

Artisanat

LE MAGAZINE D'INFORMATION DE LA CHAMBRE | N°3 DÉCEMBRE 2011

38



Une chef d'entreprise énergique



MÉTIER
Une entreprise sur les rails de l'innovation



VIE DE LA CHAMBRE
L'eau et les entreprises artisanales



FORMATION
La mobilité des apprentis au cœur de l'actualité de l'EFMA



Chambres de Métiers et de l'Artisanat

Isère

Prise de parole

Élu dans l'opposition lors du mandat précédent, je suis aujourd'hui trésorier au sein du Bureau de la CMA Isère. En tant que trésorier, j'ai pour mission de vérifier la bonne utilisation des ressources financières de la CMA Isère, au regard des orientations budgétaires définies par l'Assemblée Générale. Les ressources financières de la CMA Isère proviennent d'une part, à hauteur de 11 %, de la vente de prestations de services tels que les formations, les diagnostics divers, les accompagnements... et d'autre part, à hauteur de 44 %, de la taxe pour frais de Chambre de Métiers dont s'acquittent toutes les entreprises artisanales. Cette taxe (environ 21 millions d'euros en 2012 pour la région Rhône-Alpes) est collectée désormais par la Chambre Régionale de Métiers. Elle est ensuite ventilée en partie aux huit chambres qui composent la Chambre Régionale de Métiers. L'utilisation de cette taxe est dédiée aux frais de fonctionnement des Chambres. Le montant de base de cette taxe est de 110 € par entreprise auquel s'ajoute un droit additionnel de 60 % de ce montant et un droit additionnel supplémentaire au regard des investissements et actions à vocation régionale réalisés par les chambres. Le pourcentage de ce droit additionnel supplémentaire est soumis à l'accord du Préfet de Région. À ces ressources financières s'ajoutent la redevance pour inscription au Répertoire des Métiers (environ 10 %) et les subventions liées à des contrats d'objectifs (35 %). Les subventions provenant du Conseil Régional Rhône-Alpes sont destinées pour une large part à l'EFMA. Ces subventions complètent les ressources propres de l'EFMA, issues notamment de la taxe d'apprentissage. D'autres subventions sont allouées à la Chambre par le Conseil général de l'Isère, les communautés de communes... Ces fonds sont destinés à financer des actions locales de dynamisation du commerce et de l'artisanat ou des actions liées à l'environnement, l'alimentaire, l'innovation... Dans l'environnement économique actuel, ces subventions, ainsi que la taxe pour frais de Chambre de Métiers, pourraient être revues à la baisse. La Chambre serait alors amenée à redéfinir ses actions.



Philippe Tiersen
Trésorier de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère, électricien courant faible à Saint-Egrève

Artisanat

LE MAGAZINE D'INFORMATION
DE LA CHAMBRE

38

- Brèves 03
- Vie de la Chambre 04
- Infos de la Chambre 05
- Métier 06
- Expérience 07
- Social 08
- Juridique 09
- Dossier 10
- Gérer les impayés, une question de survie pour l'entreprise
- Brèves 14
- Environnement 15
- Formation 16



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Isère

Directeur de la publication Georges Burba
Rédacteur en chef Audrey Stimamiglio
Rédaction Danielle Chanet Communication - 04 76 50 30 12
Conception réalisation La Firma - 04 76 12 28 20
Photos Guillaume Ribot - 06 08 62 02 68
Impression et routage Les Deux Ponts - Eybens
Numéro 3 / Décembre 2011
Tirage 24 000 exemplaires - ISSN : 2117-5837
Imprimé sur papier 100 % recyclé



Avec le soutien de nos partenaires privilégiés :



Le catalogue formations 2012 est arrivé !

Premier catalogue de la nouvelle CMA Isère, ce cru exceptionnel est le fruit d'une politique de formation continue harmonisée sur l'ensemble du département. Afin d'être au plus près des besoins des entreprises, la Chambre propose la plus importante offre de formations diplômantes en Rhône-Alpes et 82 modules de perfectionnement dispensés à Grenoble, Vienne et Villefontaine. Tous les thèmes sont abordés : vente, communication, gestion des ressources humaines, protection de l'artisan et de l'entreprise, gestion / finance, comptabilité, stratégie de l'entreprise, informatique, Internet... Au chapitre des nouveautés, notez la formation consacrée aux attentes des consommateurs et à la façon de s'adapter à ces évolutions et deux modules liés à l'image transmise par l'entreprise. La CMA Isère propose également de nouvelles formations sur les thèmes suivants : "Premiers pas à l'exportation" ; "Améliorer vos gestes et vos postures de travail", une formation destinée à éviter les maladies musculo-squelettiques ; "Utiliser les logiciels gratuits", "Comprendre les réseaux sociaux et savoir s'en servir" et enfin "Savoir se servir de son smartphone". N'hésitez plus : se former, c'est accroître sa compétitivité !

Lancement du groupe CAPEA vitrine du Pays Voironnais

Dans le cadre de la troisième tranche du Fisac du Pays Voironnais, la Communauté d'Agglomération du Pays Voironnais et la CMA Isère se mobilisent pour proposer aux artisans un nouvel outil d'accompagnement dédié aux entreprises artisanales avec vitrines.

Cette formation-action permet aux artisans commerçants d'être acteurs du changement de leur activité, de connaître la perception qu'ont leurs clients de leur commerce, d'identifier les points à améliorer, d'analyser l'origine des problèmes et de mettre

en œuvre des solutions réalistes. L'objectif de cet accompagnement est de vendre plus et mieux ! Un groupe d'entreprises intéressées par cet accompagnement CAPEA vitrine se forme sur le Pays Voironnais. Pour le rejoindre, adressez-vous à la CMA Isère.



Contacts

Florent Langlois
Tél. : 04 76 70 82 71
florent.langlois@cma-isere.fr

Annuaire RSI, vérifiez l'émetteur !

Des chefs d'entreprise reçoivent en ce moment un bulletin de cotisation et d'adhésion à un service facultatif qui ne provient pas des services du RSI (Régime Social des Indépendants). La cotisation demandée ne concerne pas la protection sociale obligatoire des travailleurs indépendants. Pour avoir la certitude qu'il s'agit bien d'un avis d'appel de cotisations du RSI, vérifiez que votre numéro de Sécurité sociale figure sur le document que vous avez reçu. Dans le cas contraire, ce document ne provient pas du Régime social des indépendants et la cotisation demandée ne concerne pas votre protection obligatoire. Bien que les courriers diffusés à l'attention des assurés n'aient, a priori, rien de répréhensible puisque toutes les mentions légales y figurent clairement, la caisse nationale du RSI instruit ce dossier en lien avec la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes). Soyez également vigilant quant à d'autres sociétés sollicitant les assurés : le SRI (Société de référencement sur Internet) et EURO REG (pour l'inscription au TVA Intracom Registry, TVA intracommunautaire), dont les prestations facultatives ne relèvent pas des activités du Régime social des indépendants.

L'annuaire éco construction s'étoffe, pensez à vous inscrire !

Dédié à l'éco construction, le site www.ecoconstruction-isere.fr lancé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère comprend un annuaire qualifié des professionnels spécialisés dans ce domaine. Une cinquantaine d'entreprises ou de structures sont déjà référencées dans cet annuaire destiné au grand public comme aux professionnels. Il permet une identification rapide des corps de métiers intervenant

dans l'éco construction et la mise en réseau des artisans avec tous les acteurs de la filière. Outre ce répertoire de professionnels, le site propose une somme d'informations sur le financement des projets d'éco construction, sur la réglementation en vigueur, sur les labels de certifications, les techniques utilisées ou encore l'actualité liée à l'éco construction.

L'eau et les entreprises artisanales

La CMA Isère mène de multiples actions pour sensibiliser les artisans à la gestion de l'eau et diminuer les impacts de leurs activités sur l'environnement. Acteurs économiques des territoires, les entreprises artisanales sont en effet directement concernées par cette problématique citoyenne. Élu à la CMA Isère, Patrick Lagier représente la Chambre dans toutes les commissions où sont débattus les projets sur l'eau au niveau du territoire de l'Isère.



Patrick Lagier, chef d'entreprise dans le bâtiment et les travaux publics

En quoi la problématique de l'eau concerne-t-elle les artisans ?

« Toutes les entreprises artisanales consomment et rejettent de l'eau. Qu'il s'agisse de consommation ou d'effluents, orientés vers le milieu naturel ou les stations d'épuration de façon collective, les artisans sont concernés par les problématiques de l'eau et leurs conséquences environnementales. Je suis moi-même chef d'entreprise dans le bâtiment, un secteur d'activité où la gestion de l'eau et notamment celle des eaux usées doit impérativement être prise en compte. De plus, toutes les entreprises doivent être en conformité avec la réglementation sur l'eau et, de ce point de vue, de plus en plus d'obligations sont imposées aux professionnels.

Enfin, l'eau est un enjeu majeur au niveau des politiques territoriales, lesquelles concernent également nos entreprises.

Quel rôle la CMA Isère a-t-elle au sujet de ces politiques territoriales de l'eau ?

Les pollutions de l'eau représentent un fléau pour les collectivités et les mesures de lutte contre les pollutions s'intensifient. De même, les économies d'eau deviennent une préoccupation pour tous les territoires. En tant qu'organe représentatif de la première entreprise de France, la CMA Isère est présente au sein de toutes les instances où sont débattues les problématiques liées à l'eau. Le rôle de la Chambre est de porter la parole des artisans, de faire en sorte que leurs intérêts soient défendus mais aussi de s'informer de tous les aspects réglementaires afin de mettre en œuvre des actions concrètes de sensibilisation à destination des entreprises artisanales.

Vous représentez la CMA Isère auprès de ces instances, quel est votre rôle ?

En tant qu'élu de la Chambre, je représente tous les artisans dans différentes instances. Au sein du comité des usagers de la Régie des eaux de Grenoble, la CMA Isère défend les intérêts des artisans sur des questions précises tels que la qualité de l'eau et son prix. Il est important d'avoir un juste prix entre la fourniture de l'eau et son assainissement. De même, la Chambre est membre du collège des usagers, des propriétaires fonciers, des organisations professionnelles et des associations des commissions locales de l'eau (CLE) chargées de l'élaboration, de la révision et du suivi d'un schéma d'aménagement et de gestion des eaux (SAGE). En Isère, la Chambre participe à la CLE Bièvre-Liers-Valloire et à la CLE Drac-Romanche. Il est crucial que, sur ces questions d'aménagement du territoire et

d'intégration de nouvelles réglementations issues du Grenelle de l'environnement, les contraintes financières et techniques des entreprises artisanales soient exprimées. La Chambre est également présente dans la commission départementale de la ressource en eau et de ses usages. Nous avons ainsi une vision globale de l'état de l'eau en Isère dans une perspective de sensibilisation des entreprises. De plus, la CMA Isère exerce un rôle important d'intermédiaire entre les entreprises artisanales et la police de l'eau chargée de veiller au respect des installations, ouvrages, travaux ou activités qui peuvent exercer des pressions sur les milieux. Mais si la Chambre a surtout un rôle consultatif dans les commissions citées, elle participe également à des actions concrètes menées sur différents territoires.

Quelles sont ces actions menées par la CMA Isère ?

Il s'agit d'actions menées en partenariat avec les collectivités locales et l'Agence de l'eau. La Chambre participe ainsi au comité de pilotage Aquapôle zone propre, aux côtés de la Métro et de la CCI. Cette opération collective vise à réduire les pollutions de nature industrielle rejetées dans l'eau. La Chambre informe et accompagne les artisans raccordés à la station d'épuration Aquapôle afin qu'ils améliorent leurs pratiques en matière de rejets d'eaux usées. Le même type d'action est mené sur le territoire de la communauté de communes des Vallons de la Tour et sur celui de la communauté d'agglomération Portes de l'Isère avec l'opération Objectif Bourbre ou encore sur le territoire de Vienne avec le dispositif Vers'eau pure. La Chambre est présente localement dans toutes les instances où les problématiques de l'eau concernent les entreprises artisanales.

Taxe d'apprentissage, vous avez le choix du destinataire

Seul impôt dont vous pouvez désigner l'affectation, la taxe d'apprentissage est une ressource vitale pour la formation des jeunes aux métiers de l'artisanat. Or, alors que près de 30 % des apprentis sont formés dans les CFA des Chambres de Métiers, celles-ci ne perçoivent que 3 % de la taxe d'apprentissage. Vous avez jusqu'au 28 février 2012 pour décider à quel organisme collecteur vous la verserez. Faites-le en toute connaissance de cause !

À quoi sert-elle ?

Cet impôt obligatoire versé par les employeurs est en fait leur contribution au financement des premières formations professionnelles. Sont donc directement concernés les financements des établissements de formation et notamment les centres de formation d'apprentis (CFA). Cette taxe permet à ces établissements d'acquiescer des équipements pédagogiques et technologiques indispensables à la qualité de l'enseignement. Elle finance également des services complémentaires à la formation tels que les prestations d'orientation vers les voies professionnelles proposées par les centres d'information et d'orientation ou les centres d'aide à la décision des Chambres de Métiers.

SOUTENEZ LA CMA ISÈRE

L'EFMA forme chaque année plus de 1 000 jeunes apprentis aux métiers de l'artisanat. Le centre d'aide à la décision de la CMA Isère accompagne un millier de jeunes par an dans leur projet professionnel. Tous deux sont habilités à recevoir la taxe d'apprentissage. Les entreprises iséroises qui souhaitent les soutenir dans leurs missions doivent le préciser en inscrivant leurs noms dans la rubrique "bénéficiaires des versements" du bordereau de taxe.

Qui la paie et sur quelle base ?

Sont principalement assujetties à cette taxe les entreprises employant des salariés et exerçant une activité commerciale, industrielle ou artisanale. Son montant brut est de 0,5 % de la masse salariale, diminué de dépenses considérées comme déductibles (dépenses directement liées à l'effort particulier que l'entreprise fait en faveur de la formation des jeunes : accueil de stagiaires, présence d'apprentis, etc.).

Pourquoi la payer ?

Il s'agit, pour les chefs d'entreprise artisanale, de contribuer à assurer la formation professionnelle et l'avenir de leurs futurs salariés et, par là-même, la pérennité des métiers et des entreprises de l'artisanat. Les ressources des CFA émanent des fonds de l'État, des collectivités territoriales et de la taxe d'apprentissage. Mais, alors même que les CFA sont unanimement plébiscités pour la qualité de leur enseignement, les financements de l'État sont de plus en plus affectés vers des organismes de formation éloignés de l'artisanat. Les CFA doivent donc compter sur leurs propres ressources pour financer la formation des apprentis. Dans ce contexte, la taxe d'apprentissage devient déterminante pour l'artisanat.

À qui la payer ?

L'artisan peut choisir de verser cette taxe, avant le 28 février 2012 à :

- l'établissement de son choix (école, lycée professionnel ou CFA). Attention, ces établissements ne pouvant recevoir l'intégralité de la taxe payée par l'employeur, le calcul de la part qui leur revient en réalité est effectué selon un barème complexe,
- l'État, qui décide alors de son affectation,
- la CMA Isère qui est habilitée – en tant que collecteur régional délégué – à collecter les versements de toutes les entreprises iséroises.

Pourquoi verser votre taxe à la CMA Isère ?

Organisme collecteur habilité, la CMA Isère respectera le choix du chef d'entreprise de reverser tout ou partie du montant de sa taxe d'apprentissage à un ou plusieurs établissements habilités à en bénéficier. L'artisan aura dans ce cas à compléter le tableau "bénéficiaires des versements". La CMA Isère calculera alors, au regard des affectations consignées par l'artisan et des barèmes d'habilitation de ces établissements, les

sommes qui reviendront à chacun d'entre eux. En l'absence de consigne du chef d'entreprise, les élus régionaux décident de l'affectation de cette taxe au niveau régional auprès des établissements de formation dédiés aux métiers de l'artisanat. La CMA Isère est habilitée à délivrer les documents libératoires permettant à l'entreprise d'effectuer ses formalités auprès du Trésor Public, avant la date butoir fixée fin avril.

Comment payer la taxe ?

Dès le mois de janvier, les artisans peuvent télécharger la notice de versement sur le site www.cma-isere.fr et la retourner par courrier accompagnée du règlement à la CMA Isère.

Mettre fin à un paradoxe

Alors qu'il forme le plus grand nombre d'apprentis en France, l'Artisanat reste, au regard des autres secteurs de l'économie, le secteur d'activité qui perçoit le moins de taxe d'apprentissage. Pour remédier à cet état de fait, les artisans doivent décider de la gestion de l'argent qu'ils versent au titre de la taxe d'apprentissage et inciter leur comptable et fournisseurs à verser la taxe à la CMA Isère. La qualité de la formation des professionnels de demain dépend du soutien des artisans !

La taxe d'apprentissage devient déterminante pour l'artisanat



Contact
Marie-Jo François
Tél. : 04 74 58 00 10
marie-jo.francois@cma-isere.fr

Une entreprise sur les rails de l'innovation



Pascale Beaudoin et Henri Bollon

TeamFer est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'outils de mesure de la géométrie et de la qualité du rail et de la voie. Née de la longue collaboration de ses cogérants, Pascale Beaudoin et Henri Bollon, l'entreprise a reçu le prix Artinov 2011, dans la catégorie "Procédé de production", grâce à sa dernière innovation : l'UOTrack.

Ces deux scientifiques spécialistes de la mesure dans le secteur ferroviaire sont à la fois la tête et les jambes de l'entreprise qu'ils ont créée en 2010. « Nous avons déjà fabriqué quelques produits électroniques pour le ferroviaire. Notre entreprise ayant été rachetée, nous avons créé TeamFer avec l'idée de développer des produits innovants destinés à mesurer différents critères liés au rail, comme sa géométrie et sa planéité. Ces mesures sont actuellement réalisées par des moyens mécaniques et manuels assez contraignants. Notre créneau est donc de moderniser techniquement les outils de mesure destinés au ferroviaire, qu'il s'agisse du métro, du tramway ou du train. Nous mettons en œuvre nos compétences scientifiques pour créer les produits et nos savoir-faire de gestionnaire pour manager l'entreprise, être sur le terrain, au contact de nos clients. Nous apprécions beaucoup ce volet humain de notre activité. »

LAURÉAT D'ARTINOV 2011

Il aura fallu un an de recherche pour créer et développer l'UOTrack, le dernier-né de l'entreprise TeamFer. Primé à l'occasion du concours de l'innovation artisanale en Isère, Artinov 2011, ce produit innovant mesure la géométrie du rail, principalement les ondulations qui se trouvent à sa surface (l'usure ondulatoire) et permet de valider le bon résultat d'opérations de meulage. Deux skis OndulRail attelés à un chariot BaseTrack relèvent en continu et simultanément l'usure ondulatoire

sur les deux files de rails. Cet outil poussé à la main évolue à la vitesse d'un homme au pas. Les mesures, d'une précision de 10 microns, sont consultables sur PC sous forme graphique. Outre la SNCF, TeamFer compte également parmi ses clients les régies de tramway ou les entrepreneurs du ferroviaire. « Notre stratégie de développement et de commercialisation est claire, nous visons le marché français et celui des pays frontaliers pour commencer. Mais, nous envisageons d'ores et déjà une association avec un opérateur du ferroviaire présent mondialement pour aborder le marché international. » L'entreprise assure également des prestations de services comme le contrôle de l'état des voies et développe des logiciels de traitement : comparaison et suivi d'évolution de l'état des voies et des rails dans le temps.

PROFITER DES AIDES À L'INNOVATION

« Notre projet étant très innovant, nous avons bénéficié d'aides (prêt d'honneur Inovizi – dispositif de financement des entreprises innovantes en Rhône-Alpes et prêt Nacre) dès la création de l'entreprise. Ensuite, nous avons été fort bien accompagnés par la CMA Isère et sa conseillère en développement des entreprises par l'innovation, Laure Sanchez. Grâce à ses conseils, nous avons bénéficié d'aides et de subventions diverses liées à l'innovation et même à l'embauche de notre premier salarié. Elle a également facilité la mise en relation avec des partenaires technologiques

et le dépôt d'un brevet à l'Institut National de la Propriété Industrielle, et nous a incités à participer à Artinov 2011. Nous sommes ravis d'avoir obtenu ce prix qui symbolise notre appartenance au tissu économique isérois. De plus, la vidéo de notre entreprise qui nous est offerte à cette occasion est un formidable outil, très utile pour notre communication. »

LAURÉATS ARTINOV 2011

Catégorie Métier

Franck Petit
Pâtisserie, chocolaterie, confiserie à Saint-Marcellin

Tél. : 04 76 38 10 45

Catégorie Produit

Guidetti Frères, Pascal Guidetti
Conception et fabrication de matériels sportifs à Fontaine

Tél. : 04 38 02 02 32

Catégorie Technologie

ATIM, Francis Raimbert
Étude et fabrication de produits de radiocommunications à Villard-de-Lans

Tél. : 04 76 95 50 65

Mention spéciale

Développement durable :
Couch'Atout, Déborah Moingeon
Production et commercialisation de couches lavables à Renage

Tél. : 09 66 80 51 26

Une chef d'entreprise énergétique

Bernadette et Jean Decèvre, artisans pâtissiers chocolatiers glaciers, se sont installés à Bourgoin-Jallieu en 1981. En 2007, suite au décès soudain de son mari, Bernadette Decèvre prend seule les rênes de l'entreprise. Grâce à son énergie, à sa détermination et à la formidable équipe qui l'entoure, elle a réussi à maintenir le bon cap et même à dynamiser son entreprise.



Bernadette Decèvre et un de ses apprentis

« Poursuivre mon activité en étant seule à la barre n'a pas été évident. Mais, au désarroi a succédé la détermination, puis la passion a pris le dessus », avoue Bernadette Decèvre. « Il est vrai que j'ai eu la chance d'être secondée et aidée par mes salariés, mon chef, qui est aussi maître d'apprentissage et ma vendeuse. J'ai également trois apprentis : un première année de CAP, une mention complémentaire et un BTM. Le plus difficile est de devoir tout gérer de front : l'administratif, la fabrication dans laquelle je me suis aussi investie, la vente et les ressources humaines, un secteur qui me tient particulièrement à cœur. »

PAS DE SALUT SANS UNE BONNE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Ce qui frappe en effet dans la pâtisserie Decèvre, c'est la qualité de l'accueil et

la sérénité de ceux qui travaillent dans l'entreprise. Un point sur lequel Bernadette Decèvre ne transige pas. « Les ressources humaines constituent la clé de la réussite de l'entreprise. Pour que ça marche, il faut incorporer à quantité égale l'autorité et l'empathie, la psychologie et l'exigence. Et, par-dessus tout, il faut aimer les gens. Il est de mon devoir de susciter des vocations, de transmettre des savoirs. Je veux que mes apprentis et salariés réussissent dans la voie qu'ils ont choisie. Je les valorise en leur montrant à quel point la qualité de leur travail est déterminante dans la marche de l'entreprise. Je suis à la fois extrêmement rigoureuse mais aussi humaine. Je respecte les gens et ils me le rendent bien. »

Pour ses compétences et exigences en matière de ressources humaines, Bernadette Decèvre a été sollicitée par la Chambre de Métiers en 2009 pour collaborer à l'outil de gestion des ressources humaines piloté par la Chambre.

SAVOIR S'ENTOURER DE CONSEILS

Curieuse de tout et perfectionniste de nature, Bernadette Decèvre a souvent recours à la CMA Isère, notamment pour le montage des dossiers des apprentis. « Je profite également de tous les dispositifs pour améliorer la gestion de l'entreprise. J'ai ainsi fait réaliser un diagnostic énergie qui m'a permis de vérifier que mes pratiques ne généraient pas de surcoût, mais qu'il était nécessaire de renouveler des matériels (la climatisation et la chambre froide) trop énergivores. » En chef d'entreprise éclairée, elle a également fait réaliser un diagnostic alimentaire. « Je suis très exigeante sur l'hygiène des produits, les nouvelles réglementations des métiers de bouche changent et il faut être vigilant. Dans notre activité, nous n'avons pas droit à l'erreur. »

INNOVER, C'EST AVANCER

« Pour qu'une entreprise reste dynamique, il est important de se remettre en question et d'innover sans cesse. » Et dans ce domaine aussi, Bernadette Decèvre fait preuve de vitalité. Que ce soit au niveau des produits (elle vient de faire breveter un nouveau chocolat, le galet du Bion, avec l'aide de la CMA Isère), de sa vitrine (elle imagine avec sa vendeuse de nouvelles créations plus originales les unes que les autres) ou du côté de la communication (elle vient de se doter d'un site Internet), les idées fusent dans l'entreprise Decèvre. « Si je stagne, je m'ennuie. J'ai soif d'apprendre et je suis dotée d'une belle énergie, mais je sais également m'entourer de conseils pertinents. Aujourd'hui, je suis heureuse de gérer cette entreprise au quotidien et la fidélité de mes clients, la confiance de mes salariés me laissent à penser que je ne me suis pas trompée dans mes choix. »

Artisanat info juridique

N° Indigo 0 820 097 838

0,12 € TTC/mn

Pour tous les artisans, information juridique gratuite par téléphone

La rupture conventionnelle

90 % des litiges portés devant les prud'hommes concernent la rupture du contrat de travail. Créée il y a trois ans, la rupture conventionnelle remporte un vif succès alors que les litiges liés à ce type de rupture sont rares. Mais si elle apparaît plus simple parce que consensuelle, la rupture conventionnelle présente aussi quelques règles.

Il n'est pas rare qu'un employeur et un salarié décident de se quitter d'un commun accord. On parle alors de licenciement à l'amiable. La rupture conventionnelle est un mode spécifique de rupture amiable, réservée au contrat à durée indéterminée (CDI) et destinée à encadrer cette pratique de plus en plus usitée. Elle suppose naturellement le consentement libre et entier des deux parties et nécessite donc une procédure qui protège le libre-arbitre du salarié*.

LA PROCÉDURE PRÉVOIT 3 ÉTAPES

1 ■ L'entretien

Afin de garantir la liberté de consentement des parties, un ou plusieurs entretiens sont nécessaires au cours desquels l'employeur et le salarié conviennent du principe et des modalités de rupture. Le salarié peut se faire assister, dans les mêmes conditions que pour un licenciement, par une personne appartenant à l'entreprise ou par un conseiller du salarié. Si le salarié use de cette faculté, l'employeur peut également se faire assister. Il devra donc y avoir information réciproque sur ce point, le salarié informant l'employeur de son souhait de se faire assister et inversement. Peuvent assister l'employeur, une personne de l'entreprise, une personne de son organisation syndicale d'employeurs ou un autre employeur de la même branche.

2 ■ La convention de rupture et le droit de rétractation

La convention fixe les conditions (notamment financières) de la rupture : elle doit prévoir une indemnité de rupture au moins égale

à l'indemnité légale de licenciement ou à l'indemnité conventionnelle si elle est plus favorable (pour les salariés ayant moins d'un an d'ancienneté, l'indemnité est due au prorata du nombre de mois de présence). Elle fixe également la date de rupture du contrat qui ne peut intervenir avant le lendemain du jour de l'homologation. Les parties disposent de quinze jours calendaires à compter de la date de signature pour se rétracter par lettre attestant de la date de réception.

3 ■ L'homologation de la convention

Cette homologation est l'une des conditions de validité de la convention de rupture. À l'issue du délai de rétractation, une demande d'homologation doit être envoyée à la Direccte (ex DDTE), accompagnée d'un exemplaire de la convention de rupture. Cette demande doit être effectuée au moyen d'un formulaire réglementaire. À compter de la réception de la demande, l'administration dispose d'un délai d'intervention de quinze jours ouvrables pour s'assurer de la liberté de consentement des parties et du respect des règles définies par la loi.

À défaut de notification dans ce délai, l'homologation est réputée actée. La rupture conventionnelle ouvrira droit pour le salarié au bénéfice des allocations d'assurance chômage.

EXCLUSIONS

La rupture conventionnelle ne s'applique pas aux ruptures résultant d'un plan de sauvegarde de l'emploi ou d'un accord de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC). Même si la loi ne le

dit pas expressément, la conclusion d'une rupture conventionnelle semble exclue avec un salarié dont le contrat est suspendu et qui bénéficie d'une protection particulière contre le licenciement (ex. : congé de maternité, accident du travail ou maladie professionnelle).



Contact

Emilie Bourguignon
Tél. : 04 74 57 17 67
emilie.bourguignon@cma-isere.fr

*Procédure et modèles disponibles sur demande du chef d'entreprise auprès de la CMA Isère

PRINCIPES DE LA RUPTURE CONVENTIONNELLE

Elle est encadrée par une procédure d'homologation garantissant la liberté du consentement des parties.

Le salarié bénéficie d'une indemnité (au moins égale à l'indemnité légale ou conventionnelle de licenciement) exonérée, sous certaines conditions, de charges sociales et d'impôt sur le revenu.

Elle ouvre droit aux allocations d'assurance chômage.

Baux commerciaux : ce qu'il faut retenir

Une part importante des questions posées à Artisanat Info Juridique, la plate-forme téléphonique d'information juridique gratuite dédiée aux artisans, porte sur les baux commerciaux. Artisanat 38 vous propose une sélection des questions les plus fréquentes.

Qu'est-ce qu'un bail commercial ?

Il s'agit du contrat par lequel un propriétaire, le bailleur, loue à un tiers, le preneur, un bien immobilier affecté à une activité commerciale (artisanale, libérale ou industrielle). Si aucune forme verbale ou écrite n'est exigée pour la validité de ce contrat, la forme écrite est fortement recommandée.

Quelle est la durée d'un bail commercial ?

La durée minimale est de neuf ans. Le bail peut également être plus long et il peut exister des baux précaires de trois ans. La durée doit être spécifiée dans le contrat de location.

Comment sont fixés le montant du loyer et son augmentation ?

Les deux parties fixent librement le montant du loyer, sa périodicité et le mode de règlement. Le loyer peut faire l'objet d'une révision annuelle ou triennale. L'augmentation est calculée en fonction de la variation de l'indice de référence figurant dans le bail, soit pour les activités artisanales l'indice du coût de la construction (ICC) ou l'indice des loyers commerciaux (ILC), publiés tous les trimestres par l'Insee.

Quelle est l'activité autorisée par le bail commercial ?

Seul le bail "tous commerces" permet d'exercer toutes les activités. Dans le cas contraire, le locataire doit exercer la ou les activité(s) autorisée(s) dans le bail. Il est donc important qu'à la signature l'artisan réfléchisse à toutes les activités qu'il pourrait être amené à exercer. Si l'artisan désire exercer une activité nouvelle non prévue dans le bail, il doit suivre une procédure particulière, la "déspécialisation" du bail.

Sans cette procédure, qui peut par ailleurs justifier un déplaçonnement du loyer a posteriori, la destination du lieu ayant été modifiée, le bail peut être résilié.

Le droit au renouvellement du bail est-il systématique ?

L'artisan signataire d'un bail commercial et immatriculé au répertoire des métiers bénéficie du droit à renouvellement. Ainsi le bailleur est-il tenu de renouveler le bail commercial au commerçant locataire et ne peut s'exonérer de cette obligation qu'en lui versant une indemnité d'éviction. Si le locataire ou le propriétaire ne manifeste pas sa volonté de renouveler ou de résilier le bail, l'ancien bail de neuf ans se poursuit tacitement. Au-delà de 12 ans, le loyer n'est plus plafonné mais fixé en fonction de la valeur locative du local. La demande de renouvellement peut être à l'initiative du bailleur ou à celle du locataire. Le bailleur peut profiter de cette occasion pour déplaçonner le loyer. Les deux parties doivent faire l'offre de renouvellement par huissier, six mois avant le terme du bail. La réponse du locataire ou du bailleur doit intervenir dans les trois mois. Sans réponse de part et d'autre, il s'agit d'une acceptation tacite. Si le locataire accepte le renouvellement mais pas le nouveau montant du loyer, le litige est soumis à une commission départementale de conciliation. En cas de désaccord, l'une des deux parties peut saisir le tribunal de grande instance.

Que se passe-t-il si le propriétaire veut résilier le bail ?

Si le propriétaire ne souhaite pas renouveler le bail au terme de celui-ci, il doit verser au locataire une indemnité d'éviction dont le montant varie au regard des conséquences de cette décision sur le manque à gagner du locataire. Le locataire dispose d'un délai de trois mois à compter du versement de cette indemnité pour libérer le local.

Le locataire peut-il sous-louer le local ?

La sous-location est interdite sauf si une clause particulière du bail l'autorise ou si

le propriétaire donne son accord ultérieurement par lettre ou avenant au bail.

Le locataire doit-il payer la taxe foncière ?

Il s'agit d'un point à préciser lors de l'élaboration du contrat de bail. Si ce point est stipulé dans le contrat, le locataire devra alors s'acquitter de cette taxe.

Dans le bail commercial, le locataire a-t-il l'obligation d'exploiter le fonds ?

En théorie, l'obligation d'exploitation est une condition d'application du statut des baux commerciaux. Pour autant, la jurisprudence fait apparaître qu'en l'absence d'une clause imposant l'exploitation effective et continue du fonds dans le lieu loué le bail ne peut être résilié pour défaut d'exploitation.

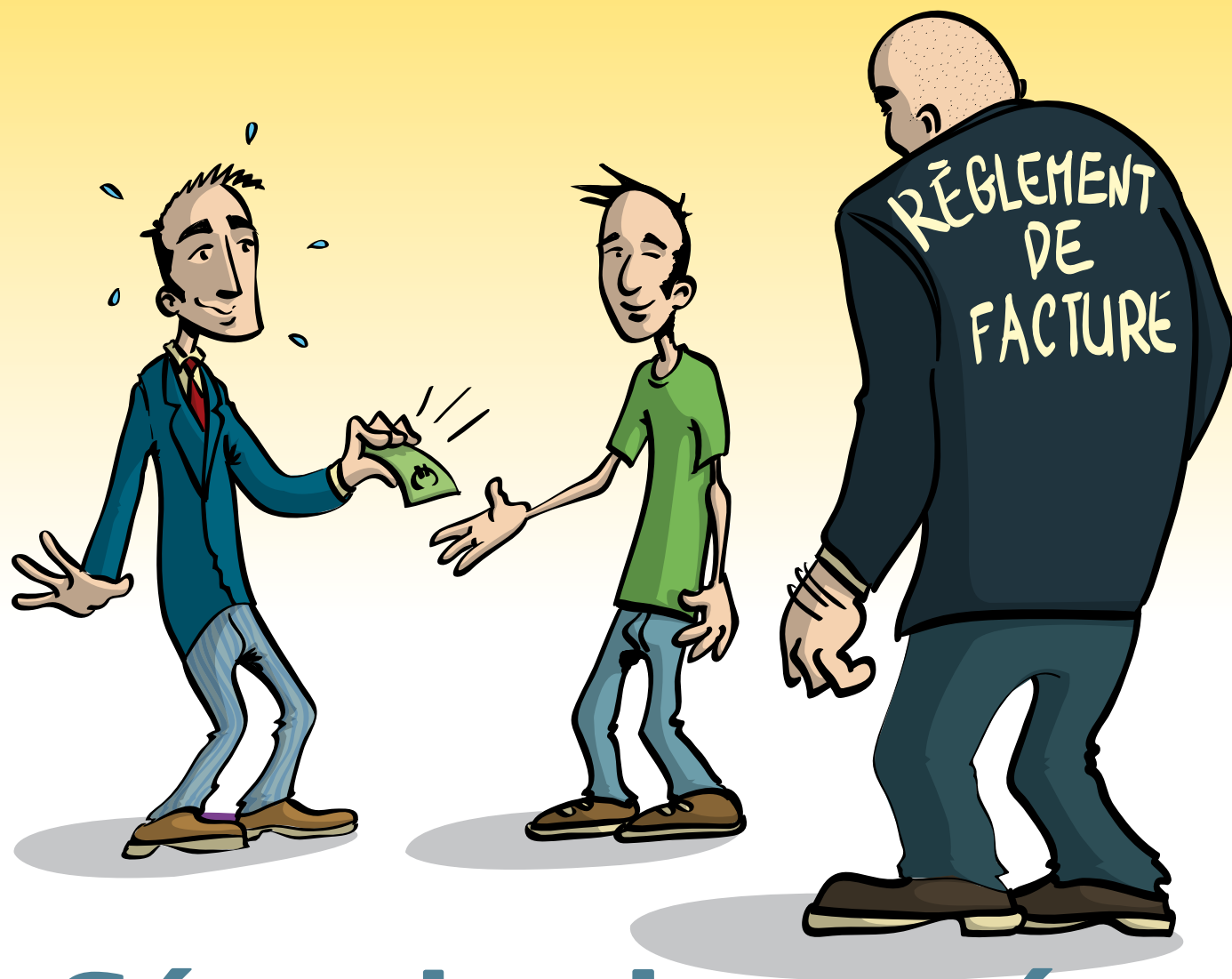


Contact

Michaël de Jaham
Tél. : 04 76 70 82 07
michael.de-jaham@cma-isere.fr

L'IMPORTANCE DE LA RÉDACTION DU CONTRAT DE BAIL

Au vu des points précisés ici, il apparaît que de nombreux désagréments pourraient être évités par une attention particulière portée à la rédaction du contrat de bail et notamment des clauses particulières. Notre avis : s'entourer des conseils d'un professionnel.



Gérer les impayés, une question de survie pour l'entreprise

Véritable gangrène de l'entreprise, les impayés et retards de créances constituent un risque majeur pour la pérennité des entreprises artisanales. Et force est de constater que rares sont celles qui échappent à ce véritable fléau. Il existe pourtant des moyens de s'en prémunir pour remédier au problème.



Pas un jour sans qu'un artisan ne se plaigne d'avoir une trésorerie basse à cause des nombreux impayés accumulés. Paul l'affirme : « Si je ne réussis pas à me faire régler mes factures avant la fin du mois, je n'ai plus qu'à mettre la clé sous la porte ! » Et cet artisan électricien a pourtant l'impression d'avoir tout tenté pour arriver à récupérer les 8 000 € qui manquent dans sa caisse et qui mettent en péril son entreprise. Les experts comptables le rappellent pourtant fréquemment, il existe des mesures préventives pour éviter de se retrouver dans cette situation et des solutions pour y remédier lorsqu'on y est confronté.

LE MAÎTRE MOT : ANTICIPER !

Inutile de vous faire des illusions, récupérer son dû est long, parfois coûteux et toujours fastidieux. Alors autant s'organiser en amont et mettre au point un plan d'actions pour gérer les impayés.

■ Pensez aux conditions générales de vente (CGV)

Elles sont indispensables à tout professionnel dont l'activité est la vente de biens ou de services. Elles constituent la base contractuelle de toutes les relations commerciales entre vendeur et acheteur. Vous pouvez les rédiger ou confier cette tâche à un avocat ou à un conseiller juridique. N'oubliez pas de mentionner les informations suivantes : les conditions de la vente, les tarifs applicables, leur mode de calcul, les éventuelles réductions, remises et ristournes ainsi que le mode de calcul de ces dernières, les délais et les conditions de règlement, les délais de réclamation et les sanctions. Ces clauses contractuelles peuvent inciter votre client à s'acquitter dans les délais de sa créance,

elles ont également pour effet de pénaliser financièrement les mauvais payeurs sur simple mise en demeure.

■ Faites signer vos devis ou bons de commande

S'ils constituent une pièce maîtresse dans la gestion des impayés, nombre d'artisans omettent cependant de faire systématiquement signer les documents contractuels tels que devis ou bons de commande. N'oubliez pas également que vos CGV doivent figurer au dos de ces contrats et soyez attentifs à ce que la facture que vous présentez soit en tous points conforme au devis ou au bon de commande que vous avez rédigé. Si, en cours d'exécution, vous devez modifier votre intervention au regard du devis initial, il est impératif de rédiger un avenant et de le faire signer.

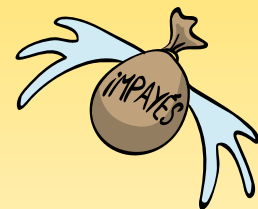
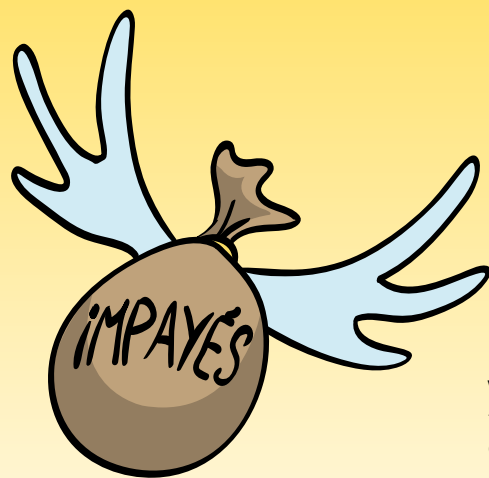
■ Tenez un tableau de bord de vos encaissements

La tenue d'un échéancier vous permet de constater en temps réel les retards de paiements et le montant des sommes dues. Des outils de gestion des impayés sont disponibles, ils proposent un système d'alerte et de gestion des relances. Plus simplement, vous pouvez réaliser vous-même ce tableau de bord où sont répertoriées toutes vos factures émises et la date prévue de leur paiement. De cette rigueur dans la gestion de vos impayés dépend votre réactivité. L'expérience le prouve, plus on attend, moins on a de chances de se faire payer.

■ Hiérarchiser les relances

Pour être efficaces, les relances doivent être progressives et répondre à une procédure

très codifiée. Il convient, dans un premier temps et dès le troisième jour de retard, de proposer un recouvrement amiable par relance téléphonique. Il est important dans cette première étape de maintenir de bonnes relations avec votre client. Le but de cet appel est d'obtenir des explications au retard de paiement et un engagement précis de règlement. Si cette démarche est sans effet, passé dix jours de retard de règlement, envoyez une première lettre de relance à laquelle vous joindrez une photocopie de la facture. Une dernière relance écrite peut être expédiée quelques jours plus tard. Dernière étape avant de passer aux mesures plus contraignantes, la mise en demeure de payer s'impose dès lors que les relances précédentes sont restées vaines. Il s'agit d'un courrier plus offensif et plus formel que les premières relances, envoyé avec accusé de réception. Il s'agit en réalité d'une menace de sanction légale. Dans sa formulation, après avoir rappelé à votre client qu'il a signé un devis, sommer-le de vous régler dans un délai de huit jours, faute de quoi vous entamerez une procédure judiciaire afin d'obtenir le paiement de la facture majorée des intérêts légaux de retard. Si ce dernier recours avant de passer aux procédures juridiques échoue, vous pouvez alors faire appel à un cabinet de recouvrement. Spécialisé dans le recouvrement de créances, ce type de cabinet facture ses prestations soit directement à votre client, soit à votre entreprise. Il est donc impératif de se renseigner sur les pratiques en usage dans le cabinet que vous aurez choisi et notamment sur les garanties de recouvrement des créances.



ÉTAPE SUIVANTE, LES PROCÉDURES JUDICIAIRES

Votre courtoisie, votre fermeté, vos relances téléphoniques puis manuscrites n'ont rien changé, vous n'avez toujours pas obtenu le règlement de votre facture ! Il est temps pour vous de passer aux choses sérieuses.

■ L'injonction de payer

Il s'agit d'une procédure simple et rapide que les chefs d'entreprise artisanale peuvent utiliser pour toutes leurs créances contractuelles et quel que soit leur montant. Vous devez au préalable adresser une requête au greffe du tribunal d'instance ou de commerce en précisant le montant de la somme due et en joignant tous les documents attestant de votre créance et de la mise en

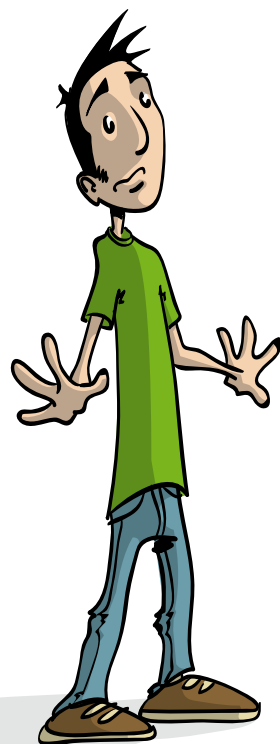
de votre créance ou n'invoque un défaut dans l'exécution du service ou la fabrication du produit facturé. Selon que votre débiteur est un particulier ou un commerçant, vous vous adresserez respectivement au tribunal d'instance ou au tribunal de commerce. Selon le cas, vous devrez peut-être faire appel à un avocat. Le jugement peut aboutir à la condamnation du débiteur au paiement des sommes dues, assorties d'intérêts moratoires. Il peut aussi accorder des délais de paiement au débiteur et le condamner au paiement des frais de procédure.

■ L'assignation en référé provision

Dès lors que la créance n'est pas contestable, cette procédure rapide peut aboutir, dans un délai d'environ un mois, voire moins, à

DES CHIFFRES ÉLOQUENTS

- 1 dépôt de bilan sur 4 est dû à des impayés. ■ 1 impayé sur 3 découle d'une absence de relance. ■ 98 % des entreprises sont concernées un jour ou l'autre par des retards de paiement. 30 % le sont de manière récurrente. ■ 35 % des paiements se font à échéance. ■ On constate une augmentation de 125 % des impayés en 2008, année record. ■ Au total, le montant des impayés s'élève à 600 milliards d'euros chaque année. ■ Le délai de paiement moyen est 67 jours en France (40 en Allemagne, 45 au Royaume-Uni, 95 au Portugal).



demeure préalable de votre client. Si le juge estime la requête justifiée, le tribunal vous délivre une ordonnance d'injonction de payer. Vous devez ensuite en informer votre débiteur par une signification d'huissier de justice. Dès réception de cette injonction, votre client dispose alors d'un mois pour la contester. Sans réponse de sa part, vous pouvez demander au juge de vous délivrer un titre exécutoire. Vous disposez alors des moyens de contraindre (par la menace de saisie de ses biens) votre créancier à vous payer.

■ L'assignation en paiement

Elle est matérialisée par un acte délivré par un huissier vous permettant de citer votre client débiteur à comparaître devant un juge. Plus longue et plus coûteuse, vous la préférerez cependant à l'injonction de payer si vous craignez que votre client ne conteste la réalité

de l'obtention d'une provision sur le montant dû. Elle est le plus souvent utilisée en cas d'urgence pour prévenir un dommage imminent et notamment lorsque le débiteur est au bord du dépôt de bilan. Cette demande est présentée au juge des référés. Après jugement, l'ordonnance du juge des référés vous accordant une provision est exécutoire de plein droit. Vous pouvez donc la signifier par acte d'huissier sans délai. Votre client doit alors exécuter sa condamnation et s'acquitter de sa créance sous peine de saisies. Inconvénient majeur de l'assignation en référé provision, le chef d'entreprise doit la rédiger lui-même ou en confier la rédaction à un avocat ou à l'huissier chargé de la signification de l'assignation et de l'ordonnance de référé. Des frais peuvent donc être engagés. Mais, et c'est la bonne nouvelle, même si votre débiteur fait appel de sa condamnation en référé, il doit en régler le montant.

■ **À mi-chemin** entre recours amiable et contentieux, le « sit-in » peut être utilisé comme moyen de pression atypique.

« Il s'agit d'une manifestation pacifique qui utilise pour lever la bonne réputation de votre créancier », explique Jean-Pierre, artisan maçon qui a expérimenté la démarche. « J'étais à bout d'argument pour obtenir le paiement de ma facture. Je me suis donc installé devant la porte de l'entreprise de mon client et j'ai expliqué, facture en main, à toutes les personnes qui entraient ou sortaient les mésaventures que ce mauvais payeur me faisait subir. » S'il est vrai que la méthode est risquée – il faut veiller à ne pas en venir aux mains – elle produit souvent un électrochoc auprès des créanciers soucieux de préserver leur image de marque.

ET AUSSI

■ **Souscrire une assurance juridique**
Souvent incluse dans l'assurance responsabilité civile professionnelle de l'entreprise artisanale, l'assurance juridique vous permet d'obtenir les informations adéquates pour tenter de trouver une solution amiable en cas de litige. En cas d'échec de ces procédures amiables, les experts juridiques enclencheront la procédure qui convient pour faire respecter vos droits. Cette assurance est particulièrement recommandée aux entreprises récentes qui pourraient avoir des difficultés à financer les frais juridiques. Attention cependant, vous ne pouvez souscrire à une protection juridique alors que le litige vient d'avoir lieu. Des délais de carence s'appliquent toujours. Le défaut de paiement étant hélas relativement fréquent dans le monde des entreprises artisanales, il est donc recommandé de parer au problème en souscrivant en amont à ce type d'assurance.

■ Que faire si votre client fait valoir une malfaçon ?

Le procédé est assez courant pour être signalé, et il existe des moyens pour se défendre. Vous devez rédiger une note sur la réception des travaux et les réserves que le client a émises. Cette note doit être signée par les deux parties prenantes. Référez-vous ensuite au devis détaillé signé par le client avant la commande et l'exécution des travaux ou du service. Si en toute bonne foi vous constatez que le client a raison,

négochiez le prix à l'amiable ou reprenez les travaux. Si vous contestez les réserves de votre client, rédigez un compte rendu en précisant vos désaccords. Si votre client accepte de signer ce second document, c'est au final le tribunal qui tranchera en faveur de l'un ou de l'autre des protagonistes sur le respect ou non des prestations prévues initialement. Vous pouvez également recourir à un expert pour faire constater la qualité de la prestation.

■ **Si vous constatez que votre client vous règle avec un chèque sans provision**, faites établir un certificat de non paiement par un huissier et engagez une procédure de recouvrement. N'oubliez pas de faire vos rappels par écrit et gardez une copie de vos courriers.

NE PLUS SUBIR LES IMPAYÉS !

Vous l'aurez compris, s'ils constituent un véritable fléau pour les artisans – ils sont en effet responsables d'un dépôt de bilan sur quatre – les impayés ne sont pas une fatalité. Il ne tient qu'à vous de prendre un certain nombre de précautions, de gérer vos encours clients de façon préventive et de réagir rapidement en cas de problème. À ces conditions, vous serez en mesure de réduire le risque de manière significative. N'attendez pas d'avoir une trésorerie dans le rouge et de mettre votre entreprise en péril pour commencer à relancer vos créanciers. Enfin, ne restez pas seul face à ces situations d'impayés et n'hésitez pas à vous adresser à votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Ses collaborateurs et conseillers vous accompagnent dans tous les secteurs de la vie de votre entreprise et les périodes difficiles en font partie. Ils vous proposent des formations pour lutter contre les impayés, animées par un professionnel du recouvrement de créances*. Michel l'avoue : « Je n'ai pas pris de recul sur la bonne connaissance des entreprises avec lesquelles j'ai traité et je ne me suis jamais penché sur les éléments contractuels dont je disposais pour réagir en cas d'impayés. Une meilleure connaissance de ces problématiques m'aurait sans doute fait gagner un temps précieux et davantage de sérénité. »

* Formation 3 jours

Contact : Pauline Denis - tél. : 04 74 57 54 50.

L'AVIS DE L'EXPERT

Thierry Pilaud, directeur du département marché des professionnels à la Banque Populaire des Alpes, rencontre de nombreux chefs d'entreprise artisanale confrontés aux impayés. Selon lui, les artisans sont très touchés par ce problème car trop pris par l'exercice de leur métier et sans doute pas assez rigoureux dans la procédure de facturation.

Que conseillez-vous à un artisan pour éviter d'être confronté aux impayés ? En amont, nous lui conseillons de bien préciser le mode de règlement sur le devis ou le bon de commande ainsi que le moyen de paiement. Si le montant de la facture est important, l'artisan doit demander un acompte à la commande. S'il convient d'un délai de paiement, il peut prendre des garanties, par exemple en émettant des traites avec l'aval du client, en nantissant le matériel vendu ou encore en prenant la caution du client. Dans tous les cas, l'artisan doit formaliser par écrit le processus de facturation et le calendrier des règlements et des relances et s'y tenir. La rapidité de la facturation et la ponctualité des relances sont gage de sérieux vis-à-vis du client. Il est toujours préférable de régler le problème, si possible, à l'amiable.

Que faire si le client ne paie pas ?

L'artisan doit identifier le client qui ne paie pas : s'agit-il d'un particulier ou d'un professionnel, quelle part du chiffre d'affaires représente-t-il ? Ensuite, en fonction des réponses, nous envisageons différentes solutions. Si ce sont des clients professionnels, il peut assurer son poste client. Si ce sont des particuliers, il existe aussi aujourd'hui des solutions après les traditionnels deux ou trois rappels d'usage.

Qu'entendez-vous par assurer le poste clients ?

Il s'agit d'une mesure d'anticipation qui permet de se prémunir contre les impayés en contractant une assurance-crédit. En cas d'impayé, l'artisan transfère la facture à la banque ou à un organisme d'affacturage. L'assureur-crédit lui rembourse tout ou partie de la créance, évitant ainsi le défaut de trésorerie. Lorsque l'artisan est confronté à des impayés, il doit sans attendre se rapprocher de la banque pour envisager avec elle les mesures à mettre en place pour y faire face.

82 % des Français

déclarent que l'artisanat reste un secteur clef dans la sphère économique et sociale et ce malgré un climat économique qui se délite. 84 % des personnes interrogées pensent également que la première entreprise de France est le secteur le plus important dans la formation des jeunes et 81 % d'entre elles estiment que l'artisanat est primordial pour l'emploi des jeunes. L'étude menée* auprès de 1 152 personnes révèle par ailleurs que pour 88 % des sondés l'artisanat est perçu comme valorisant, un avis partagé par seulement 73 % des artisans interrogés. 95 % des Français, représentatifs de toutes les catégories de la population, ont une bonne image des artisans et les jeunes sont de plus en plus nombreux à partager cet avis. Le public confirme par ailleurs un attrait sensible pour l'artisanat et pour les artisans qu'il estime travailleurs (98 %) et dépositaires d'un savoir-faire (95 %). La qualité relationnelle est largement plébiscitée par 92 % des Français. Parallèlement à ces éléments de satisfaction, l'enquête présente des attentes du grand public et notamment sur la qualité du service ou du produit. 69 % des personnes interrogées souhaitent un meilleur respect des délais et 64 % des efforts sur les prix. Ajoutons que 75 % des Français se disent prêts à conseiller le métier d'artisan à leurs enfants et que les jeunes sont motivés pour travailler dans ce secteur pour la liberté et l'autonomie qu'il autorise. Enfin, 35 % des jeunes souhaiteraient avoir davantage d'informations sur les filières de formation.

*Baromètre d'image de l'artisanat

Neuf catégories aux concours des Millésimes 2012

Quel que soit votre savoir-faire ou votre secteur d'activité, le concours des Millésimes 2012 organisé par la CMA Isère dans le cadre de la Semaine nationale de l'artisanat est l'occasion pour vous de faire valoir vos compétences et d'obtenir la reconnaissance de vos pairs. Axé sur l'entreprise, son développement et les qualités professionnelles de l'artisan,

ce concours récompense en effet les artisans les plus performants dans neuf catégories : Environnement, Économie d'énergie, Dynamique rurale, Dynamique urbaine, Dynamique du changement et Apprentissage.

Dossier à télécharger sur www.cma-isere.fr et à retourner avant le 15 janvier 2012.

Rapid soutient l'innovation

Le régime d'appui aux PME pour l'innovation duale (Rapid) est un nouveau dispositif visant à soutenir des projets de recherche industrielle ou de développement expérimental à fort potentiel technologique, présentant des applications militaires mais aussi des retombées pour les marchés civils. Toute PME autonome de moins de 250 salariés peut faire acte de candidature pour bénéficier, dans un délai de quatre mois, d'une subvention Rapid.

Taxe d'apprentissage, vous avez le choix !

Vous avez jusqu'au 28 février 2012 pour vous acquitter de cette taxe auprès d'un organisme collecteur habilité tel que la CMA Isère. Fait rare, vous pouvez décider du destinataire de cet impôt obligatoire destiné à financer les premières formations professionnelles des jeunes. Il est donc normal que vous souhaitiez le verser là où il est le plus nécessaire pour former vos futurs apprentis et collaborateurs. Une raison de vous rappeler que l'EFMA forme chaque année plus de 1 000 jeunes apprentis aux métiers de l'artisanat. Le centre d'aide à la décision de la CMA Isère accompagne quant à lui un millier de jeunes par an dans leur projet professionnel. Tous deux sont habilités à recevoir la taxe d'apprentissage. Les entreprises iséroises qui souhaitent les soutenir dans leurs missions doivent le préciser en inscrivant leurs noms dans la rubrique "bénéficiaires des versements" du bordereau de taxe. La CMA Isère respectera le choix du chef d'entreprise de reverser tout ou partie du montant de sa taxe d'apprentissage à un ou plusieurs établissements habilités à en bénéficier.

Employeurs du bâtiment, gérez vous-même les congés de vos salariés

Les entreprises du BTP peuvent obtenir l'exonération de leurs cotisations de congés payés pour leurs apprentis (attention : pas d'exonération pour la cotisation OPPBTP, appelée également par la caisse de congés payés). Dans ce cas, l'employeur prendra en charge directement la gestion et le paiement des congés payés des apprentis. Cette faculté est cependant soumise à une procédure très rigoureuse.

Lutter contre la pollution de l'eau

Le traitement des eaux usées et des déchets dangereux est un enjeu majeur pour la préservation des milieux naturels. Les entreprises artisanales, quelle que soit leur activité, sont concernées par cette problématique citoyenne. En partenariat avec les collectivités locales et l'Agence de l'eau, la CMA Isère mène des actions d'information et propose des diagnostics environnementaux, ainsi que des accompagnements spécifiques aux entreprises artisanales. L'objectif : améliorer la gestion des effluents liquides et des déchets dans les entreprises et inciter les artisans à bénéficier de subventions avantageuses pour leur permettre de réduire ou de prévenir les pollutions.

AQUAPÔLE ZONE PROPRE

Dans le cadre du neuvième programme de l'Agence de l'eau, l'opération collective Aquapôle zone propre vise à réduire les pollutions diffuses de nature industrielle rejetées dans l'eau. La CMA Isère est associée aux côtés de la Métro et de la CCI à cette démarche dont l'objectif est d'aider les artisans, les commerçants et les industriels raccordés à la station d'épuration Aquapôle, à améliorer la qualité de leurs rejets d'eaux usées et pluviales et de déchets dangereux. Le conseiller environnement de la Chambre propose aux artisans implantés sur la zone Aquapôle (55 communes) de réaliser au sein de leur entreprise un diagnostic environnemental de leur activité. L'utilisation de l'eau, le stockage et la gestion des déchets sont observés ainsi que les sources de pollution. Cet audit confidentiel donne lieu à des préconisations concrètes pour améliorer la gestion de l'environnement et le respect de la réglementation. Au regard de ces recommandations, le conseiller de la CMA Isère peut accompagner les artisans dans la recherche de solutions techniques (bac de rétention, fontaines biologiques...) pour prévenir les pollutions accidentelles ou les mauvaises pratiques. Il peut également aider le chef d'entreprise à monter un dossier de demande de subventions (voir encadré).

OBJECTIF BOURBRE

En partenariat avec l'Agence de l'eau et la CCI Nord Isère, la CMA Isère accompagne également les entreprises dans le cadre des opérations collectives mises en place sur le territoire de la communauté de communes des Vallons de la Tour et sur celui de la communauté d'agglomération Portes de l'Isère. Ce dispositif est destiné à améliorer la qualité des effluents des entreprises et à répondre aux critères d'acceptation de déversement dans les stations d'épuration du territoire. Des visites d'entreprise sont proposées qui débouchent sur des recommandations. Ce dispositif, comme les autres actions mises en œuvre en Isère, bénéficie d'aides financières. Les artisans peuvent bénéficier de ces subventions dans le cadre de travaux ou de l'installation de technologies favorisant l'élimination des déchets dangereux (installation de cuves à graisse ou de séparateurs hydrocarbures...), pour une mise en conformité de leur site ou pour la réalisation d'études envisagées dans le cadre de la mise en place de dispositifs de prévention des pollutions accidentelles.

VERS'EAU PURE

Troisième action de sensibilisation et d'information accompagnée par la CMA Isère sur le département, l'opération Vers'eau pure est menée en partenariat avec le syndicat mixte pour l'exploitation de la station d'épuration de l'agglomération viennoise (Systepure), les CCI du Rhône et de l'Isère, et la CMA du Rhône. Le principe est le même que pour les deux autres dispositifs, un conseiller se rend dans les entreprises du territoire afin d'effectuer un diagnostic ciblé sur l'utilisation de l'eau et la gestion des déchets. Ces dispositifs s'adressent à tous les secteurs d'activité mais sont particulièrement concernés les entreprises de carrosserie et les garages, les pressings, les traiteurs, les imprimeries et les entreprises de traitement de surface. Vers'eau pure bénéficie également d'aides financières avantageuses. Notons que l'aide à l'élimination des déchets dangereux pour l'eau est toujours active. Elle permet aux entreprises d'obtenir une subvention de 50 % sur l'ensemble des coûts d'élimination. Renseignez-vous !

Tout déversement d'eaux usées autres que domestiques dans les égouts publics doit être préalablement autorisé par la collectivité. Chaque producteur ou détenteur de déchets est responsable de l'élimination de ses déchets. Le chef d'entreprise est responsable des pollutions engendrées par son activité.



Contacts
- Olivier Dequick
Tél. : 04 76 70 82 46
olivier.dequick@cma-isere.fr
- Christophe Guivier
Tél. : 04 74 57 35 73
christophe.guivier@cma-isere.fr



DES SUBVENTIONS JUSQU'À FIN 2012

Dans le cadre de ces dispositifs, des aides financières sont proposées par l'Agence de l'eau. Elles peuvent atteindre jusqu'à 70 % du coût pour l'acquisition de matériel et de technologie spécifiques (dispositifs d'épuration, prétraitement, technologies propres, rétentions, cuves double paroi, bassin de confinement...). 50 % pour des études préalables aux travaux. Des bonus de 10 à 20 % sont accordés aux TPE et PME. Attention, ces aides sont valables jusqu'à fin 2012

La mobilité des apprentis au cœur de l'actualité de l'EFMA

Depuis vingt ans déjà, l'EFMA œuvre pour favoriser la mobilité de ses apprentis. Des simples voyages de découverte aux échanges entre établissements européens, l'établissement berjallien organise aujourd'hui des partenariats avec la Chine. Une politique fondée sur la conviction que la mobilité des jeunes est une expérience personnelle intense, constitutive de la personnalité de l'individu et de sa culture générale. Regard sur des projets ambitieux.



Les apprentis de l'EFMA dans les cuisines à Wujiang en Chine

« La mobilité des apprentis est enracinée dans la vie de l'établissement, souligne Thierry Joseph. Il est primordial, si l'on veut considérer les apprentis comme des étudiants identiques aux autres, qu'ils puissent, dans leurs parcours de formation, bénéficier des mêmes possibilités d'étudier à l'étranger. Sur le plan personnel comme professionnel, la mobilité est une plus-value réelle, une valeur ajoutée à la formation et au parcours des jeunes. Leur immersion dans des établissements de formation à l'étranger est l'occasion de découvrir d'autres techniques de travail, d'autres environnements professionnels et culturels. Cette confrontation constitue un véritable enrichissement pour eux mais aussi un avantage pour leurs futurs employeurs », ajoute le directeur de l'EFMA.

DES PROJETS DE MOBILITÉ DE PLUS EN PLUS STRUCTURÉS

Au fil des ans, l'EFMA a su faire évoluer les projets de mobilité proposés aux jeunes. Des premiers voyages d'étude d'une semaine, l'établissement a évolué vers des expériences plus structurées tels que les projets de coopération basés sur la réciprocité. « Nous ne pouvons malheureusement faire bénéficier tous nos jeunes de ces expériences à l'étranger », déplore Thierry Joseph. « Chaque année, 70 à 80 d'entre eux, soit 7 à 8 % de nos effectifs, participent à ces échanges. Un chiffre qui témoigne du niveau d'engagement de notre établissement, la moyenne régionale étant de l'ordre de 2 % à 3% de jeunes en formation professionnelle à avoir la chance de participer à des programmes de mobilité. Le principe de réciprocité présente donc l'avantage de rendre visibles par l'ensemble

de nos apprentis la culture et les habitudes de travail des jeunes étrangers que nous recevons. L'expérience bénéficie ainsi à tous. » Les premiers projets de mobilité réciproque ont été favorisés par des partenariats et notamment celui qu'a tissé, de longue date, l'EFMA avec le secteur de l'automobile. « Depuis près de vingt ans en effet, l'EFMA fait partie du réseau des CFA pilotes de l'Association Nationale pour la Formation Automobile (ANFA). Cette association nous aide à développer la mobilité des apprentis de ce secteur qui ont donc bénéficié les premiers des projets de mobilité fondés sur la réciprocité. L'expérience a ensuite été étendue à tous les secteurs professionnels représentés dans l'établissement et des partenariats ont été développés en Europe. »

DÉVELOPPER DES PROJETS À L'INTERNATIONAL

Fort de ces expériences réussies de mobilité sur le continent européen, l'EFMA développe depuis quelques années des projets plus ambitieux encore à l'international. C'est ainsi que, depuis quatre ans, des groupes d'apprentis des secteurs de la restauration et de l'alimentation participent à un festival de gastronomie française dans un hôtel de luxe de Wujiang, ville jumelée à Bourgoin-Jallieu et située à une heure trente de Shanghai. « Cette expérience est extrêmement stimulante car il s'agit d'exporter notre savoir-faire. Les 15 apprentis, accompagnés de deux de leurs professeurs et de moi-même, trouvant dans cette expérience de deux semaines une formidable opportunité de montrer leurs compétences dans les métiers de bouche. D'un point de vue pédagogique,



Les apprentis de Wujiang qui ont participé à l'échange avec l'EFMA

il est toujours très positif de voir ce que l'on est capable de faire et de s'étalonner. Les jeunes prennent conscience de leur niveau réel de compétence et d'autonomie. L'expérience leur permet donc d'acquiescer davantage de confiance en eux. Ils font également des progrès notables en anglais puisque les échanges se font dans cette langue. »

Du 12 au 20 mars 2012, l'EFMA accueillera à son tour à Bourgoin-Jallieu une délégation de professionnels des métiers de bouche de Wujiang à l'occasion d'une semaine dédiée à la cuisine chinoise.

ACTEUR D'UNE AVANCÉE HISTORIQUE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Partir une année à l'étranger dans le cadre du cursus universitaire est un principe acquis depuis longtemps dans l'enseignement supérieur. La possibilité de valider une formation reçue à l'étranger n'est pas encore donnée dans l'enseignement professionnel, mais une révolution est en marche. Les instances européennes ont en effet produit en 2008 la recommandation ECVET (European Credit for Vocational Education and Training) dont l'objectif est de promouvoir la mobilité transnationale et de favoriser la reconnaissance d'un parcours de formation professionnelle à l'étranger.

« La commission a lancé un appel d'offres pour dix projets-pilotes de trois ans », précise Thierry Joseph. « L'enjeu est de valider la faisabilité du dispositif ECVET. L'EFMA a eu le privilège d'être choisi pour piloter l'un de ces projets dans le secteur des services de l'automobile. Le projet ASSET (Automobile Service Sector ECVET Testing) que porte l'EFMA réunit des partenaires de quatre pays européens : Finlande, France, Hongrie et

Roumanie. Ce projet est mené en relation étroite avec l'ANFA qui délivre le diplôme final. Dans un premier temps, nous avons appris à nous connaître entre pays participants. Nous avons comparé nos systèmes de formation et construit des outils permettant d'aborder la deuxième phase du projet qui est le départ de jeunes dans ces pays et la validation de la formation reçue dans le pays d'accueil. » En mai 2011, une dizaine de jeunes de l'EFMA sont partis deux semaines dans un établissement proche de Bucarest et les jeunes de cet établissement ont été à leur tour reçus à l'EFMA. À la fin de la période de mobilité, les jeunes ont été testés et évalués en Roumanie et en France, par les formateurs locaux. « Le principe d'ECVET veut en effet que si l'établissement partenaire valide leur formation, l'établissement d'origine et l'organisme qui délivre le diplôme acceptent la validation des compétences acquises. Il s'agit donc réellement d'une mobilité intégrée dans le parcours de formation et reconnue par l'institution délivrant la certification. » Dernière étape de ce projet expérimental, le 9 décembre 2011 à Paris : tous les partenaires du projet, ainsi que de nombreux acteurs de la formation professionnelle, ont participé à une conférence au cours de laquelle ont été communiqués les résultats de cette expérimentation. Des préconisations ont été faites qui pourront éventuellement amender les textes européens. « L'EFMA est à la fois honoré et fier d'avoir contribué activement à l'évolution de la mobilité des jeunes en formation professionnelle. L'intégration pédagogique et la reconnaissance des acquis d'apprentissage à l'étranger marqueront une étape importante dans l'évolution des dispositifs de formation professionnelle. »

TÉMOIGNAGE

Titulaire d'un Bac littéraire, Charlotte Marion a choisi de suivre la voie de sa passion pour la gastronomie. Elle prépare un BP cuisine à l'EFMA et travaille au restaurant du château de Chapeau Cornu, à Vignieu. Elle a eu la chance de partir à Wujiang et témoigne de cette "merveilleuse expérience".

« Nous sommes partis pour cuisiner dans un hôtel de luxe, recevant pour l'essentiel une clientèle chinoise aisée. Tous les soirs, notre groupe d'apprentis, représentatif de tous les corps de métiers de la restauration, a préparé entre 30 et 60 couverts. Les convives ont ainsi pu goûter aux spécialités proposées à l'occasion de cette semaine de la gastronomie française. En cuisine, nous avons travaillé avec l'équipe chinoise avec laquelle, malgré la difficulté de la langue, nous avons eu de vrais et beaux échanges. Ils se sont montrés très attentionnés, nous ont présenté leur façon de travailler. Nous avons constaté que notre organisation est très différente de la leur. Ils sont moins stressés que nous en cuisine, mais ils étaient impressionnés par notre niveau. C'est assez rassurant pour nous de constater que nous savons travailler en équipe et que nous sommes capables de servir des plats de qualité. Que ce soit sur le plan humain, professionnel ou culturel, ce voyage a été une merveilleuse expérience. Ces quelques jours m'ont confirmée dans mon envie de travailler à l'étranger. Je suis convaincue que c'est en découvrant de nouvelles cultures, de nouvelles façons de cuisiner, de nouveaux ingrédients, que l'on progresse dans ce métier. L'ouverture d'esprit ne peut être que bénéfique. De plus, nous avons eu la chance de découvrir quelques sites remarquables en Chine et c'est un souvenir inoubliable. Nous devons cette formidable opportunité au directeur de l'EFMA et au comité de jumelage de Bourgoin-Jallieu et je voudrais les en remercier. »




Statut du conjoint : faire le bon choix

La loi impose au conjoint du chef d'entreprise qui travaille de façon régulière dans l'entreprise familiale d'opter pour l'un des trois statuts suivants : conjoint salarié, conjoint collaborateur, conjoint associé. Mais parce qu'il faut faire un choix en ayant connaissance des avantages, des inconvénients et des coûts induits, il est préférable de bien s'informer avant de franchir le pas. Un choix d'autant plus difficile qu'il dépend aussi de la stratégie et de l'avenir de l'entreprise. La formation proposée par la CMA Isère est destinée à vous aider individuellement à faire le bon choix au regard de tous les paramètres précités. Cette formation de deux jours (14 h) se déroule sur les sites de Grenoble, Vienne et Villefontaine. Puisqu'il faut opter pour un statut, choisissez celui qui vous convient le mieux !

 **Contact : Pauline Denis - Tél. : 04 74 57 54 50**

Le document unique

Vous êtes chef d'entreprise, vous avez des salariés, vous avez donc l'obligation d'évaluer et de répertorier tous les facteurs éventuels de risques de maladie ou d'accident au sein de votre entreprise. Vous devez consigner ces informations dans un document unique (DU) d'évaluation des risques. Ces risques peuvent être liés aux gestes du métier, mais aussi à l'organisation dans l'entreprise ou à un facteur environnemental. Le DU, qui précise également les actions de prévention établies suite à l'analyse des risques potentiels, doit être remis à jour annuellement. La CMA Isère vous propose de vous aider à identifier tous les risques au sein de votre entreprise, à analyser les postes de travail, à déterminer les mesures de prévention, à mettre en place un plan d'actions et à réaliser le document unique. Le module est d'une durée de deux jours (14 h) + 8 heures d'accompagnement en entreprise.

 **Contact : Nathalie Cartier-Lange - Tél. : 04 76 70 82 10**

Le goût des consommateurs change et vous ?

Preuve sans doute que certaines informations orientent de façon déterminante leurs choix en matière de ligne, de technologie, de couleurs, de saveurs ou de service, les grandes marques s'adressent régulièrement aux instituts de sondages pour connaître les tendances et les nouveaux goûts des consommateurs. Un privilège qui n'est pas réservé aux grandes marques et dont les artisans peuvent désormais bénéficier. La CMA Isère leur propose en effet une nouvelle formation

d'une journée destinée à repérer les évolutions des comportements d'achat, à en identifier les causes et à appréhender les moyens d'adapter ses produits ou ses prestations à ces nouveaux comportements. Savoir répondre à la demande n'est-il pas la clé du succès ?

 **Contact : Pauline Denis
Tél. : 04 74 57 54 50**

ADEA bureautique

Cette formation de 15 jours (105 h) répartis sur plusieurs mois permet d'acquérir tous les outils qui favorisent l'amélioration des performances administratives et commerciales de l'entreprise. Ce module est la meilleure porte d'entrée pour poursuivre une formation d'assistant de dirigeant d'entreprise artisanale. Destiné au bras droit du chef d'entreprise, ce diplôme de niveau IV/bac permet de maîtriser l'ensemble des connaissances indispensables à la bonne marche de l'entreprise. Plusieurs sessions sont proposées chaque année sur les trois sites de formation de la CMA Isère.

 **Contact : Patricia Maddalena
Tél. : 04 76 70 82 68**

Brevet de maîtrise, un sésame vers l'emploi

Formation diplômante de niveau III (Bac +2), le brevet de maîtrise est structuré par métier. Il tient sa singularité de sa double approche, l'une technique qui touche à la maîtrise du métier, à sa progression, et l'autre managériale, qui tient compte de tous les aspects inhérents à la gestion de l'entreprise. La formation est organisée en sept modules : un module de pratique professionnelle, dont la durée est variable d'un métier à l'autre, et six modules transversaux, d'une durée moyenne de 336 heures, orientés vers le management de l'entreprise (gestion des ressources humaines, formation de l'apprenti, gestion et finances de l'entreprise, communication et langues étrangères, environnement de l'entreprise, fonction commerciale). La réussite du brevet de maîtrise permet d'obtenir le titre de maître artisan, de plus en plus apprécié du grand public. Ce diplôme de très haut niveau répond par ailleurs aux souhaits des professionnels en quête de jeunes de niveau supérieur d'études.

 **Contact : Nathalie Cartier-Lange
Tél. : 04 76 70 82 10**



Avoir un avis médical 24h/24 avec l'APTI

Au sein de sa nouvelle offre santé, baptisée CLAREA et lancée au mois d'octobre, APTI Groupe Alptis a intégré un service novateur pour ses adhérents : MEDECINdirect. Cette innovation a pour objectif de pouvoir répondre 24h/24 à tout besoin d'information médicale, en complément au médecin de famille habituel.

UNE ÉCOUTE PERMANENTE ET DES CONSEILS EN MATIÈRE DE SANTÉ

Le principe du service MEDECINdirect est très simple : 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, par internet, il est possible d'avoir un échange avec un médecin confirmé, généraliste ou spécialiste, inscrit au Conseil de l'Ordre. Du lundi au vendredi, de 9h à 19h, l'entretien peut aussi avoir lieu par téléphone. Le tout dans un strict respect de la déontologie médicale et en toute confidentialité.

Cet échange avec un médecin est utile dans de nombreux cas, par exemple :

- avant une consultation chez un médecin, préparer au mieux cette visite en expliquant précisément ses symptômes ou en évitant une erreur d'orientation ;
- après une consultation, bénéficier d'un second avis médical, poser des questions sur le traitement prescrit ou les modalités de prise des médicaments ;
- d'une manière plus générale, s'informer sur un sujet d'actualité, la maladie d'un proche, une conduite à tenir en matière de prévention...

CLAREA, UNE PROTECTION QUI CUMULE PLUSIEURS AVANTAGES

MEDECINdirect est un privilège exclusif réservé aux adhérents couverts par la nouvelle offre APTI en complémentaire santé : CLAREA (niveaux 1 à 4, hors hospitalisation seule). Une offre qui présente toute une palette d'avantages complémentaires :

- une couverture immédiate sans délai d'attente, sur tous les soins pris en charge dans le niveau choisi ;
- des remboursements optique/dentaire renforcés (prise en charge de l'orthodontie, remboursée ou non par la Sécurité Sociale, report des prestations non consommées en optique, supplément sur les verres et les lentilles progressives) ;
- une gestion des remboursements très simplifiée (tiers payant, télétransmission pour un remboursement immédiat) ;
- un accompagnement personnalisé (assistance 24h/24, protection juridique) ;
- l'accès à des packs optionnels "optique/dentaire" et "bien-être" (remboursement des médecines naturelles, de l'automédication...).

Complémentaire santé, prévoyance, retraite : vous aussi, découvrez le savoir-faire et la qualité des services d'APTI, une association iséroise animée par des bénévoles, travailleurs indépendants comme vous !



Plus d'informations
Apti Groupe Alptis (Association de Prévoyance des Travailleurs Indépendants)
Tél. : 04 76 05 65 74

BANQUE POPULAIRE LOIRE ET LYONNAIS

Vous savez vous engager Nous aussi...



On se comprend!

+X

BANQUE POPULAIRE

www.loirelyonnais.banquepopulaire.fr

NOUS LES PROS

MAAF AU SERVICE DES PROS depuis **60 ANS**

ON VEUT UN ASSUREUR QUI S'ENGAGE

Les engagements de MAAF PRO

- Vous apporter l'expertise d'un conseiller pro
- Vous faire gagner du temps
- Récompenser votre fidélité
- Vous simplifier la vie
- Vous écouter pour nous améliorer

Pour en savoir plus

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

N°Cristal 0 969 328 328

(du lundi au vendredi de 9h30 à 18h30 et le samedi de 9h à 12h (appel non surtaxé + coût selon opérateur))

Connectez-vous sur

www.maaf-pro.fr

MAAF PRO
la référence qualité pro

MAAF ASSURANCES SA - RCS NORT 542 073 580 - 03/11

CONCOURS des Millésimes 2012



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

Isère

Faites valoir vos compétences, votre savoir-faire, votre professionnalisme...
et obtenez la reconnaissance de vos pairs. Participez au concours des Millésimes 2012.

Le concours

Le concours des Millésimes est un concours annuel, organisé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère, dans le cadre de la Semaine Nationale de l'Artisanat.

Toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, inscrites au Répertoire des Métiers de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère peuvent concourir.

Axé sur l'entreprise, son développement, son savoir-faire, ce concours récompense des artisans dans 9 catégories.

➔ **Plus de 100 entreprises artisanales primées depuis 2000**

Les gains

- Une vidéo de votre entreprise**
à utiliser dans votre entreprise, sur Internet, lors de salons
- Un trophée « Millésime »**
spécialement conçu pour ce concours
- Un logo « Millésime »**
à utiliser sur vos différents documents commerciaux
- Un diplôme**
à afficher dans votre entreprise
- Des relations presse**
avec notamment
- votre portrait dans le magazine grand public « Artisanat Mag »
- des articles dans la presse quotidienne régionale et la presse de collectivités
Un dossier des retombées presse vous sera envoyé à l'issue du concours.
- Une soirée de prestige**
lors de la remise des prix où vous aurez l'occasion de nouer de nombreux contacts.
- Un parrain**
du monde économique ou institutionnel vous remettra le trophée « Millésimes » lors de la Soirée des Millésimes
- Des clients potentiels**
par la mise en valeur de votre entreprise
- La mise en ligne de la vidéo de votre entreprise**
sur www.cma-isere.fr

➔ **Notoriété, reconnaissance, publicité...
Mise en valeur de votre entreprise**

9 catégories

- Création**
Vous avez créé votre entreprise artisanale en 2010 ou 2011.
- Reprise**
Vous avez repris une entreprise artisanale en 2010 ou 2011.
- Dynastie artisanale**
Votre entreprise existe depuis au moins 3 générations.
- Environnement**
Votre entreprise a pris en compte les problématiques environnementales dans son fonctionnement.
- Économies d'énergie**
Votre entreprise a réalisé des travaux de rénovation énergétique dans ses locaux de plus de 2 ans ou,
Votre entreprise œuvrant dans le secteur du bâtiment, a réalisé des travaux de maîtrise de l'énergie dans le neuf ou la rénovation pour un client professionnel ou particulier.
- Dynamique rurale**
Votre entreprise contribue à la dynamique économique d'une zone rurale.
- Dynamique urbaine**
Votre entreprise dynamise votre ville.
- Dynamique du changement**
Vous avez fait le choix de continuer à apprendre, de remettre en question la gestion de votre entreprise soit par la formation, soit par la gestion des ressources humaines ou par une démarche de progrès.
- Apprentissage**
Parce que l'avenir passe par la nouvelle génération, vous êtes impliqué dans la formation des jeunes par l'apprentissage.

Pour postuler à plusieurs Millésimes, réaliser un dossier pour chaque Millésime souhaité.

La candidature

Pour concourir, il suffit de remplir un dossier de candidature et de le retourner au plus tard le **15 janvier 2012**, le cachet de la poste faisant foi.

Le dossier de candidature est à retirer à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère en téléphonant au 04 76 70 82 47 ou **à télécharger sur www.cma-isere.fr**

Le dossier de candidature est simple et facile à remplir. Cependant, vous pouvez bénéficier de l'appui d'un conseiller de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Isère pour vous aider dans son élaboration.

➔ **Une démarche simple pour un maximum de retombées**

www.cma-isere.fr

Dossier à déposer avant le **15 janvier 2012**