

le monde des

artisans

septembre/octobre 2019 • 1,50 €
Bimestriel #132

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// GRAND EST

MARNE

04 ACTUALITÉS
Cédants et repreneurs
d'entreprises

08 ACTUALITÉS
La Cité du goût
et des saveurs

10 PORTRAIT
Nadège Blandin :
sa nouvelle vie en rose

LE RÉSEAU DES CMA VOUS ACCOMPAGNE DANS VOS AMBITIONS

**L'OFFRE DE SERVICES
RÉGIONALE ÉVOLUE** P. 16/17

ENSEMBLE, SOYONS ARTISANS DE VOTRE RÉUSSITE !



Parce qu'on croit en l'avenir de l'artisanat,
ON VOUS PRÊTE À 0%* !

**BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous

 www.bpalc.fr

*Limité à 20% du financement global plafonné à 20 000 € avec un minimum de 2 000 €. Durée 60 mois maximum. Pas de frais de dossier.
Offre valable jusqu'au 31/12/2019. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire. Voir conditions en agence.



© TKPIXANTOINETHEWEL

« L'artisanat reste l'un des secteurs économiques les plus vivaces, le mieux armé, le plus ancré dans nos territoires. »

Avize, Reims, Châlons-en-Champagne, Chatillon-sur-Marne... la formation de nos apprentis risque d'être mise en danger. Avec la fin du financement des contrats d'apprentissage par les Régions, c'est un apprentissage à deux vitesses qui s'annonce, un manque à gagner de 200 millions d'euros pour les CFA de l'artisanat en France. Pour la formation de nos futurs artisans, futurs collègues et futurs salariés, nous attendons rapidement des mesures d'ajustement du Gouvernement. Ainsi, le réseau des CMA se mobilise. Nous nous battons pour que la formation de nos jeunes et des artisans de demain se fasse de manière équitable sur l'ensemble du territoire national, que la transmission de nos savoir-faire ne soit pas guidée par des logiques uniquement financières. L'artisanat reste le secteur économique le plus vivace, le plus ancré dans nos territoires, le plus lié à la vie quotidienne de nos concitoyens, face aux aléas d'une économie qui s'apparente de plus en plus à celle d'un casino. Pour cette raison, avec la chambre régionale, nous mettrons en valeur la richesse et le dynamisme de la création de l'artisanat à l'occasion du Salon Essences&Matières, qui se tiendra début décembre à Reims. Cet événement prouvera une fois encore que nos artisans participent chaque jour à la grandeur de notre patrimoine culturel et économique.

Michel Boulant

Président de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Marne

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? **CM-REIMS.FR**



@ARTISANAT51

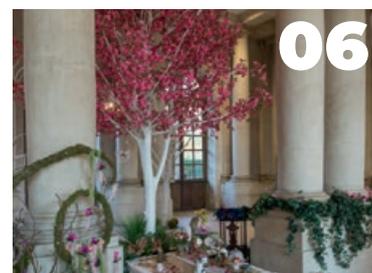


CHAMBREMETIERS@CM-MARNE.FR

04



06



10

ACTUALITÉS 04

Cédants et repreneurs d'entreprises

Essences&Matières : l'excellence des métiers d'art

Le goût de la découverte, l'artisanat des saveurs

Nadège Blandin : sa nouvelle vie en rose

ACTUALITÉS RÉGIONALES .. 14

Interview de Jean-Paul Delevoye, haut-commissaire aux retraites

La VAE pour obtenir son Brevet Professionnel

PRATIQUE 18

Profitez des actions de votre CMA

16

AMBITION D'ENTREPRENDRE ARTISANAT GRAND EST

La gamme de services des CMA dédiée aux artisans

Relations commerciales : comment rompre ?

Évaluez vos avantages en nature

Savoir travailler avec un syndicat d'immeuble

REGARDS 24

Métiers : garagistes et bateliers

Maxime Leroy : son truc en plu(me)s

Spécial « Sport et apprentissage » :

Trait d'union : Il va y avoir du sport

Opinion : Joseph Calvi, président de l'Andsa

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 19 pour les abonnés de la Marne.

Le Monde des artisans n°132 - Septembreoctobre 2019 - Édition de la Marne - Président du comité de rédaction des pages locales: Michel Boulant - Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Marne - Éditeur délégué: Stéphane Schmitt - Rédaction: ATC, port.: 06 65 62 28 85, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com - Ont collaboré à ce numéro: Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Sophie de Courtivron, Christelle Fénéon, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Mélanie Kochert, Sylvain Villaume, Samorya Wilson - Secrétariat de rédaction: Pixel6TM (Charlotte Souchon) - Publicité: ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris - Thierry Jonquières, Tél. 06 22 69 30 22, fax 05 61 59 40 07, e-mail: thierry.jonquieres@wanadoo.fr et Cédric Jonquières, Tél. 06 10 34 81 33, fax 05 61 59 40 07, e-mail: cedric.jonquieres@orange.fr - Photographies: Pixel6TM - Crédit photos pages locales: CMA51 sauf mention contraire - Couverture: iStock - Promotion diffusion: Shirley Elter, Tél.: 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 euro. À l'étranger: nous consulter - Conception éditoriale et graphique: TEMA/ATM Tél. 03 87 69 18 01 - Fabrication: Pixel6TM (Tél. 03 87 69 18 18) - Éditeur: Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1. PDG et directeur de la publication: François Grandidier. - N° commission paritaire: 0321 T 86957 - ISSN: 1271-3074 - Dépôt légal: à parution - Impression: Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes - 88000 Épinal.



Cédants et repreneurs D'ENTREPRISES



ACCOMPAGNEMENT. 600 000 entreprises pourraient être cédées en France dans les dix prochaines années. Un manque d'emplois et de dynamisme économique dont 80 % environ concernent des entreprises artisanales ou commerciales.

Détecter, identifier, sensibiliser et accompagner : le plan régional d'accompagnement à la reprise et transmission établi et porté par la Région Grand Est avec la chambre régionale de métiers et d'artisanat du Grand Est et la chambre de commerce et d'industrie régionale Grand Est, structure l'aide à la cession et reprise d'entreprises. De 2019 à 2022, près de 3 millions d'euros seront investis pour soutenir l'action des chambres consulaires régionales et départementales au service des cédants et repreneurs d'entreprises.

Un objectif, trois ans

Répondre aux difficultés spécifiques des TPE et PME artisanales et commerciales : tel est l'objectif de ce plan régional d'accompagnement. Répondre aux craintes du cédant, assurer sa bonne information dans des délais lui permettant de préparer au mieux la transmission de son entreprise, établir un plan de financement qui prenne bien en compte la réalité de l'existant et des capacités du repreneur... les divers enjeux d'une cession d'entreprise, qui représente

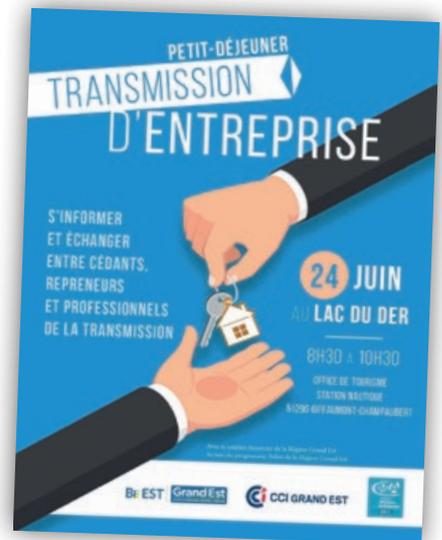
des années d'investissements personnels et financiers, doivent trouver réponse dans ce plan régional.

Un calendrier partagé

Ce plan d'accompagnement sera l'occasion d'organiser des rencontres entre cédants et repreneurs, et de recueillir des données sur les freins et les leviers de ce relais d'entreprises. Avocats, notaires, comptables, cabinets d'audit ou banques, associations ou club... tous les acteurs locaux constitueront un réseau d'expert auquel les chambres consulaires devront donner l'accès aux entreprises suivies et/ou repreneurs potentiels rencontrés.

Des actions structurées

Des outils seront créés ou améliorés pour accompagner les TPE et PME : plan de cession commun aux chambres consulaires, mutualisation des moyens de diagnostic, aide à la rédaction d'une offre de cession, diffusion des offres sur les médias numériques et dans la presse spécialisée... autant d'actions structurées à l'échelle régionale et en lien avec les



acteurs locaux qui permettront de faire changer les regards sur la transmission d'entreprises des cédants et repreneurs potentiels; autant de rencontres et d'événements qui donneront aux dirigeants d'entreprises l'envie de préparer la transmission de leur entreprise et aux repreneurs les meilleures chances de réussir leur reprise.

NICOLAS SINOQUET

Conseiller en développement économique : nsinoquet@cm-marne.fr

Des actions au plus proche des entreprises, comme ce petit-déjeuner de la transmission organisé par les chambres consulaires régionales à Ciffaumont-Champaubert, près du Lac du Der, le 24 juin 2019.

BE EST

Grand Est
ALSACE - CHAMPAGNE - ARDENNE - LOIRANE

BE EST

« Action du programme Be Est Entreprendre de la Région Grand-Est »

#Parcours, #Formation, #BoosterTPE, #Financement...

Le programme Be Est de la Région Grand Est a été lancé en janvier 2018 pour accompagner la création et la reprise d'entreprises au plus près des périmètres de ses douze agences territoriales. Avec ce plan d'accompagnement à la reprise et transmission d'entreprises, des sociétés dans des filières en tension ou des savoir-faire rares pourront perdurer, dans les conditions optimales à leur maintien sur le marché.



▲ L'entreprise
Au fil des fleurs, à
Pargny-sur-Saulx.

Entreprise

CHERCHE REPRENEUR

Cheffe d'entreprise à Pargny-sur-Saulx depuis 2002, Aurore Stoll cherche un repreneur pour l'ensemble du bâtiment que représentent la boutique Au fil des fleurs et son logement. Un projet de reconversion professionnelle vers l'enseignement qui se heurte à quelques difficultés...

«**J'**ai acheté l'entreprise en 2002, après plusieurs années dans les grandes surfaces. Je voulais travailler autrement, vendre de la qualité. Avec mon mari, nous avons lancé la vente de légumes et de plantes à repiquer, avant que les grandes chaînes ne s'installent sur ce créneau. En 2011, nous avons créé un site de vente en ligne de fleurs artificielles, un site commercial qui fonctionne bien et qui sera cédé avec le fonds de commerce. Vivre au-dessus de notre boutique nous a apporté une vraie qualité de vie. Garde des enfants et économie des frais de cantine, très peu de trajets en voiture, du temps pour soi et pour la famille : si l'achat aujourd'hui de l'ensemble immobilier représente un coût plus important que le seul achat de l'entreprise, il permettra au repreneur de s'engager dans une aventure professionnelle et familiale complète. De plus, avec l'entrée indépendante au logement par l'escalier extérieur, ce logement peut être

une source de revenus supplémentaire pour la société. La boutique est aussi aux normes pour les personnes à mobilité réduite et il y a quatre places de parking pour permettre à nos clients un accès facile. La question financière est hélas un vrai obstacle pour la cession de mon entreprise aujourd'hui. J'ai été contactée par de nombreux repreneurs potentiels mais ils n'avaient aucun apport. Or, les banques ne s'engagent pas aux côtés des créateurs d'entreprises sans mise de départ. Il faudrait les appuyer d'avantage, pour que les entreprises qui fonctionnent et dégagent des chiffres d'affaires corrects ne soient pas perdues au moment de leur cession. De mon côté, je suis prête à accompagner le repreneur dans ses démarches administratives les premiers mois. »

i Pour contacter Aurore au sujet de la cession de son entreprise : aurore.stoll@gmail.com
[@aufildesfleurs51340](https://www.facebook.com/aufildesfleurs51340) (sur les réseaux sociaux)

GARANTIR L'ACCÈS AU CRÉDIT



Créée en 1966 par les chambres de métiers pour faciliter l'accès au crédit des entreprises artisanales, la Siagiest est un organisme de garantie bancaire pour la reprise de petites entreprises. Elle intervient en garantie, après une étude du projet et du profil de l'entrepreneur souhaitant créer, développer ou reprendre une entreprise de moins de 50 personnes, et réalisant moins de 10 millions de chiffres d'affaires. Le montant des crédits peut s'élever de 5000 à 4 millions d'euros. En contrepartie de son engagement, la Siagi perçoit une participation financière. À la charge de l'entreprise et exprimée en pourcentage du montant du crédit, elle est payable en une seule fois au moment du déblocage des fonds par la banque.

Source : www.Artisanat.fr

Votre contact Siagi : Thomas Bastien, responsable des secteurs 51, 10, 52, 08 - tbastien@siagi.fr +

Thérèse Borgioli, photographe au sein du studio Cadet à Sézanne, a reçu en juin 2019 le titre de Qualified European Photographer (QEP). Cette distinction décernée en Norvège par la Fédération européenne des photographes professionnels complète son septième titre consécutif de portraitiste de France reçu en mai à Nancy.

UNE PORTRAITISTE DE SÉZANNE RECONNUE AU NIVEAU EUROPÉEN

Essences&Matières : les métiers d'art à l'honneur

Pour sa cinquième édition, Essences&Matières revient dans la Marne et sera accueilli du 6 au 9 décembre à Reims. 35 créateurs, une scénographie majestueuse, une déambulation dans les salons de l'hôtel de Ville : Essences&Matières transporte le visiteur dans un show-room grandeur nature, mêlant installations et mini-boutiques.

Avec plus de 2 500 entreprises de métiers d'art, le Grand Est fourmille de talents. Mettre à l'honneur l'artisanat d'art avec le Salon Essences&Matières, c'est l'ambition partagée par la chambre régionale de métiers et de l'artisanat du Grand Est (CRMA GE) et la chambre de métiers et de l'artisanat de la Marne : offrir aux artisans, créateurs et aux habitants du territoire l'occasion de se rencontrer dans un cadre féerique.

Un écrin pour l'artisanat d'art

Comme le rappelle Bernard Stalter, président de la CRMA GE : « L'idée est de construire un jeu subtil et raffiné qui mêlera l'élégance de l'ancien et l'énergie du contemporain. Grâce à une mise en scène originale et créative, le public pourra se projeter dans un univers rempli de charme qui illustre parfaitement les métiers d'art et l'artisanat : être par la tradition, devenir par l'innovation. Les pièces de nos artisans d'art seront plus que valo-

▼ Retrouvez les créations de Paulus Marquet lors d'Essences&Matières 2019.

5 300

**VISITEURS POUR
ESSENCES&MATIÈRES
EN 2018, À NANCY.**

risées, elles seront projetées dans un environnement répondant aux codes de la décoration actuelle : le visiteur pourra ainsi très facilement se représenter un objet ou l'autre dans son propre intérieur. »

Un rendez-vous avec les créateurs locaux

Parmi les 35 créateurs du Grand Est présents, plusieurs marnais : Paulus Marquet et ses herbes folles mêlant aluminium et céramique, de Courtagnon ; Éric Charpentier de Reliure&Curiosité, basé à Reims, restaurateur et doreur sur cuir ; Stéphanie Bena de Vitry-le-François et les œuvres de son Atelier Waksu ; Frédéric Toffolo, de l'entreprise de ferronnerie d'art familiale Toffolo et fils basée à Reims. Autant de créateurs locaux dont les œuvres seront mises en scène et proposées à l'achat pendant ces trois jours de Salon exceptionnel.

Un moment de découverte privilégié

Essences&Matières sera aussi un temps privilégié de découverte des métiers d'art. Outre des ateliers interactifs pour adultes et enfants, des conférences thématiques seront aussi proposées pendant toute la durée du Salon.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS SUR LE PROGRAMME :



@artisanat51

@chambreregionaledemetiersetdelartisanatdugrandest



CRMA GRAND EST

Pour accéder à **l'ensemble des services d'accompagnement des CMA**, rendez-vous sur

Artisanat.fr >

Le portail des Chambres de Métiers et de l'Artisanat

PORTEUR DE PROJET ARTISAN JEUNE / APPRENTI COLLECTIVITÉ

L'Artisanat
PREMIÈRE ENTREPRISE DE FRANCE
EN SAVOIR PLUS

02 février
LIVRE BLANC DE L'APPRENTISSAGE DU RÉSEAU DES CMA

23 janvier
PACTE : CONSULTATION OUVERTE À TOUTS LES CITOYENS

25 janvier
LANCEMENT DE L'ÉDITION 2018 DU PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

25 janvier
MARTINIQUE : VISITE DE LA MINISTRE DES OUTRE-MER ET DE LA MINISTRE DU

TOUTES LES ACTUALITÉS

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA SEINE-MARITIME
135 BOULEVARD DE L'EUROPE
76043 BOUEN
TÉLÉPHONE : 02 32 18 23 23
FAX : 02 32 18 23 00
PRÉSIDENT : CHRISTOPHE DORE

CHAQUE ANNÉE DANS LES CMA

+1M PERSONNES REÇUES

140 000

Votre chambre à l'échelle du Grand Est



La loi Pacte (plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), adoptée le 22 mai 2019, prévoit la régionalisation des chambres de métiers et de l'artisanat. Les chambres départementales seront réunies en un établissement unique et régional au 1^{er} janvier 2021. Une fusion des instances d'appui aux entreprises qui concernent également les chambres de commerce et d'industrie. Dans la Marne, cette fusion se prépare. Gouvernance, offre de services, mutualisation des formations... tous les services proposés aujourd'hui aux entreprises et aux porteurs de projets sont examinés. Un seul mot d'ordre : maintenir la qualité du soutien apporté aux entreprises artisanales du territoire.

PLUS D'INFOS :
chambremetiers@cm-marne.fr

Les artisans marnais rejoignent le réseau des Répar'acteurs

Un annuaire et des outils de communication dédiés, un réseau pour les particuliers et les professionnels d'artisans acteurs de la réparation des objets de la vie courante : le dispositif Répar'acteurs, soutenu par l'Ademe et le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat, est lancé en Champagne-Ardenne. Le 6 septembre, pendant la Foire de Châlons, quatre artisans ont signé leur charte d'engagement plus être encore plus impliqués dans la préservation de notre environnement.

ABRAHAM LAMAH, chargé de mission développement durable
abraham.lamah@cm-marne.fr



LA CITÉ
DU GOÛT
ET DES
SAVEURS



Le goût de la découverte, l'artisanat des saveurs

Pour réserver des ateliers culinaires chez des artisans, des agriculteurs ou des producteurs locaux, une seule adresse : la Cité du goût et des saveurs, ouverte dans la Marne depuis septembre aux professionnels et au grand public.

Un contact unique

Outil de promotion du bien manger, du bien produire et de l'artisanat local, la Cité du goût et des saveurs poursuit un double objectif : valorisation et transmission des savoir-faire d'une part, promotion de produits de qualité d'autre part.

Avec la Cité du goût et des saveurs, des ateliers culinaires à destination du grand public, des publics scolaires mais aussi des entreprises, pourront être organisés, la Cité remplissant le rôle de relais et d'intermédiaire entre les artisans et le grand public. Ce sera aussi un lieu dédié à la formation des professionnels du secteur alimentaire ; artisans et spécialistes des métiers de bouche auront accès par ce biais à un guichet unique de la formation dans leur secteur.

Un réseau au service du bien manger

Marque déposée en France depuis 2004, la Cité du goût et des saveurs, projet lancé par la chambre de métiers des Côtes-d'Armor et porté avec CMA France, permet à la CMA 51 de développer son offre de formation et de consolider le réseau des acteurs de la gastronomie locale. Connue notamment pour le champagne et ses biscuits roses, la Marne regorge de talents et de spécialités culinaires. La CMA 51 poursuit sa mission de promotion des près de 10 000 entreprises artisanales, avec ce nouvel outil de promotion des savoir-faire et des talents qui donnent vie à ce patrimoine gastronomique.

POUR EN SAVOIR PLUS :
www.cm-marne.fr/citedugout
citedugout@cm-marne.fr

399

C'est le nombre d'offres d'apprentissage enregistrées par la chambre métiers et de l'artisanat de la Marne en 2018. Sur ces 399 offres, 175 concernant le secteur de l'alimentation. Des offres d'apprentissage qui sont mises à disposition des jeunes suivis par le centre d'aide à la décision sur cad@cm-marne.fr

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

EN TRIANT VOS JOURNAUX,
MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES
PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE
PLUS DURABLE. DONNONS ENSEMBLE
UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS.

CONSIGNESDETRI.FR

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio



« Même à 48 ans, une reconversion reste possible. Quand on veut, on peut : la seule condition, c'est de foncer, de beaucoup travailler et d'être passionné. »

NADÈGE BLANDIN : SA NOUVELLE VIE EN ROSE

Après avoir travaillé près de 30 ans dans le monde de l'industrie à des postes d'emballage, de logistique et de comptabilité, Nadège Blandin et son mari Laurent ont décidé de changer de vie. À près de 48 ans, ils ont voulu monter un projet commun qui leur aurait permis d'être ensemble. Après avoir déménagé dans la Marne, ils passent tous les deux leur diplôme de CAP fleuriste et s'installent dans la galerie commerciale du centre Leclerc de Sézanne. C'est désormais Nadège qui tient la boutique, épaulée par Mélanie.



ARTISANS D'UN JOUR

Pendant la Semaine nationale de l'artisanat en juin 2019, Nadège a accueilli Michel Boulant, président de la CMA 51, et Sacha Hewak, maire de Sézanne, pour leur faire découvrir son métier. Composition de bouquets en poche d'eau ou taille de fleurs, elle a initié les élus aux gestes techniques et au travail sur la matière.

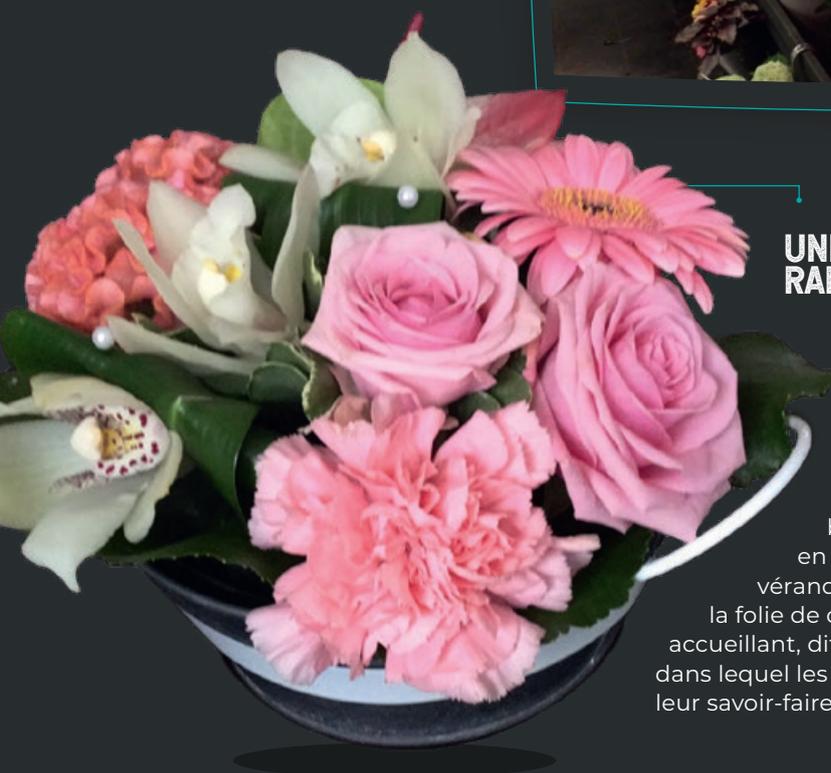


UNE PROFESSIONNELLE RECONNUE

En 2017, Nadège a participé au Challenge accueil qualité pour le commerce, l'artisanat et les services, organisé par la chambre de commerce et d'Industrie de la Marne. Suite notamment à la visite d'une cliente mystère, elle en a obtenu le label.

UN MÉTIER PASSION

Avec des journées de travail qui débutent à 5 h 30 avec le rangement des livraisons dans les frigos et qui se terminent par la fermeture de la boutique à 19 h 30, Nadège avoue être un peu envahie par son métier, mais être comblée de faire ce qu'elle a toujours aimé.



UNE FOLIE RAISONNABLE

En s'installant, Nadège et son mari ont fait appel à un architecte designer pour dessiner leur boutique. Murs en brique et petite véranda, ils se sont offert la folie de créer un espace accueillant, différent et lumineux dans lequel les clients assistent à leur savoir-faire.

FAIRE SA PLACE

Créer son entreprise, c'est aussi aller chercher ses clients. Démarcher les pompes funèbres pour percer dans le deuil, proposer des animations autour du mariage ou de la Fête des mères devant la boutique, Nadège s'est mise à la place de ses clients pour réussir à percer face à la concurrence.

Linstantfleurs2@orange.fr - 0326 80 07 61 +

Dimanche 1^{er} septembre a eu lieu le Concours de coiffure Grand Est organisé par l'Union nationale des entreprises de coiffure (UNEC) de la Marne et des Ardennes. En partenariat avec la CMA 51 et Almea Interpo Formations, ce concours a élu Marion Blaise meilleure candidate dans la catégorie CAP/mention complémentaire et Maité Lepage dans la catégorie brevet professionnel, pour leurs créations dans les épreuves Coiffure de jour, Coiffure de nuit et l'épreuve libre sur modèle.



ERIC VANDENBOSCHÉ

Journée de la coiffure

Ateliers entretiens

Décrire sa principale qualité, savoir quelle posture adopter... autant de détails qui n'en sont pas au cours d'un entretien d'embauche. Avec l'association Egée, la CMA 51 organise des « ateliers entretien » pour les jeunes suivis dans le cadre de contrats d'apprentissage ou de CAP Artisanat. Avec l'appui de cette association de bénévolat économique au service de l'éducation, de l'emploi et des entreprises, la CMA 51 poursuit ses missions de préparation des jeunes à la vie professionnelle et à l'entrée dans l'entreprise.



Entreprendre au féminin

Sous une forme innovante et ludique, la CMA 51 a participé aux Créa'games imaginés par le réseau France Active Champagne-Ardenne : Escape Games pour renforcer la cohésion d'équipe, forums et témoignages pour les retours d'expériences, conseils d'experts et networking autour d'un cocktail. Organisés les 15 et 28 mai et 12 juin 2019, les Créa'game étaient dédiés aux femmes, pour leur donner les clés de l'entrepreneuriat.

Création d'entreprises

Du 3 au 7 juin 2019, la CMA 51 a participé, aux côtés de la CCI de la Marne, à la Semaine de la création d'entreprises, organisée par la maison de l'emploi et des métiers à Épernay. Petit-déjeuner entre créateurs d'entreprises et experts comptables, ateliers pour construire son projet ou conférences sur les outils de financements disponibles, les chambres consulaires se sont jointes aux acteurs du soutien aux entreprises locales, dont Initiative Marne Pays de Champagne pour aider les créateurs ou chefs d'entreprise à bâtir ou consolider leur projet professionnel.





EN DUO en haut de l'affiche

MOSELLE. Pour célébrer ses 120 ans, la CMA 57 a voulu braquer les projecteurs sur un duo essentiel de l'artisanat : le maître d'apprentissage et son apprenti(e). Intitulée « Réussir ensemble », l'opération s'est déclinée en deux phases : une exposition en gare de Metz et la parution d'un recueil de photographies*.

Des visages d'apprentis mosellans qui ornent les murs de la gare de Metz. De grands formats, en noir et blanc, qui interpellent les passants... Intégrée au projet « Inside Out », cette initiative originale est le fruit du travail d'un photographe messin, Luc Bertau, et d'une approche initiée par la CMA 57 avec l'équipe artistique du photographe français JR. Ce dernier, mondialement connu pour ses collages dans l'espace public, s'est encore très récemment illustré avec une création sur le parvis de la Pyramide du Louvre pour les trente ans du musée.

La plus belle gare de France

Le choix de la gare de Metz s'est imposé à la CMA57 en raison de sa forte fréquentation, mais aussi de son caractère unique : elle a été élue « plus belle gare de France » par deux fois, en 2017 et 2018, par les internautes. Dans ce lieu de passage hautement symbolique, les regards des jeunes apprentis mosellans, souriants et déterminés, expriment leur fierté d'appartenir au secteur artisanal et de se former par la voie de l'apprentissage. Visible durant une quinzaine de jours cet été, cette exposition invitait à la découverte d'un magazine photographique qui présentait, cette fois, le binôme apprenti-maître d'apprentissage en situation.

* Lire notre numéro précédent.



COMMUNICATION

Le steak haché ? C'est meilleur chez son boucher !

Début juin éclatait un énième scandale sanitaire lié – indirectement – à la viande bovine. Importées frauduleusement de Pologne, 780 tonnes de faux steaks hachés ont été vendues à des associations caritatives, dans le cadre d'un marché financé par le Fonds européen d'aide aux plus démunis (FEAD). Outrée par la situation, la Confédération française de la boucherie, boucherie-charcuterie, traiteurs (CFBCT) a fait rapidement part de son ras-le-bol et, afin de sensibiliser la clientèle au savoir-faire et à l'éthique des bouchers, a lancé une campagne d'affichage. Objectifs : rappeler la qualité du « fait main » inhérente aux artisans bouchers, mais aussi leur sens du service et de la juste mesure. La confédération invite ainsi les 18 000 artisans bouchers de France à apposer cette affiche dans leur magasin.

www.boucherie-france.org +

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



ISABELLE SZCZACHOR

CHEF DE PUBLICITÉ

03 57 84 02 58

i.szczachor@tema6tm.fr

La réforme des retraites a pour vocation de simplifier le système qui compte aujourd'hui 42 régimes de retraite différents. Cette réforme est annoncée pour 2025.

RAPPEL DES FAITS

INTERVIEW **Jean-Paul Delevoye,** **haut-commissaire** **aux retraites**

Pouvez-vous, en cinq points, nous présenter les grandes lignes de cette réforme ?

L'objectif que nous nous donnons est le suivant : rétablir la confiance des jeunes générations dans le système de retraite. Pour cela notre système doit être plus juste, plus solidaire, plus solide pour nos enfants et nos petits-enfants. Construire un système universel, avec les mêmes règles pour tous, cela signifie d'abord rétablir l'équité entre les Français pour qu'un euro cotisé donne les mêmes droits à la retraite. Aujourd'hui, il existe 42 régimes qui sont sources d'inégalités entre les Français : par exemple, pour une carrière et un salaire identique, un assuré qui a fait le début de sa carrière dans le privé et fini dans le public, aura une retraite supérieure à celui qui a commencé sa carrière dans le public et fini dans le privé. Inégalité aussi dans les droits liés aux enfants, la validation de trimestres pour les périodes de congé maternité varie entre les salariées du privé (8 trimestres) et les salariées du public (2 trimestres). Le système universel de retraite sera plus solidaire avec les femmes : aujourd'hui la pension des femmes est inférieure de 42 % à celle des hommes, et 1 femme sur 5 (contre 1 homme sur 10) doit attendre 67 ans pour avoir une retraite à taux plein. Nous corrigerons cette inégalité avec une retraite minimale à 1000 euros pour une carrière complète, et des augmentations des droits à la retraite dès le premier enfant, pour chaque enfant. Les indépendants auront ce même accès que les salariés à la retraite minimale. Un système aussi plus solidaire avec ceux qui ont connu des périodes de chômage, des périodes de maladie : des points seront attribués pour les périodes d'interruptions de carrière. En définitive, notre système protégera mieux les Français les plus modestes : la retraite des 40 % les Français les plus fragiles augmentera. Pour redonner confiance aux



jeunes dans le système, nous devons surtout garantir la pérennité du système par répartition. Le lien entre les jeunes et les anciens est au cœur de notre système : les actifs d'aujourd'hui paient les retraites des actifs d'hier.

Les artisans s'inquiètent : jusqu'alors ils cotisaient à hauteur de 25 %. Demain, le taux unique de 28 % s'appliquera à tous. Comment l'artisan va-t-il pouvoir absorber cette hausse en sachant que, dans plus de 66 % des cas, il est seul dans son entreprise ?

Dans un système universel aux règles communes à tous, le barème de cotisation sera commun pour les artisans, commerçants, exploitants agricoles et professions libérales. Le taux sera identique à celui des salariés (28,12 %) pour les revenus inférieurs à 40 000 euros. Entre 40 000 et 120 000 euros, un taux plus faible correspondant à la seule part salariale sera appliqué (12,94 %). Nous entendons et écoutons les interrogations des artisans sur la hausse des cotisations. Nous pouvons dès aujourd'hui affirmer que des solutions existent : le haut-commissaire a notamment proposé que l'assiette de la CSG des indépendants soit réduite pour être plus proche de l'assiette brute que connaissent les salariés. Concrètement, cela conduira les artisans à payer moins de CSG, ce qui compensera totalement la hausse de cotisations retraite pour une majorité des artisans commerçants.

Un message particulier à faire passer au monde artisanal ?

La transition sera très progressive vers le futur système de retraite. Profession par profession, nous prendrons le temps de l'échange nécessaire pour construire ensemble les voies de convergence vers le futur système de retraite, afin de garantir un système plus solide, qui soit fondé sur la solidarité nationale et dépasse les solidarités professionnelles.

PRÉPA-APPRENTISSAGE

Préparer son apprentissage!

Désormais, avant de démarrer leur apprentissage, les jeunes pourront bénéficier d'un nouveau dispositif, lancé par le ministère du Travail et le haut-Commissaire aux compétences et à l'inclusion par l'emploi, leur permettant d'être accompagné, de manière individuelle et de préparer ainsi un projet professionnel pérenne, sur des bases solides. Coaching, développement personnel, remise à niveau, stages en entreprises... les moyens et outils sont nombreux et permettront aux différents publics de sécuriser leur parcours professionnel.

Pour qui ?

- Tout public éligible à l'apprentissage (16-30 ans)
- Demandeurs d'emploi
- Public en reconversion
- Jeunes issus des quartiers prioritaires de la Politique de la Ville
- Public en situation de handicap
- Public en rupture de contrat ou désireux de se réorienter à l'issue d'une première expérience
- Public non titulaire d'un diplôme de niveau IV

Où ça ?

Dans tous les CFA des CMA du Grand Est : le Cepal de Laxou, le Campus des Métiers de Metz, Thionville et Forbach, le CFA Pôle des Métiers à Épinal, le CFA d'Eschau et le CFAA de Mulhouse.

i TOUS LES CONTACTS
sur www.crma-grandest.fr



La VAE

POUR OBTENIR SON Brevet Professionnel

EXPÉRIMENTATION DANS LA COIFFURE. La CRMA Grand Est, le Conseil Régional, l'Union Nationale des Entreprises de Coiffure et les services de l'Éducation nationale lancent une campagne expérimentale dans le Grand Est pour permettre aux salariés de la coiffure ayant un projet de reprise d'entreprise d'obtenir le BP grâce à la Validation des acquis de l'expérience.

Une démarche encadrée qui offrira à de nombreux professionnels déjà compétents des perspectives d'avenir prometteuses, comme la reprise d'entreprise par exemple.

Comment faire ?**Vous êtes salarié de la coiffure et :**

- vous conseillez et suivez le client,
 - vous maîtrisez les techniques d'hygiène et de soins capillaires,
 - vous assurez également la gestion administrative et financière de l'entreprise mais aussi celle du personnel quand votre employeur est absent.
- Faites reconnaître officiellement vos compétences grâce à la VAE en obtenant le Brevet Professionnel de coiffure.** Un conseiller vous aidera dans votre projet et vous accompagnera à chaque étape de votre démarche. Vous pourrez également bénéficier après l'obtention de votre diplôme de l'expertise des chambres de métiers, à travers une prestation spécifique visant à vous accompagner dans votre projet de reprise et à vous apporter des formations complémentaires si nécessaire.

Intéressé(e) ? Prenez contact via mmaucourt@crma-grandest.fr +



AGENDA

Métiers d'art : les dates à retenir**LE MARCHÉ DES ARTISANS D'ART. Le 17 novembre, au Boulingrin à Reims.**

Retrouvez plus de 40 artisans d'art aux Halles du Boulingrin. Démonstrations, ateliers d'initiation gratuits et grand public

INFORMATIONS
sur <http://www.cm-marne.fr/>

COUSU DE FIL ROUGE. Du 22 au 24 novembre, à La Rotonde à Thionville, Capavenir Vosges.

60 artisans d'art des métiers du textile et mode venant du Grand Est et d'autres régions de France, Allemagne, Belgique.

INFORMATIONS
sur www.cma-vosges.fr

ESSENCES & MATIÈRES, 5^e édition. Du 6 au 8 décembre, salons de l'hôtel de Ville à Reims. Plongez à nouveau dans l'univers original et dépaysant de l'excellence artisanale. Cette année, curiosités et gourmandises sont au programme...

INFOS SUR FACEBOOK :
Essences & Matières



Après avoir créé le PASS Artisan, le réseau des CMA du Grand Est va plus loin et développe à nouveau son offre de services pour l'ensemble des artisans de la région. **Ambition d'entreprendre artisanat Grand Est** est une gamme de services et d'accompagnement unique, spécialement conçue pour les artisans et leurs entreprises. De la création jusqu'à la transmission en passant par le développement de la performance, Ambition d'entreprendre artisanat Grand Est développe différents outils de diagnostics efficaces qui permettent d'identifier les opportunités à saisir et d'améliorer la rentabilité pour plus de compétitivité.

AMBITION D'ENTREPRENDRE ARTISANAT GRAND EST



La gamme de services des CMA dédiée aux artisans

Ambition d'entreprendre artisanat, c'est 4 champs d'action



La
création-
reprise



La
performance



La
transmission



Le
développement
durable

Appuyez-vous sur un réseau d'experts de l'artisanat : les CMA

800
collaborateurs au service
des entreprises artisanales
du Grand Est

+
de 100
ans d'expertise

50 000
entreprises accompagnées
chaque année

Un seul objectif pour l'offre de services régionalisée AMBITION D'ENTREPRENDRE ARTISANAT GRAND EST : proposer à tous les artisans du Grand Est une gamme de services identiques, qu'ils se trouvent dans un village alsacien ou au cœur d'une grande ville marnaise : les artisans doivent pouvoir être accompagnés de la même façon. L'artisanat, par son poids économique et social, est la meilleure arme pour lutter contre le chômage, accompagner la transition écologique, sociétale et lutter contre la fracture territoriale. C'est pourquoi, les chambres de métiers portent cette mission de sensibiliser, conseiller, former, accompagner les artisans dans le cadre de l'exercice de leur métier. C'est tout l'enjeu d'Ambition d'Entreprendre Artisanat Grand Est. Du développement de l'entreprise à sa transmission en passant par la sensibilisation aux enjeux environnementaux, les artisans trouveront une aide concrète et complète auprès de leur chambre de métiers.

Des accompagnements 100 % pris en charge

Différents partenaires soutiennent ce dispositif :

- La Région Grand Est
- L'Ademe*
- Les Agences de l'Eau*
- La Dreal

Grâce à eux, les différents parcours proposés par d'Ambition d'Entreprendre n'ont aucun coût pour l'entreprise artisanale : la prise en charge est totale.

Du diagnostic jusqu'à la mise en œuvre

La particularité des services proposés par Ambition d'Entreprendre est qu'ils ne se limitent pas à un simple diagnostic. Le conseiller CMA est aux côtés de l'entreprise tout au long du processus, de la phase de bilan jusqu'à la mise en œuvre des préconisations identifiées. Un accompagnement personnalisé à dimension humaine qui sécurise la démarche et garantit son efficacité.

i DÉCOUVREZ la gamme AMBITION D'ENTREPRENDRE sur www.crma-grandest.fr



Bernard Stalter
Président de CMA France

« Avant d'être élus, nous sommes des chefs d'entreprise et des artisans. Nous vivons, nous aussi, les fluctuations de la vie d'une entreprise et nous savons qu'il est important d'être accompagnés et conseillés, dans une totale confiance. Mais pas de manière impersonnelle. C'est pour cela que les parcours sont modulables, ils s'adaptent et répondent concrètement aux besoins et aux envies des entreprises artisanales. »



NOUVEAUTÉ 2019 : LE PASS DURABLE

Thématique de plus en plus incontournable dans les métiers artisanaux, le développement durable peut et doit s'inscrire comme un levier économique pour l'entreprise. Avec PASS DURABLE, l'artisan peut développer une démarche active et responsable qui lui apportera des atouts en termes d'image et lui permettra des économies dans bien des domaines (consommation d'énergies, de flux...).

Témoignage de M. Kobler, dirigeant de La Châouette. Créée en 2014 à Saizerais (54), l'entreprise réalise toutes les étapes nécessaires au brassage de la bière, jusqu'à la mise en bouteille

QUELLE EST VOTRE SENSIBILITÉ AU DÉVELOPPEMENT DURABLE ?

Elle est aussi personnelle que professionnelle. Mes bières sont certifiées biologiques. Je m'approvisionne au maximum en local. Les drêches sont réutilisées par un agriculteur. J'ai installé un système de réutilisation des eaux de pluie et un circuit fermé pour les eaux de refroidissement de mes cuves de production...

COMMENT VOTRE CMA VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉ EN LA MATIÈRE ?

Elle m'a proposé un diagnostic environnement. Un état des pratiques mises en place a été réalisé. Nous avons échangé sur les systèmes d'approvisionnement, la gestion des déchets produits, l'utilisation de l'eau dans mon cycle de brassage... Un bilan qui m'a permis d'identifier les axes sur lesquels je pouvais aller encore plus loin.

QUELLE EST LA SUITE DE CE DIAGNOSTIC ?

Plusieurs projets : des gobelets consignés sur les événements où La Châouette est consommée, la sensibilisation de ma clientèle aux cartons réutilisables des lots de bières, le retour à la récupération pour lavage des bouteilles... Un travail a pu également s'engager avec l'Union des Brasseurs du Grand Est pour développer une mutualisation. Le but étant d'aller plus loin collectivement dans notre implication environnementale. Comme avec le projet de plateforme de micro-malterie : un projet clé pour moi.

QUEL IMPACT SUR L'IMAGE DE VOTRE ENTREPRISE ?

Extrêmement positif : faire connaître son engagement, les valeurs de son entreprise c'est un gage de qualité. Commercialement, c'est très important. L'accompagnement que les CMA nous apportent doit être connu : j'en ai parlé au sein de mon réseau mais il faut aller au-delà.

Retrouvez l'intégralité de l'interview sur www.crma-grandest.fr +



Profitez des actions de votre CMA

PASSEZ AU NUMÉRIQUE. Rester informés de l'activité de votre chambre, profiter des invitations aux Salons, aux séminaires, aux rencontres d'experts, accéder à votre carte artisan ou voter pour élire vos futurs représentants : vous avez de bonnes raisons de mettre à jour vos coordonnées!

Votre chambre, vos informations

Comptes rendus des prises de position de vos représentants au niveau national pour défendre les intérêts des entreprises artisanales, invitation aux Salons professionnels des entreprises immatriculées dans la Marne, réception des magazines ou des informations sur les changements de procédures administratives... en mettant à jour vos coordonnées auprès de la chambre, vous continuerez à accéder aux informations qui vous concernent.

Un choix écologique et économique

Le passage à une communication dématérialisée poursuit un double intérêt : par la diminution du recours aux envois papier, des économies de ressources, c'est aussi une réduction des coûts qui y étaient liés. Ces économies seront réinvesties dans des dispositifs de soutien, d'accompagnement et de promotion des entreprises artisanales de la Marne.

Accéder à la carte numérique Artisan

Depuis 2009, les professionnels de l'artisanat bénéficient d'une carte Artisan. Elle vaut la reconnaissance professionnelle de leur savoir-faire et de leurs diplômes. En 2019, cette carte est passée au digital. Avec la carte profession-

nelle numérique, vous pouvez de plus accéder au réseau Obiz, club d'offres de loisirs, santé ou bien-être pour vous, votre conjoint et votre famille. Ce réseau permet aussi de diffuser gratuitement des informations sur vos produits et services auprès de ses 270 000 abonnés.

Choisir vos représentants

La mise à jour gratuite de vos coordonnées téléphoniques et de votre adresse mail vous permettra aussi de participer aux élections professionnelles de 2021. En effet, celles-ci n'auront plus lieu sous une autre forme que par le biais d'un vote numérique. Ainsi, si vous n'avez pas communiqué votre courriel à la chambre de métiers, vous ne pourrez être consulté dans ce choix des hommes et des femmes artisans qui défendront vos intérêts. À noter : à partir de 2021, l'ensemble des chambres départementales seront réunies sous un établissement unique à l'échelle régionale. Ces élections seront donc aussi l'occasion d'assurer la participation d'artisans marnais aux instances de décisions du Grand Est.

POUR METTRE À JOUR VOS COORDONNÉES

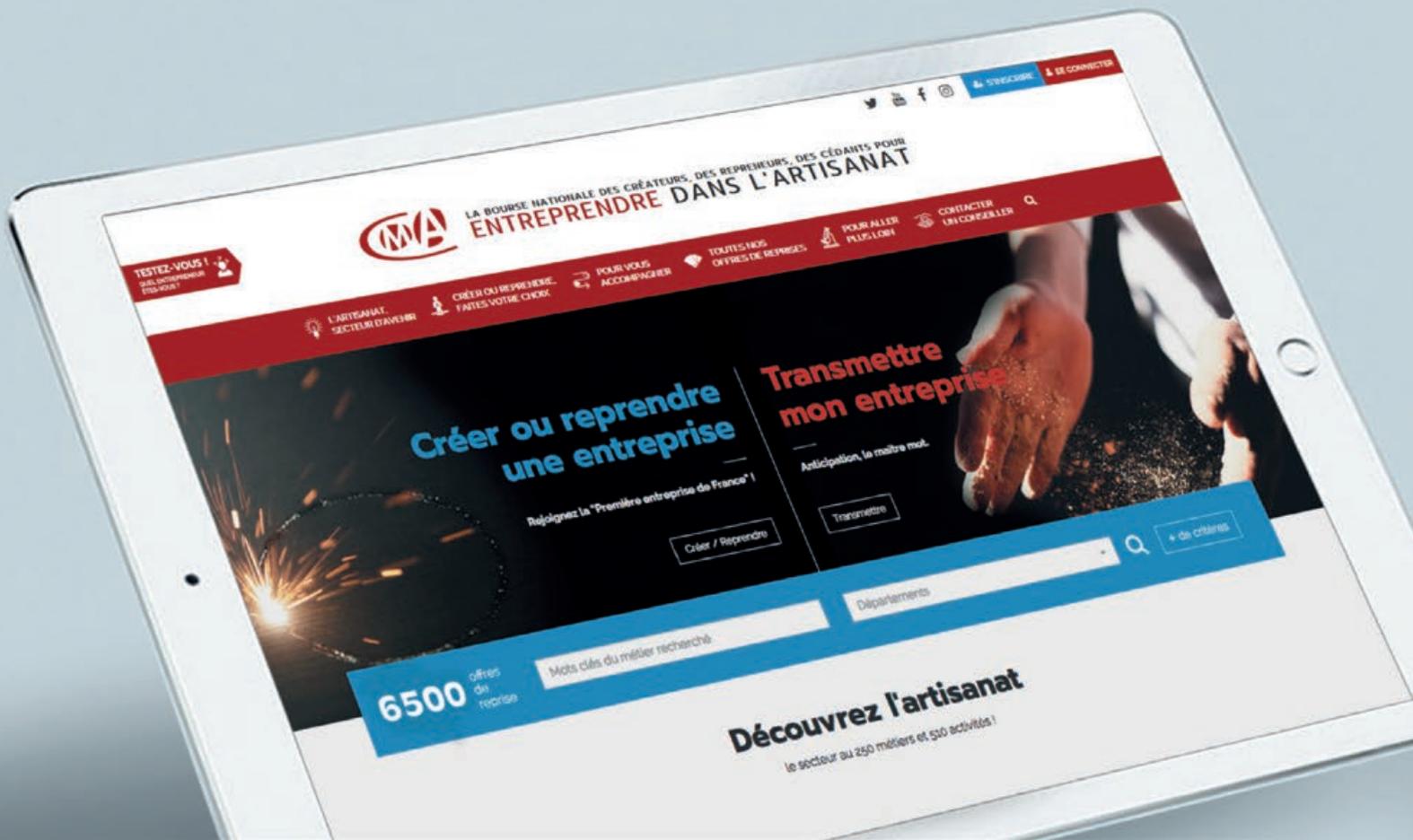
(nom, prénom, n° de Siret, numéros de téléphone fixe et portable, courriel) : cfe@cm-marne.fr

La CMA 51 vous aide à décrocher un marché public

Publimarchés.fr est une plateforme gratuite qui recense tous les appels d'offres accessibles aux TPE et aux PME. Publimarchés est aussi l'occasion pour les artisans de se faire accompagner pour répondre à ces marchés publics. Sur rendez-vous, une assistance à la réponse aux appels d'offres peut vous être proposée. Rassembler les bonnes pièces administratives, rédiger une réponse, évaluer le coût de sa prestation... votre chambre peut vous aider à décrocher un marché public.

Plus d'infos sur aurelien.petit@cm-marne.fr

Vous cherchez à créer, à reprendre
ou à céder **une activité ?**



Bénéficiez de l'expertise et de l'accompagnement de votre CMA sur :

entreprendre.artisanat.fr



Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

DEGRÉ DE RUPTURE À ÉVALUER

L'appréciation de la cessation de la relation dépend des dommages et du préjudice causés. Une rupture « brutale » peut ainsi être totale ou partielle.

UN DÉLAI DE PRÉAVIS FIXE

Précédemment, la durée du préavis était appréciée au cas par cas par le juge; depuis l'ordonnance du 24 avril, un délai de préavis de 18 mois est instauré, sauf cas de force majeure.

RECOURS PAR MÉDIATION INTERPOSÉE

Dans un premier temps, la voie de la médiation peut suffire à obtenir réparation de votre préjudice. En cas d'échec, une action en justice est envisageable.

LECTURE RAPIDE

Relations commerciales : comment rompre ?

Le professionnel à qui vous fournissez des produits ou des services, de façon régulière, ne peut pas rompre vos relations d'affaires du jour au lendemain. Ainsi, l'ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 a revu les règles en matière de « rupture brutale » d'une relation commerciale établie. Samorya Wilson

Qu'entend-on par « rupture brutale » ?

Lorsque votre partenaire d'affaires décide de mettre soudainement fin à votre relation commerciale alors même que vous lui procurez régulièrement des produits ou des services de manière significative et stable, la rupture pourra être considérée comme « brutale ». L'appréciation de la cessation de la relation dépend aussi des dommages qu'elle vous a causés, par exemple : une diminution significative de votre marge, une augmentation des coûts ou encore une baisse importante du volume des commandes. Vous pouvez aussi vous trouver victime par ricochet, notamment lorsque vous êtes le sous-traitant touché par la rupture brutale des relations commerciales subie par votre donneur d'ordre. À noter que la rupture « brutale » peut être totale ou partielle. C'est le préjudice qu'elle a entraîné pour vous qui sera pris en compte.

Quel est le délai légitime pour rompre une relation commerciale ?

Avant l'ordonnance, la durée du préavis était appréciée au cas par cas par le juge. Afin de sécuriser le

partenaire lésé en lui permettant de bénéficier automatiquement d'un certain temps pour réorganiser son activité, l'ordonnance du 24 avril instaure un délai de préavis de 18 mois¹. Toutefois, aucun préavis n'est requis en cas de force majeure ou en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. L'ordonnance s'applique à tous les contrats et avenants conclus depuis le 26 avril 2019 et à compter du 1^{er} mars 2020 pour les contrats pluriannuels en cours d'exécution.

De quel recours disposent les parties ?

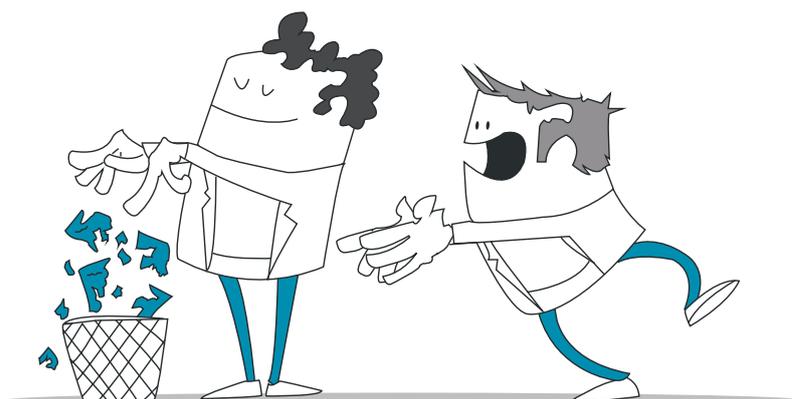
Si vous vous considérez comme victime d'une rupture brutale, dans un premier temps, il convient de tenter d'obtenir réparation de votre préju-

dice par la voie de la médiation. Ainsi vous pouvez vous rapprocher de votre chambre de métiers et de l'artisanat qui vous indiquera la marche à suivre et, le cas échéant, vous diriger vers un centre de médiation inter-entreprises. Vous avez également la faculté de saisir gratuitement le médiateur national des entreprises via Internet. Ce dernier tentera de trouver une solution dans un délai de trois mois. En cas d'échec de la résolution amiable du litige, il vous restera alors à introduire une action devant la juridiction civile ou commerciale compétente².

1. Art. L.442-1 al.2 du Code du commerce.

2. Art. L.442-4 du Code du commerce.

www.mediateur-des-entreprises.fr
POUR CONTACTER VOTRE CMA :
0825 36 36 36 (numéro d'appel commun) - annuairecma.artisanat.fr



© DR CASAS

Évaluez vos avantages en nature

En tant que dirigeant d'entreprise, vous bénéficiez de gratifications comme un véhicule ou un logement de fonction, un téléphone portable, une tablette, etc. Vous avez tout intérêt à bien évaluer ces avantages en nature pour éviter un redressement fiscal ou Urssaf. *Samorya Wilson*

Sont considérés comme avantages en nature toutes prestations ou biens de l'entreprise fournis gratuitement au dirigeant pour son usage personnel. Si une retenue est pratiquée sur sa rémunération ou s'il doit verser une redevance, il n'y aura « avantage » que dans la mesure où le montant des sommes prélevées est inférieur à la valeur de la gratification dont il bénéficie.

Estimation des avantages en nature

En principe, toutes les gratifications consenties au dirigeant non salarié sont évaluées sur la base de leur montant réel. Cependant, l'administration fiscale admet que l'utilisation d'outils issus des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) à des fins privées puisse faire l'objet d'une évaluation forfaitaire, soit 10 % du coût d'achat ou du coût d'abonnement. En effet, une évaluation réelle de

l'usage des NTIC est laborieuse car cela se traduirait par la conservation de toutes les factures justifiant du temps passé au titre de l'utilisation privée.

Cas particulier de l'usage du véhicule de société*

L'avantage en nature automobile dont bénéficie un travailleur indépendant se calcule selon son montant réel, en fonction de l'âge du véhicule. Si l'entreprise est propriétaire du véhicule, l'avantage en nature est évalué selon l'équation suivante :

→ **Pour un véhicule de moins de cinq ans** : le coût global (soit 20 % du coût d'achat TTC par an + assurance + frais d'entretien) X (le kilométrage parcouru par le salarié en usage personnel / kilométrage total parcouru pendant l'année) + les frais de carburant utilisés pour l'usage privé.

→ **Pour un véhicule de plus de cinq ans** : c'est la même formule mais l'amortissement à retenir est de 10 % (et non pas de 20 %).

→ **Pour un véhicule loué par l'entreprise (location ou crédit-bail)** : le coût global annuel du véhicule est égal au prix de la location annuelle du véhicule + les frais d'assurance + les frais d'entretien TTC.

Traitement social et fiscal des avantages en nature

Les avantages en nature des dirigeants sont assujettis aux cotisations sociales. Par conséquent, ils doivent être déclarés à la Sécurité sociale des indépendants (ex-RSI). Le travailleur non salarié est donc tenu de les intégrer dans sa déclaration sociale des indépendants (DSI). Côté fiscal, leur imposition dépend du statut choisi par le dirigeant. Ils sont donc soit soumis à l'impôt sur le revenu, soit déductibles du résultat de la société (y compris les cotisations sociales associées), si l'entrepreneur a opté pour l'impôt sur les sociétés.

* Voir Bulletin fiscal BOI-ANX-000056-20190419.

L'allocation-chômage pour les indépendants devient réalité

À partir du 1^{er} novembre prochain, les travailleurs indépendants en cessation d'activité auront droit au chômage. Les modalités d'ouverture de ce droit ont été précisées dans deux décrets du 26 juillet 2019 (n° 2019-796 et n° 2019-797). Les indépendants concernés pourront bénéficier d'une allocation de 800 € versée pendant six mois, sans avoir à payer de cotisation supplémentaire. Pour l'obtenir, ils devront notamment prouver qu'ils sont effectivement à la recherche d'un emploi et justifier des revenus antérieurs supérieurs ou égaux à 10 000 €/an, au titre de l'activité non salariée. Un travailleur indépendant pourra obtenir plusieurs fois l'allocation-chômage au cours de sa vie professionnelle.

Nous reviendrons ultérieurement plus en détail sur le régime d'indemnisation chômage des TNS.

Auto-entrepreneurs Déduisez vos charges avec le système de débours

En principe, l'auto-entrepreneur ne peut pas déduire de son résultat les frais qu'il engage pour réaliser une prestation. Il est imposé uniquement sur son chiffre d'affaires (CA). L'un des moyens pour lui de récupérer les sommes dépensées pour son activité reste le débours. Samorya Wilson

Choisir d'appliquer ou non des frais de débours

Vous avez besoin de fournitures diverses pour délivrer votre prestation ou vous déplacer pour réaliser une mission :

- vous pouvez décider de prendre en charge les équipements nécessaires au service à effectuer et ensuite les facturer à votre client dans le coût global de votre prestation ;
- ou vous pouvez demander à votre client de payer ces frais à part, en faisant établir une facture en son nom. Le premier choix relève de la refacturation alors que le deuxième du débours*. Mais attention : les dépenses inhérentes à votre profession (emprunt, achat de matières premières, loyer, assurances, téléphone, frais de véhicule...) doivent rester à votre charge. Il faut savoir qu'en tant que auto-entrepreneur, vous êtes

imposé sur votre chiffre d'affaires sans prise en compte de vos frais. Opter pour le débours vous permet donc de faire baisser votre CA puisque ce type de frais n'entre pas dans votre volume d'affaires. Par conséquent, il ne fera pas partie de votre base d'imposition et des cotisations sociales.

Informez votre client

Avant de pratiquer un débours, vous devez obtenir un accord écrit du client intitulé « mandat de débours », qui précise la demande de réaliser un achat ainsi que le budget alloué. Cela vous permettra de vous protéger en cas de contestation du client. Pour vous faire rembourser, vous devez mentionner le débours dans la facture globale de votre prestation. Précisément, il convient de décrire, dans chaque ligne, la prestation réalisée et les débours engagés ainsi

que de joindre tous les justificatifs (récépissés de paiement, tickets de caisse...). Le client devra alors procéder au remboursement des frais à l'euro près. Notez qu'il n'est pas possible de réaliser une marge sur les débours.

Enregistrer l'opération pour votre comptabilité

Vous avez intérêt à faire des copies des justificatifs et des factures afin de les garder pour votre comptabilité. En cas de contrôle fiscal, ces pièces serviront à appuyer votre livre des recettes (obligatoire pour l'auto-entrepreneur), dans lequel doit figurer le terme « débours » à côté de la somme correspondante. À la différence du chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur, il n'y a pas de seuil maximum pour les frais de débours.

* Art. 267 II du Code général des impôts.

Abonnez-vous à l'édition nationale du Monde des Artisans



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

Oui, je m'abonne à l'édition nationale du Monde des Artisans pour 2 ans (12 numéros) au tarif préférentiel de 12 euros (au lieu de 18 euros*).

Prénom Nom

Profession

Nombre de salariés Adresse

Téléphone Fax

E-mail

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2019. Tarif d'abonnement 1 an, France : 9 euros. En application de la loi n° 78-17 du 6 juin 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant reproduites ci-dessus. LMA vous précise qu'elles sont nécessaires au bon traitement de votre abonnement.





L'experte

© M. SOPHIE DE COURTIVRON

BÂTIMENT

Savoir travailler avec un syndic d'immeuble

Mandaté par le conseil syndical des copropriétaires, le syndic d'immeuble fait le lien entre les copropriétaires d'un immeuble et les artisans intervenant pour l'entretenir (chauffagistes, plombiers, etc.). Voici quatre conseils pour bien gérer cette situation particulière. *Sophie de Courtivron*

1 Ne pas perdre de vue le client final

« Les artisans sont appelés par le syndic d'immeuble et oublient parfois que leur client est la copropriété. Demandez un maximum de précisions sur les travaux et rencontrez, sur place, au moins un membre du conseil des copropriétaires ; entretenez ce lien », suggère Audrey Benois, avocate compétente en droit de la copropriété¹ (en photo ci-dessus). « Nous avons de plus en plus affaire aux conseils de copropriétaires », constate John Mossot, artisan qui travaille à 99 % pour des syndicats². Pour aller au-devant des copropriétaires, il fréquente les Salons spécialisés³.

1. www.benois-avocat.fr

2. Green étanchéité, à Pierrefitte-sur-Seine (93)

3. Salon de la copropriété (nov. 2019, porte de Versailles)², Salon indépendant de la copropriété de l'Arc...

2 Des délais, mais des acomptes

« Au-delà d'un certain seuil, le budget des travaux doit être voté en assemblée générale (AG), rappelle Audrey Benois. Il peut ainsi se passer de huit mois à un an entre le devis et le début des travaux. » Si au cours du chantier le budget voté ne suffit pas, il faut avertir très vite le syndic afin de voter un budget complémentaire. Pour sécuriser son travail, l'artisan peut réclamer un acompte (30 % en général ; jusqu'à 60 %). John Mossot demande 40 % ; « on peut aussi ajouter une facture de situation, par exemple de 30 %, sur l'avancement des travaux, et le solde est versé à la fin. Il faut le mettre sur le devis. »

3 Des devis pointus

En AG, le syndic d'immeuble présente plusieurs devis aux copropriétaires. La réactivité de l'artisan est essentielle. « Les documents attenants au devis doivent être présentés spontanément », précise Audrey Benois : assurances décennale et responsabilité civile ; attestation de TVA à taux réduit à remplir par le client... « Si l'entreprise n'est pas labellisée RGE, elle peut avoir recours à un sous-traitant qui l'est, et cela doit figurer sur le devis », pointent Cécilia Elespp et Sébastien Sordes, responsables du service juridique de la Capep Grand Paris. « Il y a des spécificités en matière de TVA quand on est dans le collectif ; par exemple, la fourniture d'une chaudière sera à 20 % et seule la pose sera à taux réduit. Il faut bien ventiler sur le devis les différents taux appliqués. Attention aussi aux mentions obligatoires, notamment le délai de rétractation pour une intervention d'urgence. » La Capep Grand Paris fournit à ses adhérents « une boîte à outils avec des modèles de devis, conditions générales de vente, factures etc., à jour de la réglementation, ainsi que des préconisations (devoir de conseil...) ». »

4 Fidélisez syndic (et propriétaires)

« Le syndic attend de l'artisan de la lisibilité sur le déroulement de son intervention », pose Éric Barbarit, directeur Métier syndic et gérance location chez Nexity. « C'est du service apporté par l'artisan, que le syndic rétrocède au client. » Et un syndic satisfait fera travailler l'artisan pour ses autres copropriétés...



www.cnpa.fr © Retrouvez les vidéos « Métiers services auto » de l'Anfa



Pascal Brethomé
vice-président national délégué
aux métiers, président
du CNPA Loire-Atlantique

« Le secteur de l'automobile évolue depuis longtemps. Il y a toujours eu des nouveautés. Nous savons nous adapter. L'important est de pouvoir se former tout au long de la vie. »

GARAGISTES

EN ROUTE VERS LE 100 % CONNECTÉ

Dans un secteur en perpétuelle évolution, les garagistes exercent un métier qui demande toujours plus de méthodologie et de rigueur. Le Conseil national des professions de l'automobile (CNPA) accompagne les artisans pour qu'ils gagnent en compétence et en visibilité. *Isabelle Flayeux*

Avec 18 000 adhérents dont 82 % d'artisans, le CNPA regroupe l'ensemble des métiers des services de l'automobile, de la distribution jusqu'à la destruction, et représente 86 % de la profession. « Les 6 000 garages du CNPA sont majoritairement gérés par des artisans. Ces mécaniciens réparateurs automobiles (MRA) entretiennent et réparent les voitures, de leurs six mois et jusqu'à plus de vingt ans », explique le garagiste Pascal Brethomé, vice-président national délégué aux métiers, président du CNPA Loire-Atlantique. Membres d'un réseau ou de marque blanche, les ateliers sont répartis sur toute la France et diversifient parfois leur activité. Tous offrent des services de proximité, quels que soient la marque, le modèle et l'âge des véhicules. « Acteurs de la mobilité, les MRA sont d'utilité publique. Nous avons établi un plan de valorisation des artisans automobiles pour les aider à se former et à prendre le bon virage en s'adaptant aux évolutions. Le CNPA a travaillé trois ans avec les constructeurs automobiles pour mettre en place des formations spécifiques. »

LE PASSAGE OBLIGÉ DE LA FORMATION

Avec la généralisation de l'électronique embarquée et l'essor des véhicules hybrides, la réparation se complexifie. Si 60 % des automobiles sont connectées, elles le seront toutes demain. Le CNPA vient de mettre en place une formation test sur la maintenance des calculateurs pour les artisans de cinq régions avant de l'élargir pour tous à partir de 2020, avec l'aide du GNFA (Groupeur national pour la formation automobile). « Les MRA doivent connaître le moteur à explosion et maîtriser les outils informatiques. Le secteur a besoin de profils plus complexes. Nous nous rapprochons aussi des chambres de métiers et de l'artisanat pour proposer des formations communes et aider les futurs repreneurs d'entreprise. » Le CNPA a créé un guide pratique sur toutes les obligations du garagiste, de la création d'entreprise jusqu'à la transmission. « Apprendre à communiquer fait partie des enjeux importants. Nous devons faire savoir que nous sommes capables de mettre à jour des calculateurs par exemple. Nous devons également inciter les automobilistes à privilégier l'entretien préventif de leur véhicule. »

108

« Meilleurs Garages de France »
sélectionnés sur avis des
internautas automobilistes
sur allogarage.fr

±0,5 %

de progression du CA
du secteur de la vente et
de la réparation auto en 2018,
contre +0,2 % en 2017*

14 600

MRA avec ou sans
enseigne entretenaient
31,1 millions de voitures
particulières en 2012**

* Observatoire de la petite entreprise - FCGA/Banque populaire. ** Institut supérieur des métiers.

BATELIERS

CAP SUR L'ARTISANAT !

Auparavant affiliés à la CNBA (Chambre nationale de la batellerie artisanale), les bateliers sont entrés le 1^{er} juillet dans le giron de l'artisanat*. Issu d'une tradition ancestrale, leur savoir-faire exige notamment endurance physique et force mentale. En plus de son fort potentiel économique, le fluvial constitue une solution de transport écologique.

Samira Hamiche

* Article L4430-1 du Code des transports. Relèvent de la batellerie artisanale les entreprises dont l'activité est le transport de marchandises par bateau et qui remplissent les conditions d'effectifs prévues par l'article 19 de la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat.



Michel Dourlent
batelier, ancien président
de la CNBA

« Le bateau, c'est notre outil de travail et aussi notre maison. Nous y vivons continuellement ! Mon entreprise est à Rouen mais je peux être demain à Rotterdam ou à Dunkerque. »

La France compte 650 entreprises artisanales de batellerie. Nombre de bateliers travaillent en couple (conjoint collaborateur ou conjoint salarié), sinon avec des salariés (six maximum), sous le statut d'EI, SARL ou société. Même si leurs revenus sont fluctuants, ces entreprises ont un gros potentiel économique : les plus modestes peuvent générer 150 000 €/an de CA. Les plus petits tonnages peuvent quant à eux transporter jusqu'à 450 m³ de marchandises...

UN TRANSPORT ÉCOLOGIQUE

« Les bateliers travaillent beaucoup avec le secteur céréalier et du BTP mais ils peuvent tout transporter », introduit Michel Dourlent, batelier et ancien président de la CNBA. Ces marchandises sont essentiellement des produits lourds et denses : céréales, semences, minerais, matériaux de construction, voitures, déchets métalliques... « Transporter 5 tonnes de marchandises sur 100 km ne nécessite qu'un litre de carburant : nous sommes le mode de transport qui consomme le moins. Tous les colis lourds qui passent à ce jour par la route pourraient être transportés en bateau, sans être endommagés ou volés », relève Michel Dourlent, qui en appelle à la volonté politique de l'État.

ITINÉRANCE ET POLYVALENCE

Les bateliers partagent l'ADN de l'artisanat. « Comme beaucoup d'artisans, nous faisons souvent la semaine de 35 heures en deux jours », témoigne Pascal Malbrunot, batelier et ancien président Bassin parisien de la CNBA. L'état (inégal) du réseau fluvial et la rareté des réparateurs spécialisés dictent la polyvalence : « un batelier, c'est aussi un électricien, un menuisier, un mécanicien », résume le professionnel.

Itinérants, peu connectés aux réseaux mobiles... les bateliers plébiscitent la reconnaissance de leurs spécificités par les chambres de métiers et de l'artisanat (CMA). « Pour répondre aux questions d'expertise », Michel Dourlent suggère le déploiement de « référents batellerie », a minima dans les chambres concentrant le plus d'artisans bateliers (Hauts-de-France, Île-de-France et Paca). Les CMA, elles, auront à cœur de se coordonner et de faire perdurer les missions autrefois assurées par la CNBA : formalités (passage du permis, immatriculation), aides (crues, fermeture des canaux, etc.) et conseil.

CONTACTEZ VOTRE CMA :
0825 36 36 36
(numéro d'appel commun)
annuairecma.artisanat.fr





« Je ne me considère pas comme un artiste, je ne veux pas conceptualiser mon savoir-faire. Je suis un artisan : je conçois des choses utiles, qui durent, qui vivent... »

SON TRUC EN PLU(ME)S

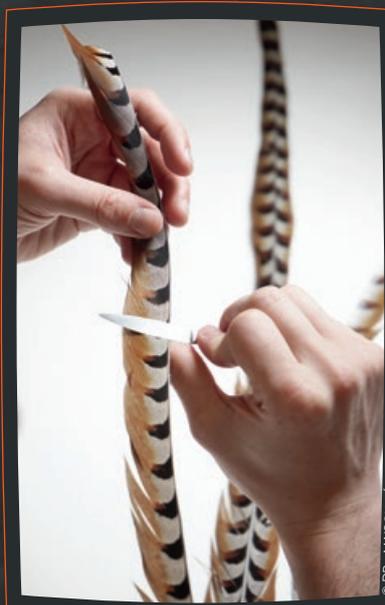
MAXIME LEROY – PLUMASSIER

Dix ans seulement auront suffi à propulser Maxime Leroy au firmament d'un métier rare et exigeant : la plumasserie. Des plateaux de cinéma, aux podiums des défilés haute couture, et désormais au cœur de l'atelier historique du Moulin Rouge, il imprime de sa patte – minutieuse et audacieuse – le monde de la plume.

Julie Clessienne

L'ENVOL

Piqué par la plume, qu'il découvre en option arts appliqués en filière littéraire, Maxime Leroy emprunte cette voie en 2010, et ne s'en écartera plus. Ainsi, à peine obtenu son CAP de plumasserie en un an qu'il enchaîne au lycée professionnel Octave Feuillet* (« avec les meilleures notes depuis vingt ans ! »), il deviendra lui-même professeur. Il a alors 22 ans... « J'ai envie que la transmission perdure et, en sept ans à ce poste, j'ai œuvré pour développer les CAP en un an, pour y attirer des personnes plus expérimentées, bachelières. Exactement ce que recherchent désormais les grandes maisons de couture. »



ÉTHIQUE ET PATIENCE

Rassurez-vous, aucun animal n'a été blessé durant ce reportage ! « J'utilise essentiellement des plumes de mue** – d'oiseaux non protégés – récupérées auprès d'éleveurs sélectionnés avec rigueur », souligne Maxime Leroy. Une dimension éthique, une patience à toute épreuve (6 mois à 3,5 ans sont nécessaires avant qu'un faisán n'atteigne sa maturité sexuelle et donc ne mue) et un sacerdoce administratif qui n'ont pas rebuté le plumassier et son associé, Paul Baret. « Ce qui a été négocié et pensé en amont avec les éleveurs, toute la filière de la plumasserie en bénéficie désormais ! Cela a pérennisé notre métier et le leur, nous assure des plumes de qualité sur le long terme. »



SANS LIMITE

Autruches, perroquets, faisans, paons... À chaque plume sa souplesse, son « gras », ses exigences. Sa connaissance pointue de la matière ouvre à Maxime Leroy des collaborations prestigieuses dans les milieux de la mode ou de la décoration, un terrain de jeu sans limite. À son actif, aussi bien des bracelets de montre, des pieds de lampe, une moto, de la maroquinerie, des chaussures... « *Je me considère comme un artisan, pas comme un artiste. Je mets au service d'un créateur mon savoir-faire, mes techniques, comme pour Jean Paul Gaultier avec qui je collabore depuis dix ans. Je conçois des projets à vivre, utiles.* »



CHEMIN TOUT TRACÉ

En parallèle, Maxime Leroy est toujours à la tête de M Marceau, son atelier de création lancé il y a cinq ans, et de Sacco Baret, une marque vitrine qui met en avant ses créations de haute-à-à (souliers, maroquinerie...). « *À terme, je souhaite réussir à incorporer l'aspect expérimental et l'audace qui anime M Marceau au sein de la Maison Février* », explique le jeune homme. En attendant, il devra s'atteler à un autre chantier de taille : une installation autour de l'art de la plumasserie pour fêter la réouverture de la salle d'exposition temporaire du musée des Arts décoratifs Paul Dupuy, à Toulouse, en 2020. De quoi déployer un peu plus ses ailes... et sa réputation déjà solide.

* Le seul lycée de France à proposer cette formation (promotion de dix élèves par an).

** Les autres plumes (poules, canard...) sont issues d'élevage classique dont les animaux sont destinés à la consommation et les plumes considérées comme un rebut.



MOULIN ROUGE, CÔTÉ COULISSES

Consécration ultime : Maxime Leroy est devenu en début d'année le mandataire de la Maison Février, l'atelier de plumasserie historique du Moulin Rouge, intégré en son sein, à Montmartre. « *Et dire que l'univers du cabaret ne m'attirait même pas !* », s'amuse-t-il. Son idée : « *redonner ses lettres de noblesse à cette maison, développer l'aspect mode, qui s'est un peu perdu en chemin, conserver l'âme du travail réalisé ici, tout en le modernisant* ». Pour ce faire, il est entouré de cinq « petites mains » (une expression qu'il exècre !), dont deux véritables « autruchiennes » au savoir-faire inestimable (une tonne de plumes d'autruche est travaillée ici chaque année !

www.m-marceau.com - www.saccobaret.com +

DATES CLÉS

2010

CAP en un an au lycée Octave Feuillet, dans le XVI^e arrondissement à Paris. Il en sortira major de promotion et y deviendra professeur dans la foulée.

2011

Première collaboration avec Jean Paul Gaultier pour le lancement de Kokorico, le nouveau parfum du créateur.

2016

Exposition « Double je » au Palais de Tokyo avec la Fondation Bettencourt Schueller. Sa moto ornée de plumes noires attire tous les regards.

2019

Prise de fonction au sein de la Maison Février, structure appartenant au Moulin Rouge. Il y est, entre autres, en charge de l'entretien et la modernisation des costumes des 60 danseurs(ses).

▼ L'équipe de France de rugby à 15, composée uniquement d'apprentis, lors du match qui l'opposait à la Suisse, à Genève, en juin dernier.



© ANDSA

Pratiquer une activité sportive et se former à un métier constituant, à première vue, deux préoccupations distinctes qui, pourtant, se rejoignent. Santé, esprit collectif, dépassement de soi: de nombreuses actions contribuent à développer ces valeurs communes à la pratique d'un sport et d'un métier. *Sylvain Villaume*

GILLES BOURGUIGNON - CHEF D'ENTREPRISE ET EX-RUGBYMAN PROFESSIONNEL

HYMNE AUX VALEURS

Son nom dira forcément quelque chose aux amateurs de rugby : de 1988 à 1990, Gilles Bourguignon a porté à six reprises le maillot du XV de France, à un poste de deuxième ligne occupé avec l'autorité de son double mètre pour cent bons kilos durant une carrière exemplaire au sein du RC Narbonne. À aujourd'hui 55 ans, l'Audois se trouve à la tête d'une véritable PME de sept boulangeries plus trois points de vente saisonniers, sous différentes enseignes : Le Fournil de Gilles et L'Épi d'ovale notamment. C'est dire s'il a su, cinq ans avant la fin de sa carrière sportive, travailler à la réussite de sa reconversion, et prouver que l'apprentissage d'un métier n'était pas incompatible avec la pratique d'un sport de haut niveau. Au sein de ses boulangeries, Gilles Bourguignon emploie cent salariés,

dont une vingtaine d'apprentis, pour la plupart issus des CFA de Lézignan et de Rivesaltes. Dans ses effectifs, il compte un ancien gymnaste chez qui il dit aujourd'hui retrouver « *rigueur, équilibre, force mentale* », et parmi ses apprentis « *un boxeur et un rugbyman* », « *dont les clubs doivent parfois admettre qu'ils manquent un entraînement. Notre activité, c'est du sept jours sur sept par roulement, donc des week-ends travaillés. Nous devons veiller à établir une planification équilibrée, notamment pour ne dissuader personne de pratiquer un sport.* » Pourquoi cette prévention ? Tout simplement « *pour les valeurs que le sport permet d'inculquer à un jeune* », répond-il. « *Chez nous, où l'on travaille en équipe, c'est particulièrement parlant. Tolérance, respect, honnêteté, courage : le sport en est imprégné et le travail le met en pratique. Le sport implique de l'exigence envers soi-même, le goût de l'effort, la volonté de dépassement. Et permet de se construire face au stress, à la peur de l'échec, au regard des autres. Il nous amène à trouver des solutions, en plus de s'épanouir. C'est primordial pour l'équilibre de l'individu.* » Parole d'expert !



LAURENT FABRE - CONSEILLER PRINCIPAL D'ÉDUCATION

« SPORT ET MÉTIER » DANS LES STARTING-BLOCKS

Le CFA de Rivesaltes, dans les Pyrénées-Orientales, compte 800 élèves et forme à 14 métiers (alimentaire, services, automobile...). Laurent Fabre,

le conseiller principal d'éducation depuis 25 ans, y porte, en cette rentrée 2019, le programme « sport et métier », également lancé dans un secteur plus rural, à Mende (Lozère). « *C'est une expérimentation, précise-t-il, mais nous sommes convaincus de pouvoir faire des émules, notamment dans des régions encore plus sportives que la nôtre.* »

Le dispositif est parti d'un constat : l'abandon d'une pratique sportive en club par l'immense majorité des jeunes entrant en apprentissage. « *Or, quand on connaît les vertus sociales et éducatives du sport, ce constat a de quoi perturber, explique Laurent Fabre, membre actif de l'Andsa* (lire aussi notre rubrique « Opinion »).* De plus, nos apprentis exercent souvent dans de petites entreprises, dans les villages : leur implication dans un club sportif est bonne pour le dynamisme et peut leur offrir de nouvelles opportunités dans les entreprises qui sponsorisent ces clubs. » Des partenariats entre l'établissement et les clubs ont donc été noués : lors de leur semaine au sein du CFA,

les jeunes (une cinquantaine à Rivesaltes pour commencer) suivent, après les cours du lundi, du mardi et du jeudi, un programme de récupération, renforcement musculaire, préparation physique. Deux enseignants encadrent l'opération, qui a mobilisé un budget d'environ 3 000 € pour l'achat de matériel.

* Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage.



ROMAIN LARRIGOLE - PROFESSEUR D'EPS

« EMMENER UN JEUNE À L'EMPLOYABILITÉ »

Romain Larrigole enseigne l'éducation physique et sportive (EPS) en CFA depuis maintenant dix ans. Il vient tout juste d'élargir son cursus en consacrant un master 2 à la question du lien entre apprentissage et éducation physique et sportive. « *L'enseignement de l'EPS est structuré, à la base, pour le collège et le lycée ; son rapport avec le monde de l'entreprise auquel prépare l'apprentissage n'est pas naturel. Au sein du CFA Henri-Martin de Lézignan-Corbières (Aude), nous proposons, deux heures par semaine, un enseignement de l'EPS plus en lien avec le milieu professionnel.*

Nous travaillons sur une finalité partagée par tous – enseignants, familles, apprentis, direction de l'établissement, élus de la chambre de métiers et de l'artisanat – : l'employabilité. Car il en est de l'EPS comme des autres matières enseignées : elle doit contribuer à emmener un jeune à l'employabilité. » Un maître mot décliné en deux objectifs : d'abord, former un bon salarié ; ensuite, former un responsable. Dans le premier cas, trois

notions sont à l'œuvre : l'engagement, l'adaptation, le relationnel. Dans le second cas, c'est l'autonomie, l'analyse et le management qui sont particulièrement travaillés. « *Nous cherchons donc à trouver des activités sportives qui correspondent au mieux aux notions évoquées. Par exemple, en CAP coiffure, course en durée, tennis de table, sport collectif, relais 4 x 50 mètres...* », conclut Romain Larrigole.



APPRENDRE À CHUTER

L'Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage (Andsa) est un peu le comité olympique des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) ! Son credo : encourager les apprentis à démarrer ou reprendre une activité sportive en club, via des partenariats, l'organisation d'événements et, bien entendu, en s'appuyant sur le réseau des CFA des CMA. Mais l'Andsa propose aussi des formations et s'apprête à en tester une nouvelle, en partenariat avec la Fédération française de judo : gérer la chute pour éviter les accidents du travail. Une démarche déjà suivie par des écoles de jockeys, notamment, dont pourront profiter les entreprises artisanales. **Tél. : 05 34 48 09 82 - andsa.org**

JOSEPH CALVI

« LE SPORT ENTRETIENT LE GOÛT DE L'EFFORT »

À la tête de l'Andsa, Association nationale pour le développement du sport dans l'apprentissage, l'Ariégeois Joseph Calvi encourage les jeunes à pratiquer une activité sportive qui leur sera bénéfique dans leur travail comme dans leur vie de tous les jours.

Propos recueillis par Sylvain Guillaume

QUEL EST VOTRE LIEN AVEC LE SPORT ?

C'est ma passion ! Plus jeune, j'ai pratiqué le rugby, mais aussi le tennis puis le tennis de table à un assez bon niveau puisqu'avec mon équipe de Foix, nous avons été champions des Pyrénées. Ici, le dimanche après-midi est consacré au rugby : nous allons au stade et, souvent, l'artisan local devient sponsor du club du coin ! Cela crée des liens. Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Ariège, j'ai initié un partenariat avec les clubs de rugby locaux afin de présenter les métiers de l'artisanat aux joueurs cadets et juniors. Une possibilité pour eux de trouver un apprentissage, pour nous de fixer des jeunes sur le territoire. Connaissant cette action, le président de CMA France, Bernard Stalter, m'a proposé de prendre la présidence de l'Andsa, ce que j'ai accepté avec joie.

EN QUOI EST-IL PARTICULIÈREMENT IMPORTANT DE SENSIBILISER LES APPRENTIS À LA PRATIQUE D'UN SPORT ?

Il s'agit d'un enjeu de santé pour ceux qui recherchent simplement le bien-être, un vecteur de loisir pour ceux qui privilégient le plaisir, ou de challenge et de dépassement de soi pour ceux qui se tournent vers la compétition. C'est pourquoi nous travaillons à rendre l'apprentissage compatible avec la pratique d'un sport, malgré

un emploi du temps qui, à première vue, ne le permet pas facilement. C'est l'idée du dispositif « sport et métier » que testent actuellement deux CFA et que nous espérons développer au niveau national (*lire également notre rubrique « Trait d'union »*). Cinq heures supplémentaires de sport sont proposées au jeune, avec son programme d'apprentissage d'un métier ; cela touchera notamment à la récupération, à la diététique, la préparation physique et mentale, etc.

UN BON SPORTIF FAIT-IL UN BON APPRENTI, ET VICE-VERSA ?

En tout cas, nous remarquons dans nos entreprises qu'un jeune doué pour le sport est souvent un excellent apprenti, car le sport entretient le goût de l'effort, la précision du geste, l'esprit collectif... Lors des tournois que nous organisons (une cinquantaine d'événements chaque année réunissant plus de 46 000 apprentis), des jeunes se rencontrent, d'horizons, d'âges et de métiers différents : cela joue un grand rôle dans la relation à l'autre, l'ouverture d'esprit, la mixité, la cohésion sociale. Dans l'autre sens, pratiquer un sport peut permettre à des apprentis d'atteindre le haut niveau. Des exemples existent, comme celui du rugbyman Fabrice Estebanez, ancien international, aujourd'hui entraîneur national, qui a été plombier jusqu'à ses 24 ans. Le mettre en avant peut aussi contribuer à moderniser l'image de l'apprentissage.



SON PARCOURS

andsa.org +

1988

Création de son entreprise de maçonnerie, basée à Foix, qui compte aujourd'hui trois salariés

2017

Président du Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat (FNPCA)

2010

Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de l'Ariège

2019

L'Andsa est la seule association qui propose une offre de pratique du sport auprès de tous les centres d'apprentissage (artisanat, du bâtiment, de l'industrie, agriculture...)

2016

Président de l'Andsa, fondée en 2006

COMMUNIQUEZ DANS

le monde des
artisans



Le magazine de
référence de l'artisanat

Des informations
pratiques et locales

Alimentation,
Bâtiment, Services,
Production...

ISABELLE SZCZACHOR

CHEF DE PUBLICITÉ

03 57 84 02 58

i.szczachor@tema6tm.fr



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

