ARTISANAT

N°11
OCTOBRE 2020

LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA LOIRE

PORTRAIT DE PATRICK BECHAT

« Je ne peux pas m'empêcher de scruter les plafonds »

p8 ZOOM
Accompagner le rebond des entreprises

p12 DOSSIER
Trouver des solutions à la crise

p20 FORMATIONS
Notre offre du 4ème semestre

CMA Chambre de Métiers et de l'Artisanat HAUTE-LOIRE

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 : GETTY IMAGES

ÉDITO

ARTISANS, NOUS VOUS ACCOMPAGNONS

Nous vivons une année très difficile pour la majorité d'entre nous.
Cette crise imprévisible a dévasté notre économie nationale, l'INSEE prévoit une contraction de notre PIB de 9% pour l'année 2020.
Notre économie locale n'y échappe pas et vous êtes encore nombreux à vous inquiéter à juste titre de l'avenir. Si le rôle d'une chambre de métiers et de l'artisanat est bien d'accompagner notamment le chef d'entreprise dans toutes les étapes de sa vie professionnelle, celui-ci prend tout son sens dans un contexte de crise.
Dans le cadre d'un plan national/régional/local de rebond de l'artisanat, notre chambre de métiers et de l'artisanat vous accompagne pour vous orienter et trouver des solutions à vos difficultés.
Elle vous accompagne aussi pour redémarrer, capter de nouveaux marchés et assurer la pérennité de votre entreprise grâce au contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes financé par la Région.
Nous serons aussi à vos côtés dès la sortie de crise car loin d'être une fin, c'est un nouveau départ, avec un rebond sur l'économie de proximité, une économie plus circulaire. L'artisanat doit être au cœur de ce nouveau modèle économique plus durable et plus responsable.
Mobilisons-nous autour de l'Artisanat Made in Loire… parce que...nous le valons bien !

Georges Dubesset,
Président de la CMA de la Loire

SOMMAIRE

4
ACTUALITÉS

5
SOLUTION
Chèques cadeaux : Profitez d'avantages fiscaux

6-10-23-26
PORTRAITS
Steve Billon et Jean-Marie Rousteau
Alexis Faucomprez
Laetitia et Dominique Kousek
Patrick Bechat

7-8-9-11-22
ZOOM

12 À 15
DOSSIER
Trouver des solutions à la crise

16 À 19
INFORMATIONS RÉGION

20-21
FORMATIONS
Offre du 4ème trimestre 2020

24-25
ÉCLAIRAGE
Conseils pratiques pour évaluer son entreprise
Bien vendre son entreprise

Directeurs de la publication : Georges Dubesset, Président de la CMA de la Loire et Serge Vidal, Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteurs en chef : Patrice Duchez, chargé de communication CMA Loire et Audrey Stimamiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : Danielle Chanet (pages 12 à 19), CRMA Auvergne-Rhône-Alpes (pages 5, 11, 22 et 24), Les Gallopins (pages 6, 10, 23 et 26), CMA Loire (pages 4, 7 à 9, 20, 21 et 25)

Conception : Zigzagone
Photographies Illustrations : PhotUpDesign (pages 1, 6, 10, 23, 25 et 26), CMA Loire, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock
Impression : Imprimerie Champagnac
Routage : Routalya
Numéro 11 – Octobre 2020 - N° 2646-7402
Tirage : 18 360 exemplaires
Edité par la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes - 10 rue Paul Montrochet, 69002 Lyon et la CMA Loire - rue de l'Artisanat et du concept - BP 724 - 42951 Saint-Etienne Cedex 1 - Tél. : 04 77 92 38 00
contact@cma-loire.fr
www.cma-loire.fr

IMPRIM'VERT®

Crédit photo : Service communication de la ville de Roanne

CHÈQUES CAD'OH ! VITRINES DE ROANNE : 20 € = 30 € AVEC LA VILLE DE ROANNE

La Ville de Roanne apporte son soutien aux commerçants et artisans de Roanne tout en renforçant le pouvoir d'achat de la clientèle. Elle a imaginé, avec la CMA de la Loire, la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne et l'association Les Vitrines de Roanne, la mise en œuvre d'une opération commerciale temporaire exceptionnelle. Depuis le 21 juillet et jusqu'au 31 octobre 2020, un bon d'achat d'un montant unitaire de 10 € est offert par la Ville par tranche de 20 € de chèques Cad'Oh ! achetée. Ces bons d'achat sont valables jusqu'au 31 décembre 2020 chez tous les commerçants et artisans de Roanne exclusivement, sous réserve qu'ils disposent d'un point de vente physique et qu'ils souhaitent participer à l'opération.

▷ **Plus d'informations :**
vitrinesderoanne.com/les-chèques-cadoh-vitrines-de-roanne

COUP DE POUCE MONTBRISON MES BOUTIK'

Vous êtes commerçant ou artisan à Montbrison et vous n'êtes pas encore adhérent de l'union commerciale « Montbrison Mes Boutik ». L'association et la municipalité de Montbrison vous donnent un coup de pouce et vous offrent le coût de votre adhésion 2020. Vous pourrez ainsi profiter jusqu'au 31 décembre, des nombreux avantages liés à « Montbrison Mes Boutik » comme d'accepter par exemple les chèques cadeaux « Montbrison @ Forez » comme moyen de paiement. À l'instar des clubs d'entreprises montbrisonnais « For Act », de « BNI Forez Capital Montbrison » ou d'autres entreprises locales, ces chèques cadeaux peuvent être offerts à vos collaborateurs qui les réinjectent dans l'économie locale. Alors, n'hésitez plus !

▷ **Contact :**
Karine au 06 11 58 24 80
montbrisonmesboutik@gmail.com

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA CMA DE LA LOIRE

La dernière AG de la CMA de la Loire s'est tenue le 22 juin en présence de Thomas Michaud, Secrétaire Général de la Préfecture de la Loire, représentant M. le Préfet et de Joaquin Cester, Directeur Départemental des Finances Publiques. La visioconférence permettait d'assurer les échanges entre les équipes de Roanne et de St-Étienne présentes sur les sites. Dans le cadre de la réforme et réorganisation du réseau à compter du 1er janvier 2021, les prochaines assemblées générales se tiendront au niveau régional.

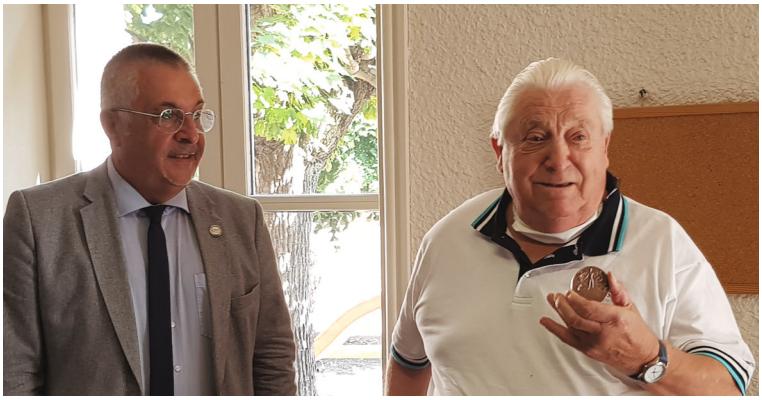
CMA DE LA LOIRE ET FÉDÉRATION BTP LOIRE : PARTENAIRES SUR L'APPRENTISSAGE

Le Saviez-vous ?
Ce partenariat entre la CMA de la Loire et la Fédération BTP Loire sur l'apprentissage vous permet de bénéficier d'une aide sur-mesure pour compléter et monter de A à Z vos contrats d'apprentissage ! Cet accompagnement est entièrement pris en charge par la Fédération BTP Loire. Pour en bénéficier, c'est simple, deux conditions : être immatriculé à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire et être adhérent de la Fédération BTP Loire comme 750 entreprises du département.

▷ **Contact :**
apprentissage@cma-loire.fr
04 77 92 38 00

MÉDAILLE DE LA RECONNAISSANCE ARTISANALE À RÉMY CHALANDON

Le président Dubesset, accompagné de son 1er vice-président Patrick Protière, remettait en mairie de Maringes le 7 juillet dernier, la médaille de la reconnaissance artisanale à Rémy Chalandon. Elle couronne plus de 50 années d'expérience professionnelle en maçonnerie, une carrière accomplie dans l'entreprise familiale et commencée en tant qu'apprenti pour finir dirigeant.



CHÈQUES CADEAUX : PROFITEZ D'AVANTAGES FISCAUX

Noël, rentrée scolaire, naissance… les occasions ne manquent pas pour offrir des avantages à vos salariés. Ils sont, sous certaines conditions, exonérés de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu.

Lorsque les cadeaux offerts au personnel se présentent sous la forme de bons d'achats ou chèques cadeaux, ils sont exonérés de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu pour vos collaborateurs à condition de ne pas dépasser 171€ par salarié en 2020 (5% du plafond mensuel de la Sécurité sociale). Au-delà de 171€ par an et par salarié, les sommes versées en chèques cadeaux sont exonérées si trois conditions sont respectées :

1. Les bons d'achat ou chèques cadeaux sont distribués à l'occasion de Noël, de la rentrée scolaire, de la naissance d'un enfant, d'un mariage (ou PACS), d'un départ en retraite, de la fête des mères ou des pères, de la fête de la Sainte-Catherine et de la Saint-Nicolas. Mais attention, l'exonération n'est valable que pour les salariés concernés par l'événement.

2. L'utilisation des bons d'achat et chèques cadeaux est adaptée au contexte. Offert à Noël pour les enfants, un chèque cadeau doit permettre l'accès à des biens en rapport avec l'événement (jouets, livres, disques, vêtements, équipements de loisirs ou sportifs). En conséquence, il ne pourra pas être échangeable contre des produits alimentaires ou du carburant. Chaque chèque cadeau doit mentionner la nature du bien offert, le nom du ou des magasins choisis, des rayons concernés s'il s'agit d'un grand magasin.

3. La valeur ne doit pas dépasser 171 € par événement. Le seuil de 5% de la Sécurité sociale s'applique aussi pour chaque événement. Les chèques-cadeaux offerts aux salariés sont cumulables sur l'année si leur valeur ne dépasse pas 171 € par événement. Pour Noël, le seuil admis pour l'exonération des chèques cadeaux offerts aux salariés est de 5% par enfant et 5% par salarié. Si les deux conjoints travaillent dans la même entreprise, ce seuil s'apprécie pour chacun d'eux.

BÉNÉFICIER D'UNE EXONÉRATION TOTALE SUR LES CHÈQUES CADEAUX N'EST PAS RÉSERVÉ AUX COMITÉS D'ENTREPRISE OU AUX CSE.

Pour chaque événement, il faut pouvoir prouver que le salarié est concerné. Le seul événement pour lequel aucun justificatif n'est à fournir est le Noël des salariés car il concerne l'ensemble des collaborateurs. En respectant les conditions énoncées, les chèques-cadeaux versés dans le cadre prévu par l'URSSAF sont totalement exonérés de cotisations : 1 € distribué coûtera 1 € à l'émetteur du chèque-cadeau. A noter que bénéficier d'une exonération totale sur les chèques cadeaux n'est pas réservé aux comités d'entreprise ou aux CSE (comité social et économique). Un patron de TPE ou de PME peut parfaitement gratifier ses employés en bénéficiant des mêmes avantages fiscaux s'il entre dans le cadre prévu par l'URSSAF.

Les chèques cadeaux sont un excellent outil pour motiver ou récompenser les salariés tout au long de l'année et accroître leur fidélisation. C'est un moyen de paiement qui permet à l'ensemble des bénéficiaires de se faire plaisir. Ils sont totalement libres de leur utilisation, ce qui n'est pas le cas pour les coffrets cadeaux qui imposent une sélection de produits. Enfin, les chèques cadeaux sont valables dans un large réseau d'enseignes.

STEVE BILLON ET JEAN-MARIE ROUSTEAU

UN DÉMARRAGE EN TROMBE

Amis depuis plus de 20 ans, Jean-Marie Rousteau et Steve Billon sont à la tête de trois entreprises de cisaillage pliage. Investis, dynamiques et ambitieux, ils développent leur affaire à vitesse grand V.

Ils sont amis depuis qu'ils ont 16 ans. Jean-Marie Rousteau et Steve Billon dirigent aujourd'hui le groupe JMS Métal, depuis le site d'Andrézieux-Bouthéon, créé en 2017. Leur créneau : le cisaillage pliage pour la réalisation de pièces à destination des bâtiments. Après seulement trois ans d'activité, l'entreprise est déjà très bien positionnée dans le paysage concurrentiel régional. Elle a su conquérir une place de choix et affiche une croissance annuelle remarquable. Cette implantation rapide a incité les deux jeunes dirigeants de 37 et 38 ans, à avancer rapidement leurs positions : ils ont ainsi ouvert deux entreprises sœurs, sur la même activité exactement, à Valence et à Lyon.

LEUR CRÉNEAU : LE CISAILLAGE PLIAGE POUR LA RÉALISATION DE PIÈCES DE FIXATION ET DE FINITION POUR LES BÂTIMENTS INDUSTRIELS

En effet, leur activité et leur type de clientèle (couvreurs, bardeurs, étancheurs) nécessitent une réactivité extrême. « Lorsqu'ils passent leurs commandes, c'est qu'ils viennent de prendre les côtes et donc qu'ils sont sur le chantier chez leur propre client. Nous sommes capables d'interrompre une ligne pour réaliser des commandes urgentes », explique Steve Billon. Un positionnement différenciant qui devrait s'affirmer encore un peu dans les mois qui viennent avec une nouvelle cible : les façadiers, maçons, menuisiers etc. « Nous avons investi dans des poinçonneuses numériques pour servir, notamment, cette cible », poursuit Jean-Marie Rousteau. Les deux hommes ont aujourd'hui le sourire, leur chiffre d'affaires pointe au double de ce qui était programmé dans leur business plan initial. Et pourtant, tout n'était pas gagné d'avance. « Au début, nous n'étions que tous les deux, nous faisions des journées à rallonge, de 7h à 22h 7j/7 », se souvient Jean-Marie Rousteau. Pas facile de mener une vie de famille pour ce jeune papa à ce moment-là. Mais les deux amis ont su se soutenir mutuellement, trouver leur place en se répartissant parfaitement les tâches afin de ne pas empiéter sur les platebandes de l'autre et être les plus efficaces possible. Jean-Marie, directeur commercial dans ce secteur d'activités depuis de très nombreuses années, gère le développement commercial. Steve, après avoir été à la tête d'une concession de piscines, endosse la responsabilité de l'administratif et du pilotage opérationnel de la production. Il s'est d'ailleurs fait accompagner sur ce point par la CMA de la Loire via une formation « Action Stratégie », une aide à la rédaction du document unique et un « Diagnostic Flux » en cours de réalisation.

▷ JMS Metal 42
Rue Jules Védrines
ZAC des Murons
42160 Andrézieux-Bouthéon
groupejms.fr

MANAGER UNE ÉQUIPE ? VOTRE CMA PEUT VOUS ACCOMPAGNER !

Le management n'est pas la tâche la plus facile pour un dirigeant d'entreprise artisanale. S'il n'existe pas de potion magique, il faut connaître en revanche les bons principes et méthodes pour mettre l'équipe en confiance et en mouvement.

Le capital humain représente pour l'entreprise sa principale richesse. Les compétences managériales prennent désormais autant d'importance que les autres savoir-faire, notamment face aux impacts de la pandémie COVID 19 sur votre activité et votre organisation. La mise en place d'une bonne stratégie de ressources humaines permettra d'avoir des relations plus sereines entre collaborateurs et contribuera à une meilleure productivité et à une bonne image de l'entreprise. Dirigeant d'entreprise, si vous avez des difficultés à vous positionner ou à motiver vos salariés, la Région Auvergne-Rhône-Alpes et son bras armé, le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat vous proposent un accompagnement composé de sessions de formation et/ou de conseils individuels en entreprise.

Le cadre est souple et adaptable : Il propose aux dirigeants des conseils, des compétences et des outils pratiques, appropriés aux petites entreprises et faciles à mettre en place avec vos équipes.
N'hésitez pas à consulter votre CMA.

▷ **Contact :**
eco@cma-loire.fr

Optimisez votre retraite aujourd'hui pour être optimiste demain.

La retraite, avec la santé, la prévoyance et l'épargne, est l'un de nos sujets essentiels au quotidien, depuis plus de 100 ans.

Parce que la retraite ne se réduit pas au seul pouvoir d'achat, nous l'appréhendons sous toutes ses formes : juridique, fiscale, sociale et familiale, pour construire votre projet de vie.

Seule une société de personnes comme AG2R LA MONDIALE, non cotée en bourse et dirigée par ses assurés, peut vous accompagner sur le long terme pour préparer et vivre votre retraite en toute sérénité.

Ne tardez plus, réservez votre bilan dès maintenant à l'adresse suivante : **drlyon@ag2rlamondiale.fr** en y notant dans l'objet la mention « CRMA : demande d'APS »

GIE AG2R - GIE agissant pour le compte d'institutions de retraite complémentaire Agirc-Arrco, d'institutions de prévoyance, de mutuelles, d'unions de mutuelles et de sociétés d'assurances. Membre d'AG2R LA MONDIALE – 14-16, boulevard Malesherbes 75008 Paris – 801 947 052 RCS Paris.

AG2R LA MONDIALE
Prendre la main sur demain

ACCOMPAGNER LE REBOND DES ENTREPRISES

La CMA de la Loire s'est mobilisée pour rester plus que jamais à vos côtés durant cette période liée à la pandémie COVID 19.

Les services de votre CMA se sont organisés pour maintenir le conseil et l'accompagnement nécessaires depuis mars dernier. Pour nos actions liées plus spécifiquement à cette situation exceptionnelle, on citera l'information faite sur les dispositifs d'aide mobilisables, les modalités de commercialisation (rendez-vous en ligne, drive, livraison, vente en ligne), les outils de fidélisation, la mise en place des gestes barrières au quotidien avec les salariés, l'intégration de nouvelles modalités d'organisation, l'accompagnement dans vos actions de communication… Et nos missions plus habituelles comme le suivi de vos démarches et le montage de votre dossier d'aide ou de financement, l'accompagnement et la gestion des formalités liées à l'apprentissage, les immatriculations, modifications et radiations. étaient quant à elles maintenues.

ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DE 2 000 ENTREPRISES ARTISANALES

Chacune des 2 000 entreprises était accompagnée par un conseiller CMA en développement des entreprises avec :
▷ Contact et prise de rendez-vous auprès de nos services ;
▷ Rendez-vous à distance par téléphone, courriel ou visioconférence pour mettre en place des actions simples et concrètes ;
▷ Rendez-vous en entreprise pour assurer le suivi.

Ce dispositif a été complété par l'envoi régulier de mailings et par une campagne d'appels sortant à destination des artisans.
Et pour faire suite à cette période compliquée, la CMA de la Loire a pu vous accompagner avec la Région dans le cadre du contrat Artisanat AURA sur un dispositif d'accompagnement gratuit de 14h maximum pour les entreprises jusqu'au 30/09/2020 (date d'entrée).

IMPLICATION DE LA CMA DANS LES DISPOSITIFS LOCAUX

La CMA de la Loire est également partie prenante dans les différents dispositifs locaux :
▷ CARE : Plateforme mise en place dans la Loire et le Rhône pour faciliter la reprise d'activité ;
▷ Aider les petits : Dispositif pour aider les petits entrepreneurs de la Loire et du Rhône souvent isolés à s'orienter vers la bonne structure d'aide.

VOTRE CMA TOUJOURS À VOS CÔTÉS

Si vous rencontrez toujours des difficultés suite au COVID, *(Cf notre dossier en p 12 à 15)* ou que vous souhaitiez vous positionner différemment sur le marché… si vous avez besoin de conseils d'accompagnement, n'hésitez pas à contacter votre CMA.

▷ **Contact :**
eco@cma-loire.fr

MOBILISATION DU RÉSEAU NATIONAL DES CMA

Le réseau national des CMA agit également pour une relance de l'économie de proximité et de l'artisanat. Alors que le Gouvernement a lancé son plan de relance pour l'économie locale, le réseau des CMA propose douze mesures économiques, fiscales et sociales pour relancer durablement l'économie de proximité autour des axes suivants:

▷ Choisir la production locale, une économie verte et durable et le made in France ;
▷ Garantir le financement des TPE artisanales ;
▷ Construire une stratégie d'alliance Europe-État-collectivités pour l'économie de proximité. Il est primordial que les pouvoirs publics s'en emparent pour en faire une priorité.

Les valeurs de l'artisanat, plébiscitées par de nombreux Français, doivent constituer le socle du modèle de développement de demain. La crise sanitaire vient de nous en montrer toute l'impérieuse nécessité. Ne laissons pas le soufflé des bonnes intentions retomber.

CIP : « ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES ARTISANALES EN DIFFICULTÉ »

Les antennes du Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP) Loire Sud et de Roanne sont mobilisées pour soutenir les dirigeants d'entreprises en difficulté. Réagissez dès les premiers signaux et profitez des informations mises à votre disposition par votre CIP.

« Nous sommes là pour aider les entreprises à passer le cap », témoignent André Tixier, président du Centre d'information sur la prévention des difficultés des entreprises (CIP) Loire Sud et Guy Delorme, président de l'antenne roannaise depuis peu. Depuis le début de la crise, André Tixier a constaté des difficultés chez bon nombre d'artisans. « Ils sont dans le désarroi le plus total : retard de paiement, baisse de chiffre d'affaires… »

ACTIVITÉ DU CIP LOIRE SUD DEPUIS 2018

Le CIP Loire Sud a été inauguré il y a près de deux ans en mars 2018. Hébergée à Saint-Étienne, l'association fédère 11 adhérents que sont les organisations professionnelles (Medef, CPME, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Fédération du BTP, SNTR etc.). En 2018 et 2019, l'association a traité un total de 59 dossiers.

REDÉMARRAGE DU CIP DE ROANNE

Du côté de l'antenne roannaise, créée en 2013, après deux à trois ans de ralentissement les choses se réactivent depuis peu à l'initiative des membres fondateurs dont l'association des juges et anciens juges du tribunal de commerce. Guy Delorme, ancien juge de la prévention au tribunal de commerce de Roanne, en a été élu président. De nouvelles dates pour les « Entretiens du jeudi » sont disponibles.

CIP : MODE D'EMPLOI

Les CIP tiennent des « Entretiens du jeudi » de manière anonyme et gratuite à destination des dirigeants d'entreprises. Le président de chaque antenne, un expert-comptable, un avocat et un ancien juge du tribunal de commerce sont présents bénévolement à chaque entretien avec le demandeur. Il ne s'agit pas « de se substituer aux conseils spécialisés des entreprises et au tribunal de commerce, souligne André Tixier. Mais d'avoir un rôle d'écoute et de conseil pour les chefs d'entreprise. » Mandat ad hoc, sauvegarde, conciliation. Ils vous informent sur l'état de la loi, les procédures existantes, mais aussi les recours possibles et leurs modalités.

Le CIP souhaite relayer le message « qu'il existe d'autres solutions avant d'arriver devant le tribunal de commerce. » Les présidents insistent aussi sur le fait « qu'aller devant le tribunal de commerce ne constitue pas forcément une déchéance. »

▷ Contacts :
CIP Loire Sud :
04 77 43 04 44
ciploiresud@laposte.net
CIP Roanne :
04 77 44 54 21

ALEXIS FAUCOMPREZ, ARTISAN MUSICIEN

Dans son atelier de Riorges, Alexis Faucomprez, 46 ans, fabrique et répare des lames sonores et des scies musicales à destination de musiciens du monde entier. Passionné de sonorités issues des musiques du monde, il s'épanouit dans cette activité originale.

Dans cette petite rue de Riorges, rien n'annonce les étonnantes découvertes à venir derrière la porte de la coquette maison d'Alexis Faucomprez. Rien, si ce n'est, de temps à autre, des sons mélodieux filtrant à travers les fenêtres ouvertes et dont l'origine est plus ou moins facilement identifiable. Car Alexis Faucomprez est un artiste, un passionné de musique depuis toujours, et surtout un amoureux d'instruments originaux. À tel point qu'il en a même fait son métier... Depuis presque 15 ans, il est spécialisé dans la facture instrumentale de scies musicales et lames sonores. « J'avais découvert la scie musicale notamment grâce à une scène mythique du film Delicatessen. En 2006, j'ai voulu en acheter une mais je me suis vite rendu compte qu'il n'y avait ni vente, ni facture en France. J'ai donc approfondi le sujet », raconte-t-il. « La lame musicale est un instrument assez répandu dans le folklore américain, allemand, canadien, finlandais etc. Je me suis inspiré d'un brevet datant de 1950, en y ajoutant une vingtaine de petits secrets de fabrication, pour mettre au point ma propre lame. » Son premier client, il y a 15 ans, après de nombreux essais : un clown du cirque Medrano, alors de passage dans la région Roannaise. « Cet intérêt m'a mis la puce à l'oreille, j'en ai fabriqué quelques-unes

de plus que j'ai mises sur un site de vente en ligne. En moins d'un mois, j'ai compris qu'il fallait que je me lance plus sérieusement, la demande était bien présente ! ». Il

LA LAME SONORE D'ALEXIS FAUCOMPREZ EST CAPABLE DE JOUER SUR QUATRE OCTAVES, COMME UN VIOLON...

crée donc son entreprise dans la foulée, accompagné par la CMA de la Loire pour son stage d'installation puis pour ses démarches avec l'INPI. La lame sonore d'Alexis Faucomprez est capable de jouer sur quatre octaves et produit un son se situant au carrefour de la voix, du violon et d'un synthétiseur. Il les fabrique chez lui, une cinquantaine par an, associant minutieusement le travail du bois et du métal.
Ses instruments sont expédiés dans le monde entier, du Japon aux États-Unis, notamment pour des grands noms comme le Cirque du soleil, Émilie Simon et Charlotte Gainsbourg.
En parallèle, il complète cette activité par des prestations de service. « Régulièrement, je suis sollicité par des groupes pour enregistrer une partition à la lame sonore ou pour jouer sur scène. » Toujours aussi enthousiaste après 15 années d'activité, l'artisan, curieux et passionné, est en perpétuelle recherche d'innovations. Dernières en date : la création d'une lame électroacoustique avec jack et micro ainsi que la gravure laser sur bois et acier réalisée au fablab de Roanne et permettant la personnalisation de chaque instrument.

▷ Alexis Faucomprez
149 allée de la Libération
42153 Riorges
www.sciemusicale.fr

SAVOIR-FAIRE D'EXCELLENCE

LE LABEL EPV ÉVOLUE

Le label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) est une marque de reconnaissance de l'Etat qui distingue des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Plus de 200 entreprises sont labellisées en Auvergne-Rhône-Alpes. Présentation des nouveaux critères d'éligibilité.

Être reconnu comme EPV est pour les entreprises labellisée une façon d'affirmer et de promouvoir la haute performance de leur métier et de leurs produits, l'attention permanente qu'elles portent à la formation interne, leur démarche innovante techniquement et socialement ainsi que leur stratégie commerciale dynamique. Valable 5 ans, son attribution ou son renouvellement est décerné par le Préfet de Région. Pour y prétendre, l'entreprise doit répondre à 3 conditions : être inscrite au Répertoire des Métiers et/ou au Registre du Commerce et des Sociétés, exercer une activité de production, de transformation, de réparation ou de restauration et être à jour de ses obligations fiscales et sociales. L'entreprise doit aussi répondre au moins à 2 critères dans chacune des 3 catégories suivantes : détention d'un patrimoine économique spécifique ; détention d'un savoir-faire rare reposant sur la maîtrise de techniques traditionnelles ou de haute technicité ; implantation géographique, notoriété de l'entreprise ou exercice d'une démarche de responsabilité sociétale.

Le dépôt de candidature se fait obligatoirement en ligne :
▷ Pour une première demande *demarches-simplifiees.fr/commencer/label-epv-candidatureinitiale*
▷ Pour une demande de renouvellement : *demarches-simplifiees.fr/commencer/label-epv-renouvellement*

Depuis cette année, pour chaque dépôt de candidature, l'entreprise doit également verser une redevance à l'INMA, dont le montant varie en fonction du chiffre d'affaires (250 à 950 €).
L'instruction des dossiers est réalisée par le secrétariat du label EPV, service spécifique de l'INMA, à partir des informations fournies par l'entreprise dans son dossier de candidature.
Des experts peuvent être missionnés pour visiter les sites de production. Leur rapport enrichit le dossier d'instruction, qui est ensuite transmis à la Préfecture de Région avec une proposition de décision.
La Préfecture de Région notifie au demandeur la décision d'attribution ou de refus du label.

Les conseillers des Chambres de Métiers et de l'Artisanat accompagnent les chefs d'entreprise dans leur demande de labellisation. Contactez-les !

▷ Plus d'informations : patrimoine-vivant.com

▷ Contact : Philippe Lassablière philippe.lassabliere@cma-loire.fr

L'ASSOCIATION RÉGIONALE DES EPV

L'association régionale des EPV d'Auvergne-Rhône-Apes (AREPV) a été créée en avril 2019. Elle a pour vocation de valoriser ce label d'Etat unique qui distingue des entreprises françaises maitrisant des savoir-faire rares ou de haute technicité. Elle se mobilise aussi pour fédérer les EPV de la région, leur donner de la visibilité, faciliter les échanges entre elles et travailler sur leurs problématiques communes, en particulier la transmission des savoir-faire. En plus des membres du Bureau, le conseil d'administration de l'AREPV comprend un chef d'entreprise par département qui assure le relais de l'actualité de l'association auprès des EPV de son territoire.
L'AREPV porte actuellement plusieurs projets : formation et transmission des savoir-faire, partenariats avec des boutiques de musées, organisation de salons...
Cette association assure aussi le lien avec l'association nationale des EPV.

AREPV
Association Régionale des Entreprises du Patrimoine Vivant

CONTACT

Le Président de l'AREPV Auvergne-Rhône-Alpes est Grégory Laurent, entreprise Les Etains Lyon, basée à Villeurbanne (Rhône). Pour avoir plus d'informations sur le programme de cette association et les conditions d'adhésion : arepv.ara@gmail.com

TROUVER DES SOLUTIONS À LA CRISE

La crise du Covid-19 a impacté l'économie de notre pays. En Auvergne-Rhône-Alpes, l'activité, même si elle repart à la hausse, reste à un niveau inférieur à la normale et les entreprises sont inquiètes. Trésorerie insuffisante, chiffre d'affaires en chute, les artisans ont besoin d'aide pour faire face à l'ampleur de leurs difficultés. Le réseau des CMA les accompagne pour rebondir.

Les mesures d'aide du gouvernement pour soutenir les entreprises ont permis de limiter les effets de la crise sanitaire de la Covid-19. De même, le milliard d'euros déployé dans le cadre du plan régional de relance économique présenté le 4 juin dernier par la Région Auvergne-Rhône-Alpes vise également à sauver les emplois et à lutter contre les effets de la pandémie sur le tissu économique local. Pour autant, force est de constater que de nombreuses entreprises s'inquiètent de ne pas pouvoir rembourser leurs prêts, s'alarment des tensions des flux de trésorerie et cherchent les moyens de retrouver leur chiffre d'affaires d'avant la crise.
Pour certaines, les voyants sont à l'orange et il est temps d'agir. Pour d'autres, les voyants sont déjà

au rouge et il est crucial de tout tenter pour limiter les impacts économiques et humains sur l'entreprise.

N'ATTENDEZ PAS D'ÊTRE DANS LE ROUGE

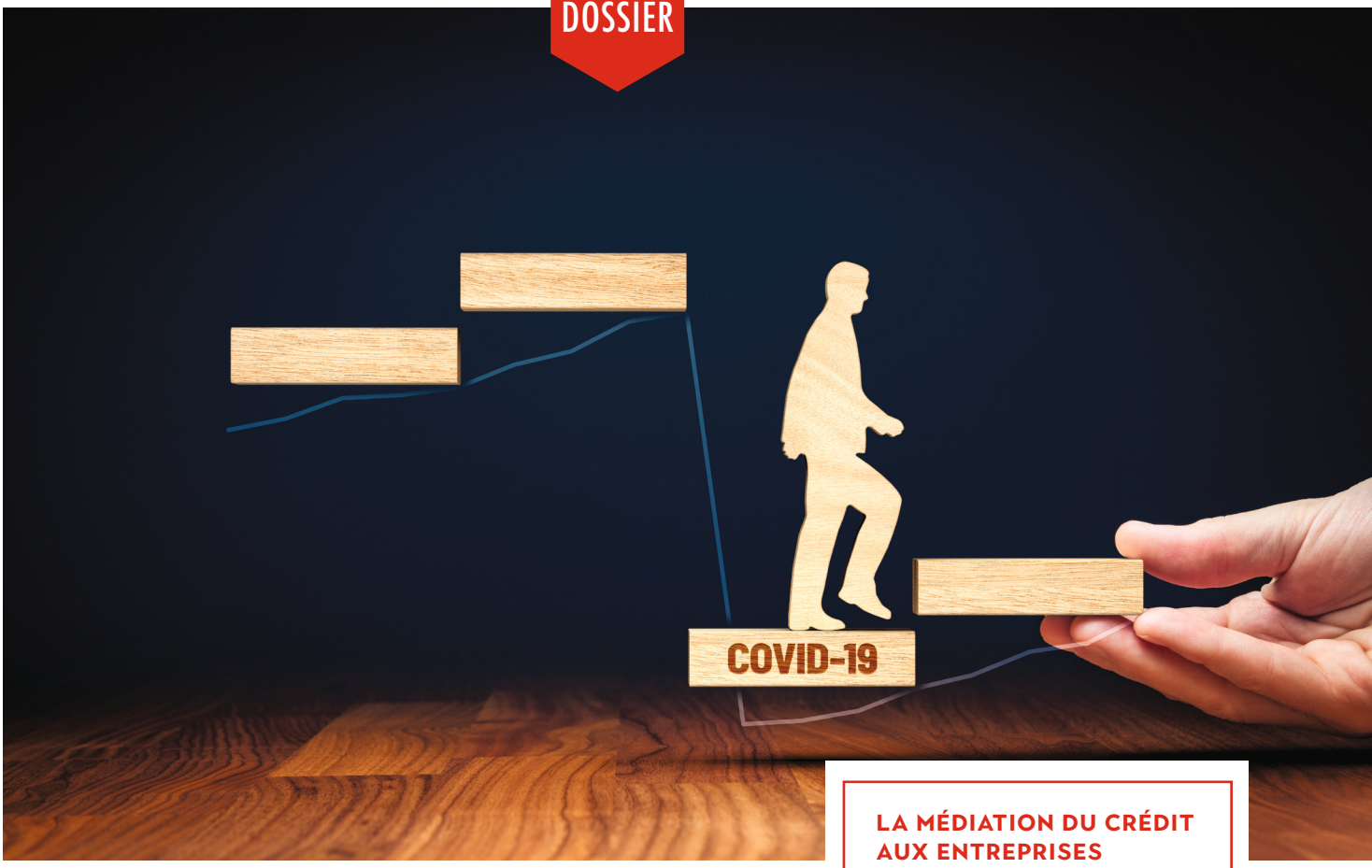
La situation est critique, mais les difficultés ne sont pas une fatalité et des solutions existent pour rebondir. L'urgence consiste à bien s'entourer et à prendre conseil auprès de spécialistes, conseillers dans les CMA, experts-comptables, avocats, juges au tribunal de commerce... La cellule « Entreprises en difficulté » de la CMA a été créée pour prévenir les situations critiques, informer, guider et conseiller les artisans. Un conseiller les accompagne afin de réaliser un diagnostic de l'entreprise. Après étude de cet état des lieux, il est en mesure d'identifier la capacité de rebond de l'entreprise au regard de sa propension à repenser son modèle économique. Il informe alors l'artisan sur les dispositifs existants pour prévenir les difficultés et lui propose des solutions, dont celles développées dans le cadre du contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes : aide à la gestion financière, comment diversifier son activité pour toucher une nouvelle clientèle, s'adapter aux pratiques commerciales au regard des nouveaux usages de consommation, comment renforcer sa visibilité grâce aux outils numériques, mettre en place une nouvelle organisation des ressources humaines...
Le cas échéant, le conseiller de la CMA recommande à l'artisan de se mettre sous la protection du tribunal de commerce afin d'anticiper l'éventuelle procédure de sauvegarde de l'entreprise.

L'ANTICIPATION DES ARTISANS EST CRUCIALE

Thierry Gardon, président du tribunal de commerce de Lyon, l'affirme : « Les chefs d'entreprise doivent venir nous voir le plus tôt possible ! Cette crise est hors normes et il est très difficile voire impossible pour les dirigeants de s'en sortir seuls. Aucun chef d'entreprise n'est préparé à une telle crise, d'autant moins que la mauvaise gestion n'est pas à l'origine des difficultés rencontrées et que les incertitudes sont encore très nombreuses quant à la reprise économique. »
Même si les textes de loi ont été jusque-là plutôt favorables aux entreprises en difficulté, Thierry Gardon le répète, il est vital pour les artisans de s'adresser rapidement au tribunal de commerce, parfois simplement pour obtenir informations et conseils. « Mais il faut pour cela que les dirigeants dédiabolisent le tribunal de commerce et sa corrélation mentale avec l'échec. En réalité, le tribunal de commerce a pour objectif de protéger les entreprises. »

DES PROCÉDURES AMIABLES D'ANTICIPATION TROP PEU CONNUES

Le dirigeant peut en effet dès les premiers signes de difficultés se placer sous la protection de la justice en demandant l'ouverture d'une procédure de prévention au tribunal de commerce. Ces procédures amiables d'anticipation – le mandat ad hoc ou la conciliation – bénéficient d'un cadre strictement confidentiel et ne font pas l'objet d'une mention sur le Kbis. Bien qu'à la charge des entreprises, elles sont peu onéreuses. Concrètement, un mandataire ad hoc est désigné parmi les professionnels du traitement des difficultés des entreprises. Son rôle consiste à négocier de façon amiable avec les partenaires financiers pour trouver un accord. Un moratoire peut ainsi être accordé pour les dettes fiscales et sociales. Selon le cas, ce moratoire peut être assorti de mesures de ▸



restructuration de toutes les dettes de l'entreprise. Cette procédure peut être prolongée douze mois. « Ces deux procédures d'anticipation rassurent les banques car elles témoignent de la prise de conscience du chef d'entreprise de la situation et de sa volonté de trouver des solutions », souligne le président du tribunal de commerce de Lyon. L'ouverture de ces procédures est conditionnée au fait que l'entreprise n'est pas en cessation de paiement. Pour y avoir recours, il suffit de saisir le président du tribunal de commerce directement ou par l'intermédiaire du greffe du tribunal.

SI LES DIFFICULTÉS SONT DÉJÀ LÀ…

Si l'entreprise est en cessation de paiement, qu'elle ne peut faire face au passif exigible vu son actif disponible, le chef d'entreprise a obligation de se présenter au tribunal de commerce afin de demander l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire. « Là encore, rappelle Thierry Gardon, rien ne sert de laisser les dettes s'accumuler. Les chiffres prouvent d'ailleurs que plus le dirigeant demande une procédure de ce type très tôt, dès la cessation de paiement, plus il est possible de sauver l'entreprise. Surtout, et nous sommes le plus souvent dans cette configuration ces derniers mois, quand le tribunal connaît l'origine des difficultés de l'entreprise et sait que, structurellement, l'entreprise peut être viable. » L'ouverture de la procédure de redressement judiciaire a pour effet immédiat de geler les dettes antérieures. L'administrateur judiciaire travaille ensuite avec le dirigeant à la restructuration de l'entreprise et à un nouvel échéancier des délais de paiements auprès des créanciers. À l'issue de la période de redressement judiciaire, trois cas de figure sont envisageables :

- Le mandataire judiciaire conclut qu'après la restructuration de l'entreprise, au vu de sa faculté à créer de la valeur ajoutée et de sa capacité d'autofinancement, un plan de redressement est accordé. Les dettes de l'entreprise vont être étalées sur une période de douze ans.
- Deuxième cas de figure, à l'issue de la période de redressement judiciaire, preuve est faite que l'entreprise ne tire pas assez de bénéfices pour envisager un plan de redressement. Pour autant, elle peut intéresser un repreneur.

LA MÉDIATION DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES

Gratuite, confidentielle et rapide, la médiation du crédit est un dispositif d'aide aux entreprises qui rencontrent des difficultés avec un ou plusieurs établissements (banques, crédit bailleur, assureurs, société d'affacturage…). Dans le cas d'un refus d'octroi de prêt bancaire, ou de dénonciation de découvert ou de décote par un assureur-crédit, le chef d'entreprise peut solliciter le médiateur du crédit pour l'informer des faits afin qu'il intervienne pour trouver une solution. Le dirigeant peut saisir directement son dossier sur le site *www.médiateurducredit.fr.*

Dans ce cas, une cession des actifs de l'entreprise est proposée au dirigeant. L'objectif de cette proposition est de préserver l'emploi des salariés, parfois même celui du dirigeant si le repreneur accepte de lui confier la direction de l'entreprise et de le salarier.
Il s'agit également de garantir la pérennité de l'entreprise et d'indemniser les créanciers.
- Quand toutes les pistes ont été étudiées et les solutions envisagées et que l'avenir de l'entreprise est irrémédiablement compromis, une procédure de liquidation judiciaire est engagée. « C'est la pire épreuve pour un dirigeant », reconnaît Thierry Gardon. « Le tribunal travaille désormais avec des associations afin d'accompagner les chefs d'entreprise et de leur apporter un soutien psychologique. »

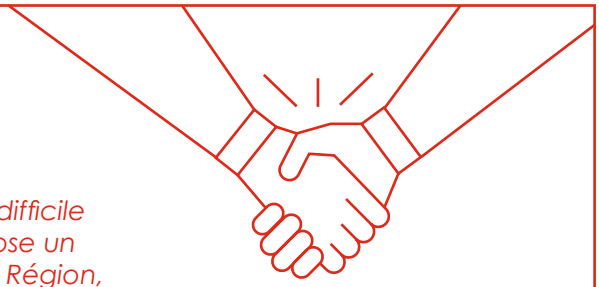
Si les dirigeants en difficulté ont toutes les raisons de baisser les bras et d'être assaillis de pensées négatives, prendre le problème à bras le corps peut potentiellement leur permettre de sauver leur entreprise.

Mesures gouvernementales d'aide aux entreprises, procédures judiciaires préventives ou collectives, des solutions existent pour sauver les entreprises en difficulté.
Les conseillers du réseau des CMA sont là pour guider les artisans dans leur recherche de solutions. En complément, et si besoin, ils leur proposent également une ligne d'écoute dédiée et un accompagnement psychologique prodigué par des professionnels. N'hésitez pas à appeler vos conseillers CMA.

NOUS CONTACTER

eco@cma-loire.fr

DOPER L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES GRÂCE AU CONTRAT ARTISANAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Afin de permettre aux entreprises de passer un cap difficile et d'assurer leur pérennité, le réseau des CMA propose un accompagnement sur le long terme. Financé par la Région, le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes offre différents parcours en 5 étapes clés :

1. un diagnostic global de l'entreprise qui permet d'avoir une vue panoramique sur son fonctionnement (gestion, production, achat, RH, commercial...) ;

2. une étude économique et sectorielle pour définir son positionnement sur son territoire et vis-à-vis de ses concurrents ;

3. un contrat d'accompagnement qui précise les besoins de l'entreprise, les objectifs à atteindre et les actions à réaliser ;

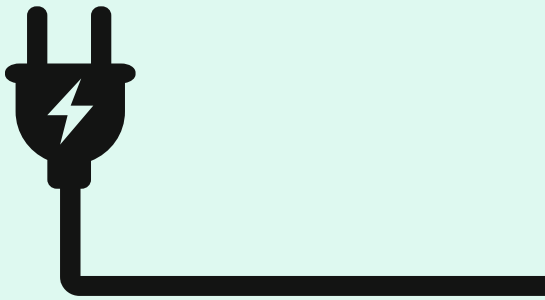
4. un plan d'actions qui intègre notamment des formations et un accompagnement sur mesure ;

5. un suivi à six mois qui donne lieu à l'analyse des résultats du plan d'actions.

Enfin une évaluation à un an permet d'évaluer les bénéfices ou les axes d'amélioration des actions conduites. Ces parcours s'adaptent à la disponibilité des artisans. Les actions proposées portent sur différents thèmes : numérique, innovation, développement commercial, gestion des ressources humaines, premier salon, démarrage à l'export ou encore étude d'implantation sur les territoires. Ce programme est une réelle opportunité pour les entreprises d'être guidées et conseillées pour mieux appréhender leurs difficultés et renforcer leur compétitivité.

CONTRAT ARTISANAT
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
/ TOUTE UNE RÉGION AU SERVICE DE SES ARTISANS /

GAZ ET ÉLECTRICITÉ, FIN DES TARIFS RÉGLEMENTÉS



Au 31 décembre 2020, les entreprises concernées par la fin des tarifs réglementés de gaz et d'électricité devront avoir fait le choix d'une nouvelle offre. L'occasion de mettre les fournisseurs d'énergie en concurrence.

Suite à la promulgation de la loi énergie-climat de novembre 2019 et afin d'être en conformité avec le droit de l'Union européenne, les tarifs réglementés de vente de gaz et d'électricité vont disparaître pour la grande majorité des entreprises.

Le gaz : depuis le 1er décembre 2019, toutes les entreprises sont concernées par l'obligation de souscrire un contrat de fourniture de gaz en offre de marché. Les professionnels n'ayant pas souscrit une nouvelle offre au 1er décembre 2020 voient leur contrat basculer automatiquement en offre de marché.

L'électricité : ne sont concernées par l'obligation de souscrire une nouvelle offre que les entreprises employant dix personnes ou plus et ayant souscrit une puissance inférieure à 42 kVA (tarif bleu). Les entreprises employant moins de dix salariés et ayant un chiffre d'affaires, des recettes ou un bilan annuel inférieur à deux millions d'euros ont le choix entre les tarifs réglementés et les offres de marché pour leur contrat de fourniture d'électricité. Dans tous les cas, la signature d'un nouveau contrat en offre de marché entraîne la résiliation automatique du contrat au tarif réglementé. L'entreprise n'a aucune démarche supplémentaire à effectuer et ne subit pas de coupure d'énergie. Les artisans concernés par cette nouvelle obligation vont recevoir un courrier conjoint des ministères de la Transition écologique et de l'Economie et des Finances à renvoyer en fonction de leur situation et de leur choix.

Comment choisir un nouvel opérateur ?

L'ouverture à la concurrence permet à une multitude d'opérateurs de proposer pléthore d'offres. Aussi les dirigeants gagneront-ils à mettre en concurrence les fournisseurs d'énergie afin de trouver l'offre de fourniture la mieux adaptée aux besoins de l'entreprise et la plus compétitive. Une bonne étude des offres peut en effet aboutir à des économies pouvant aller jusqu'à 10 % de la facture. Mais pour demander des devis personnalisés et être en mesure de comparer les offres, encore faut-il bien identifier les fournisseurs et connaître ses besoins et son profil de consommation. Or, il n'est pas toujours aisé de définir les besoins de l'entreprise au regard de ses équipements ou encore de la répartition des consommations en fonction des heures et des saisons. Par ailleurs, une fois les différents devis reçus, plusieurs paramètres parfois complexes – le prix de vente et ce qu'il inclut ou n'inclut pas, les parts fixes et les parts variables, les modes d'évolution des prix mais aussi la durée d'engagement, les conditions de résiliation et les services proposés – doivent être scrupuleusement comparés afin d'opter pour l'offre la plus compétitive.

Faire appel à votre CMA

Afin d'aider les chefs d'entreprise à souscrire la meilleure offre, le chargé de mission environnement - énergie de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat propose une étude énergie de l'entreprise. Ce diagnostic permet notamment d'analyser et de comparer les contrats de fourniture de gaz et d'électricité en toute impartialité. Le conseiller de la CMA identifie également les leviers permettant de diminuer les consommations tant il est vrai que l'énergie la moins chère est celle qu'on ne consomme pas ! Contactez votre CMA pour plus d'informations.

APPRENTISSAGE

PLAN DE RELANCE

Pour favoriser l'embauche de jeunes en contrat d'apprentissage malgré le contexte économique difficile que connaissent les entreprises, le Gouvernement a annoncé le 4 juin dernier un plan de soutien à l'apprentissage.

UNE AIDE EXCEPTIONNELLE À L'EMBAUCHE D'APPRENTIS

C'est la mesure phare du plan. Les employeurs qui recrutent un apprenti mineur entre le 1er juillet 2020 et le 28 février 2021 bénéficieront d'une prime de 5 000 euros ou de 8 000 euros pour les apprentis de plus de 18 ans. Toutes les entreprises de moins de 250 salariés sont concernées pour tous les contrats d'apprentissage du CAP à la licence professionnelle.

UN DÉLAI ALLONGÉ POUR TROUVER UN EMPLOYEUR

La durée pendant laquelle les jeunes sans employeur peuvent rester en formation au CFA est allongée. Ainsi, les jeunes qui commencent leur formation en CFA entre le 1er août et le 31 décembre 2020, disposent d'un délai de 6 mois (au lieu de 3) pour trouver une entreprise avec laquelle signer un contrat d'apprentissage.

LES AUTRES MESURES

Les jeunes qui ont fait le vœu de se former en apprentissage sur Affelnet ou Parcoursup ont la garantie de se voir proposer au minimum une offre de formation en apprentissage.
L'aide au premier équipement de 500 euros peut désormais servir à l'achat d'équipement informatique. Ainsi, les centres de formation pourront financer grâce à cette aide l'achat d'ordinateurs portables ou de tablettes pour les apprentis.

Vous souhaitez recruter un apprenti : rendez-vous sur *apprentissage-auvergnerhonealpes.fr* pour trouver toutes les offres de candidature.

LES CONSEILLERS DES CMA SONT À VOS CÔTÉS POUR :

VOUS RENSEIGNER SUR
▷ les modalités du contrat d'apprentissage
▷ les possibilités d'aides financières
▷ les formalités à accomplir

RECHERCHER UN JEUNE MOTIVÉ
▷ définir les besoins de votre entreprise
▷ diffuser votre offre sur le site de la bourse d'apprentissage
▷ présélectionner les candidats

VOUS ACCOMPAGNER POUR
▷ établir votre contrat d'apprentissage
▷ déposer votre contrat d'apprentissage
▷ répondre à vos besoins durant votre contrat

VOUS CONSEILLER
▷ En cas de désaccord avec votre apprenti pour toutes questions juridiques ou liées à l'évolution du contrat sur la durée

BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES !

Relancer son activité, trouver de nouveaux clients et booster ses ventes nécessite d'être guidé. Grâce au contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes, le réseau des CMA accompagne les chefs d'entreprise pour les aider à réinventer leur stratégie commerciale.

Depuis plusieurs années déjà, les habitudes des consommateurs changent et les mois qui viennent de s'écouler ont amplifié certains comportements d'achat. Les artisans n'ont d'autre choix, pour donner un nouvel élan à leur activité, que de modifier leurs usages et s'adapter aux nouvelles pratiques de leurs clients.
Réinventer sa stratégie commerciale est devenu primordial pour rester compétitif. Pour accompagner les chefs d'entreprises dans l'amélioration de leurs performances commerciales, le réseau des CMA propose l'action « Développement commercial ».
Au programme des six jours d'accompagnement : un diagnostic de l'entreprise pour établir un état des lieux et un plan d'actions, une formation en groupe permettant de mieux se positionner face à la concurrence et faire évoluer l'offre (produits, prix, distribution, communication) et de s'approprier de nouvelles techniques pour valoriser et promouvoir les produits ou services en innovant. Le conseiller de la CMA se rend ensuite dans l'entreprise pour mettre en pratique les points abordés pendant la formation et formaliser le plan de développement commercial.
Un bilan est réalisé six mois après le début de l'accompagnement afin d'analyser les résultats du plan d'actions et définir de nouveaux axes d'amélioration. Développer une entreprise suppose de faire évoluer ses pratiques !

▷ **Contact :**
Service économique de la CMA

En partenariat avec : CONTRAT ARTISANAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

UN NOUVEL OUTIL D'AUTODIAGNOSTIC NUMÉRIQUE

La crise sanitaire a confirmé l'importance d'Internet pour maintenir une part de l'activité économique. Afin de sensibiliser les entreprises au numérique et permettre aux artisans de faire le point sur leurs usages, le réseau des CMA propose un autodiagnostic en ligne, gratuit et sans engagement.

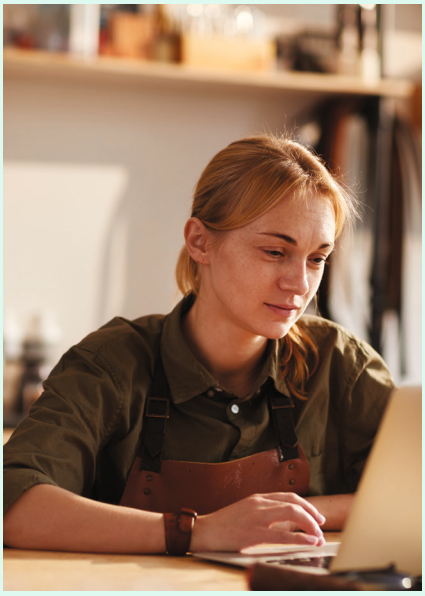
Les bouleversements entraînés par la Covid-19 ont profondément et durablement modifié les modes de consommation et mis en évidence l'urgence de la transformation numérique des entreprises artisanales. Une urgence qui concerne toutes les dimensions de l'entreprise : le volet commercial, la production, l'organisation des ressources humaines, la logistique et naturellement la communication. Les exemples sont d'ailleurs nombreux d'artisans touchés par la crise et qui ont rapidement mis en place un système de click and collect et activé leurs réseaux sociaux pour sauver une part de leur activité. Pour trouver un nouvel élan économique, les entreprises les plus réticentes au numérique n'ont désormais plus d'autre solution que d'utiliser les outils digitaux pour s'adapter aux changements, rester opérationnelles et se développer.

ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES

Comme pour les autres savoir-faire indispensables à la gestion et au développement d'une entreprise, l'accès et la pratique du numérique demandent de l'implication, des compétences et de la projection de la part du dirigeant. À l'instar des réseaux sociaux qui nécessitent une actualisation régulière, le choix de photos de qualité et une réflexion sur les sujets à valoriser, l'usage du numérique n'admet pas l'improvisation et suppose une anticipation pour une intégration raisonnée et raisonnable.

FAITES LE POINT SUR VOS USAGES NUMÉRIQUES

Pour permettre aux chefs d'entreprise de s'engager vers l'intégration du numérique, les Chambres de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes leur proposent de faire le point sur leurs pratiques dans ce domaine. Grâce à un questionnaire en ligne, gratuit et sans engagement, les artisans ont la possibilité d'autoévaluer leur usage du numérique en fonction de leur secteur d'activité.
Ce questionnaire porte sur six domaines : la communication web et les réseaux sociaux, les équipements et la cybersécurité, les outils dédiés au commercial, les compétences numériques, les outils de pilotage et métier (tableaux de bord, logiciels d'édition et suivi de factures, de planification des chantiers…), la dématérialisation des échanges.



À l'issue de ce questionnaire, un rapport sur chacune des thématiques permet d'évaluer la marge de progression et de prioriser les secteurs de l'entreprise sur lesquels il y a matière à travailler. Ce service peut être suivi, si le dirigeant le souhaite, d'un rendez-vous individuel avec un conseiller spécialiste du numérique de la CMA pour étudier les possibilités d'évolution.

▷ **Plus d'informations : pour accéder à l'autodiagnostic numérique, connectez-vous au site de votre CMA.**

OFFRE DE FORMATIONS
DU 4ÈME TRIMESTRE 2020

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Comment prospecter de nouveaux clients
1 jour de formation
Mieux connaître son marché, se faire connaître, connaître les enjeux des nouveaux marchés et s'y adapter.
▷ ***Mardi 1er décembre à Saint-Étienne***
30 € pour les TNS*
Contact : Valérie Messana

Améliorer vos techniques de vente en magasin
2 jours de formation + ½ journée en entreprise (date à définir)
Améliorer ses résultats de vente en face à face, mobiliser son équipe de vente.
▷ ***Lundis 23 et 30 novembre à Saint-Étienne***
75 € pour les TNS*
Contact : Valérie Messana

Prise de vue photographique avec son smartphone
1 jour de formation
Comprendre son smartphone et être capable de le configurer afin de réaliser des photos de grande qualité.
▷ ***Lundi 19 octobre à Roanne***
▷ ***Lundi 16 novembre à Saint-Étienne***
30 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Prise de vue photographique avec son appareil photo
1 jour de formation
Comprendre son appareil photo et être capable de le configurer afin de réaliser des photos de grande qualité.
▷ ***Mardi 20 octobre à Roanne***
▷ ***Mardi 17 novembre à Saint-Étienne***
30 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Formation vidéo
1 jour de formation
Savoir enregistrer, monter et diffuser ses vidéos sur les réseaux sociaux.
▷ ***Mercredi 21 octobre à Saint-Étienne***
▷ ***Mercredi 4 novembre à Roanne***
30 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Initiation aux marchés publics
2 jours de formation
Apprendre à maîtriser la réponse électronique.
▷ ***Mardi 24 et mercredi 25 novembre à Saint-Étienne***
60 € pour les TNS*
Contact : Valérie Messana

Marchés publics : facturation sous Chorus Pro
1 jour de formation
Savoir déposer et suivre ses factures sur le portail.
▷ ***Mercredi 16 décembre à Saint-Étienne***
30 € pour les TNS*
Contact : Valérie Messana

Comprendre les réseaux sociaux
1 jour de formation + ½ journée (date à définir) en entreprise
Développer les outils numériques et optimiser ma communication sur le Web.
▷ ***Mercredi 28 octobre à Roanne***
▷ ***Lundi 16 novembre à Saint-Étienne***
45 € pour les TNS*
Contact : Valérie Messana

COMPTABILITÉ - GESTION

Comptabilité générale
5 jours de formation
Comprendre les obligations comptables et le plan comptable général, savoir traiter les écritures et les documents comptables, mettre en place une organisation comptable propre à l'entreprise.
▷ ***Mardis 3, 10, 17, 24 novembre et 1er décembre à Roanne***
▷ ***Mercredis 18, 25 novembre, 2, 9 et 16 décembre à Saint-Étienne***
150 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Gérer sa micro entreprise avec EBP
1 jour de formation
Savoir installer, paramétrer et maîtriser les fonctions de devis, facturation et encaissement.
▷ ***Mardi 13 octobre à Roanne***
▷ ***Jeudi 5 novembre à Saint-Étienne***
30 € pour les TNS*
Contact : Marc Pirez

INFORMATIQUE

Word débutant
2 jours de formation
Acquérir des connaissances sur le logiciel de traitement de texte.
▷ ***Lundis 12 et 19 octobre à Roanne***
▷ ***Lundis 19 et lundi 26 octobre à Saint-Étienne***
60 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Word intermédiaire
2 jours de formation
Utiliser efficacement le logiciel Word pour son activité professionnelle quotidienne.
▷ ***Mardis 17 et 24 novembre à Saint-Étienne***
60 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Excel débutant
2 jours de formation
Acquérir les connaissances de base sur le logiciel Excel.
▷ ***Lundis 2 et 9 novembre à Roanne***
▷ ***Lundis 16 et 23 novembre à Saint-Étienne***
60 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Excel intermédiaire
2 jours de formation
Savoir utiliser efficacement le logiciel Excel pour son activité professionnelle quotidienne.
▷ ***Lundis 30 novembre et 7 décembre à Saint-Étienne***
60 € pour les TNS*
Contact : Sylvie Girbas

Réaliser un diaporama avec Powerpoint

2 jours de formation

Gagner du temps dans la création de diapositives, réaliser des présentations attractives et animées.

▷ ***Mardis 3 et 10 novembre à Saint-Étienne***

60 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Réaliser des dessins et plans en 3D avec SketchUp

3 jours de formation

Savoir prendre en mains Google SketchUp, réaliser une présentation virtuelle de vos projets, chantiers, créations en 3D.

▷ ***Jeudis 5, 12 et 19 novembre à Saint-Étienne***

90 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

GESTION DES ÉQUIPES ET DU PERSONNEL

Bien vendre son entreprise

1 jour de formation

Préparer les dirigeants qui souhaitent transmettre leur entreprise aux modalités d'une cession réussie.

▷ ***Lundi 23 novembre à Saint-Étienne***

30 € pour les TNS*

Contact : Valérie Messana

JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

Hygiène et sécurité alimentaire

2 jours de formation

Connaître la réglementation et répondre aux obligations.

▷ ***Lundis 11 et 18 janvier 2021 à Saint-Étienne***

420 € pour les TNS*- Possibilité de financement – Nous consulter

Contact : Valérie Messana

Étiquetage des produits alimentaires

1 jour de formation

Répondre à l'obligation d'information du consommateur.

▷ ***Lundi 16 novembre à Saint-Étienne***

240 € pour les TNS*- Possibilité de financement – Nous consulter

Contact : Valérie Messana

Document unique de sécurité

3 jours de formation

Mettre en place son document unique (obligatoire dès le premier salarié ou apprenti).

▷ ***Jeudis 5, 12 et mercredi 18 novembre à Roanne***

▷ ***Jeudis 19, 26 novembre et 3 décembre à Saint-Étienne***

90 € pour les TNS*- Possibilité de financement – Nous consulter

Contact : Valérie Messana

FORMATIONS TECHNIQUES

Esthétique – Microblading

3 jours de formation

▷ ***Lundi 16, mardi 17 et mercredi 18 novembre à Roanne***

90 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Esthétique – Extension de cils

1 jour de découverte ou 2 jours de formation

▷ **Lundi 12 octobre à Roanne - Découverte**

30 € pour les TNS*

▷ **Lundi 19 et mardi 20 octobre à Saint-Étienne**

60 € pour les TNS*

Sur Roanne : Sylvie Girbas

Sur Saint-Étienne : Valérie Messana

Esthétique – Extension de cils : Volume Russe

1 jour de formation

▷ ***Lundi 30 novembre à Roanne***

30 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Esthétique – Modelage esthétique Kansu (ou Singapourien)

2 jours de formation

Pratiqué avec le bol Kansu pour les mains et les pieds et des pierres chaudes pour le corps. Modelage déstressant.

▷ ***Lundi 26 et mardi 27 octobre à Saint-Étienne***

60 € pour les TNS*

Contact : Valérie Messana

Prothésie ongulaire – Semi-permanent

1 jour de formation

▷ ***Lundi 19 octobre à Roanne***

Contact : Sylvie Girbas

▷ ***Lundi 26 octobre à Saint-Étienne***

Contact : Sylvie Girbas

30 € pour les TNS

Prothésie ongulaire – Techniques de gel

2 jours de formation

▷ ***Lundi 16 et mardi 17 novembre à Roanne***

60 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Prothésie ongulaire – Techniques de résine

1 jour de formation

▷ ***Lundi 23 novembre à Roanne***

30 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Coiffure – Tresses et attaches bohême

1 jour de formation

▷ ***Lundi 7 décembre à Roanne***

30 € pour les TNS*

Contact : Sylvie Girbas

Coiffure – Chignon rapide

1 jour de formation

▷ ***Lundi 9 novembre à Saint-Étienne***

30 € pour les TNS*

Contact : Valérie Messana

Contacts :

▷ **Valérie Messana**
04 26 03 06 68
valerie.messana@cma-loire.fr

▷ **Sylvie Girbas**
04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

▷ **Marc Pirez**
04 26 03 06 53
marc.pirez@cma-loire.fr

* **T.N.S. :**
Travailleur Non salarié
Autre public nous consulter

BOOSTER VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE AU NUMÉRIQUE

Les CMA d'Auvergne-Rhône-Alpes, en partenariat avec l'ENE – Entreprises & Numérique, proposent des webinaires pour permettre aux entreprises artisanales de s'approprier et de mettre en place les outils numériques.
Communiquer sur les réseaux sociaux, créer ou optimiser son site Internet, vendre en ligne, fidéliser sa clientèle… autant de problématiques abordées dans ces webinaires, d'une durée d'une heure, accessibles gratuitement depuis chez-soi. Tous les mois, 3 à 5 nouvelles thématiques sont au programme pour mieux répondre aux besoins des artisans. L'occasion de s'adresser à des spécialistes de l'entreprise artisanale et d'échanger sur les bonnes pratiques ou les freins à la mise en œuvre des outils numériques avec d'autres chefs d'entreprise.

PROCHAINS WEBINAIRES
6 octobre : Utiliser Instagram et Pinterest pour se faire connaître (niveau débutant)
12 novembre : Utiliser Facebook comme un pro (niveau intermédiaire)
Pour découvrir les autres webinaires, et vous inscrire,

rendez-vous sur le site de l'ENE : ene.fr/evenements

▷ Pour plus d'informations :
Laurent Martinez laurent.martinez@cma-loire.fr

Ingrid Clair
ingrid.clair@cma-loire.fr

REPÉRER LES MICRO-INFLUENCEURS

Les micro-influenceurs locaux peuvent contribuer à augmenter significativement la visibilité d'une entreprise sur Internet et sur les réseaux sociaux. Mode d'emploi pour les repérer.

Les micro-influenceurs sont des leaders d'opinion qui s'expriment sur Internet, auprès d'une communauté de moins de 100 000 personnes. En plus d'être créatifs, ils connaissent parfaitement les réseaux sociaux et savent en tirer parti. Pour les identifier, pas de recette magique, la meilleure solution reste de les chercher sur Internet (Google, réseaux sociaux, blogs…).
Pour constituer une première liste d'influenceurs avec qui travailler, commencez par regarder dans vos abonnés. Recherchez le nom de votre entreprise, vos produits et repérez les internautes qui en parlent. Cherchez qui prend la parole sur vos sujets et dans votre secteur géographique. N'excluez pas les pages de concurrents. Pensez à regarder le contenu associé aux hashtags communautaires locaux et régionaux (#Monclermont, #onlylyon, #MyAuvergne...)
Pour faire votre choix, regardez deux indicateurs : le nombre d'abonnés et le nombre de réactions sous les publications. Le partenariat est intéressant uniquement si les abonnés sont réellement engagés (nombreuses réactions, likes, partages et commentaires).
Enfin, contactez la personne en témoignant de votre intérêt pour son travail. Présentez-vous et évaluez sa réceptivité. Lancez l'idée d'une collaboration en gardant en tête que toutes ses publications doivent plaire à son audience.

LAETITIA ET DOMINIQUE KOUSEK

AU SERVICE DE LA GOURMANDISE

Dominique et Laetitia Kousek sont à la tête, depuis 2015, de la boulangerie pâtisserie « L'Atelier des Gourmandises » à la Talaudière. Leur bonheur au quotidien : travailler côte à côte pour satisfaire la gourmandise de leurs clients.

Derrière son comptoir, Laetitia Kousek rayonne. Malgré la fatigue, malgré la difficulté de tenir une boulangerie pâtisserie tout en menant une vie de famille, la jeune femme de 39 ans n'est pas avare de ses sourires. Et pourtant, préparatrice en pharmacie de métier, rien ne la prédestinait à se retrouver à la tête de cette boulangerie, l'Atelier des Gourmandises, en plein centre de la Talaudière. Rien, sauf cette rencontre, à 16 ans, à l'arrêt de bus du CFA des Mouliniers avec celui qu'elle allait épouser quelques années plus tard, Dominique Kousek, alors en formation pâtisserie dans le même établissement.

"NOUS AVONS TOUJOURS DES APPRENTIS. NOUS SOMMES ISSUS DE CETTE FILIÈRE, NOUS NE NOUS VERRIONS PAS FAIRE AUTREMENT "

TRANSMISSION

Le couple démarre sa vie professionnelle, chacun de son côté. L'une est préparatrice en pharmacie, l'autre est pâtissier dans un établissement stéphanois. « Depuis tout petit, je veux faire ce métier. Ma mère raconte qu'elle m'a toujours entendu dire cela, depuis que je sais parler », sourit le quadragénaire. « Pas boulanger, pâtissier ! J'aime créer, réaliser des recettes avec précision. Et ce que je préfère par-dessus tout : confectionner des tartes aux fruits, avec des découpes ultra précises. » En 2007, il avoue à sa femme une envie : ouvrir sa propre boulangerie pâtisserie. Mais pour cela, il a besoin d'elle car il ne peut pas s'offrir les services d'une vendeuse dès le lancement. « Je lui ai dit : pourquoi pas ! Nous pouvons essayer », se souvient-elle. 13 ans et deux enfants plus tard, Dominique et Laetitia Kousek ne travaillent plus dans la même boulangerie, - ils ont vendu leur entreprise stéphanoise et racheté en juillet 2016 un fonds de commerce à la Talaudière, - mais ils sont toujours côte à côte. Ensemble, ils mènent dans la bonne humeur une équipe de neuf salariés et quatre apprentis. « Nous avons toujours des apprentis. Nous sommes tous les deux issus de cette filière, nous ne nous verrions pas faire autrement. Notre chef pâtissier et notre chef boulanger aiment beaucoup transmettre eux aussi », assure Laetitia Kousek, qui se fait accompagner par la CMA de la Loire pour les contrats.

DÉVELOPPEMENT

En trois ans, Laetitia et Dominique ont développé l'affaire à vitesse grand V grâce à des investissements matériels et à leur souci d'une qualité irréprochable. « Nous privilégions au maximum l'approvisionnement en produits régionaux », poursuit la dirigeante. Pour booster l'entreprise familiale, elle a par ailleurs suivi plusieurs formations de la CMA, notamment sur les techniques de vente et le développement commercial. Le couple est encore très loin de la retraite mais la relève semble assurée. Leur fils de 12 ans n'a déjà que la boulangerie en tête…

▷ **L'Atelier des Gourmandises – SAS Kousek**
6 rue Victor Hugo
42350 La Talaudière

CONSEILS PRATIQUES POUR ÉVALUER SON ENTREPRISE

Que l'on prépare sa retraite ou que l'on décide de vendre pour vivre un autre projet, la cession de son entreprise suppose d'avoir une idée assez précise de sa valeur. Quelques conseils pratiques.

1 - ANTICIPEZ

Les statistiques sont formelles, il faut en moyenne deux ans pour céder une entreprise. Il est donc vivement conseillé d'anticiper et de s'informer sur sa valeur effective le plus tôt possible. Il est essentiel de distinguer la valeur sentimentale de la valeur marchande. Il est ainsi préconisé au cédant de se préparer psychologiquement à la vente afin de se détacher des aspects affectifs pour pouvoir notamment évaluer l'entreprise avec objectivité, au juste prix. Un bilan retraite peut notamment contribuer à se projeter.

2 - S'ADRESSER AUX BONNES PERSONNES

Il existe pléthore de méthodes pour évaluer le prix d'une entreprise. Il est donc préférable de s'adresser à différents professionnels pour confronter les approches et avoir une fourchette cohérente. En dernier lieu, l'avis du banquier peut être intéressant, surtout, s'il est susceptible de financer l'éventuel acheteur. Le réseau des CMA est à l'évidence un interlocuteur privilégié, au même titre que l'expert-comptable.

3 - QUE VENDEZ-VOUS ?

La question ne se pose pas pour les entreprises individuelles qui n'ont d'autre choix que de vendre leur fonds de commerce, c'est-à-dire leur matériel, leur clientèle et les contrats qui y sont rattachés. S'il s'agit d'une société, deux possibilités s'offrent au chef d'entreprise. Soit il vend son fonds de commerce, l'acquéreur est alors tenu de recréer une nouvelle entité juridique pour réaliser l'acquisition et ne rachète que l'actif, pas le passif. Soit il vend ses parts sociales (SARL) ou ses actions (SA ou SAS), dans ce cas, seul le dirigeant change. La comptabilité ainsi que tous les contrats se poursuivent et l'acquéreur reprend également le passif. Il peut s'entourer de conseils afin de négocier des garanties d'actif et de passif pour se protéger des faits antérieurs à sa prise de fonction.

4 - COMMENT S'ÉVALUE L'ENTREPRISE ?

Afin d'évaluer une entreprise, le réseau des CMA propose un état des lieux. L'occasion de connaître les faits marquants de l'établissement, de vérifier sa rentabilité et la capacité du repreneur à rembourser son emprunt tout en se rémunérant. Le conseiller de la CMA étudie également le marché (les produits et services), le fichier clients et l'état des contrats en cours et à venir. Vient ensuite l'examen des ressources humaines, du loyer et du bail, de l'emplacement de l'entreprise et de l'état du matériel. À l'issue de ce diagnostic, un rapport et une évaluation sont rendus au dirigeant.

5 - COMMENT COMMUNIQUER SUR LA VENTE ?

Le réseau des CMA diffuse l'offre sur transentreprise.com, le site national de transmission / reprise d'entreprises commun au réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat et des Chambres de Commerce et d'Industrie. Selon le niveau de confidentialité souhaité par le cédant, celui-ci peut également déposer son annonce sur des plateformes réputées d'annonces en ligne.

L'artisan gagne à demander un diagnostic très en amont de la vente. Il peut ainsi disposer de temps pour assainir ses comptes, changer son matériel, mettre ce qui doit l'être aux normes de sécurité et améliorer l'image globale de l'entreprise auprès d'un acquéreur potentiel. Toute valorisation peut en effet rendre l'entreprise plus attractive et augmenter l'estimation du prix de vente.

▷ Plus d'informations :

▷ Arrondissements de St-Étienne et de Montbrison
Claire Soubeyrand
claire.soubeyrand@cma-loire.fr
04 26 03 06 55

▷ Arrondissement de Roanne
Amandine Rodamel
amandine.rodamel@cma-loire.fr
04 26 46 11 14

BIEN VENDRE
SON ENTREPRISE

Comme 3 500 chefs d'entreprises artisanales de la Loire de plus de 55 ans, la transmission de l'entreprise va constituer pour vous dans les prochaines années une étape importante. Anticipez dès maintenant et faites-vous accompagner par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire.

UNE FORMATION « BIEN VENDRE SON ENTREPRISE »

Organisée sur notre site de Saint-Étienne le lundi 23 novembre prochain, cette formation animée par des experts, vous prépare aux modalités d'une cession réussie :

▷ Les étapes et les modalités d'une cession d'entreprise

▷ Les conséquences fiscales et sociales : La fiscalité ne doit plus avoir de secret pour vous et mieux la connaître vous permettra d'anticiper et de l'optimiser

▷ Comment se préoccuper de l'après cession : Connaître les droits à la retraite, comment améliorer sa retraite.

Grâce à la participation financière du Conseil de la Formation Auvergne Rhône-Alpes, le coût à charge pour le dirigeant d'entreprise artisanale est de 30 € sur un coût réel de 250 €.

UN BILAN GRATUIT SUR VOTRE PROTECTION SOCIALE

Sur la santé, la prévoyance, l'épargne, la retraite, vous pouvez bénéficier après la formation, d'un bilan personnalisé confidentiel et sans engagement pour obtenir une visibilité sur votre situation et les solutions à envisager pour améliorer l'avenir.

Ce bilan, réalisé à partir des informations collectées à cette seule fin lors d'un entretien individuel d'une heure, est totalement confidentiel.

UN DIAGNOSTIC POUR FAVORISER LA TRANSMISSION

Un état des lieux sur la situation de votre entreprise, après visite par un conseiller de la CMA, permet d'avoir une vue d'ensemble sous tous les aspects : gestion, finance, production, achats, ressources humaines, commercial, patrimoine immobilier, matériel. Les objectifs sont complémentaires :

▷ Comprendre les mécanismes de la transmission et construire un plan de cession

▷ Disposer d'éléments structurés pour échanger avec les repreneurs

▷ Donner une visibilité maximale à l'offre de cession en diffusant une annonce anonyme sur *transentreprise.com*

Ce dispositif d'accompagnement à la transmission d'entreprise s'inscrit dans le cadre du Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes.
Il bénéficie à ce titre d'un tarif extrêmement préférentiel avec un coût restant à charge pour l'entreprise de 250 €

CONTRAT ARTISANAT
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES
/ TOUTE UNE RÉGION AU SERVICE DE SES ARTISANS /

▷ Plus d'informations :

▷ Arrondissements de St-Étienne et de Montbrison
Claire Soubeyrand
claire.soubeyrand@cma-loire.fr
04 26 03 06 55

▷ Arrondissement de Roanne
Amandine Rodamel
amandine.rodamel@cma-loire.fr
04 26 46 11 14

ACTION PARTENARIALE SUR LE TERRITOIRE DES MONTS DU PILAT

Parce qu'elle est impliquée dans le développement des territoires, la CMA de la Loire agit avec la communauté de communes des Monts du Pilat en matière de transmission d'entreprises dans le cadre du programme FISAC. Pour les chefs d'entreprises concernés, il s'agit d'anticiper la transmission de leur entreprise en bénéficiant d'un diagnostic accompagné de conseils individuels et de la diffusion d'une annonce anonyme sur des sites référencés et spécialisés pour être mis en relation avec des repreneurs potentiels.
Grâce à ce partenariat les entreprises implantées sur ce territoire profitent d'une prise en charge financière pour l'accompagnement transmission proposé par la CMA de la Loire.

Communauté de Communes des Monts du Pilat

PATRICK BECHAT

« JE NE PEUX PAS M'EMPÊCHER DE SCRUTER LES PLAFONDS »

À Roche-la-Molière, Patrick Bechat exerce avec bonheur son métier de staffeur/plâtrier peintre. Son plaisir : conseiller les clients dans leurs projets de décoration et de rénovation.

« La première chose que je fais quand je rentre chez quelqu'un, même si ce n'est pas un client : je lève les yeux au plafond !» Patrick Bechat, staffeur et plâtrier-peintre installé à Roche-la-Molière, sourit : « je ne peux pas m'en empêcher, c'est un réflexe. »
Un réflexe généré par près de 40 ans d'expérience dans ce métier vers lequel il s'était orienté dès l'âge de 16 ans. « Mon père était plâtrier, je passais mes vacances sur les chantiers. Cela m'a semblé naturel à l'époque de m'engager sur la même voie. » Pour se former, il choisit à l'époque les Compagnons du Devoir avec lesquels il obtient son CAP de plâtrier puis son CAP de staffeur.
« Lors de mes étapes à Bordeaux et à Albi par exemple, j'ai découvert le staff, j'ai tout de suite aimé la création qui y était associée », se souvient-il. Ses diplômes en poche, il est recruté par une entreprise Lyonnaise chez qui il travaillera pendant dix ans, avant de décider de revenir sur ses terres natales, dans la Loire, et de se mettre à son compte. C'était en 1994. 25 ans et un entrepôt flambant neuf plus tard, cet adepte du yoga ne regrette rien de son parcours.
Il a su se remettre en question au fil des aléas de la demande. Il a ainsi diversifié son activité. Uniquement staffeur il y a 25 ans, il propose aujourd'hui des prestations de plâtrier peintre et de pose de plafonds tendus. « Je ne m'en plains pas, j'aime beaucoup le staff mais j'aime aussi beaucoup tout ce qui touche à la décoration.

L'ARTISAN MET D'AILLEURS UN POINT D'HONNEUR À NE RIEN SOUS-TRAITER. "SI JE NE SAIS PAS FAIRE, J'ORIENTE VERS DES CONFRÈRES"

Quand je ne faisais que du staff, je travaillais uniquement en sous-traitance, désormais je prends des chantiers en mon nom. » L'artisan met d'ailleurs un point d'honneur à ne rien sous-traiter. « Si je ne sais pas faire, j'oriente vers des confrères. » Cette évolution l'a conduit au développement de sa société avec le recrutement de son premier salarié, une jeune ouvrière, il y a trois ans et à l'arrivée de sa femme comme gestionnaire.
« J'aimerais embaucher un peintre supplémentaire dans les prochains mois », signale Patrick Bechat. L'équipe est complétée par deux apprentis, dont une jeune femme.
« Au total, j'ai dû avoir une dizaine d'apprentis. J'aime transmettre le savoir », sourit le Rouchon qui a été accompagné par la CMA de la Loire pour le montage des dossiers.

Même s'il travaille essentiellement pour les particuliers, il a œuvré sur plusieurs chantiers publics d'envergure. Par exemple, ceux de la gare de Châteaucreux avec la rénovation des corniches, l'église de Villars, le Château de Bouthéon et, en ce moment, la rénovation de la maison du Préfet.

▷ Décoration Staff
10 rue des Haveuses
42230 Roche-la-Molière
bechat-barrisol-decoration.com

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

ET VOUS ?

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

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

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

PARTICULIERS - INDÉPENDANTS - ENTREPRISES

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

Alptis
Prévention - Assurance - Financement

*Source : Étude Observatoire de la Prévoyance / OpinionWay.

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

IL ÉTAIT TEMPS

qu'une banque régionale se consacre au financement de la rénovation des passoires thermiques

Grâce à une collecte d'épargne verte, locale et traçable,
la Banque de la Transition Énergétique,
créée par la Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes,
donne à chacun le pouvoir d'agir concrètement en faveur du financement
de projets de rénovation énergétique des bâtiments dans notre région.

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes exploitant la marque Banque de la Transition Energétique – Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit – Siren 605 520 071 RCS Lyon - Intermédiaire d'assurance N° ORIAS : 07 006 015 – Siège social : 4, boulevard Eugène Deruelle – 69003 LYON – N° TVA intracommunautaire : FR 00605520071 – www.banquetransitionenergetique.bpaura.fr – Crédit agence : **all contents** – RCS 495 289 399 – 20050186 - Septembre 2020

BANQUE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
par Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes