réseaux de passionnés comme le club des Tacots Randannais dont je suis membre. Ce type de réparation est plus écologique que pour les voitures récentes où l'on remplace la plupart du temps la pièce défaillante par une pièce neuve. »

Quelques mois après son début d'activité, Sabrina Barrier ne regrette rien. « J'ai déjà des clients pour les véhicules anciens et je vais faire un peu de publicité pour développer la réparation sur véhicules récents. Je suis heureuse et fière d'avoir réalisé mon rêve ! »

▷ autoretro63@hotmail.com

ÉVOLUTION DU COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

En janvier 2019, chaque actif du secteur privé dispose d'un CPF affiché en euros. Le taux de conversion est de 15 € par heure, fixé par décret par l'État. La Caisse des dépôts et consignations va progressivement assurer l'ensemble de la gestion du CPF tant sur le plan technique que financier.
Durant une phase transitoire, de janvier à octobre 2019, les droits CPF sont affichés à la fois en heures et en euros afin de permettre à chacun de s'approprier le changement. A partir d'octobre 2019, les comptes seront totalement en euros. Les comptes étaient jusqu'alors alimentés à raison de 360 € par an pour une activité à temps plein. À partir de 2020, au titre des droits acquis en 2019, le CPF sera alimenté de 500 € par an. Les artisans travailleurs non-salariés bénéficient du CPF dans des principes identiques aux autres actifs.
Les formations éligibles au CPF sont mises à jour dans une liste unique qui regroupe l'ensemble des certifications inscrites sur les répertoires nationaux gérés par France Compétences.
Afin de faciliter les démarches, une application mobile sera disponible à partir d'octobre 2019. Elle permettra à tous les usagers ayant des droits CPF sur leur compte d'acheter leur formation librement et sans intermédiaire. Téléchargable depuis Android Play Store ou Apple Store, cette application permettra de :

- connaître les droits acquis au titre du CPF,
- choisir sa formation,
- financer son projet,
- s' inscrire à la formation et la payer directement en ligne.

▷ **Pour en savoir plus : https://www.moncompteactivite.gouv.fr**

AVISE-INFO.FR

LE SITE D'INFORMATIONS STRATÉGIQUES POUR LES ARTISANS

Le site internet avise-info.fr, géré par le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes, met à disposition des données précises, ciblées et synthétisées sur l'évolution de l'environnement économique des entreprises artisanales.

Totalement libre d'accès, le site avise-info.fr permet aux entreprises d'anticiper les évolutions de leur secteur, comprendre leur environnement, adapter leur offre, innover et surtout décider à l'aide d'un outil de veille d'informations simple et facile d'utilisation.
Chacun peut ainsi trouver simplement les informations concernant son secteur d'activité, grâce à un classement en cinq rubriques : alimentaire, bâtiment, fabrication, métiers d'art et services.
Actuellement, des informations sont disponibles sur les dernières tendances de consommation des Français, les nouveaux modes de distribution, les innovations et les évolutions des métiers de l'artisanat, la réglementation propre à chaque activité, les aides à la gestion d'entreprise, les applications nutritionnelles, des appels à candidature... Autant de sujets sur lesquels Avisé pointe son attention afin d'informer le plus rapidement et le plus clairement possible les chefs d'entreprises et leurs collaborateurs.
Avisé partage aussi ses informations sur sa page facebook : « Avisé, s'informer pour réussir ».
Accompagner et soutenir le développement et la compétitivité des entreprises artisanales en les aidant à la prise de décisions, telle est la vocation de ce site d'informations stratégiques.

ENTREPRISE MAIA - THIERRY MASSACRIER

COMMUNIQUER POUR SE DÉVELOPPER

Thierry Massacrier et son frère Émile ont repris l'entreprise Maia, spécialisée dans l'accessibilité et l'élévation, en 2009. L'entreprise a depuis multiplié par trois son chiffre d'affaires grâce à la qualité de son travail et à une intense politique de communication.

« L'entreprise était spécialisée dans l'installation de plateformes élévatrices et de sièges monte-escaliers pour les particuliers lorsque nous l'avons reprise. Mon frère Émile, aujourd'hui à la retraite, et moi-même avons diversifié l'activité dans le secteur de l'industrie avec l'installation de monte-charges industriels et d'ascenseurs, souligne Thierry Massacrier. Mais l'activité auprès des particuliers représente encore aujourd'hui la moitié de notre chiffre d'affaires. » Les deux frères ont également ouvert une succursale et un showroom à Brive-la-Gaillarde, et embauché huit salariés. Une ascension remarquable que Thierry Massacrier explique par divers facteurs.

LA SILVER ÉCONOMIE, UN MARCHÉ SINGULIER QUI ÉVOLUE

« Le marché des seniors se développe. Les personnes âgées veulent rester chez elles le plus longtemps possible. Nous apportons donc une solution technique à leurs problèmes de déplacement dans leur maison ou dans un immeuble en copropriété. Ainsi la chaise monte-escalier et même l'ascenseur se démocratisent-ils énormément, d'autant que nos clients bénéficient pour s'équiper d'un crédit d'impôt et d'aides diverses. » Mais le succès de l'entreprise Maia tient aussi à l'état d'esprit de son équipe. « Notre clientèle est âgée et le plus souvent rurale. Nous travaillons dans des petites communes sur un secteur qui couvre tout le Puy-de-Dôme, la Corrèze et les départements limitrophes. Notre métier demande donc d'avoir de l'empathie, de l'humanité et d'établir une relation de confiance. Des qualités que nous déployons dès le premier contact téléphonique jusqu'au service après-vente. Cette relation de confiance est aussi importante que la qualité haut de gamme de nos produits. Elle assure aussi le bouche à oreille qui participe à notre réputation. »

COMMUNIQUER POUR BOOSTER L'ACTIVITÉ

Mais Thierry Massacrier ne compte pas que sur sa bonne réputation pour doper son activité commerciale. « La communication détermine la dynamique commerciale et nous lui consacrons 8 % de notre chiffre d'affaires. Nous participons chaque année à la Foire de Clermont-Cournon ainsi qu'au Salon de l'habitat de Clermont-Ferrand. Ces manifestations ont un coût financier et humain par le temps de présence, et les retombées n'interviennent que quelques mois, voire des années plus tard. Mais en termes d'image, c'est une vitrine indispensable et il est important d'être présents. Nous communiquons sur l'événement en amont dans les journaux locaux et nous exploitons ensuite le plus rapidement possible les contacts obtenus sur ces salons afin de prendre des rendez-vous. Enfin, pour pouvoir analyser la pertinence de notre communication, toute au long de l'année nous recueillons des informations auprès de nos clients pour identifier comment ils ont connu notre entreprise. »

TISSER DES PARTENARIATS

L'entreprise complète son action commerciale en tissant des partenariats avec des cabinets d'architectes et des maisons médicales. Mais l'avenir se dessine également sur Internet. « Nous avons un site Internet et nous sommes présents sur les réseaux sociaux. Nous adhérons aussi à des plateformes Internet spécialisées dans le marché des travaux dans les logements privés. Les contacts sont payants et la concurrence est rude, mais il faut s'adapter aux nouveaux modes de consommation et mettre nos atouts en avant ! »

▷ **Contact : sarlmaia@orange.fr**

SERGE BAGEL

UNE VIE À SERVIR ET DÉFENDRE L'ARTISANAT

Serge Bagel, président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de 2010 à 2016 est décédé à l'âge de 72 ans. Le 4 décembre dernier, artisans et élus du monde socio-économique lui ont rendu un dernier hommage.

« Avec la couleur, je me suis aperçu que j'avais le pouvoir de rendre les choses plus belles. Tout part des couleurs, de leur énergie, leurs vibrations » aimait à dire Serge Bagel, Maître Artisan plâtrier-peintre.

Cette citation résume la façon dont il orienta son métier et son engagement pour servir et défendre la « noble cause » qui l'animait, celle de l'artisanat.

Né en 1946 dans les Alpes Maritimes, Serge Bagel, enfant orphelin, a vécu dans différentes familles d'accueil. C'est dans une famille de Charbonnières les Vieilles qu'il a eu l'occasion de découvrir la plâtrerie-peinture et il s'est installé ensuite à Saint-Maurice où il a créé son entreprise en 1968 à l'âge de 22 ans.

Un parcours atypique attendait alors cet autodidacte qui a réalisé un chemin de vie au service de l'artisanat.

Dès cette époque, il s'engage dans les responsabilités syndicales pour la défense tout d'abord du bâtiment, au titre de la CAPEB, puis de l'artisanat dans son ensemble :

- au sein de sa section professionnelle plâtrerie-peinture dont il a assuré la présidence de 1979 à 1999.
- au niveau départemental dont il a été le Vice-président puis le Président de 1996 à 2013.
- à l'échelon national à travers un rôle d'administrateur confédéral pendant 4 mandats, de 1997 à 2009 et de conseiller professionnel de l'UNA Peinture sans discontinuer de 1984 à 2006 dont il a assuré la présidence nationale en 2004.

Au début des années 90, Serge Bagel s'engage pour le social de demain avec le statut du conjoint des artisans et la création du RSI qu'il présidera après la Caisse AVA Auvergne.

Serge Bagel a été Président de l'UPA63 de 1992 à 1995, puis de nouveau en 2010.

En 2010, il est élu à la présidence de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat jusqu'en 2016 ainsi qu'au bureau de l'APCMA.

Serge Bagel était un homme ancré dans son territoire et attaché à ses valeurs.

« Penser, Croire, Oser, Agir » étaient ses maîtres mots.

Son engagement professionnel dans le combat collectif, son investissement permanent, attentif à chacun, animé par un principe de justice, sa présence et son sourire chaleureux, son insatiable désir de coucher sur le papier ses innombrables réflexions sur ce postulat d'harmonie possible entre l'homme, son environnement et son destin, restera dans les mémoires.

Il laisse le souvenir d'une personnalité généreuse, exigeante et profondément engagée.

En 2015, Serge Bagel a reçu la croix de Chevalier de la légion d'honneur des mains de Michèle André, Sénatrice du Puy-de-Dôme et il s'était engagé dans la gouvernance de la Société des Membres de la Légion d'Honneur en tant que Vice-président du comité de Clermont-Ferrand.

Il a été également distingué :

- De la médaille de bronze (1984) et d'argent (2009) de la CAPEB
- De la médaille d'argent(1984) et d'or(1999) des syndicats professionnels
- Chevalier dans l'ordre national du mérite en 1996
- Chevalier dans l'ordre des Palmes Académiques en 2005.

Nos pensées vont à Josiane BAGEL son épouse et à ses enfants, Nicolas, Anne et Sophie à qui nous adressons tout notre soutien.

COMMUNIQUEZ DANS ARTISANAT

Vous le lisez ? Plus de 100 000 chefs d'entreprise artisanale abonnés en font de même !

ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE

THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
☎ 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
☎ 06 10 34 81 33

Le magazine de référence de l'artisanat en Auvergne Rhône-Alpes

Alimentation, Bâtiment, Services, Production...

MENEZ VOS AFFAIRES AVEC BEAUCOUP D'ASSURANCE

PROFESSIONNELS

+X

Découvrez nos offres assurance :

- Protégez votre activité professionnelle avec
ASSUR-BP MULTIRISQUE PRO
- Assurez votre véhicule avec
ASSUR-BP AUTO DES PRO

SOCAMA

BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES

Document à caractère publicitaire non contractuel.

Les contrats ASSUR-BP Multirisque Pro et ASSUR-BP Auto des Professionnels sont assurés par BPCE IARD et les prestations d'assistance sont mises en oeuvre par BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances. BPCE IARD, Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 50 000 000 euros entièrement versé. 401 380 472 RCS NIORT – N° TVA intracommunautaire FR 15 401 380 472 – CODE APE 6512 Z – Siège Social : Chaban 79180 CHAURAY

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 – SOCIÉTÉ DE CAUTION MUTUELLE ARTISANALE AUVERGNE RHONE ALPES – « SOCAMA AURA », Société de caution mutuelle au capital minimum 3 048.98 €. Siège social : 4 Bd Eugène Deruelle 69003 LYON 398 409 482 RCS LYON – Crédit photos : iStock – Janvier 2019.