

DOSSIER

Recruter : les 10 clés de la réussite



p7

APPRENTISSAGE

Une formule pour rendre vos formalités plus faciles !

p10

STARS ET MÉTIERS

Eugène Felgueiras, lauréat du prix régional « coup de cœur »

p20

FORMATIONS

Choisissez votre stage !



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

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



ÉDITO



DEUX SUJETS D'ACTUALITÉ

Le projet du gouvernement de supprimer l'obligation de suivi du stage de préparation à l'installation préalable à l'immatriculation au répertoire des métiers est un signal préjudiciable donné et aux futurs artisans et aux chambres de métiers.

Aux futurs artisans car le SPI leur permettait d'avoir un minimum d'informations et de connaissances sur les droits et les obligations liés à l'exercice de leur future activité, quels que soient leur statut juridique, social, fiscal....

Le contact direct créé entre les porteurs de projet et les collaborateurs de la chambre a permis d'éviter bien des catastrophes humaines.

J'invite nos parlementaires à relire les débats et les motifs ayant porté l'adoption de la loi du 23 décembre 1982 par le Parlement. Tout est encore d'actualité.

Aux chambres de métiers car, une nouvelle fois, elles vont voir diminuer fortement leurs ressources et se voir amputées d'une partie de leurs missions au détriment de leurs ressortissants.

Le lancement du prêt à taux 0 créé par l'association innovante du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes et la Banque Populaire BP AURA avec les cautions de SOCAMA et de la Région est une bonne nouvelle pour les entreprises artisanales qui ainsi vont pouvoir réaliser leurs projets de développement.

Les artisans peuvent dès à présent prendre contact avec les collaborateurs de la chambre afin de monter leurs dossiers. Soyez nombreux à les contacter. À cette occasion, Je souhaite que l'artisanat bourbonnais montre ainsi son dynamisme même si pour certains la situation reste difficile.

William Beaudouin
Président

SOMMAIRE

7

APPRENTISSAGE
L'assistance contrat
d'apprentissage, une formule
pour rendre vos formalités
plus faciles !

9

VIE D'ENTREPRISE
Je lance mon projet !

10

PORTRAIT
Eugène Felgueiras
Lauréat du prix régional
« coup de cœur »

12-15

DOSSIER

16-19

RÉGION

20

FORMATIONS
Agenda des stages de votre
CMA

26

ANNONCES
Retrouvez les offres
des fonds artisanaux

Directeurs de la publication : William Beaudouin, Président de la CMA de l'Allier et Serge Vidal, Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteurs en chef : Luc Pascal CMA Allier et Audrey Stimamiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : CMA Allier, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Danielle Chanut (pages 12 à 15)
Conception : Zigzagone

Photographies Illustrations : CMA Allier, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock
Régie publicitaire : Edimétiers - Thierry Jonquères (tél 06 22 69 30 22 - thierry.jonqueres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquères (tél 06 10 34 81 33 - cedric.jonqueres@orange.fr)
Impression : Imprimerie Champagnac
Routage : Côte d'Azur Routage
Numéro 2 - Juin 2018

Tirage : 6353 exemplaires
Edité par la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes - Central Parc 1 - 119, boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne et la CMA Allier - 22, rue Pape Carpentier - BP1703 - 03017 Moulins Cedex - Tél. 04 70 46 20 20 - Fax 04 70 44 09 95 - Email : contact@cma-allier.fr





BRÈVES

+71 %

C'est le pourcentage de gain de compétences, basé sur l'auto-évaluation des stagiaires du stage de préparation réalisé par la CMA03

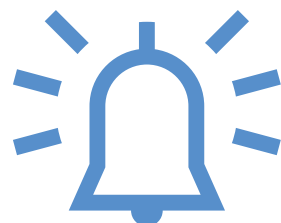


TINE BORMS - GUÉNEAU, ARTISAN D'ART ET PORTRAITISTE DE FRANCE

Pour la seconde fois consécutive, Tine Borms-Guéneau a obtenu le titre de Portraitiste de France, distinction attribuée par le GNPP (Groupement National des Photographes Professionnels).

Installée avec son mari, François Guéneau depuis 2012, Tine s'est spécialisée dans le portrait et aime accompagner les familles dans la construction de leur patrimoine familial. Aussi, elle photographie souvent les femmes enceintes et les nouveaux nés, une discipline toute particulière dans la photographie. Son rêve : réaliser les photos de 200 familles par an !

▷ **Phot'Osmose - 78 rue d'Allier**
03000 MOULINS - 04 70 20 14 80
photosmose.com

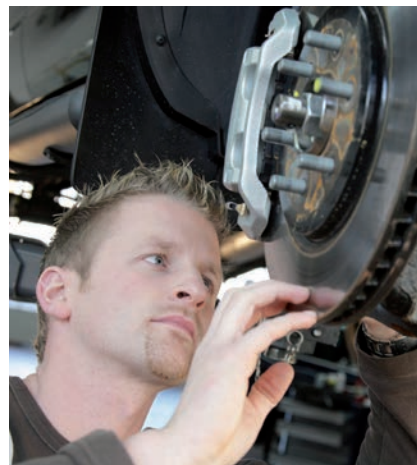


VOLS ET MALVEILLANCE DANS LES ENTREPRISES ARTISANALES : COMMENT LES ÉVITER ?

Les vols sont de véritables fléaux pour les entreprises : 44 % d'entre eux concernent des locaux professionnels. Cela vous coûte cher : en moyenne, 1,4 % de votre Chiffre d'Affaires. Les actes de malveillance se manifestent tout au long de l'année et aucun artisan n'est à l'abri.

Afin de réduire ces risques d'actes malveillants, la Police Nationale propose un diagnostic gratuit de votre point de vente, de vos bureaux ou de votre chantier, afin de vous conseiller sur la meilleure stratégie pour vous protéger ; ces diagnostics sont réalisés par les Référénts Sécurité (de la Police ou de la Gendarmerie) spécifiquement formés.

▷ **Soirée des Artisans sur ce thème le 24 septembre 2018 à 18h30 à la CMA03 à Moulins.**



RÉFORME DU CONTRÔLE TECHNIQUE

Les règles du contrôle technique changent depuis le 20 mai, il prévoit notamment :

- d'augmenter le nombre de points de contrôle à vérifier
- d'introduire un 3^e niveau de défaillance, le niveau critique, en plus des deux niveaux actuels (mineur et majeur)
- de réduire la validité du contrôle technique au jour du contrôle en cas de constat d'une défaillance critique.

Examen Taxi/VTC →

La CMA03 a organisé l'examen de taxi/VTC à l'espace concours de l'Allier à Toulon sur Allier pour 71 candidats le 24 avril dernier.

Les candidats admis à ces épreuves écrites (d'admissibilité) seront soumis à une épreuve pratique (d'admission) qui consiste en une prestation de conduite en situation réelle pour chaque profession taxi ou VTC. Les résultats complets de chaque session sont disponibles sur crma-auvergnerhonealpes.fr

▷ **Pour connaître les prochaines dates d'examen, rendez-vous sur cma-allier.fr**





Avec l'apprentissage #DémarreTaStory : les apprentis se mobilisent contre les idées reçues !

Le ministère du Travail a lancé une campagne de mise en valeur de l'apprentissage intitulée « Avec l'apprentissage #DémarreTaStory ». Son objectif : montrer que l'apprentissage constitue un tremplin majeur vers l'emploi et ainsi convaincre les jeunes de se lancer. Cette campagne de communication est fondée sur une idée simple : ce sont les apprentis qui sont les meilleurs ambassadeurs de la cause de l'apprentissage. Ces derniers sont donc invités à raconter leurs parcours, leurs fiertés et leurs craintes, dans un format ancré dans leur quotidien et destiné à d'autres jeunes : la story.

▷ Découvrez l'intégralité de la campagne et visionnez les dernières stories sur apprentissage.gouv.fr



UN KIT DE SENSIBILISATION À LA CYBERMALVEILLANCE

Se protéger des cyber risques n'est plus une option pour les entreprises, quelle que soit leur taille. L'enjeu économique est vital : il s'agit pour elles de préserver leurs savoir-faire, leurs compétences, leurs données sensibles. En un mot, leur compétitivité.

Cybermalveillance.gouv.fr, l'action d'assistance et prévention du risque numérique du gouvernement, met gratuitement à disposition des entreprises, un kit composé de vidéos, infographies et des fiches pratiques.

L'objectif ? S'informer et sensibiliser les collaborateurs aux risques numériques, dispenser les bonnes pratiques et de corriger les usages professionnels mais aussi personnels.

▷ Pour bénéficier du kit : cybermalveillance.gouv.fr



CHIFFRES UTILES

9,88 €

SMIC Horaire 2018

3,57 €

Minimum garanti 2018

3311 €

Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2018

1667

Indice INSEE du coût de la construction (4^e trimestre 2017)

111,33

Indice des loyers commerciaux (4^e trimestre 2017)

CCI ALLIER **MA** **Le Département de l'Allier**

**CONCOURS
CRÉATION & REPRISE D'ENTREPRISE
DANS L'ALLIER**

VOUS AVEZ CRÉÉ IL Y A MOINS D'UN AN, VOTRE ENTREPRISE DANS LE COMMERCE, L'AGRICULTURE, LES SERVICES, L'INDUSTRIE OU L'ARTISANAT

Vous avez "Osé l'entreprise" ?
Soyez notre lauréat 2018

Demander plus d'infos de septembre au 10 septembre 2018

Reservations : **T. 04 70 35 40 03**

La Région Auvergne-Rhône-Alpes



BRAVO LES ARTISANS !

Pour favoriser l'orientation et permettre aux élèves de 4^{ème} et de 3^{ème} de découvrir les métiers de l'Artisanat, la CMA03 lance à la prochaine rentrée scolaire l'opération « Bravo les Artisans! »

Au cours d'un stage, d'une durée de trois à cinq jours pendant les congés scolaires, les jeunes observent et si possible participent aux travaux de l'entreprise artisanale de leur choix préalablement repérée par la CMA. Ils découvrent ainsi le métier, la diversité des fonctions d'un chef d'entreprise, le travail de son équipe...

À l'issue du stage, les collégiens doivent réaliser un reportage qu'ils présentent devant l'ensemble de leur classe.

Vous souhaitez contribuer à l'opération « Bravo les Artisans » et accueillir des jeunes pour transmettre la passion de votre métier ?

► **Contact : 04 70 46 20 20**
aurelie.livrozet@cma-allier.fr

Stage découverte des métiers de l'artisanat

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier propose aux jeunes de 14 à 27 ans une convention de stage pour la découverte des métiers de l'Artisanat dans les entreprises du département de l'Allier. Ces stages sont gratuits et permettent aux chefs d'entreprise de faire découvrir leurs métiers et aux jeunes de valider leurs projets professionnels.

QUI PEUT SIGNER LA CONVENTION DE STAGE DÉCOUVERTE ?

Toute personne âgée de 14 à 27 ans qu'elle soit :

- Scolarisée (pendant les vacances scolaires)
- Non scolarisée ou demandeur d'emploi.

QUI COUVRE LE RISQUE ACCIDENT ?

C'est la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier. Elle souscrit pour cela une assurance responsabilité civile et individuelle accident auprès de Groupama dont les garanties s'appliquent :

- pendant le séjour en entreprise
- sur les trajets aller et retour domicile / entreprise.

► **Contact : 04 70 46 20 20 - apprentissage@cma-allier.fr**



COMMUNIQUEZ DANS ARTISANAT

ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE

THIERRY JONQUIÈRES
DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
☎ 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES
CHEF DE PUBLICITÉ
☎ 06 10 34 81 33

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

Alimentation, Bâtiment, Services, Production...

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





L'ASSISTANCE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

UNE FORMULE POUR RENDRE VOS FORMALITÉS PLUS FACILES !

Le contrat d'apprentissage est établi sur un formulaire type CERFA signé par l'employeur et l'apprenti (et son représentant légal s'il est mineur). Pour simplifier vos démarches, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier vous propose la formule « Assistance Contrat d'apprentissage » à 35 € pour rendre vos formalités plus faciles, vous permettre d'éviter les erreurs dans l'établissement du contrat et obtenir l'enregistrement de votre contrat dans les meilleurs délais.

La formule « Assistance Contrat d'apprentissage » offre un accompagnement dans les opérations administratives liées au traitement du dossier :

- Préparation et édition du contrat d'apprentissage
- Envoi du contrat au CFA pour inscription de l'apprenti dès réception du contrat signé
- Si besoin en cours de contrat : préparation et édition des imprimés d'avenant ou de résiliation

Le formulaire de demande d'établissement d'un contrat est disponible sur le www.cma-allier.fr

Si vous ne souhaitez pas souscrire à la formule « Assistance Contrat », vous devez compléter vous-même le formulaire de contrat d'apprentissage (Cerfa fa N°10103*06) à télécharger sur le site www.alternance.emploi.gouv.fr et l'adresser pour visa au Centre de Formation d'Apprentis. Le contrat complet doit être ensuite transmis dans les 5 jours qui suivent le début d'exécution à la CMA pour enregistrement.

Attention : tout contrat envoyé à la CMA incomplet ou erroné sera immédiatement retourné à l'employeur pour correction.

- La CMA enregistre le contrat dans les 15 jours à compter de la réception s'il est complet et visé par le CFA.
- Elle envoie un avis de pièces manquantes (justificatif du maître d'apprentissage, dérogation...) s'il est incomplet.
- L'entreprise a alors 30 jours pour régulariser.
- À défaut de régularisation, le contrat peut faire l'objet d'un refus d'enregistrement. L'apprenti est alors considéré comme un salarié de droit commun : l'entreprise doit le payer au SMIC et acquitter les charges sociales.

**LOGÉAPP, ÊTRE ACCOMPAGNÉ
POUR RÉUSSIR...**

Pour les futurs apprentis, trouver un moyen de transport ou un logement est souvent compliqué. Avec le soutien de la Région une offre de service est proposée par Habitat jeune Montluçon et Viltais :

- Recherche de logements
- Information, accompagnement sur des solutions de logement
- Aide à la mobilité (prêt de scooter, de vélo)
- Mobilisation des dispositifs d'aides (CAF, Action logement...)
- Soutien, accompagnement à la réussite de projet

▷ **Contact :**

www.habitatjeunesmontlucon.com
www.viltais.fr

**DÉCLARATION DE
DÉROGATION AUX
TRAVAUX INTERDITS**

Pour affecter un jeune de moins de 18 ans à des travaux en principe interdits, l'employeur doit préalablement à l'affectation du jeune :

Adresser une déclaration de dérogation à l'inspecteur du travail (article R.4153-41 du code du travail)

- La déclaration de dérogation octroyée pour les besoins de la formation est attachée au lieu d'accueil du ou des jeunes et non pas de chaque jeune.
- La déclaration est renouvelée tous les 3 ans

Tenir à disposition de l'inspecteur du travail (article R.4153-45 du code du travail)

- Les informations relatives au jeune (nom, prénom, date de naissance)
 - À la formation professionnelle suivie (durée, lieux de formation connus)
 - À l'avis médical d'aptitude,
 - À l'information et la formation à la sécurité
 - À la personne chargée d'encadrer le jeune (nom, prénom, qualité ou fonctions)
- Sont concernés les jeunes âgés d'au moins 15 ans et de moins de 18 ans qui sont en formation professionnelle. Les jeunes âgés de moins de 15 ans ne peuvent donc pas être affectés aux travaux interdits et réglementés.

▷ **Déclaration de dérogation téléchargeable sur :** <http://auvergne-rhone-alpes.directe.gouv.fr/La-reglementation-relative-aux-jeunes-travailleurs-travaux-interdits-ou>



Contact : 04 70 46 20 20
marie-laure.maitre-brunet@cma-allier.fr



JE LANCE MON PROJET !



Pour les porteurs de projet qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise dans les prochains mois, la CMA03 propose un accompagnement personnalisé pour la réussite du projet, avec le soutien de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et du Fonds Social Européen.

Un premier rendez-vous de diagnostic, puis du travail individuel et des rdv en face à face avec un conseiller économique de la CMA03 permettront de préparer un business plan. Puis

à l'issue de l'accompagnement, le futur créateur disposera d'un dossier complet, d'un document de synthèse et d'une palette de supports numériques pour lancer son activité. Il sera également mis en relation avec les partenaires adaptés à son projet (plateforme de financement, etc.) afin de favoriser son installation.

Nombre de places limité.

Accompagnement gratuit : cet accompagnement est pris en charge par la Région Auvergne-Rhône-Alpes, le Fonds Social Européen et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier.

Micro-entrepreneurs, deux ateliers pour vous développer en toute sérénité !



Vous êtes immatriculés à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier depuis moins de 18 mois en tant que micro-entrepreneurs ? La CMA vous propose gratuitement deux ateliers pour effectuer vos démarches administratives, et/ou pour accompagner votre développement en passant de la micro-entreprise au réel.

Mardi 11 septembre dans nos locaux de Désertines

- De 9h à 12h30 : accompagner les démarches administratives des premiers mois
- De 13h30 à 17h : préparer le passage au réel

*Places limitées, inscription obligatoire auprès de laurence.lemaire@cma-allier.fr
Ces formations ainsi que l'accompagnement individuel sont intégralement financés par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne Rhône-Alpes.*



#PAT

La CMA03 soutient Vichy Communauté dans son Projet Alimentaire Territorial

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier s'est engagée auprès de Vichy Communauté dans son Projet Alimentaire Territorial (PAT), initié depuis 2 ans et primé par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, en signant une convention de partenariat le 24 avril dernier.

Ce « P.A.T. » vise à rapprocher les producteurs, les transformateurs, les distributeurs, les consommateurs et les collectivités territoriales afin de co-construire une alimentation saine, durable, de qualité et de proximité. 12 actions seront mises en œuvre, couvrant les thèmes suivants : installation et diversification des exploitations, structuration de filières locales et communication/sensibilisation, restauration collective et



achat responsable. La CMA s'est notamment engagée à promouvoir cette initiative vertueuse de Vichy Communauté et de la Ville de Cusset, fer de lance de cette démarche pour défendre une alimentation de qualité, et la création de richesses et d'emplois locaux. Vous souhaitez travailler avec des produits locaux et soutenir les circuits courts ?

► **Contact : Roselise Peillon, 04 70 46 20 20**

FOCUS

L'alimentaire représente plus de

150

artisans sur le bassin de Vichy (+15,3% en 3 ans)

EN BREF ET EN IMAGES



La CMA03 a participé à «L'Entrepreneuriat au Féminin !», une manifestation pour découvrir la Garantie Égalité Femme et toutes les aides à la création d'entreprise ! Organisée par France Active Auvergne et la DDDFE



Interconsulaire : quinzaine de la transmission/reprise d'entreprise.



Visite de 3 entreprises artisanales du bassin de Vichy(Eugene Felgueiras, Wild Customs, La Cabane à Vélos) avec la présence de Mme Charlotte Benoit conseillère régionale et M. Claude Laurias Vice Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, de M. Joseph Gaillard Vice Président de Vichy Communauté et de William Beaudoin Président de la CMA03.





EUGÈNE FELGUEIRAS

LAURÉAT DU PRIX RÉGIONAL « COUP DE CŒUR » STARS & MÉTIERS

Lorsque l'on passe devant la carrosserie « Eugène Tôlerie », à Creuzier le vieux on ne peut pas imaginer les trésors qui se cachent derrière les murs. Eugène Felgueiras et son équipe y restaurent avec passion des véhicules anciens ou d'exception.

Passionné, Eugène Felgueiras l'est sans aucun doute. L'homme est même totalement habitué par ce qui est devenu son métier : la restauration de véhicules anciens « mon atelier c'est ma salle de jeux!». Depuis 2010, l'entreprise Eugène Tôlerie, répare des combis Volkswagen, des 2CV, des Rolls Royce, des Ferrari...

UNE VITRINE SUR INTERNET

Eugène découvre le métier à 17 ans, quand son père lui offre sa première voiture à restaurer. Il commence par un Bac pro carrossier mais ses premières expériences professionnelles dans la carrosserie ne lui conviennent pas « le schéma industriel où l'on perd les notions de l'artisanat ne me ressemble pas ». Après avoir évolué 7 ans dans le bâtiment, il débute son activité seul dans 90m² « en travaillant dans le secteur du bâtiment, j'ai fait tout un tas de chose qui me servent aujourd'hui au quotidien ». Eugène créé son site internet pour présenter son travail et rapidement le bouche à oreille fonctionne, lui permettant ainsi de recruter son premier salarié et de changer de local.

TRAVAIL D'ÉQUIPE

Pour accueillir ses pensionnaires, Eugène Felgueiras dispose aujourd'hui de 1300m² qu'il souhaite doubler, pour que chaque salarié ait son box et son outillage « Notre principal problème est l'optimisation de la place disponible. Souvent les chantiers de nos clients augmentent, ils nous en demandent plus... c'est signe de confiance ». Spécialiste des « véhicules anciens » de la mécanique à la peinture, tous les collaborateurs opèrent avec la même passion et minutie sur des « voitures plaisir ». Eugène Tôlerie compte aujourd'hui 4 salariés avec l'embauche dernièrement d'un ancien client passionné en pleine reconversion professionnelle « J'ai une façon de travailler qui est différente, je me suis auto-formé à la restauration de véhicules, je transmets à mes collaborateurs cette technique acquise à force de pratique, nous échangeons beaucoup, ils m'apportent leurs compétences, leurs raisonnements... c'est un vrai travail d'équipe ! » Eugène Felgueiras a reçu le « prix coup de cœur régional » Stars & Métiers à l'issue d'un vote Internet du public.

▷ Eugène Tôlerie
1 Rue des Pins -
03300 Creuzier-le-Vieux
www.eugenetolerie.fr



LE PRIX STARS & MÉTIERS AUVERGNE RHÔNE ALPES

Organisé par la Banque Populaire et les Chambres de métiers et de l'Artisanat Auvergne Rhône Alpes, le prix Stars & Métiers est destiné à promouvoir l'excellence et l'innovation dans l'artisanat, et à récompenser la capacité de l'entreprise artisanale à s'adapter à un environnement en mutation permanente, à se projeter et à se développer de manière exemplaire. Les quatre grands prix du concours récompensent l'innovation, l'environnement, le développement commercial et le développement à l'international.



Les Banques Populaires, par leur engagement constant, prennent pleinement part à la dynamique engagée dans le secteur de l'artisanat : un artisan sur trois étant client de la Banque Populaire.



MAGASIN

LES NOUVELLES TENDANCES

L'aménagement de point de vente et l'accueil des clients sont des points clés pour dynamiser l'activité. Les nouvelles tendances, souvent observées d'abord aux Etats-Unis, arrivent plus vite que l'on ne croit en France. Des idées à prendre !



La vente va rapidement évoluer ces prochaines années, il est préférable d'anticiper pour répondre au mieux aux nouvelles attentes de la clientèle.

Les newyorkais sont des avant-gardistes. Isabelle Musnick et Laetitia Faure, spécialisées en tendances marketing et innovation, se rendent régulièrement à New York pour repérer les tendances des grandes ou petites marques, s'interroger sur de nouveaux concepts et étudier la relation au consommateur. A New York, le point de vente est désormais considéré comme un lieu de vie. Tout est pensé dans l'agencement, le service client et la décoration, pour que le client reste dans la boutique. Les produits et services sont personnalisés au maximum et donnent l'impression que chaque client est unique. Différents types de magasins sont à retenir :

LE MAGASIN IMMERSIF

« Immersif » est entendu comme devant réunir toutes les conditions pour faire rentrer le client dans le magasin. L'idée est de créer une mise en scène racontant l'histoire de l'entreprise, de la marque ou du produit.

LE MAGASIN ÉVÈNEMENT

Il est largement reconnu que créer des

événements augmente la fréquentation et le chiffre d'affaires. L'évènement doit être régulier, démonstrations ou ateliers une fois par mois par exemple, et ciblé sur un public spécifique. Il rend le point de vente attractif et vivant.

LE MAGASIN « INSTAGRAMMABLE »

Créer un espace dans son magasin pour se prendre en photo et poster sur Instagram. Plus qu'un effet de mode, c'est un outil indispensable pour attirer une clientèle plus jeune. Ces clients sont alors de formidables ambassadeurs de la marque. Avec leurs publications, ils alimentent leur propre communauté et génèrent de la visibilité au magasin.

LE MAGASIN PARTENAIRE

L'idée est de créer des partenariats entre activités complémentaires pour enrichir sa propre offre commerciale. Par exemple : un opticien s'installe dans une boutique de vêtements car la lunette est la touche finale d'une tenue. Ce concept permet aussi de partager des locaux coûteux.

LE MAGASIN VÉRITÉ

Ce concept fait référence à la volonté de valoriser l'éthique et la transparence. Par exemple, de plus en plus de marques montrent les ateliers de fabrication dans le magasin pour valoriser leurs savoir-faire.

ASTUCES POUR

CAPTER LE CLIENT

Pour faciliter l'appropriation de ces nouvelles manières de faire du commerce, il suffit parfois de commencer par de petites choses très pragmatiques :

- mettre des fauteuils « cosy » et confortables à la disposition de la clientèle
- jouer sur l'ambiance et l'identité olfactive du commerce
- prévoir « des casiers sécurisés » pour déposer les autres paquets
- prévoir une petite table et quelques jouets pour les enfants qui accompagnent les parents
- mettre à disposition des sacs à parapluie pour éviter de se mouiller en flânant dans la boutique
- offrir des bouteilles d'eau avec le logo du magasin

Autant de petites mais bonnes idées qui incitent les clients à venir en magasin, à rester et à revenir.

RECRUTER UN BON COLLABORATEUR ?

LES 10 CLÉS DE LA RÉUSSITE

Vous cherchez la perle rare pour vous seconder dans votre entreprise et compléter efficacement l'équipe en place ? L'exercice est réputé difficile. Avec quelques conseils, une bonne méthode et de la rigueur, nul doute que vous y arriverez ! Voici les 10 étapes clés à respecter.

Que ce soit pour accompagner la croissance de l'entreprise, pour répondre à un surcroît d'activité ou pour remplacer un salarié, recruter un collaborateur est souvent la bête noire des chefs d'entreprise. Si chacun s'accorde à reconnaître l'enjeu pour l'entreprise d'un bon recrutement, d'aucuns trouvent que le processus prend trop de temps, qu'il est ardu de trouver la bonne personne, qu'ils n'ont pas été formés à sélectionner les candidats et à mener un entretien d'embauche... Voici

donc en quelques points cruciaux la meilleure méthode pour vous aider à recruter facilement, rapidement et efficacement un futur collaborateur.

① PRENDRE DU RECUL POUR DÉTERMINER SES BESOINS

Recruter un salarié est plus complexe qu'il n'y paraît. En amont, vous devez impérativement prendre le temps de vous poser les bonnes questions et commencer par identifier le besoin réel de votre entreprise. S'agit-il d'enrichir ses



savoir-faire et compétences en vue d'un développement et, dans ce cas, cherchez vous une qualification très précise ? Le salarié sera-t-il dévolu à une seule tâche ou devra-t-il être polyvalent pour exécuter des missions annexes ? Aura-t-il des responsabilités à assumer et une certaine autonomie est-elle requise ? Attendez-vous de lui qu'il ait des années d'expérience ou préférez-vous embaucher un jeune que vous formerez à vos méthodes ? Le diplôme est-il votre priorité ? Préférez-vous recruter

une personne moins qualifiée mais présentant de réelles qualités humaines et qui s'intégrera très vite au sein de votre équipe ? Êtes-vous prêt à embaucher un travailleur handicapé ? Avez-vous besoin de quelqu'un d'opérationnel tout de suite ? Comptez-vous embaucher en contrat à temps plein ou un temps partiel serait-il suffisant ? Envisagez-vous la possibilité de signer un contrat d'apprentissage ? Quelles sont les capacités financières de l'entreprise et quel salaire peut-il être proposé ? Ce salaire est-il cohérent avec le poste à pourvoir au regard des grilles de salaire de la branche professionnelle ? Autant de questions indispensables pour, in fine, établir le profil du poste que vous cherchez à pourvoir.

② ÉTABLIR UNE FICHE DE POSTE

Le profil de poste étant établi, la deuxième étape consiste à formaliser vos besoins et à établir la fiche de poste qui, jointe à l'offre d'emploi, sera diffusée par les plateformes dédiées, Pôle emploi, les chambres de métiers et de l'artisanat éventuellement, voire les réseaux sociaux. Cette fiche constitue en effet le premier filtre pour sélectionner les bons candidats. Elle comprend la présentation de votre entreprise, son activité, ses atouts, ses projets, le descriptif du poste à pourvoir, la définition des missions et l'intitulé de la fonction du futur salarié. Elle doit également indiquer les qualifications et compétences requises, l'expérience désirée, le niveau de rémunération proposé ainsi que le type de contrat, les horaires et la durée de travail. Afin de séduire les candidats, car c'est une des composantes d'un bon recrutement, vous pouvez ajouter les perspectives d'évolution et préciser les attraits du poste, l'état d'esprit de l'entreprise, ou encore certains avantages

spécifiques. La rédaction de cette fiche doit être rigoureuse. Outre son rôle de tamis dans la présélection des candidats, elle vous servira en effet de guide lors de l'entretien d'embauche et plus tard également à l'occasion des entretiens annuels.

③ POURQUOI OPTER POUR UN CDD OU UN CDI ?

Le choix du CDD répond à une embauche temporaire d'une durée déterminée. La loi interdit à un employeur d'engager un salarié en CDD pour pourvoir à l'activité normale et permanente de l'entreprise. La loi précise qu'un contrat en CDD peut être proposé dans les cas suivants :

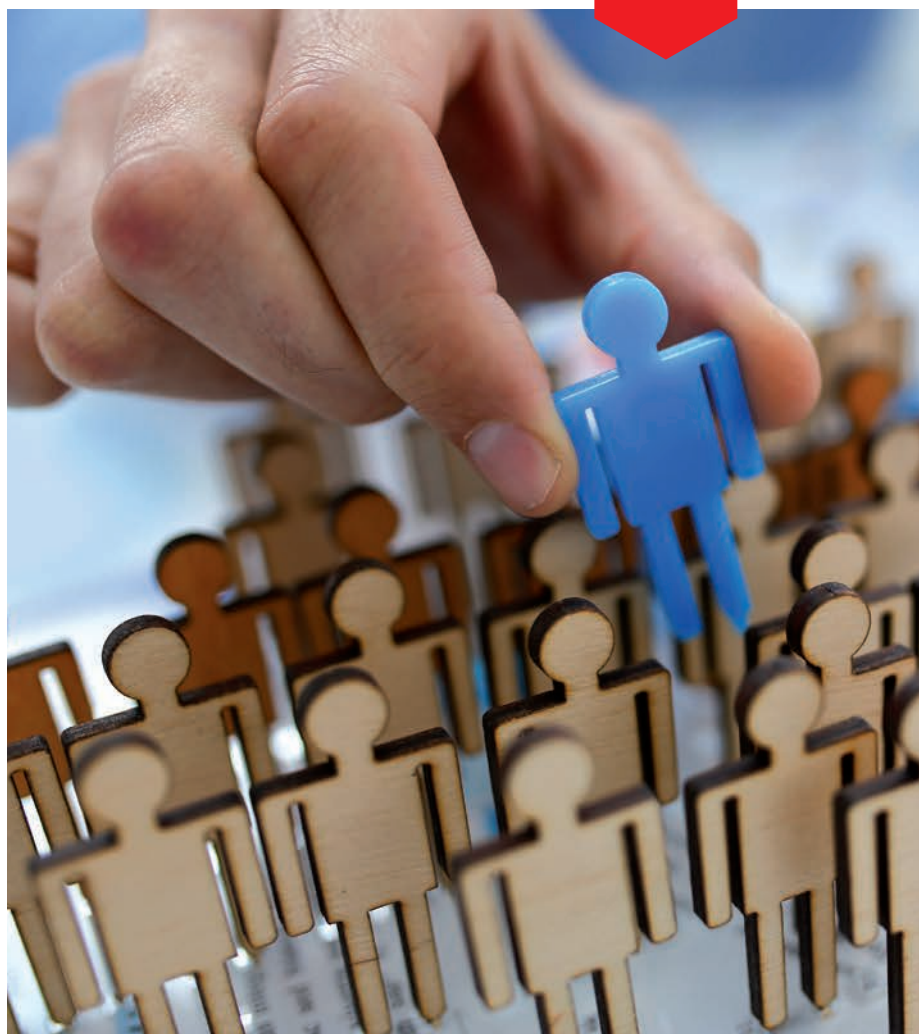
- en remplacement temporaire d'un salarié absent (ou du dirigeant) ;
- si l'entreprise doit faire face à un surcroît temporaire d'activité ;
- dans le cas d'un contrat aidé (CUI, emploi d'avenir, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation).

En cas de contestation devant le tribunal des prud'hommes, le CDD peut être requalifié en CDI.

Si l'embauche ne correspond à aucun de ces trois cas, vous devez proposer un CDI.

④ LA SÉLECTION DES CV

Cette phase réclame également rigueur et discipline. Le piège consiste à se fier à son instinct. L'objectivité étant de mise, vous devez impérativement vous en tenir aux critères établis dans la fiche de poste. Cette étape détermine l'efficacité de la suivante. Plus la sélection des CV aura en effet été rigoureuse, et plus les candidats qui seront reçus en entretien correspondront au profil recherché. Le temps d'un artisan étant précieux, la sélection des CV revêt une importance majeure et doit être efficace. Mieux vaut convoquer moins de candidats que multiplier le risque de se tromper ! ▶



EMPLOI DANS L'ARTISANAT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

173 000

entreprises artisanales

18 600

apprentis

221 000

salariés

Salariés dans les entreprises artisanales :

- 62 % des entreprises n'ont pas de salarié,
- 19 % ont de 1 à 2 salariés
- 10 % ont de 3 à 5 salariés
- 9 % en ont + de 6.

Sources : CRMA, ISM.

► ⑤ LA PRÉPARATION À L'ENTRETIEN

Il est ici question de la grille d'entretien. La rédiger vous prendra sans doute un peu de temps, mais elle vous facilitera grandement la conduite de l'entretien d'embauche. Ses avantages sont en effet multiples : elle permet de lister les questions à poser et d'évaluer les compétences du candidat grâce à un système de notation. Enfin, appliquée à tous les candidats, elle rend le recrutement plus objectif. Vous pouvez ainsi lister vos interrogations et définir les thèmes que vous souhaitez aborder tels que les qualités professionnelles (qualifications, compétences, expériences...), les qualités humaines (sens de l'équipe, implication...).

⑥ L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Cette étape décisive du recrutement est la plus redoutée des candidats,

mais aussi des chefs d'entreprise. Ces derniers avouent clairement n'avoir jamais été formés à l'exercice et l'appréhender tant l'enjeu pour l'entreprise est important. Afin de mener à bien cet entretien, il vous est conseillé de relire chaque CV, d'établir une grille d'entretien comme indiqué ci-dessus. L'entretien d'embauche peut prendre plusieurs formes : en face à face, en groupe ou avec plusieurs responsables de l'entreprise. Le face à face est préconisé pour mettre à l'aise le candidat. Il permet un temps d'échanges plus serein. Le chef d'entreprise ou la personne chargée du recrutement doit, dans un premier temps, se présenter au candidat, le remercier d'être venu et lui signifier le déroulement de l'entretien et sa durée (une trentaine de minutes). Si l'un des candidats est recruté, il ne faut jamais oublier que

cet entretien aura été son premier contact avec l'entreprise. Vous pouvez ensuite présenter votre entreprise en n'omettant pas de la valoriser, détaillez le poste à pourvoir, les qualifications, compétences et qualités requises pour répondre à vos attentes et aux besoins de l'entreprise. Vérifiez et précisez les informations contenues dans le CV. Invitez ensuite le candidat à se présenter et à préciser les raisons pour lesquelles il postule et à exposer ses motivations et ambitions. Il doit également préciser son expérience professionnelle, ses compétences et ses lacunes éventuelles au regard du poste. N'hésitez pas à poser des questions, mais invitez également le candidat à le faire. Au cours de

l'entretien n'oubliez pas de noter le comportement du candidat, son regard, ses gestes, sa présentation. Enfin accompagnez-le en lui précisant le délai de votre réponse.

⑦ L'INTÉGRATION DU NOUVEAU COLLABORATEUR

Votre choix est fait et la nouvelle recrue va prendre ses fonctions. Quel que soit son poste au sein de l'entreprise, son accueil et son intégration sont déterminants pour le succès de ce recrutement. Prenez la peine d'annoncer son embauche à votre équipe avant son arrivée ainsi que le poste qu'elle occupera. Accueillez si possible vous-même ce nouveau collaborateur et faites les présentations officielles avec les autres salariés. Faites-lui visiter l'entreprise et pas seulement le lieu où il va travailler. Accompagnez la prise de poste dans les jours qui suivent ou chargez un responsable de le faire. De même, un tuteur peut être désigné pour aider le nouveau salarié à acquérir la technique professionnelle. Tout est fait pour que le collaborateur se sente en confiance. Sa motivation n'en sera que plus forte ! N'oubliez pas que pendant la période d'essai vous évaluez les compétences de votre salarié mais que ce dernier évalue aussi si le poste lui convient. Sa durée maximale est fixée par le code du travail et les conventions collectives. Pendant cette période, vous ou votre salarié avez la possibilité de rompre le contrat de travail.

⑧ LES OBLIGATIONS D'INFORMATION DES SALARIÉS

L'employeur a l'obligation d'afficher les informations du code du travail suivantes : convention collective applicable, informations sur l'inspection du travail, la médecine du travail, modalités de consultation du document unique d'évaluation des risques* (DUER), règlement intérieur, horaires de travail, repos hebdomadaire, numéros d'urgence, informations sur l'égalité profes-

sionnelle entre hommes et femmes, interdiction de fumer et zone fumeurs, planning des départs en congés... Par ailleurs, le règlement général sur la protection des données (RGPD), en vigueur depuis le 25 mai 2018, renforce l'obligation pour l'employeur d'informer le salarié dont il collecte les données personnelles de la finalité du traitement de ses données, des personnes ayant accès à ses données et de leur durée de conservation.

⑨ LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

L'embauche d'un salarié donne lieu à différentes formalités obligatoires. Les entreprises de moins de 20 salariés peuvent simplifier leurs démarches administratives à l'embauche, quel que soit le type de contrat de travail, grâce au titre emploi service entreprise (Tese) qui permet d'effectuer gratuitement en ligne les formalités liées à l'embauche, la rédaction du contrat de travail, les déclarations sociales liées à l'embauche (déclaration préalable à l'embauche, DPAE) et le règlement des cotisations de protection sociale. Pour y recourir, le chef d'entreprise doit adhérer à un centre agréé. Le Tese permet de déclarer les éléments nécessaires au calcul des cotisations : salaire, heures travaillées, période d'emploi... Il doit être retourné au Centre national avant le 25^e jour du mois d'activité du salarié ou, pour les emplois occasionnels, au plus tard dans les huit jours ouvrés suivant le versement de la rémunération. Le Centre national Tese calcule les cotisations, adresse à l'employeur un bulletin de paie dans les trois jours ouvrés suivant réception, établit les déclarations sociales de l'entreprise ainsi que l'attestation fiscale du salarié**. De plus, l'employeur doit fournir au salarié une copie de la déclaration préalable à l'embauche (DPAE) ou de l'accusé de réception délivré par

l'organisme destinataire de cette déclaration (Urssaf). Le contrat de travail doit préciser quant à lui le montant de la rémunération, la convention collective applicable, le lieu de travail, la nature de l'emploi occupé...

⑩ LES AIDES À L'EMBAUCHE D'UN SALARIÉ

Des dispositifs d'aide à l'embauche, d'exonération ou d'allègement de charges sociales sont proposés aux entreprises. C'est notamment le cas des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation, des contrats aidés ou dans le cas d'embauche d'un travailleur handicapé. Ces aides sont multiples et dépendent à la fois du poste à pourvoir, du type de contrat, de l'âge de la personne embauchée et parfois même de la zone géographique où a lieu le recrutement (quartier prioritaire de la ville, zone de revitalisation rurale...).

Vous détenez maintenant les clés du succès de votre recrutement. Et même si votre emploi du temps est déjà surchargé, l'enjeu pour votre entreprise de trouver le bon collaborateur mérite que vous y consacriez un peu de temps !

* Le Document unique d'évaluation des risques (DUER) est obligatoire dès le premier salarié. Ce document recense l'ensemble des risques pour la santé et la sécurité du personnel de l'entreprise. Il doit être tenu à jour par le chef d'entreprise.

** Pour connaître l'ensemble des formalités administratives liées à l'embauche, consultez le site www.service-public.fr.

NOUS CONTACTER

Pour toute question relative au développement de votre entreprise, contactez :

À Vichy :
roselise.peillon@cma-allier.fr

À Désertines :
michel.allavena@cma-allier.fr

À Moulins :
benoit.auclair@cma-allier.fr



SUIVRE UNE FORMATION DIPLÔMANTE

L'obtention d'un diplôme, parce qu'il ouvre la voie à une évolution de poste et de carrière, voire à une réorientation professionnelle revêt une importance capitale pour les artisans, les salariés ou les conjoints.

Les formations qualifiantes ou diplômantes permettent d'acquérir de nouvelles compétences, de perfectionner ses savoir-faire et d'obtenir une certification reconnue sur le marché du travail tout en poursuivant son activité professionnelle. LADEA (Assistant(e) de Dirigeant(e) d'Entreprise Artisanale) et le Brevet de Maîtrise sont des titres spécifiques au secteur de l'artisanat :

- LADEA (niveau BAC) permet aux collaborateurs et aux conjoints de développer leurs connaissances et

d'acquérir des compétences notamment en gestion adaptées aux évolutions des entreprises artisanales comme des PME.

- Le Brevet de Maîtrise (niveau BAC + 2) permet aux professionnels titulaires d'un diplôme de niveau IV (technique) d'acquérir les compétences indispensables au management et au pilotage de l'entreprise ainsi que les savoir-faire conduisant à l'excellence professionnelle reconnue dans le secteur d'activité.

Il s'agit pour les personnes suivant ces formations, organisées par les

Chambres de Métiers et de l'Artisanat, d'enrichir leur cursus personnel et d'accroître leur potentiel sur le marché du travail. Pour l'entreprise, le bénéfice de la formation qualifiante est également considérable. La montée en compétence des salariés ou du chef d'entreprise est synonyme d'efficacité. Pour nombre de personnes, obtenir un diplôme dans le cadre de la formation continue est un défi personnel. Inciter ses salariés à se former est aussi une façon de les impliquer davantage dans l'entreprise.

▷ **Contact : Service formation**

**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**
Région Auvergne-Rhône-Alpes

**CONSEIL
de la FORMATION**
AUVERGNE - RHÔNE - ALPES

**FINANCEMENT
DE LA FORMATION**

**ARTISANS,
PENSEZ À VOUS FORMER !**

Le Conseil de la Formation finance les formations des chefs d'entreprise inscrits au Répertoire des Métiers et de leur conjoint (collaborateur ou associé).

Déposez en ligne votre demande de financement de formation
<http://cdf.crma-auvergnerhonealpes.fr>



FINANCER VOTRE DÉVELOPPEMENT

Les entreprises qui souhaitent investir peuvent bénéficier de financement, notamment d'aides directes de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, des collectivités territoriales ou de prêts à taux zéro accordés par la Banque Populaire. Tour d'horizon de ces appuis au développement des entreprises.

PRÊT ARTISAN À TAUX ZÉRO AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La Chambre régionale de métiers et de l'artisanat, la Banque Populaire et la Région Auvergne-Rhône-Alpes s'unissent pour soutenir l'investissement des entreprises artisanales. Elles lancent un prêt à taux zéro, sans garantie personnelle ni frais de dossier, compris entre 3 000 et 20 000 €, devant être complété par un financement bancaire classique représentant quatre fois le montant du prêt à taux zéro. En effet, la Socama et la Région apportent leur garantie en cas de défaillance des entreprises. Le prêt bancaire complémentaire peut être apporté par tout autre organisme bancaire. Le prêt à taux zéro concerne la création, la reprise et le développement des entreprises (matériel, immatériel, commercial,

processus, besoin en fonds de roulement en lien avec l'investissement). Les artisans doivent s'adresser à la CMA afin de monter le dossier d'instruction du prêt à taux zéro. Chaque dossier est envoyé à la Banque Populaire. Il est ensuite analysé et validé par un Comité d'engagement du prêt artisan Auvergne-Rhône-Alpes.

AIDES DIRECTES DE LA RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La vocation de cette subvention est d'aider les entreprises artisanales ayant un point de vente accessible au public à s'installer ou à se développer. Sont éligibles à ces aides les entreprises situées sur les communes concernées par le maintien d'une offre commerciale de proximité, et au sein des métropoles, uniquement

dans les communes de moins de 2 000 habitants et quartiers politique de la ville. L'investissement peut concerner la rénovation d'une vitrine ou un aménagement intérieur, des dépenses liées à des économies d'énergie, l'acquisition de matériel de production ou de sécurité de l'établissement. Le montant de cette aide directe est de 20 % des dépenses éligibles avec un plancher de subvention de 2 000 € H.T. et un plafond de 10 000 € H.T. Cette aide régionale doit obligatoirement être cumulée avec un co-financement (10 % au minimum) d'une intercommunalité ou d'une commune. Aussi, les chefs d'entreprise ou créateurs/repreneurs intéressés doivent se mettre en rapport avec la collectivité, porte d'entrée de ce dispositif sur leur territoire. Les artisans, avec l'aide de la CMA, adressent ensuite un courrier d'intention à la collectivité et à la Région, préalable obligatoire avant le démarrage des travaux. La CMA monte et complète avec l'artisan le dossier de demande de subvention, accompagné d'un avis et le transmet à la Région. Le dossier fait ensuite l'objet d'un vote à la Région, dans la limite du budget annuel.

PRÊT ARTISAN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



**PRÊT
À TAUX 0**



**DE 3 000 À
20 000 €**



**0 FRAIS
DE DOSSIER**



**0 GARANTIE
PERSONNELLE**

En partenariat avec :



▷ Contact : Service économique



FAÎTES CONNAÎTRE VOTRE VALEUR

À une époque où les produits artisanaux sont de plus en plus plagiés par l'industrie, les consommateurs doivent pouvoir aisément différencier les bons produits. Les qualités d'Artisan et le titre de Maître Artisan sont pour les clients la garantie qu'ils s'adressent à un professionnel compétent pouvant justifier d'un savoir-faire reconnu.



LA QUALITÉ D'ARTISAN

Cette qualité reconnaît la formation et la qualification professionnelle ainsi que la bonne pratique du métier ou d'une expérience acquise sur plusieurs années.

Pour se prévaloir de la qualité d'Artisan, le chef d'entreprise doit justifier :

- d'un diplôme dans le métier (CAP, BEP, ou diplôme de niveau équivalent),
- ou d'une expérience professionnelle de trois années minimum dans le métier.

La qualité d'Artisan d'Art

Pour les métiers répertoriés dans la liste des métiers d'art établie par arrêté du 24 décembre 2015, les chefs d'entreprise peuvent se prévaloir de la qualité d'Artisan d'Art dans les mêmes conditions que la qualité d'Artisan.

La qualité d'Artisan cuisinier

Pour se prévaloir de cette qualité, le chef d'entreprise doit détenir un diplôme dans le domaine de la restauration de type CAP ou justifier de trois années d'expérience, exercer une activité de fabrication de plats à consommer sur place et proposer une carte 100 % « fait maison ».

L'entreprise doit être immatriculée au Répertoire des Métiers.

LE TITRE DE MAÎTRE ARTISAN

Ce titre prestigieux est la plus haute distinction de l'artisanat. Il est une reconnaissance de l'excellence dans les savoir-faire et la pratique du métier.

Il est attribué par le président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat aux chefs d'entreprise titulaires du Brevet de maîtrise dans le métier et pouvant justifier de deux années de pratique professionnelle (hors apprentissage).

Le titre de Maître Artisan peut également être attribué aux chefs d'entreprise par la Commission régionale des qualifications après demande au président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat :

- si les chefs d'entreprise sont titulaires d'un diplôme de niveau au moins équivalent au Brevet de maîtrise dans le métier exercé, avec deux années de pratique professionnelle et en justifiant de connaissances en gestion et en psychopédagogie,
- si l'entreprise est immatriculée au Répertoire des Métiers depuis au

moins 10 ans et que l'artisan peut justifier d'un savoir-faire reconnu au titre de la promotion de l'artisanat ou de sa participation aux actions de formation d'apprentis.

Le titre de Maître Artisan en métier d'Art

Il est attribué dans les mêmes conditions que le titre de Maître Artisan, pour les métiers répertoriés dans la liste des métiers d'art établie par arrêté du 24 décembre 2015.

LE MOT « ARTISAN » EST PROTÉGÉ

Les logos distinctifs peuvent être affichés sur la vitrine, à l'intérieur des locaux ou sur les véhicules. Ils peuvent également apparaître sur les documents de type devis ou facture ou sur le site internet de l'entreprise. Les clients reconnaissent ainsi le professionnalisme des artisans. Les conditions d'utilisation de ces qualités et titres, du terme « artisan » et de ses dérivés (ex. : fabrication artisanale) sont définies par la loi*. Toute utilisation abusive est passible d'une amende de 7 500 €.

* Loi 96-603 du 5 juillet 1996

▷ **Contact :**
Répertoire des Métiers

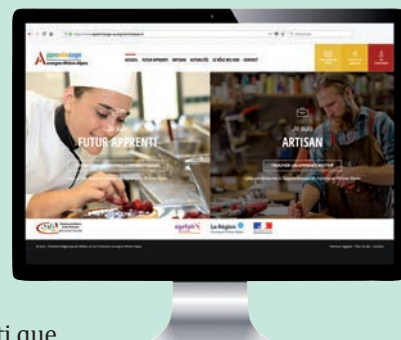


TROUVER LE BON APPRENTI

S'engager dans la formation d'un apprenti ou d'une apprentie est un choix stratégique pour le développement de l'entreprise. Comment trouver l'apprenti à qui vous transmettez votre savoir-faire ?

Connectez-vous sur le site internet apprentissage-auvergnerhonealpes.fr pour trouver un apprenti motivé. Saisissez le diplôme souhaité, le métier, la localisation de votre entreprise et le nombre de candidatures correspondant à votre demande apparaît. Pour être mis en relation avec des apprentis potentiels, complétez ensuite les informations demandées. Après validation de votre besoin, la CMA vous met en relation avec les jeunes dont le profil et le projet professionnel sont les plus adaptés à vos attentes. Quelques

clics suffisent pour recruter l'apprenti que vous attendez ! L'ensemble des offres de contrats d'apprentissage et des jeunes en recherche d'une formation en apprentissage dans l'artisanat sont centralisées sur ce site internet par la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes. Les CMA de la région Auvergne-Rhône-Alpes accueillent chaque année plus de 7 000 jeunes filles et garçons, valident leurs projets professionnels et les accompagnent dans leur choix de formation et de métiers.
▷ **Plus d'informations :**
apprentissage-auvergnerhonealpes.fr



RÉFORME DE L'APPRENTISSAGE

Le gouvernement travaille sur une réforme de l'apprentissage. Elle sera effective en 2019. Pour les contrats de 2018, aucun changement n'est à prévoir.

Alimentation, Bâtiment, Services, Production...

ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE
THIERRY JONQUIÈRES
 DIRECTEUR DE PUBLICITÉ
 ☎ 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES
 CHEF DE PUBLICITÉ
 ☎ 06 10 34 81 33

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

FAIRE TOUT.

ET SON CONTRAIRE.

FULLBACK CROSS
 CABINE DOUBLE 2.4 180 CH

29990 € TTC ZÉRO MALLUS ÉCOLOGIQUE ZÉRO TVA ZÉRO TVA.

TRANSMISSION INTÉGRALE AVEC BLOCAGE DE DIFFÉRENTIEL CENTRAL 8 AR - SYSTÈME 4x4 + ELECTRONIC SELECT - RADIO CD/MP3, BLUETOOTH® ET USB AVEC 6 HAUT-PARLEURS - GPS AVEC ÉCRAN TACTILE 7" - PROJECTEURS BI-XÉNON - CLIMATISATION AUTOMATIQUE BI-ZONE - SIÈGES AV EN CUIR, CHAUFFANTS AVEC RÉGLAGE ÉLECTRIQUE® À POSITIONS - CAMÉRA DE REÇU - FINITION SPÉCIFIQUE CROSS - JANTES 17" - CALANDRE, MARCHEPIEDS, POIGNÉES, COQUES DE RÉTROVISEURS ET ARCEAU NOIRS - SANS ADBLUE®.

FIAT PROFESSIONNEL
 PROFESSIONNEL COMME VOUS

(1) Tarif au 01/03/2018 du Fullback Cabine Double 2.4 180ch BVM Cross - 41694€ TTC - 11704€ TTC (dont 10504€ TTC de remise constructeur et 1200€ TTC de prime à la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné ou non à la destruction) = 29990€ TTC. Offre réservée aux particuliers et aux professionnels (hors loueurs et clients grands comptes, valable jusqu'au 30/09/2018 chez les distributeurs participants. Dans la limite des stocks disponibles. (2) S'agit d'un contrat unilatéral. * Véhicule garanti 5 ans (2+3 ans) ou 150 000 km au 1^{er} des deux termes échu. Contrat d'Extension de garantie Maximum Care, Mopar Vehicle Protection : conditions contractuelles disponibles auprès de votre Distributeur agréé Fiat Professionnel ou sur le site Internet www.fiatprofessional.mopar.eu

SBVS SOCIÉTÉ BOURBONNAISE DE VÉHICULES ET DE SERVICES
 ZI de Rancy - 03400 YZEURE
 Tél. : 04 70 44 66 15
www.martenat.fr



INFORMATIQUE DE A À Z



INITIATION

8 jours à raison d'une journée par semaine incluant le prêt d'un ordinateur portable professionnel

OBJECTIFS

- appréhender les notions de base de l'informatique
- développer une aisance quotidienne d'utilisation de windows et des différents outils logiciels/ fonctions existants

PRINCIPAUX THÈMES PRATIQUÉS

windows, publisher, traitement de texte, tableur, internet

PROCHAINE SESSION

- à Désertines les jeudis 11, 18, 25 octobre, 8, 15, 22, 29 novembre et 6 décembre 2018
- à Cusset les jeudis 11, 18, 25 octobre, 8, 15, 22, 29 novembre et 6 décembre 2018
- à Moulins les mardis 18, 25 septembre, 2, 9, 16, 23, 30 octobre et 6 novembre 2018
- à Désertines les lundis 17, 24 septembre, 1^{er}, 8, 15, 22, 29 octobre et 5 novembre 2018

PERFECTIONNEMENT

4 jours à raison d'une journée par semaine sans matériel

OBJECTIFS

Perfectionner la pratique de l'outil informatique

PRINCIPAUX THÈMES PRATIQUÉS

les mêmes que pour « l'initiation » avec, selon la demande du groupe, une orientation plus spécifique sur certains thèmes, exemple : tableur et ses fonctionnalités avancées.

PROCHAINE SESSION

- à Désertines les lundis 29 octobre, 5, 12 et 19 novembre 2018
- à Moulins les jeudis 8, 15, 22 et 29 novembre 2018

AGENDA DES STAGES DE LA CMA03

LE SAVIEZ-VOUS ?
Nos formations vous sont facturées 37 ou 42 € la journée (repos offert)

TECHNIQUE BRUN/BLANC

Maintenance des TV Grundig/Beko module 7

LUNDI 24 SEPTEMBRE 2018 (AVERMES)

LV Dorotéa & SL Sahara et évolution Electrolux

LE JEUDI 18 OCTOBRE 2018 (AVERMES)

LL Oxygène et plaque induction IH6BSH

MARDI 6 NOVEMBRE 2018 (AVERMES)

GESTION

Booster sa jeune entreprise !

JEUDIS 6, 13, 20 ET 27 SEPTEMBRE 2018 (DÉSERTINES)

Réaliser ses devis et factures avec EBP/Ciel

LUNDIS 1^{er}, 8, 15 ET 22 SEPTEMBRE 2018 (MOULINS)

NUMÉRIQUE

NOUVEAU

Communiquer sur Facebook pour vous développer

LUNDI 24 SEPTEMBRE ET 1^{er} OCTOBRE 2018 (VICHY)

LUNDI 8 ET 15 OCTOBRE 2018 (DÉSERTINES)

LUNDI 5 ET 12 NOVEMBRE 2018 (MOULINS)

Découvrir les réseaux sociaux pour mieux communiquer

VENDREDI 28 SEPTEMBRE 2018 (MOULINS)

LUNDI 22 OCTOBRE 2018 (DÉSERTINES)

LUNDI 5 NOVEMBRE 2018 (VICHY)

Optimiser le référencement de son site web (nouveau)

LUNDI 29 OCTOBRE 2018 (VICHY)

VENDREDI 5 OCTOBRE 2018 (DÉSERTINES)

VENDREDI 26 OCTOBRE 2018 (MOULINS)

Utiliser efficacement Instagram pour développer l'image de son entreprise

JEUDI 11 OCTOBRE 2018 (MOULINS)

Créer son site web en 4 jours :

LUNDI 24 SEPTEMBRE, 1^{er}, 8 ET 15 OCTOBRE 2018 (DÉSERTINES)

LUNDI 12, 19 ET 26 NOVEMBRE, 3 DÉCEMBRE 2018 (MOULINS)

Créer son site web en 4 jours (maintenance) :

LUNDI 17 SEPTEMBRE 2018 (DÉSERTINES)

LUNDI 10 DÉCEMBRE 2018 (MOULINS)

SANTÉ-SECURITÉ

Hygiène et sécurité sanitaire des aliments

LUNDI 17 SEPTEMBRE 2018 (MOULINS)

La méthode HACCP

LUNDI 8 OCTOBRE 2018 (MOULINS)

De nouvelles dates sont programmées à la demande.

▷ Contact : 04 70 46 20 20

Marie-Luce AUFAURE - marie-luce.aufaure@cma-allier.fr

Fabienne GONZALEZ - fabienne.gonzalez@cma-allier.fr





Assistant(e) de Dirigeant(e) d'Entreprise Artisanale (A.D.E.A.)

69 jours de formation collective pour apprendre à organiser le travail quotidien au sein de votre entreprise. L'A.D.E.A. permet de compléter ses compétences tout en s'adaptant aux nouvelles techniques existantes.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

La formation est spécialement conçue pour les conjoints d'artisans et leurs plus proches collaborateurs salariés ou associés mais elle convient également au dirigeant de l'entreprise. Des modules sont organisés à Désertines, Moulins et Vichy en fonction du nombre de stagiaires. La formation est organisée généralement le lundi (une journée par semaine), hors vacances scolaires.

VALIDATION DE LA FORMATION

À l'issue de chaque module, le stagiaire valide ses acquis par un examen oral. Lorsqu'il a obtenu les 4 modules, il est déclaré titulaire de l'A.D.E.A. (examen homologué au niveau IV par l'Education Nationale). Les collaborateurs en possession d'un diplôme de niveau V (CAP, BEP) peuvent ainsi valider un acquis de connaissance au niveau IV (Bac, BP, BTM). Ce qui peut être appréciable en cas de reconversion.

FINANCEMENT

Une faible participation par module est demandée aux stagiaires. Le complément est pris en charge par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes.



DES MODULES SUR MESURES :

L'ADEA est une formation diplômante et qualifiante qui permet d'accroître vos connaissances de conforter votre rôle dans l'entreprise. Une réponse à des besoins précis de développement personnel et professionnel avec quatre modules indépendants :

Communication et relations humaines

70 heures

L'objectif est de permettre au participant de mieux se connaître pour se positionner dans l'entreprise vis à vis des partenaires extérieurs, communiquer efficacement dans sa vie professionnelle et trouver sa place en tant que collaborateur.

Stratégie et techniques commerciales

98 heures

Il est recommandé d'associer autant que possible le chef d'entreprise à la réalisation du mémoire technico-commercial. Ce module permet de maîtriser les techniques de vente, structurer l'organisation commerciale et réaliser un diagnostic associé à un projet de développement propre à l'entreprise.

Gestion de l'entreprise

203 heures

Ce module permet d'appréhender l'environnement juridique et fiscal dans lequel se situe l'entreprise, les règles du droit des entreprises, d'appliquer les principes du droit du travail dans la gestion du personnel, de comprendre les principes de la comptabilité, de maîtriser les opérations courantes et d'analyser des documents comptables pour participer à la gestion de l'entreprise.

Secrétariat bureautique

112 heures

Ce module permet de maîtriser les techniques, les méthodes et outils nécessaires pour assumer toutes les tâches de secrétariat au sein de l'entreprise artisanale et se doter des outils, notamment informatiques pour une organisation plus adaptés.

CALENDRIER :

Des réunions d'information sont organisées sur le département :
Lundi 10 septembre 2018 à 9H30 à Désertines
Lundi 10 septembre 2018 à 14H30 à Moulins
Mardi 11 septembre 2018 à 9H30 à Vichy
Démarrage prévisionnel de la formation en octobre/novembre 2018

▷ **Contact : 04 70 46 20 20**
Marie-Luce AUFAURE - marie-luce.aufaure@cma-allier.fr
Fabienne GONZALEZ - fabienne.gonzalez@cma-allier.fr



ÊTRE SUR FACEBOOK SANS LE SAVOIR

Facebook génère parfois des pages « entreprises » qui ne sont pas officielles. Comment est-ce possible ?

De plus en plus d'artisans utilisent Facebook pour communiquer sur leur activité. Par manque de connaissance, par sécurité ou par manque d'intérêt, certaines entreprises décident de ne pas se positionner sur les réseaux sociaux.

Cependant, des informations sur ces entreprises existent. Sur les bases de données publiques et de géolocalisation, Facebook peut créer des pages automatiquement, très similaires à des pages classiques, qui ne sont ni affiliées, ni gérées par l'entreprise. Ces pages répertorient des informations de base : adresse, horaires d'ouverture, site web, téléphone... Ces données peuvent être erronées car elles ne sont pas vérifiées par l'entreprise. Même si

cela peut paraître anormal pour les plus réfractaires aux réseaux sociaux, tout est légal. Facebook précise juste que ces pages sont « non officielles ». Une indication discrète qui prête à confusion pour les utilisateurs du réseau social, qui ont ainsi la possibilité de laisser des avis sur l'entreprise. Ces avis peuvent être positifs comme négatifs et influent sur l'image de l'entreprise. Les informations présentées sont également modifiables par tous. Une erreur dans le numéro de téléphone, l'adresse ou celle du site internet peut créer un manque à gagner pour l'entreprise. Plutôt que de subir les effets négatifs de ces pages non officielles, il est possible de reprendre la main sur celles-ci ou de les supprimer, à partir d'un profil Facebook personnel.

Alimentation, Bâtiment, Services, Production...



ÉDIMÉTIERS • RÉGIE EXCLUSIVE

THIERRY JONQUIÈRES

DIRECTEUR DE PUBLICITÉ

☎ 06 22 69 30 22

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

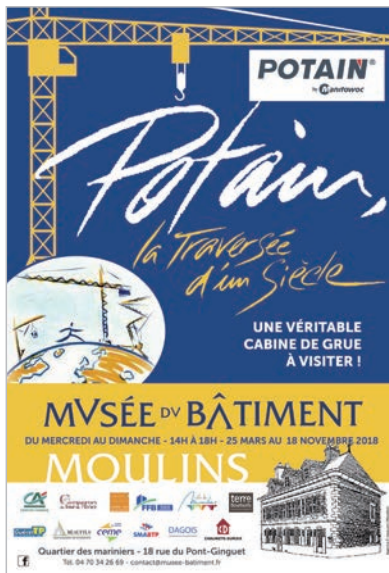
☎ 06 10 34 81 33

COMMUNIQUEZ
DANS **ARTISANAT**

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



« POTAIN, LA TRAVERSÉE D'UN SIÈCLE »



Pour les 90 ans de la Société POTAIN, le Musée du Bâtiment, met en place une exposition temporaire jusqu'au 18 novembre 2018, sur 3 salles d'exposition. Faustin Potain est l'inventeur, des grues qui portent son nom, et qui aujourd'hui construisent sur l'ensemble de la planète. A Moulins, une unité de production a vu le jour en 1959, et est toujours en forte activité. Depuis 2001, l'entreprise fait partie du groupe Américain MANITOWOC. L'exposition regroupe dans une pre-

mière salle, l'historique de l'entreprise, avec ses hauts et ses bas, la deuxième salle expose l'unité Moulinoise et la troisième est dédiée aux grands chantiers à travers le monde (Millau, Chine, Grèce, Russie, Etats-Unis et Moyen-Orient, ...). Des supports vidéo et des ateliers pédagogiques complètent l'exposition ainsi qu'une cabine Ultraview, dernière génération, qui permettra aux visiteurs de s'imaginer grutier. Musée du Bâtiment – Quartiers des mariniers – 18 rue du Pont-Ginguet à Moulins
 ► contact@musee-batiment.fr

PÉPIT, une chasse au trésor ludique et pédagogique au service du patrimoine de l'Allier !

UN JEU POUR SENSIBILISER

Forts de ses missions, d'un département riche d'un important patrimoine architectural et paysager qui participe à son cadre de vie et à son attractivité, le CAUE de l'Allier a mis en place un outil de médiation qui :

- Fasse connaître pour apprécier,
- Soit ludique et dynamique,
- Mettre en réseau les acteurs et les lieux.

Basé sur le principe du géocaching, PÉPIT est une chasse au trésor qui emmène les familles sur les chemins du département à la découverte de trésors patrimoniaux. A l'aide de l'application mobile gratuite, les équipes répondent à des énigmes en observant le patrimoine et trouvent un trésor.

Sensibiliser aux savoir-faire locaux, à l'histoire du patrimoine, aux différents modes constructifs, c'est s'approprier

une culture et une connaissance qui façonneront les futurs maîtres d'ouvrage. Pratiquer le patrimoine, y entrer, l'observer, l'inscrire dans une réalité locale : historique et économique.

CONTRIBUER À LA RÉNOVATION D'UN PATRIMOINE CIBLÉ PAR UN FOND DÉDIÉ

Chaque trésor trouvé = une somme symbolique reversée à la réhabilitation. La participation à la restauration d'un patrimoine vernaculaire significatif et visible du public servira :

- À la formation de jeunes, d'artisans, de particuliers, à des techniques spécifiques,
- À la transmission des savoirs,
- À des publications thématiques.

► Pour en savoir plus : www.pepit03.fr ou sur la page Facebook @pepit03



ZOOM SUR LE CAUE

Le Conseil d'Architecture, d'Urbanisme et de l'Environnement a pour objet la promotion de la qualité architecturale, urbaine et paysagère dans le respect des caractéristiques du territoire local. Il accompagne les maîtres d'ouvrages publics ou privés dans leur prise de décision et dans leur relation à la maîtrise d'œuvre, par un apport pédagogique et technique.



QUELQUES CHIFFRES...

Menée en février 2018, l'enquête d'Opinion Way sur « les impératifs du consommateur français » met en avant l'importance des informations données aux consommateurs, le développement du e-commerce et les principaux critères d'achats des français :

47 % des français attachent une importance particulière à la composition des produits,

45 % portent leur attention sur l'origine du produit,

40 % attendent des enseignes de distribution une meilleure information,

52 % attendent des améliorations sur le rapport qualité-prix des enseignes de distribution,

14 % de progression du chiffre d'affaires du e-commerce en 2017.

QUE VEUT LE CONSOMMATEUR FRANÇAIS

Les consommateurs attendent une information claire sur la qualité et l'origine des produits, et veulent consommer « mieux ». Avec 94 % des français qui ont une bonne opinion des artisans, le « fait-main », la proximité et le fonctionnement en circuit court des entreprises artisanales font la différence avec les grandes enseignes.

Les artisans ont ainsi tout intérêt à communiquer sur ces qualités qui les distinguent de la grande distribution. Elles permettent d'expliquer d'éventuelles différences de prix et de valoriser un meilleur rapport qualité-prix. Enfin, pour s'inscrire dans cette nouvelle ère de consommation et répondre aux attentes de ces clients « acteurs de leurs achats », la vente en ligne permet de compléter l'offre : gain en visibilité, extension de la zone de chalandise, accès 24h/24.

Sources : avise-info.fr



REJOIGNEZ LA MARQUE RÉPAR'ACTEURS

L'acte de réparation s'inscrit dans une démarche de développement durable. Pour valoriser cet engagement des entreprises artisanales de la réparation, le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat propose la marque Répar'acteurs.

Les artisans qui font de la réparation une priorité avant de proposer du neuf pour inciter les consommateurs à changer leurs habitudes, et qui mettent en place dans leur entreprise un fonctionnement quotidien respectueux de l'environnement, en étant attentif à la gestion des déchets, aux rejets dans l'eau, à la consommation d'énergie... peuvent

bénéficier de la marque Répar'acteurs. Exemple de métiers concernés : cordonnerie, couture, réparation informatique, de téléphones, d'appareils électroménagers et électroniques, de cycles...

En échange de leur engagement, les artisans reçoivent des outils de communication (vitrophane, autocollants, flyers, affiches...) pour faire connaître la marque Répar'acteurs auprès de

leurs clients et valoriser leur image.

Les artisans réparateurs sont aussi recensés sur un annuaire en ligne annuaire-reparation.fr, qui permet aux clients de les trouver en quelques clics grâce à la géolocalisation.

► **Contact : service économique**

En partenariat avec :





INTERVIEW

DIFFUSER DE LA MUSIQUE : CE QU'IL FAUT SAVOIR



71 % des entreprises et des commerces accueillant du public diffusent de la musique. Et si la musique est appréciée des clients et des employés, le dirigeant doit connaître ses obligations au regard de la loi. Laurent Bonnet, directeur régional de la SACEM, nous présente ces obligations.

Pouvez-vous nous présenter la SACEM ?

Sacem signifie Société des auteurs compositeurs et éditeurs de musique. Cette société à but non lucratif assure la gestion collective des droits des auteurs afin que les créateurs puissent vivre de leur art. Nous comptons 157 300 sociétaires créateurs de musique et plus de 100 millions d'œuvres nationales et internationales répertoriées. La Sacem est chargée de collecter les droits des auteurs auprès des utilisateurs des œuvres chaque fois que celles-ci sont exploitées. Ces redevances sont ensuite redistribuées. La Sacem défend et représente également les créateurs en France et à l'étranger.

Quelles sont les obligations pour diffuser de la musique ?

Le code de la propriété intellectuelle définit les modalités des redevances dues au titre de la diffusion de musique, dans une entreprise

accueillant du public ou non. Pour diffuser de la musique dans des bureaux, des parties communes, des lieux de vente, ou à l'occasion d'événements festifs ou commerciaux (arbre de Noël, journées portes ouvertes, inauguration...), les dirigeants doivent obtenir une autorisation quel que soit le mode de diffusion (CD, radio, fichiers numériques, TV, vinyles, etc.). Ils doivent ensuite s'acquitter d'une redevance auprès de la Sacem.

Comment est calculée la redevance ?

L'artisan peut contacter la Sacem ou se rendre sur le site internet sacem.fr afin de demander une autorisation et effectuer le règlement. Le barème de la redevance est basé sur différents critères : type de commerce, capacité de l'établissement, commune d'implantation, nombre d'employés en contact avec la clientèle, surface du magasin... L'autorisation délivrée

est contractuelle, forfaitaire et donne la possibilité de puiser dans l'ensemble du répertoire de la Sacem. Il s'agit d'un contrat annuel à tacite reconduction. À titre indicatif, les tarifs appliqués à la plupart des commerces artisanaux représentent une redevance d'environ 220 € par an.

Que risque une entreprise sans autorisation de diffusion de musique ?

La Sacem contacte les nouvelles entreprises et effectue des contrôles au sein des autres entreprises afin de régulariser leur situation si besoin. Elle n'a pas le pouvoir de sanctionner les contrevenants. L'écoute de musique sans consentement de l'auteur étant illicite et relevant du pénal, dans certains cas de récidive elle peut engager une procédure devant le tribunal.

Quels sont les avantages d'avoir une ambiance musicale ?

Une enquête* récente révèle que 80 % des clients souhaitent écouter de la musique en magasin, que celle-ci améliore les ventes, joue sur le moral des salariés et réduit la perception de l'attente en caisse. La musique permet aussi la confidentialité des conversations dans certaines entreprises et améliore l'image du point de vente. Dans certaines enseignes, la diffusion de la musique relève d'une véritable stratégie commerciale.

* Étude et enquête Sacem et Mood Media réalisées par LSA - 2014.



Projet de transmission ou de reprise d'une entreprise ?

Votre contact au service transmission :
Benoît AUCLAIR
04 70 46 20 20
benoit.auclair@cma-allier.fr

Voici les offres présentes sur le site de référence des fonds artisanaux : www.transentreprise.com avec leurs références.

ALIMENTAIRE

BOUCHERIE - CHARCUTERIE

031A2896 Fonds artisanal situé à Huriel. Locaux en très bon état. 2 grands laboratoires avec matériel. A développer traiteur crèmerie épicerie. Logement type 3 attenant de 60m² en bon état. Fonds à la vente ou en location-gérance.

032A3086 Vends fonds artisanal boucherie charcuterie traiteur à proximité de Moulins (20 km). Matériels récents. Cession cause retraite. 30.000 €. Accompagnement possible.

033A2893 Fonds artisanal situé au cœur de la commune du Donjon sur la place du marché. Locaux fonctionnels régulièrement entretenus d'une surface de 240m². Logement attenant 90m². Stationnement gratuit et aisé à proximité. Matériels complets et en parfait état de fonctionnement. Chiffre d'affaires au-dessus des normes de la profession. Clientèle locale fidélisée. 4 salariés. Affaire idéale pour professionnel(s) confirmé(s) en seconde installation. Possibilité de développer la partie traiteur. Prix de vente du fonds 220.000 €. Montant du loyer mensuel (logement compris) 780 € TTC.

033A3045 A vendre fonds de commerce Boucherie, bel emplacement (centre ville Vichy), bail tous commerces, prix de cession 100.000 €, possibilité logement.

BOULANGERIE — PATISSERIE

031A2717 Vends cause retraite, fonds de pâtisserie, chocolaterie, salon de thé, glacier dans centre ville de Montluçon. Situé sur un axe passant de 1er choix avec stationnement à proximité. Matériel et locaux bien entretenus. Logement T4 attenant. Pas de salarié. Possibilité de développer l'activité boulangerie et snacking. Idéal pour exploitation en couple. Prix de vente : 35.000 €.

031A3052 Vends boulangerie pâtisserie, très bon emplacement parking axe passant, agglomération de Montluçon, matériel neuf 80 %.

032A2934 Fonds artisanal situé à 20 km de Moulins dans un village dynamique. Pal à 3 km. Affaire saine bien équipée sans travaux à prévoir. Four électrique 30 ans en bon état de fonctionnement.

033A1436 Ce magasin d'angle est bien situé en plein centre bourg d'une région touristique, à proximité de tous les commerces. En bon état, il comprend une surface de vente de 20m², un laboratoire de 60m², une réserve de 130m², un laboratoire chocolaterie de 16m² et un logement type F3. L'établissement est fermé les mardis et les mercredis. L'affaire est idéale pour une première installation. Le CA est de 165.000 €, le loyer de 701 €/mois. Le prix du fonds est fixé à 50.000 €, à débattre.

033A3063 A vendre pâtisserie, dépôt de pain (fond et murs), dans petit bourg de 1.600 habitants, agréable à vivre en montagne bourbonnaise, offrant toutes les prestations et commodités (médecin, kinés, écoles maternelles jusqu'au lycée, commerces divers).

031A3073 Vends fond de commerce de

boulangerie pâtisserie artisanale, affaire saine, tour électrique de 2012, armoire de fermentation (2015), matériel récent, effectif : boulanger, pâtissier, femme de ménage, CA 2017 204.558 €.

031A3087 Vends fond artisanal boulangerie pâtisserie à Cosne d'Allier. Beaucoup de matériel récent : fournil, tour réfrigérée, four électrique, chambre de pousse, lamination, chambre froide. Accompagnement possible.

COIFFURE

031A2901 Fonds artisanal situé dans agglomération Montluçonnaise. Locaux situés sur axe passant. Surface du salon 72m². Présence d'un jardin à l'arrière. Les locaux sont parfaitement entretenus et séparés en deux : un salon dédié aux femmes et un salon dédié aux hommes. Matériel complet et en bon état de fonctionnement. Parking gratuit à proximité immédiate. Entreprise de bonne notoriété présente depuis plus de 30 ans. Activité conformes aux normes de la profession. Loyer mensuel 472 €. Prix de vente du fonds 46.000 €.

031A2977 A vendre Montluçon salon de coiffure mixte 53 m², 6 places de coiffage, 3 bacs, bon état. Plein centre ville, très bon emplacement. Beaucoup de passage. Actuellement 2 coiffeuses mais salon pouvant accueillir 4 à 5 coiffeuses. Loyer 1.122 € HT. Idéal pour franchise ou indépendant. Cause vente : autre projet. Prix du fonds : 45.000 €, à négocier, possibilité de vente en pas de porte, bail tous commerce.

031A3012 Vends salon de coiffure mixte très bien situé à Néris Les Bains à proximité des thermes et du SPA « Les Nériades ». D'une superficie d'environ 30 m², ce salon entièrement refait en 2011, comprend 3 postes de coiffage, 2 bacs de lavage et un espace attente. Matériel complet et en bon état. Le salon fonctionne sans salarié. Le prix estimé à 50.000 € auquel il faut ajouter un loyer mensuel de 250 €. Affaire à développer et disponible immédiatement. Accompagnement cédante possible. Prix 50.000 €.

031A3031 Fonds artisanal, situé à Montluçon, très bon emplacement, proche parking et commerces, axe passant. Surface 32 m² (salon 23 m², labo 9 m²), 2 bacs relaxant + 3 coiffages, refait à neuf en 2011, très bonne notoriété, matériel neuf. Loyer 410 €, accompagnement possible, prix 45.000 €.

031A3048 Vends salon de coiffure mixte 40 m² à Bellanaves, entièrement rénové en Avril 2015 (murs et mobilier), 2 tablettes, 2 bacs à shampooing, loyer 470 €/mois, salon + logement attenant de 70 m², chauffage fuel + clim réversible, bon CA, bon résultat, pas de personnel, idéal pour 1^{ère} installation, diagnostic réalisé.

031A3064 Salon refait récemment, très bon emplacement, proximité commerces, salon mixte, local avec loyer de 660 €, belle vitrine et très lumineux, prix de vente 50.000 €, accompagnement possible.

032A2795 Canton Bourbon l'Archambault. A vendre salon de coiffure. Locaux et matériel en parfait état. 2 bacs et 4 coiffages. Affaire idéale pour une 1^{ère} installation. Prix fonds 35.000 €.

032A2906 Fonds artisanal situé à Saint Pourçain sur Sioule. Les locaux d'une surface de 62 m² et le matériel sont en bon état et aux normes. Activité au dessus des normes de la profession. Stationnement aisé et gratuit à proximité du salon. Une salariée. Loyer mensuel 490 € euros. Prix de vente du fonds 85.000 € euros.

032A2965 Commerce situé en centre ville Moulins. Emplacement de premier choix. Situé à 100 m du parking couvert. Matériel complet et en bon état. Locaux en parfait état, exploitables de suite. Surface commerciale exploitée 147m². Surface exploitable 360m². Une salariée. Loyer mensuel 900 €. Possibilité de développer l'esthétique. Prix fonds 76.250 €.

032A2997 Cède MOULINS Centre cause santé fonds de coiffure mixte (50 - 50) salon 50 m² bon état 3 bacs, 3 coiffages, 3 séchages, annexes + labo 30 m². Bail commercial échéance 2019, faible loyer 350 € par mois, Très bon CA, idéal 1^{ère} installation. Coiffeur(se) motivé(e), belle opportunité à saisir.

032A3020 Vends fonds coiffure mixte Moulins Ilot Thonier, 90 m², 3 bacs, 3 coiffages, refait à neuf en 2015, normes accessibilité, parking gratuit, loyer 620 €/mois, pas de salarié, idéal 1^{ère} installation, prix de vente 35.000 €.

033A2727 A vendre, salon de coiffure lumineux, d'une surface de 78m² refait à neuf récemment. Emplacement de premier ordre dans un immeuble standing du centre-ville avec loyer modéré. Outil de travail en parfait état. Pas d'investissement à prévoir. Clientèle bien fidélisée.

033A2950 Entreprise située à Cusset. Locaux en excellent état et rénovés récemment. Stationnement aisé gratuit à proximité. Affaire saine. Clientèle fidélisée. Une salariée. Surface du salon : 40m². Loyer mensuel 350 €. Prix de vente du fonds 33.000 €.

033A3062 Salon entièrement refait en 2004, bien situé, proche tous commerces à proximité du centre ville, très passagés. Bail à céder.

033A3111 Vends fonds salon de coiffure, cause retraite, rue passagère, arrêt de bus, salon en bon état, 40 m², une salariée (4j/semaine), CA = 50 838 €, bail 3/6/9 renouvelé en 2015 (loyer 470 €). Prix de vente : 15 000 €.

BÂTIMENT

032A2217 COUVERTURE - MENUISERIE : Vends, Nord Allier, fonds exploité en SARL, 3 actifs très qualifiés dont 1 à mi-temps, atelier 300 m² + bureaux et stockage sur terrain de 6.000 m² en bordure de voie passagère, matériels menuiserie bon état, véhicules de chantier, CA et résultats en progression, fort potentiel de développement, apport financier indispensable, vente fonds ou parts sociales + murs professionnels.

032A2963 MAÇONNERIE : A reprendre fonds artisanal situé à 20 km de Vichy. Existant depuis 1981, excellente notoriété. Chiffre d'affaires moyen : 541.000 €, possibilité de développement, bâtiment 715 m², Terrain 2600 m², locaux et matériel aux normes et en parfait état, 6 salariés. Prix de vente 150.000 €.

032A3015 COUVERTURE : A céder cause santé entreprise de couverture, bonne rentabilité, bon potentiel de développement, clientèle fidèle de particuliers dans un rayon de 45 km. Spécialisée rénovation, zone rurale nord Allier. 2 salariées, 3^{ème} génération d'exploitants, matériel bon état (élévateur nacelle, fourgon, échafaudage récent COMABI R 200...). Prix 120.000 € à négocier.

032A3078 MENUISERIE : Entreprise localement connue (2^{ème} génération) vend son fonds Menuiserie Bois, atelier 212 m² (+ stockage 368 m²), CA très intéressant. Accompagnement possible, situé à 30 min de Moulins et 40 de Montluçon.

032A2217 COUVERTURE - MENUISERIE : Vends, Nord Allier, fonds exploité en SARL, 3 actifs très qualifiés dont 1 à mi-temps, atelier 300 m² + bureaux et stockage sur terrain de 6.000 m² en bordure de voie passagère, matériels menuiserie bon état, véhicules de chantier, CA et résultats en progression, fort potentiel de développement, apport financier indispensable, vente fonds ou parts sociales + murs professionnels.

033A2478 ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE : Diagnostic réalisé, vends entreprise d'électricité générale pour cause retraite, créée en 1902, CA = 350 k€, 3 salariés TP autonomes, 5 véhicules, peu de stock. Clientèle diversifiée, particuliers, syndicats d'immeubles, banques, administrations, commerces. Locaux de 200m², dont 50 de bureaux. Bail commercial à négocier. Accompagnement à la reprise possible. Prix de vente : 85 000 €.

AUTRES

031A3018 TOILETTAGE CANIN : Cherche personne dynamique, motivée, passionnée pour prendre la succession d'un salon de toilettage canin et félin tenu 10 ans, créé en 2007. Agglomération Allier, cause départ, excellente clientèle, spécialité petites races, potentiel à développer. Bon CA, vente articles et cosmétiques, entièrement refait à neuf en 2015, look et matériels professionnels moderne, affaire très saine, passage important. Prix 45.000 €.

031A3022 FLEURISTE : Fonds de commerce de fleurs, articles de décoration, funéraire. Bourg dynamique centre Allier, rue principale, bien situé proche autres commerces, belle vitrine, vaste surface commerciale. CA en progression, accompagnement possible, prix : 70.000 €.

032A2809 INSTITUT BEAUTÉ : Dans la communauté d'agglomération de Moulins, à Neuilly le Réal. Locaux en parfait état, matériel complet, en bon état et fonctionnel. CA en hausse. Bonne rentabilité. Présence de 3 cabines (soin, épilation et UV). Affaire idéale pour une première installation. Prix fonds 30.000 €.

033A3032 GARAGE : Fonds réparations automobiles toutes marques, spécialiste Citroën et de calaminage, situé sur axe principal, commune proche Vichy, atelier 200 m² environ, clientèle fidèle et sérieuse, loyer 500 €/mois, prix 40.000 €.

AVEC LE CRÉDIT BAIL* FINANCEZ VOS PROJETS EN PRÉSERVANT VOTRE TRÉSORERIE

ca-centrefrance.fr

800 400 666

Service & appel
gratuits

RENCONTRONS-NOUS



*Par la filiale spécialisée du Crédit Agricole. Offres réservées aux Professionnels hors financement immobilier, achat de fonds de commerce et matériel d'occasion, et sous réserve d'acceptation du dossier de financement.

Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel de Centre France - Société coopérative à capital variable agréée en qualité d'établissement de crédit - Siège social : 3, avenue de la Libération - 63045 Clermont-Ferrand cedex 9 Siren 445 200 488 RCS Clermont-Ferrand - Société de courtage d'assurance inscrite au Registre des intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 162. Crédit photo : iStock.

PEUGEOT CENTER PRO ABCIS

VOTRE RÉSEAU DÉDIÉ AUX PROFESSIONNELS

NOS ENGAGEMENTS

- Entretien sans rendez-vous
- Solutions de mobilités en cas d'immobilisation
- Offre commerciales sur mesure dans les 48h



« POUR LES PROS
qui veulent que l'on prenne soin d'eux »



ABCIS

2 ADRESSES

PEUGEOT ABCIS MONTLUCON RD de Pasquis

PEUGEOT ABCIS VICHY-CHARMEIL 6 rte de st Pourçain

04.70.05.34.37

04.70.58.43.43



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

EN TRIANT VOS JOURNAUX, MAGAZINES, CARNETS, ENVELOPPES,
PROSPECTUS ET TOUS VOS AUTRES PAPIERS, VOUS AGISSEZ POUR UN MONDE PLUS DURABLE.
DONNONS ENSEMBLE UNE NOUVELLE VIE À NOS PRODUITS. [CONSIGNESDETRI.FR](https://www.consignesdetri.fr)

CITEO

Le nouveau nom d'Eco-Emballages et Ecofolio