



JEAN-MICHEL BRISSAY-CHÂTRE

6^e génération de litiers

p9

MÉTIERS

Willy Peyrache,
le Palais d'Or

p10

PARCOURS

Geneviève
et Didier Barou

p23

EXPÉRIENCES

Olivier Raïa,
marbier de cœur

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.



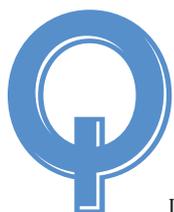
sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile
MAAF et Moi





UNE RENTRÉE CONTRASTÉE



Quand paraît ce numéro, les congés d'été sont un souvenir déjà lointain ! Les sujets et préoccupations mis entre parenthèse par les artisans pendant la pause estivale sont revenus, avec l'espoir de confirmer un premier semestre encourageant, ou avec le doute de pouvoir redresser un début d'année décevant.

Les quatre chefs d'entreprises de la Loire rencontrés dans ce numéro nous le prouvent : la vitalité et la richesse de notre artisanat donnent toutes les raisons de croire à la reprise économique, au redressement de la situation de l'emploi, au développement des territoires. Mais ne nous voilons pas la face : les difficultés des entreprises n'ont pas disparu, les incertitudes ne sont pas dissipées. Particulièrement, l'incompréhension gagne les chefs d'entreprise qui proposent autour d'eux, pour accompagner la remontée du chiffre d'affaires, d'embaucher des jeunes (et des moins jeunes) et de les former : les candidats sont rares, alors que le chômage fait toujours des ravages, à un niveau double de celui de pays voisins, alors que les rémunérations proposées n'ont plus rien à voir avec les clichés misérabilistes dont nos métiers ont beaucoup souffert. Ne nions pas ces doutes, mais les chefs d'entreprise n'ont jamais été paralysés par les incertitudes, ils ont su s'y adapter, parfois même ils en ont fait des opportunités. En tout cas, leur chambre de métiers et de l'artisanat est mobilisée pour faire entendre leur voix, pour convaincre tous les décideurs politiques et institutionnels de créer les conditions favorables aux entreprises, à l'activité, à l'apprentissage, à l'emploi. C'est plus que jamais notre rôle en cette rentrée contrastée.

Georges Dubesset,
Président de la CMA de la Loire

SOMMAIRE

4

ACTUALITÉS LOIRE

5

ACTUALITÉ DES ÉLUS

6-9-10-23

PORTRAITS

Jean-Michel Brissay-Châtre
Willy Peyrache
Geneviève et Didier Barou
Olivier Raïa

7-22

APPRENTISSAGE

Les stages d'observation
en entreprise
Aides à l'embauche
d'apprentis handicapés

8

INFOS DE LA CHAMBRE

Financer ses investissements :
Pensez au prêt « Artisan AURA »

12 À 15

DOSSIER

La transmission d'entreprise, ce
qu'il faut savoir

20-21

FORMATIONS

Offre du 4^{ème} trimestre 2018

24-25

INFORMATIONS

Deux nouveaux programmes d'aides
FISAC sur le département
L'aide régionale aux entreprises,
mode d'emploi

26

SOLUTIONS

Boostez votre entreprise !

Directeurs de la publication : Georges Dubesset, Président de la CMA de la Loire et Serge Vidal, Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteurs en chef : Patrice Duchez, chargé de communication CMA Loire et Audrey Stimamiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : Danielle Chanet (pages 12 à 15), CRMA Auvergne-Rhône-Alpes (pages 16 à 19), Les Gallopins (pages 6, 8 à 10 et 23 et 26), CMA Loire (pages 3 à 5, 7, 20 à 22, 24 et 25)
Conception : Zigzagone

Photographies Illustrations : PhotUpDesign (pages 1, 6, 9, 10 et 23), CMA Loire, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock
Régie publicitaire : Edimétiers - Thierry Jonquière (tél 06 22 69 30 22 - thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquière (tél 06 10 34 81 33 - cedric.jonquieres@orange.fr)
Impression : Imprimerie Champagnac
Routage : Côte d'Azur Routage
Partenaires de la CMA de la Loire : Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche, Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes et Crédit Agricole Loire Haute-Loire

Numéro 3 - Octobre 2018 - N° ISSN 2272-2912
Tirage : 18 000 exemplaires
Edité par la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes - Central Parc 1 - 119, boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne
et la CMA Loire - rue de l'Artisanat et du concept - BP 724 - 42951 Saint-Etienne Cedex 1





RIEN NE SERT DE COURIR, IL FAUT RESTER DANS LE COIN !

Le site collectif Délicesdu42 est en ligne depuis deux ans et demi et permet aux consommateurs de trouver les produits du terroir de nos artisans, producteurs fermiers, entreprises et restaurateurs et de découvrir leurs savoir-faire. En utilisant son smartphone, sa tablette ou son ordinateur, le site web permet de géolocaliser en un clic tous les points de vente directe des produits alimentaires ligériens. Depuis sa nouvelle version en avril 2017, Délicesdu42 apporte des nouveautés pour les adhérents mais aussi pour les consommateurs : présence d'idées recette avec des produits locaux, agendas des événements et marchés, un adhérent à la une... et comme toujours la fiche de

chaque adhérent pour présenter sa structure, son activité, ses produits et savoir-faire. Aujourd'hui Délicesdu42 regroupe plus de 750 likers sur Facebook et, avec plus de 75 000 pages vues entre mai 2017 et mai 2018 (33 % de plus par rapport à la période précédente), c'est le site vitrine le plus pertinent du département. Ainsi, il permet aux adhérents de bénéficier d'une visibilité supplémentaire à leur site personnel et aux consommateurs de faciliter l'accès aux produits locaux.

► + d'infos :
www.delicesdu42.fr



Cédants :
le forum de
l'entrepre-
neurariat 2018
s'ouvre à vous !

Deux dates à retenir pour nouer des contacts avec des repreneurs potentiels et rencontrer des experts avec lesquels vous évoquerez votre projet de vente.

Pas d'hésitation, c'est gratuit !

• **Saint-Étienne – Geoffroy Guichard** : mardi 6 novembre

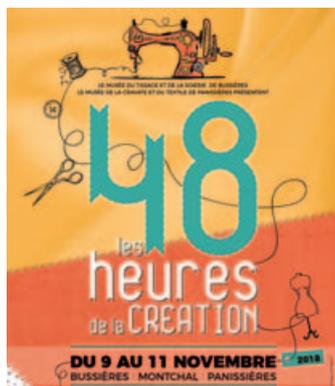
• **Roanne – Scarabée** : jeudi 8 novembre

► + d'infos et inscriptions :
forumdelentrepreneurariat.com



Newsletter :
un nouveau
lien entre
vous et nous

Votre CMA vous propose depuis la rentrée une newsletter mensuelle, l'occasion d'accéder selon ses centres d'intérêt et sans perte de temps, à une sélection d'informations. Vous n'êtes pas encore abonné ? Rendez-vous sur notre site internet cma-loire.fr – rubrique « Recevoir notre newsletter ».



Les 48h de la création

Du 9 au 11 novembre 2018, venez découvrir l'excellence du savoir-faire textile local et régional avec les musées, entreprises, artisans, créateurs et jeunes diplômés participants, à Bussières, Montchal et Panissières.

► + d'infos :
terredetisseurs.com
Facebook et sites des musées.

Changement d'adresse : que faut-il faire ?

Tout changement d'adresse professionnelle mais aussi d'adresse personnelle du dirigeant doit faire l'objet d'une formalité modificative auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de la CMA de la Loire. Celui-ci assure la tenue et le suivi de l'état civil des entreprises artisanales ligériennes.

- Modification d'adresse personnelle des dirigeants de Société :
→ La formalité est gratuite pour le Répertoire des Métiers (RM) et a un coût de 67,84 € pour le Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- Modification d'adresse de l'entreprise par décision municipale (ajout d'un numéro, modification du libellé de la rue...) :
→ La formalité est gratuite pour le RM et le RCS.



- Transfert de siège d'une société ou d'une entreprise individuelle :
→ La formalité a un coût de 60 € (transfert dans le même département) pour le RM. Quant au RCS, le coût étant variable selon les cas, nous vous invitons à nous contacter pour en connaître le montant.

► Contact :
Tél. : 04 77 92 38 00
rm.cfe@cma-loire.fr



4 MAI 2018

Signature en mairie de Bourg-Argental de la 1^{ère} tranche Fisac (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) de 300 000 € pour l'opération rurale collective des Monts du Pilat (Cf. article p. 24).

De gauche à droite : Stéphane Heynaud (président de la communauté de communes des Monts du Pilat), Evence Richard (préfet de la Loire), François Méon (président de la délégation Saint-Étienne de la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne) et le président Georges Dubesset.



28 MAI 2018

Conférence de presse à l'occasion de la présentation du site annuel-reparation.fr des artisans professionnels de la réparation (Répar'Acteurs)

De gauche à droite : David Dutour (BA Électronique – Saint-Étienne), Marie-Josée Ripault (L'atelier de Marie – Saint-Étienne), Éric Berlivet (vice-président de Saint-Étienne Métropole en charge de la collecte des ordures ménagères, du tri sélectif et du traitement des déchets) France Eckard (responsable de la prévention des déchets à Saint-Étienne Métropole), le président Georges Dubesset, Constance Eudet (Téléphonie Store – Firminy), Kaori Souvignet (Sury-le-Comtal) et M^{me} Mathevon (Motoculture 42 – La Talaudière).



29 MAI ET 5-7-12 JUIN 2018

Finales de Bravo les Artisans à Roanne (24^{ème} édition sur Loire nord – 4 collèges, 29 entreprises et 51 jeunes participants) et à Veauche, Montbrison, Saint-Chamond (17^{ème} édition sur Loire sud – 3 collèges, 27 entreprises et 54 jeunes participants).

Ici la finale au campus universitaire de Roanne le 29 mai.



11 JUIN 2018

Assemblée générale de la CMA de la Loire à Montbrison. De gauche à droite, autour du président Dubesset : François Méon (président de la délégation Saint-Étienne de la CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne), Pierre Delouvrier (secrétaire général de la CMA de la Loire), Rémi Récio (sous-préfet de Montbrison), Alain Fouquet (directeur départemental de l'unité départementale 42 de la Direccte Auvergne-Rhône-Alpes), Nathalie Guerson (directrice départementale de la protection des populations Loire).



11 JUIN 2018

Signature d'une convention de partenariat entre la CMA de la Loire et le groupement de la gendarmerie départementale de la Loire. Le président Dubesset avec M. Le colonel Romain Pascal (Commandant le groupement de gendarmerie de la Loire) et en présence de Rémi Récio (sous-préfet de Montbrison).



13-14 JUIN 2018

Le président Dubesset représente le président Serge Vidal lors du salon des entrepreneurs à Lyon. Ici avec Annabel André-Laurent (vice-présidente de la région Auvergne-Rhône-Alpes déléguée à l'économie et aux entreprises).



JEAN-MICHEL BRISSAY-CHÂTRE

6^e GÉNÉRATION DE LITIERES

À 44 ans, Jean-Michel Brissay-Châtre est à la tête de l'entreprise familiale depuis deux décennies. Il a donné à l'atelier de fabrication de literie de Saint-Just-en-Chevalet, labellisé Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV), une couleur plus verte, plus bio.

La famille est installée dans ses bâtiments historiques de Saint-Just-en-Chevalet depuis la Révolution Française.

Tannerie, puis fabricant de literie à partir de 1838, l'entreprise Brissay-Châtre se transmet de génération en génération. Pour autant, Jean-Michel Brissay-Châtre, représentant de la 6^e génération, ne se considère pas comme un héritier. « Nous avons une tradition d'entrepreneurs. L'affaire aurait pu s'arrêter plusieurs fois, mais chaque nouveau dirigeant a pris les choses en main. Chacun a fait évoluer l'entreprise. » À 44 ans, Jean-Michel Brissay-Châtre est aux manettes depuis 1998, date à laquelle son oncle lui a confié les clés. Une destinée tracée depuis de nombreuses années déjà. « Mon père avait une entreprise de coutellerie, mes parents étaient assez occupés. En conséquence, j'étais souvent gardé par mes grands-parents maternels, ici, dans cette entreprise », se souvient l'artisan. « À trois ans,

je faisais les foires et les salons avec mon oncle et mon grand-père. J'avais une telle passion pour cette activité à laquelle je m'exerçais depuis toujours, qu'il aurait été impossible de m'en détourner. La reprise était incontournable ! »

Soutenu par son épouse, Vanessa, il a donné une nouvelle couleur à la TPE. Plus verte. « Tous nos produits sont naturels ou bio », explique-t-il.

AUJOURD'HUI, NOUS AVONS

FAIT NOS PREUVES MAIS IL

Y A 20 ANS, ON ME PRENAIT

POUR UN RÊVEUR !

« Aujourd'hui, nous avons fait nos preuves mais il y a 20 ans, on me prenait pour un rêveur ! » Jean-Michel Brissay-Châtre favorise également les circuits d'approvisionnement courts. « J'utilise six à sept tonnes de laine brute par an, j'essaie d'en collecter le maximum au niveau local comme pour les plumes », se réjouit l'entrepreneur. Idem pour les

balles d'épeautre destinées notamment au garnissage des oreillers. Sous la marque Cardelaine, il fabrique lui-même (avec deux salariés) des matelas, des sommiers, des surmatelas, des oreillers, des couettes, en laine, crin, duvet... Il confectionne 100 à 200 unités (matelas/sommiers) par an. 20 % d'entre-elles partent à l'export. Selon une méthode artisanale héritée de ses ancêtres et modernisée grâce à de nombreux investissements, l'entreprise labellisée EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) propose du haut-de-gamme. Parmi ses produits phares, une literie presque unique en France comportant un matelas, un sommier et un surmatelas confectionnés avec du crin de cheval, de la laine et du latex. Bio évidemment !

▷ **Literie Brissay-Châtre**
Les Rivières
Chemin de la Carderie
42430 Saint-Just-en-Chevalet
cardelaine.fr
facebook.com/Cardelaine



LES STAGES D'OBSERVATION EN ENTREPRISE

Employeurs, vous pouvez accueillir un jeune stagiaire pendant ses vacances scolaires.

La loi du 28 juillet 2011 pour le développement de l'alternance et la sécurisation des parcours professionnels prévoit la possibilité d'accueillir dans vos entreprises des jeunes durant les vacances scolaires. Ces stages d'observation doivent permettre à des collégiens de 4^{ème}, 3^{ème} ou à des lycéens, d'élaborer un projet d'orientation professionnelle, de valider un projet ou encore de découvrir une entreprise en amont de la signature d'un contrat d'apprentissage. Pendant cette période d'observation, le stagiaire participe aux activités de l'en-

treprise précisées dans la convention de stage, sous le contrôle du personnel responsable de son encadrement. En aucun cas le stagiaire peut accéder ou utiliser des produits ou appareils considérés comme dangereux. Cette nouvelle catégorie de stages se distingue des autres :

- ils sont de courte durée : une semaine maximum,
- ils interviennent pendant les vacances scolaires,
- ils ne s'inscrivent pas directement dans le cursus scolaire, l'établissement scolaire n'intervient donc pas dans leur organisation.

La CMA apporte son appui à ce dispositif par la mise en place des conventions de stages (voir également l'article « Découvrir un métier » p. 16).

► Contacts

Roanne

Amélie Garnier

Tél. : 04 26 46 11 05

amelie.garnier@cma-loire.fr

Saint-Étienne/Montbrison

Sylvie Gonnet

Tél. : 04 26 03 06 43

sylvie.gonnet@cma-loire.fr

Alexiane Garel

Tél. : 04 26 03 06 37

alexiane.garel@cma-loire.fr



VOUS ÊTRE UTILE

Pour nous, votre projet d'entreprise n'a **aucun intérêt**.

Prêt décollage Pro, un taux d'intérêt à **0%*** pour les porteurs de projets accompagnés**

Exemple : pour un prêt de 10 000 € sur 60 mois au taux de 0% l'an, les mensualités seront de 170,17 € dont assurance décès-invalidité de 3,50 € et le Taux Effectif Global fixe de 0,83% l'an. Pas de perception de frais dossier.
* Dans la limite de 10 000 € et sous réserve de souscription d'un prêt principal. ** Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse d'Épargne.
Caisse d'Épargne et de Prévoyance LOIRE DROME ARDECHE, société Anonyme coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance, régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier, au capital social de 231 101 500 euros. Siège social : Espace Faurel - 17, rue des Frères Poncharlier - B.P. 147 - 42012 Saint-Etienne cedex 2 - 383 686 839 RCS Saint-Etienne.





FINANCER SES INVESTISSEMENTS : PENSEZ AU PRÊT « ARTISAN AURA » !

La Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Banque Populaire et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes proposent, depuis le mois de mai dernier, un prêt à taux zéro réservé aux artisans. Rapprochez-vous de la CMA pour déposer une demande.



Nous sommes vraiment satisfaits d'avoir pu profiter de ce prêt à taux zéro ! Nous n'avions le droit à aucune autre aide. Les démarches ont été extrêmement courtes et rapides. La Banque Populaire et la CMA de la Loire se sont coordonnées et l'argent a été versé seulement 10 jours après la demande de prêt ! » Étienne Place, dirigeant de l'entreprise Le Carré des Lys (traiteur) ne voit que des aspects positifs à ce nouveau dispositif. Dans le cadre d'un investissement global de 600 000 € visant à construire un nouveau bâtiment de 450 m² sur la zone d'activité des Granges à Montbrison, il a bénéficié du prêt « Artisan AURA », un prêt à taux zéro proposé depuis le mois de mai dernier par la Région, la Banque Populaire et les CMA d'Auvergne-Rhône-Alpes. Ces dernières étant en charge de la constitution des dossiers avec les artisans.

UN SERVICE DE LA CMA

« Nos conseillers montent le dossier de façon optimisée et accompagnent gratuitement l'artisan dans son projet. Ces contacts nous permettent aussi de détecter s'il a d'autres besoins et de l'aider ainsi plus globalement dans le développement de son

entreprise », explique Aimé Coquard, Directeur du service Animation Économique de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire. « Cet outil de financement est une belle avancée pour les artisans, une opportunité à ne pas négliger pour tous ceux qui ont des projets d'investissement, que soit pour la création, la reprise d'entreprise ou bien encore son développement. » Robert Charvet, à la tête de la TPE Loire Toiture (Saint-Étienne-le-Molard), a lui aussi bénéficié du prêt AURA, pour l'achat de matériel de levage. Il confirme : « Les petites entreprises sont toujours à la recherche d'économies. Ce prêt à taux zéro nous a permis d'investir plus raisonnablement. Les échanges avec la CMA et la Banque Populaire ont été tellement fluides qu'il aurait été dommage de s'en priver. » À l'instar de ceux d'Étienne Place et de Robert Charvet, 10 dossiers de prêts avaient été validés à fin juin, pour un montant moyen de 11 440 €.

En partenariat avec :



BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



CONDITIONS ET CARACTÉRISTIQUES DU PRÊT

- Le demandeur doit être artisan ou porter un projet de création/reprise d'entreprise artisanale.
- Le prêt peut financer du développement, de la création ou de la reprise d'entreprise.
- De 3 000 à 20 000 €, il intervient en complément d'un prêt bancaire et doit représenter 20 % des montants octroyés. Par exemple, si vous avez un projet d'investissement de 50 000 €, finançable entièrement par prêts bancaires, le prêt à taux zéro portera sur 20 % de cette somme, soit 10 000 €.
- Le prêt à taux zéro est accordé par la Banque Populaire mais le prêt principal peut être réalisé dans n'importe quelle banque.
- La durée de remboursement est de 60 mois au maximum.
- Le prêt à taux zéro est garanti pour moitié par la Région (gratuitement) et pour moitié par la Socama (moyennant des frais de garantie).
- Le dossier est monté par la CMA : Service animation économique eco@cma-loire.fr


WILLY PEYRACHE

LE PALAIS D'OR

Willy Peyrache est pâtissier à Firminy. Il tient, depuis 2004, l'établissement « Au Palais d'Or », boulevard Fayol. Emportés par sa passion et son talent, les clients se sont laissés séduire et affluent chaque jour.

apprentis, le pâtissier compte bien régaler les papilles de ses clients encore longtemps. Et ce, même si les journées sont parfois très très longues (de 3 heures du matin à 18 heures au plus fort des fêtes de fin d'année). Parmi ses sources de motivation : le partage. Avec les clients évidemment. Mais aussi avec ses apprentis et les autres pâtissiers du secteur. « J'adore échanger sur les nouvelles techniques de fabrication par exemple. Les gâteaux d'aujourd'hui ne sont plus du tout les mêmes qu'il y a 20 ans ! »

Il n'hésite pas à partager des recettes avec d'autres professionnels. Depuis 2013, il vend un gâteau baptisé le Corbusier, dont la recette avait été élaborée avec d'autres établissements de Firminy. Une gourmandise chocolat et noix reprenant la forme de l'Église dessinée par le célèbre architecte !



Je suis gourmand. C'est sûrement pour cette raison que j'ai toujours voulu faire ce métier ! »

Willy Peyrache sourit. À 39 ans, après un CAP pâtisserie, un BTM glacier et plus de 20 ans de métier, il n'a rien perdu de sa gourmandise. Il reconnaît d'ailleurs piocher régulièrement dans ses préparations. « Tout le monde vous le dira..., il faut goûter avant de servir le client ! » Son gâteau préféré ? Le Fofino, une de ses dernières créations : un gâteau avec croustillant amandes, confit framboise, crémeux yuzu et chocolat noir.

Willy Peyrache est à la tête de la boulangerie-pâtisserie « Au Palais d'Or », à Firminy. Un établissement qu'il a repris en 2004. « À l'époque, c'était une petite boulangerie. Il m'a intéressé car je pouvais le faire

évoluer avec mes savoir-faire de pâtissier et des ingrédients locaux. » Pari gagnant, le chiffre d'affaires a immédiatement progressé de plus de 15 % par an. À tel point qu'il a dû investir lourdement en 2011 puis en 2015 pour doubler la surface du magasin et réaménager le laboratoire (340 000 € au total). « C'était devenu indispensable pour répondre à notre croissance. Nous avons pu mettre en vitrine plus de gâteaux, exposer les glaces et accueillir les clients dans de meilleures conditions. »

LA PÂTISSERIE, UN MÉTIER D'ÉCHANGES

Avec quatre salariés, dont sa compagne Zeynep Kirkan sur laquelle il s'appuie beaucoup, et deux

▷ **Au Palais d'Or**
35 boulevard Fayol
42700 Firminy
aupalaisdor.com
facebook.com/aupalaisdor



GENEVIÈVE ET DIDIER BAROU

LE BONHEUR D'ENTREPRENDRE À DEUX

Implantée à Feurs, l'entreprise artisanale de terrassement Barou existe depuis presque 20 ans. Elle est dirigée en duo par Didier Barou et son épouse, Geneviève. Une réussite créée à la seule force de leur volonté et de leur motivation.



Je ne regrette rien. Quand j'ai pris cette décision, certains n'ont pas compris..., mais si c'était à refaire, je ferai la même chose ! » Geneviève Barou, 53 ans, évoque ce choix radical de 2014. Ce choix de quitter le milieu paramédical où elle évoluait depuis des années comme manipulatrice radio. Ce choix de rejoindre la petite entreprise artisanale créée par son époux Didier, en 1999. Ce choix de se mettre en disponibilité de la fonction publique pour endosser la fonction de codirigeante d'une entreprise privée de terrassement et travaux publics. « J'ai jonglé entre mon poste de manipulatrice radio, les enfants, la vie de famille et l'administratif de l'entreprise pendant 15 ans. Mais la croissance de l'entreprise était arrivée à un point tel qu'il fallait faire un choix. Soit on embauchait quelqu'un pour la comptabilité, soit on baissait le niveau d'activité. Je me suis formée, avec l'aide de la CMA notamment, et j'ai foncé ! C'était la suite évidente de notre histoire. » Une histoire de réussite entrepreneuriale co-construite en couple, au hasard des opportunités de la vie... « Je suis fils d'agriculteur. J'avais fait des études agricoles pour reprendre l'exploitation familiale. Cela ne s'est finalement pas fait et un membre de ma famille m'a



proposé de travailler avec lui dans son entreprise de travaux publics des Monts du Forez. Je n'avais jamais piloté de tels engins », se souvient en souriant Didier Barou, 55 ans. Il apprend en faisant, se formant et se perfectionnant pendant 16 ans. « La configuration de l'entreprise ne laissait pas envisager d'évolution. J'ai préféré monter ma propre affaire car j'avais envie de gérer toutes les facettes d'un chantier, d'avoir plus de responsabilités. » Didier Barou démarre seul. Au fil des ans, épaulé par son épouse, il fait fructifier son chiffre d'affaires et croître son équipe. L'entreprise compte aujourd'hui huit salariés, un contrat de professionnalisation et un contrat d'apprentissage pour

un chiffre d'affaires de 1 300 000 €. Les journées sont longues, souvent de 7 heures à 20 heures, et les week-ends sont régulièrement consacrés à des discussions sur les chantiers en cours, mais la motivation de Didier et Geneviève Barou ne faiblit pas. Pour conserver l'engouement et la joie de travailler désormais ensemble à 100 %, des espaces distincts ont été aménagés dans les locaux. « Chacun son domaine, chacun son espace de liberté ! » La conclusion de la dirigeante sonne un peu comme la recette du bonheur entrepreneurial en duo.

▷ **Entreprise Barou**
4 rue du Palatin
ZI du forum
42110 Feurs

// création
// développement
// transmission

PRÊT 0%*
DE 3 000 À
20 000 €

ENVELOPPE DE
FINANCEMENT
DE 10 M€**

- FRAIS DE DOSSIER
- GARANTIE PERSONNELLE

PRÊT ARTISAN AUVERGNE- RHÔNE-ALPES,

UN PRÊT À TAUX ZÉRO POUR FINANCER VOS PROJETS

Pour en bénéficier, contactez votre
Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Parce qu'investir est
la clé de compétitivité
des entreprises, la Région
Auvergne-Rhône-Alpes,
la Banque Populaire
Auvergne Rhône Alpes
et les Chambres de
Métiers et de l'Artisanat
s'engagent!



BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES



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



SOCAMA



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

CE QU'IL FAUT SAVOIR

Plus de 60 000 entreprises en Auvergne-Rhône-Alpes seront transmises dans les dix prochaines années. Vendre son entreprise est une étape importante dans sa vie personnelle et professionnelle. Pour que cette transmission soit une réussite, il est important d'anticiper et de s'y préparer en se posant les bonnes questions.

① QUELS SONT LES DIFFÉRENTS TYPES DE TRANSMISSION D'ENTREPRISE ?

Lorsqu'un chef d'entreprise prend sa retraite, décide de changer d'activité ou de redevenir salarié, il a le choix entre transmettre son affaire à un membre de sa famille, à un salarié ou à un tiers. Avant de prendre une décision, le cédant doit s'informer sur les incidences fiscales du mode de transmission et sur ce dont il devra s'acquitter après la vente. Selon la forme

juridique de l'entreprise, il faut également que le dirigeant opte pour la cession des titres, la vente de son fonds, la cession de son droit au bail, une mise en location-gérance ou encore une donation ou une donation-partage.

② COMMENT SE PRÉPARER À LA TRANSMISSION ?

Il convient de s'y préparer sur le plan psychologique comme sur le plan matériel. Quand elle intervient au moment de la retraite, il est



difficile pour un chef d'entreprise de céder ce qu'il a mis tant d'années à constituer. La transmission marque alors aussi la fin de la vie professionnelle, et c'est parfois un cap difficile à passer. Quand la cession résulte de la décision de se lancer dans un nouveau projet professionnel, c'est au contraire l'impatience du cédant qui domine. Quelles que soient les circonstances de la cession, une préparation mentale est donc nécessaire pour placer la transmission sous les

meilleurs auspices et approfondir ce projet sans minimiser le temps nécessaire au processus de transmission. Ne reste plus qu'à s'adresser à des personnes compétentes pour se faire aider dans les étapes à venir.

③ POURQUOI FAUT-IL S'ENTOURER DE CONSEILS D'EXPERTS ?

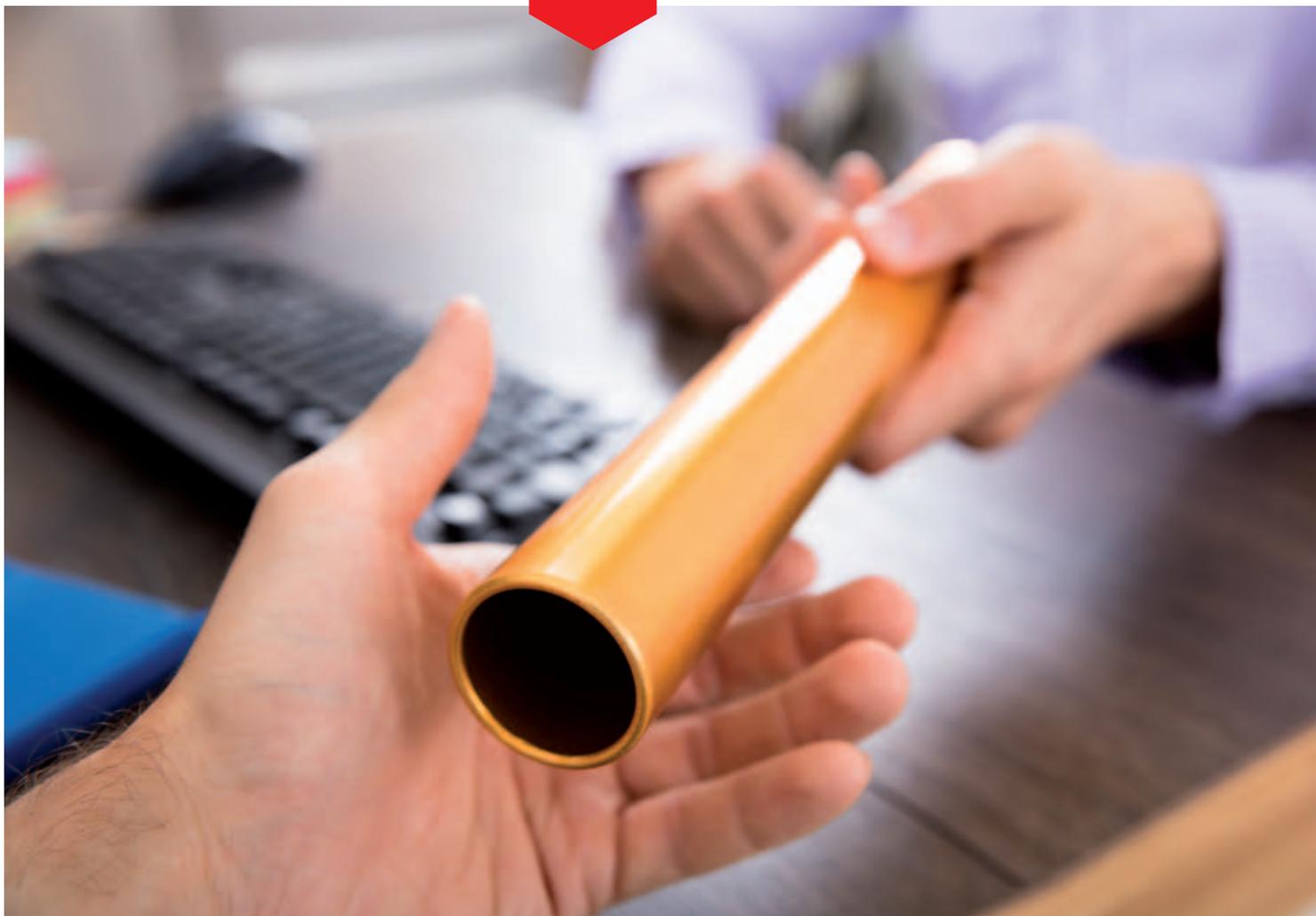
L'enjeu est majeur pour le cédant. Il faut que la vente soit à la hauteur de ses attentes et que son patrimoine soit protégé. Or il est souvent difficile pour le chef d'entreprise de mener de front son activité et la recherche d'un acquéreur. D'autant qu'il faut maintenir le niveau d'activité de l'entreprise jusqu'à la cession. De plus, s'il veut céder son affaire au meilleur prix, le dirigeant doit être en mesure d'évaluer l'état de son entreprise. Et seul le regard extérieur d'un tiers de confiance peut avoir l'objectivité nécessaire pour pointer ce qu'il convient de faire évoluer afin de valoriser l'entreprise avant la vente. La CMA dispose de conseillers experts en transmission d'entreprise qui accompagnent le cédant dans toutes les étapes. Leurs conseils sont notamment précieux pour aider l'artisan à communiquer sur cette vente avec ses salariés afin d'éviter qu'ils ne se démotivent et n'entraînent une baisse de l'activité. Les conseils de la CMA permettent également d'estimer la valeur objective de l'entreprise en se basant sur des données tangibles telles que le chiffre d'affaires, la rentabilité, le potentiel clients... L'expert de la CMA étudie également les prix du marché, et sa synthèse permet de déterminer une fourchette de prix de vente cohérente. Bénéficier de cet accompagnement permet aussi

d'assurer une meilleure relation entre le cédant et le repreneur, sans affect ni parti pris, dans le seul souci de la pérennité de l'entreprise et des emplois.

④ QUELLES SONT LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA CESSIION ?

- *Effectuer un diagnostic*
Tout d'abord, le conseiller de la CMA se déplace dans l'entreprise pour effectuer un état des lieux. L'occasion d'analyser les caractéristiques de l'entreprise : le chiffre d'affaires, la rentabilité, les locaux, le matériel, l'aspect commercial, les ressources humaines, la performance des outils de production, le respect des normes de sécurité, d'hygiène, environnementales et d'accessibilité... Au vu des résultats de ce diagnostic et si le dirigeant a suffisamment anticipé la transmission, le conseiller et l'artisan construisent ensemble le plan d'actions à mener pour améliorer les points qui doivent l'être afin de séduire un repreneur et optimiser la vente. C'est également ce diagnostic qui permet d'évaluer le prix de vente de l'entreprise.

- *Communiquer sur la vente*
Une fois les salariés prévenus du projet du dirigeant de céder son affaire et s'il décide de vendre à un tiers, il est désormais impératif de communiquer en diffusant l'offre de vente. La CMA met à la disposition des cédants une bourse d'entreprises « Transentreprise ». Cet outil, commun aux CMA et aux CCI, garantit la confidentialité de la transmission jusqu'à sa conclusion. En effet, la CMA est l'interface entre le cédant et le repreneur. Aussi le nom du cédant n'est pas communiqué et les ►



► acquéreurs potentiels s'adressent directement à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

• *Rencontrer les repreneurs potentiels*

Afin d'éviter au cédant de perdre un temps précieux, le conseiller de la CMA lui propose d'effectuer une qualification des acheteurs potentiels. Il les contacte afin d'évaluer leur dossier, leur profil et leurs capacités financières et présente au cédant uniquement des candidats sérieux à la reprise.

⑤ QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES FISCALES ET PATRIMONIALES ?

Elles sont multiples et doivent, elles aussi, être anticipées. Notons que le cédant est taxé sur la plus-value réalisée au moment de la vente. Cette plus-value est la plupart du temps soumise à

l'impôt sur le revenu. Selon les cas, les prélèvements sociaux, fixés à 15,5 %, s'ajoutent à cet impôt. Il est donc impératif que le cédant s'informe sur les dispositifs prévus qui peuvent, dans certains cas particuliers, lui permettre de bénéficier d'un taux réduit d'imposition. Certains dispositifs comme le pacte Dutreil permettent, par exemple, de bénéficier d'une exonération d'impôt sur le revenu. Dans le cas d'une vente à un tiers, si la vente n'est pas liée à un départ à la retraite, la plus-value est taxée à 19 %. En cas de départ à la retraite de l'artisan, ce dernier peut bénéficier d'une exonération totale ou partielle de plus-value sous certaines conditions. La vente d'une entreprise a également d'importantes conséquences sur l'ISF. L'entreprise est exonérée d'ISF en cas de cession, le dirigeant doit déclarer la somme perçue au titre

de son ISF, ce qui peut changer son niveau d'assujettissement à cet impôt. La liste des conséquences fiscales est telle qu'il est judicieux de prendre conseil en amont de la cession. De même, le patrimoine privé et le patrimoine professionnel étant souvent mêlés dans les entreprises artisanales, il est impératif de prévoir les conséquences et les suites d'une transmission.

⑥ POURQUOI FAUT-IL SE PRÉOCCUPER DE L'APRÈS-CESSION ?

Afin de prévenir les désagréments de l'après-vente, l'artisan devrait préparer sa retraite et se constituer pendant qu'il est encore en activité un complément de revenus grâce notamment à un contrat d'assurance vie ou encore aux produits d'épargne entreprise tels que le plan d'épargne entreprise

LES CHIFFRES CLÉS EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES :

1 800

entreprises sont à vendre sur
le site transentreprise.com

600

entreprises sont en cours de diagnostic
ou d'évaluation de fonds
par les conseillers des CMA

40 %

des transmissions se font au
moment du départ à la retraite

60 %

des entreprises accompagnées
ont entre 0 et 2 salariés

40 %

des cédants ont moins de
cinquante ans

66 %

des entreprises accompagnées
ont un CA inférieur à 200 K€

22 %

des entreprises cédées
ont été créées ou reprises
il y a moins de 5 ans

33 %

des entreprises cédées
ont été créées ou reprises
il y a plus de 20 ans

(PEE) ou le plan d'épargne pour la retraite collective (PERCO) qui permettent de bénéficier d'avantages fiscaux pour l'entreprise et/ou le cotisant.

En prévision d'une transmission, le cédant devra également impérativement anticiper la baisse de ses revenus. Ceux-ci diminuent en effet de manière mécanique si l'artisan prend sa retraite. Après la vente, il ne perçoit ni salaire ni dividende. Sa rémunération est remplacée par les pensions de retraite.

De plus, certaines dépenses (l'achat et l'entretien d'une voiture, les assurances, la mutuelle santé) autrefois prises en charge par l'entreprise devront être assumées par le retraité.

À l'évidence, les conséquences d'une transmission d'entreprise sont très nombreuses et peuvent s'avérer pénalisantes pour l'après-cession. Pour éviter les mauvaises surprises, il est impératif d'anticiper et de solliciter les conseils avisés d'un tiers de confiance ! ■



TÉMOIGNAGE

Yaël Boquet

CHEF DE PROJET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ET NUMÉRIQUE À LA CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT AUVERGNE-RHÔNE-ALPES.

Combien de temps faut-il prévoir pour transmettre une entreprise ?

Même si en matière de cession, on constate un turnover plus important aujourd'hui (22 % des entreprises cédées et accompagnées par les CMA ont été créées depuis moins de cinq ans), il faut prévoir en moyenne plusieurs mois, voire plusieurs années, pour céder son entreprise. Le délai dépend de différents critères tels que le secteur d'activité de l'entreprise, sa localisation, sa structuration, le degré de préparation du chef d'entreprise et sa volonté réelle de transmettre. Il faut également trouver un repreneur qui soit en adéquation avec le profil recherché et qui ait les compétences requises pour l'activité de l'entreprise. L'expérience prouve cependant que plus la transmission est anticipée, mieux elle est accompagnée et préparée, plus le délai de transmission est réduit. Ce sont les trois clés du succès de la transmission.

Quels conseils donnez-vous aux artisans qui souhaitent transmettre leur entreprise ?

Comme je viens de le souligner, l'anticipation est le maître mot. La dimension psychologique est très importante dans l'artisanat surtout lorsqu'il s'agit d'un départ à la retraite (ce qui ne constitue pas la majorité des cas). La transmission doit donc être intégrée très tôt dans la philosophie même de l'entreprise. Cela implique que le chef d'entreprise se projette et se donne les moyens de pouvoir transmettre son entreprise, qu'il continue à investir jusqu'à la cession, qu'il se prépare à cette étape, pense à l'après et qu'il mette ses salariés en condition. L'artisan qui prévoit de transmettre son entreprise doit également se faire accompagner par un tiers de confiance. Celui-ci aura un regard critique sur l'entreprise et pourra sensibiliser le dirigeant au processus de transmission, évaluer le prix de l'entreprise au regard du marché. Enfin il est nécessaire d'être sensibilisé à l'après-cession, d'un point de vue tant économique qu'affectif et social. Les enjeux de cette préparation sont importants pour la qualité de vie des cédants.

NOUS CONTACTER

Votre CMA accompagne vos démarches : transmissionreprise@cma-loire.fr

Roanne

Amandine Rodamel – 04 26 46 11 14

Saint-Étienne – Montbrison

Claire Soubeyrand – 04 26 03 06 55





DÉCOUVRIR UN MÉTIER

Artisanat ? Commerce ? Tertiaire ? Filière générale ? Les chefs d'entreprises peuvent aider les jeunes à mieux déterminer leur orientation professionnelle en leur faisant découvrir leur métier le temps d'un stage.

Des conventions pour des stages de découverte des métiers de l'artisanat pendant les vacances scolaires peuvent être établies par les Chambres de métiers et de l'artisanat. C'est l'occasion pour les lycéens et les collégiens de 4^{ème} et 3^{ème}, âgés de 14 ans minimum, de découvrir la diversité des métiers de l'artisanat et de construire un projet d'orientation. En les accueillant dans son entreprise, l'artisan partage la passion de son savoir-faire, et leur permet aussi de découvrir objectivement les atouts et les

réalités du métier. Les collégiens et lycéens peuvent ensuite s'engager dans une formation adaptée et choisie en connaissance de cause, grâce à cette découverte du métier et aux préconisations de la CMA. Le stagiaire participe aux activités de l'entreprise sous le contrôle de la personne responsable de son encadrement. Ces stages sont d'une durée de 5 jours maximum. Une convention de stage entre l'entreprise et le jeune sécurise le cadre de cette immersion en entreprise.

► **Plus d'informations :**
Service apprentissage ou CAD





**Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat**
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

ARTISANS, PENSEZ À VOUS FORMER !

Grâce au Conseil de la formation, financez votre formation pour gérer ou développer votre entreprise.
Réservé aux chefs d'entreprise inscrits au répertoire des métiers et à leur conjoint (collaborateur ou associé).

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



DES CHANGEMENTS ATTENDUS EN MATIÈRE DE FORMATION

La loi « liberté de choisir son avenir professionnel » a été adoptée le 1^{er} août 2018. Ce texte apporte des évolutions marquantes en matière d'apprentissage, de formation continue et d'assurance chômage dont plusieurs concernent directement les artisans et leurs salariés. Des changements qui devraient se mettre progressivement en place à partir de 2019.

APPRENTISSAGE

Avec l'objectif de développer davantage l'apprentissage, différentes mesures sont proposées par la loi parmi lesquelles : l'unification des aides aux employeurs d'apprentis, l'assouplissement de la réglementation (travail des mineurs, passage aux Prud'hommes...), une meilleure reconnaissance des maîtres d'apprentissage, l'intégration de la taxe d'apprentissage dans une contribution globale collectée par les URSSAF, le financement des centres de formation d'apprentissage au contrat... Autant de dispositions qui devraient simplifier le système et apporter plus de lisibilité aux entreprises et aux jeunes.

COMPTE PERSONNEL DE FORMATION

Le compte personnel de formation (CPF) qui existe pour les salariés depuis 2015 concerne aussi depuis le 1^{er} janvier 2018 les travailleurs indépendants, les artisans et leurs conjoints collaborateurs. Ce compte est aujourd'hui alimenté de 24 heures par année d'activité jusqu'à un crédit de 120 heures, puis de 12 heures par an jusqu'à un plafond de 150 heures. Avec la réforme, son unité de mesure

va devenir l'euro. Les montants annuels crédités dans les comptes seront fixés par « voie réglementaire ». Chaque actif disposerait de 500 euros par année avec un plafond à 5 000 euros. L'éventail de formations éligibles au CPF va être élargi et une application mobile permettra de payer directement des formations sans intermédiaire.

ASSURANCE CHÔMAGE

Les entrepreneurs indépendants dont l'activité a fait l'objet d'un jugement de liquidation judiciaire ou d'une procédure de redressement judiciaire auront droit à une indemnité forfaitaire. Le ministère du Travail a avancé le montant de 800 euros par mois pendant six mois si le revenu d'activité a atteint en moyenne au moins 10 000 euros par an sur plusieurs années. Cette mesure vise notamment les agriculteurs, les artisans et les commerçants, même en micro-entreprise. Des conditions de ressources sont également fixées pour éviter que des indépendants ne touchent des indemnités alors qu'ils disposent d'autres revenus par ailleurs.

▷ **Contact : Service formation**



CHANGEMENT POUR LA CFP

Le recouvrement de la contribution à la formation professionnelle (CFP) pour les artisans est désormais assuré par les URSSAF en lieu et place du service des impôts des entreprises. En 2018, la contribution à la formation professionnelle devient exigible en novembre de l'année de référence au lieu du mois de février de l'année suivante. Pour cette année transitoire, en complément de la CFP 2017 appelée comme habituellement en février 2018, la contribution due au titre de l'année 2018 est ajoutée à l'échéance de novembre 2018. Les URSSAF délivreront une attestation à chaque artisan afin qu'il puisse faire valoir ses droits auprès du Conseil de la formation ou du FAFCEA selon les formations qu'il souhaite suivre.



ENVIRONNEMENT

TPE & PME GAGNANTES SUR TOUS LES COÛTS

Ce dispositif permet aux entreprises de réduire leurs dépenses de 30 % en optimisant les flux d'énergie, d'eau, de matières premières et de déchets. Impact direct sur la rentabilité garanti !



UN ACCOMPAGNEMENT EN 4 ÉTAPES

① Analyse des pratiques

Le conseiller effectue, au sein de l'entreprise, l'analyse des consommations d'énergie, d'eau, de matières premières et/ou de consommables phares de l'activité, ou encore la production de déchets. Cette étude permet de repérer avec le chef d'entreprise les sources potentielles d'économie.

② Définition d'un plan d'actions

Personnalisé et chiffré, un plan d'actions est ensuite proposé à l'entreprise. Ce document permet à l'artisan d'évaluer les gains réalisables et d'en valider la faisabilité.

③ Mise en place des actions

Pendant un an, l'artisan met en place les actions préconisées. Au cours de cette période, il est suivi régulièrement par le conseiller.

④ Évaluation

Au terme de la mise en place du plan d'actions, une évaluation des économies réalisées est effectuée.

PEU, VOIRE PAS D'INVESTISSEMENT

Le plan d'actions mis en place vise une rentabilité à court terme, voire immédiate, sans que le chef d'entreprise n'ait à réaliser d'investissement. Le plus souvent, il s'agit d'ajuster des contrats, d'organiser le travail ou de mieux gérer les consommations aux heures creuses, quand le tarif de l'électricité est le plus bas. De même, une réflexion est menée sur l'éclairage, les consommations cachées, l'eau chaude sanitaire, la réduction des taux de perte matière, des déchets d'emballages et la régulation des systèmes de chauffage et de climatisation.

MODALITÉS DE L'ACCOMPAGNEMENT

Les entreprises de 0 à 19 salariés sont accompagnées par la CMA qui prend en charge avec l'ADEME le coût de l'opération, quel que soit le montant des économies réalisées. Pour les entreprises de 20 salariés et plus, ce sont d'autres intervenants qui réalisent l'accompagnement selon certaines modalités.

▷ Contact : Service économique

En partenariat avec :



L'ADEME RÉPOND

AUX QUESTIONS

LES PLUS FRÉQUENTES

J'ai déjà réalisé des études et engagé des travaux dans un des flux matière, énergie, eau ou déchets. Que peut m'apporter l'accompagnement ?

Si les études datent de plusieurs années, cela vaut le coup de se pencher à nouveau sur la question. En effet, les processus et l'entreprise évoluent rapidement.

Dois-je obligatoirement mettre en œuvre les recommandations du plan d'actions ?

Vous avez tout intérêt à mettre en œuvre les actions recommandées puisqu'elles vont vous permettre de réaliser des économies financières, et ce d'autant plus que l'intervenant vous accompagne pendant un an. D'ailleurs, 90 % des entreprises ayant bénéficié de ce dispositif ont choisi de mettre en place le plan d'actions. Pour autant, vous restez seul juge et la décision vous appartient.



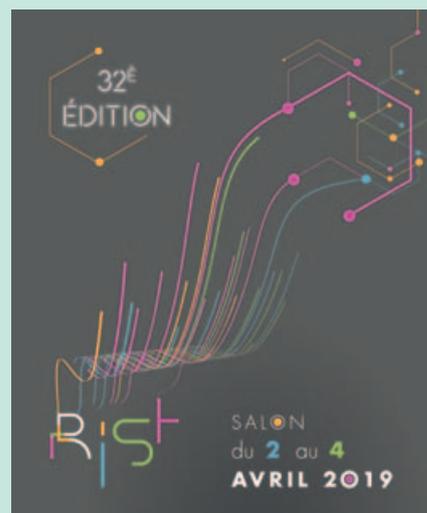
SALON DE LA SOUS-TRAITANCE

Premier salon national dédié à la sous-traitance, le RIST « Rencontres interrégionales de la sous-traitance » se tient du 2 au 4 avril 2019 au Parc des Expositions de Valence.

Avec en moyenne 300 exposants et 4 500 visiteurs, ce salon est le rendez-vous incontournable des donneurs d'ordres nationaux des secteurs de l'automobile, de l'aéronautique, du médical, de l'agro-alimentaire, du nucléaire et des biens d'équipements... La majorité des exposants sont des entreprises régionales de sous-traitance, TPE et PME de la mécanique, de l'électricité, de l'électronique, du plastique, du traitement de surface, spécialisées dans les machines spéciales.

Comme chaque année, le réseau des CMA Auvergne-Rhône-Alpes se mobilise et propose aux chefs d'entreprises artisanales d'exposer sur un espace collectif de 200 m². Dans ce cadre, les artisans bénéficient d'un emplacement privilégié, d'un tarif préférentiel et d'un accompagnement spécifique pendant les 3 jours du salon. Une formation est organisée par la CMA avec les participants avant le salon afin d'optimiser la participation et le retour sur investissement.

► **Contact : Service économique**



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

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



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

Alimentation, Bâtiment, Services, Production...

AACI Conseils
Expertise comptable

04 77 92 05 30

y.begon@aaci-conseils.fr ou bea.abrial@aaci-conseils.fr
26 avenue de Verdun • 42000 SAINT-ETIENNE



ACCOMPAGNEMENT DES ARTISANS

Lors de la création ou de la reprise d'une entreprise

VOUS ÊTES PORTEUR D'UN PROJET ?

Mettez tous les atouts de votre côté et ne laissez rien au hasard. Pour entreprendre en toute sérénité, nous vous accompagnons à chaque étape de votre projet

Analyse du projet, assistance pour l'élaboration du prévisionnel, recherche de financements, conseils (choix du statut juridique, social et fiscal...)

ET PENDANT TOUTE LA VIE DE L'ENTREPRISE...

COMPTABILITÉ Tenue, situation périodique, bilan...

FISCALITÉ TVA, Impôts sur le revenu, déclarations fiscales...

SOCIAL Bulletin de paie, déclarations, téléversements, sécurité sociale des indépendants...

FORMATION Comptabilité, informatique...

INFORMATIQUE Mise en place de logiciel de comptabilité, devis facturation...



OFFRE DE FORMATIONS

DU 4^{ÈME} TRIMESTRE 2018

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Trouver des clients

1 jour de formation

Un jour de formation collective pour définir sa cible commerciale, découvrir des outils pour développer et dynamiser le démarrage de son activité.

▷ **Lundi 8 octobre à Saint-Étienne**

20 € pour les TNS*

Être opérationnel et efficace sur les réseaux sociaux

1 jour de formation + ½ journée en entreprise

Maîtriser les outils Google, Facebook...

▷ **Mercredi 24 octobre à Saint-Étienne**

30 € pour les TNS*

Marchés publics

2 jours de formation + ½ journée en sous-groupe

Comprendre et répondre aux appels d'offre.

▷ **Jeudis 4-11 et 18 octobre à Saint-Étienne**

50 € pour les TNS*

La dématérialisation des marchés publics

1 jour de formation

À destination des entreprises qui ont l'expérience de la réponse aux marchés publics et qui veulent être accompagnées dans la transition vers l'obligation de dématérialisation.

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

20 € pour les TNS*

Valérie Messana – Tél. : 04 26 03 06 68
valerie.messana@cma-loire.fr

GESTION DES ÉQUIPES / DU PERSONNEL

Maître d'apprentissage

2 jours de formation

Formation ouvrant droit à l'aide Régionale de soutien à la formation du maître d'apprentissage de 500 €.

▷ **Lundis 15 et 22 octobre ou mardis 27 novembre et 4 décembre à Roanne**

40 € pour les TNS*

Sylvie Girbas – Tél. : 04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

COMPTABILITÉ - GESTION

Comptabilité sur EBP

3 jours de formation

Utiliser l'ordinateur pour le traitement des opérations comptables de son entreprise (traitement de la TVA, rapprochements bancaires, éditions bilan et compte de résultat).

▷ **Jeudis 4-11 et 25 octobre à Roanne**

▷ **Jeudis 6-13 et 20 décembre à Saint-Étienne**

60 € pour les TNS*

Gestion commerciale sur EBP

3 jours de formation

Utiliser l'ordinateur pour le traitement des opérations commerciales de son entreprise (gestion des stocks, gestion des commandes, devis, facturation).

▷ **Jeudis 15-22 et 29 novembre à Saint-Étienne**

▷ **Lundis 3-10 et 17 décembre à Roanne**

60 € pour les TNS*

Sylvie Girbas – Tél. : 04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

INFORMATIQUE

Découverte de l'outil informatique

2 jours de formation

Acquérir des connaissances de base en informatique et être à l'aise.

▷ **Lundis 24 septembre et 1^{er} octobre à Roanne**

▷ **Lundis 1^{er} et 8 octobre à Saint-Étienne**

40 € pour les TNS*

Maîtriser Word

2 jours de formation

Acquérir des connaissances sur le logiciel de traitement de texte.

▷ **Lundis 22 et 29 octobre à Saint-Étienne**

▷ **Lundis 29 octobre et 5 novembre à Roanne**

40 € pour les TNS*

Maîtriser Excel

2 jours de formation

Utiliser efficacement le logiciel Excel pour son activité professionnelle quotidienne.

▷ **Lundis 12 et 19 novembre à Saint-Étienne**

▷ **Lundis 19 et 26 novembre à Roanne**

40 € pour les TNS*

Sylvie Girbas – Tél. : 04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

Créer son site internet

5 jours de formation

Comprendre les enjeux du web et créer votre site vitrine avec le logiciel Wix.

▷ **Mardis du 9 octobre au 13 novembre à Saint-Étienne**

100 € pour les TNS*

Valérie Messana – Tél. : 04 26 03 06 68
valerie.messana@cma-loire.fr



JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

Hygiène et sécurité alimentaire

2 jours de formation

Connaître la réglementation et répondre aux obligations.

▷ **Lundis 15 et 22 octobre à Saint-Étienne**

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

Accessibilité du point de vente

1 jour de formation

Constituer son dossier d'autorisation de travaux (cerfa 13824*03).

▷ **Lundi 19 novembre à Saint-Étienne**

20 € pour les TNS

Document unique de sécurité

2,5 jours de formation + ½ journée en sous-groupe

Connaître les risques liés à votre métier et rédiger votre document unique (document obligatoire dès le premier salarié ou apprenti).

▷ **Mercredis 10-17 et 24 octobre à Saint-Étienne**

50 € pour les TNS

Pénibilité au travail

1 jour de formation

Compléter, évaluer et faire évoluer son document unique.

▷ **Mardi 23 octobre à Roanne**

20 € pour les TNS

Valérie Messana – Tél. : 04 26 03 06 68
valerie.messana@cma-loire.fr

FORMATIONS TECHNIQUES

Prothésie ongulaire : Top 10

2 jours de formation

Se perfectionner dans l'apprentissage des gestes et techniques du Nail Art.

▷ **Mercredi 17 et jeudi 18 octobre à Roanne**

40 € pour les TNS*

Prothésie ongulaire : Nail Art Noël

1 jour de formation

Se perfectionner dans l'apprentissage

des gestes et techniques du Nail Art sur le thème de Noël.

▷ **Mercredi 7 novembre à Roanne**

▷ **Lundi 12 novembre à Saint-Étienne**

20 € pour les TNS*

Coiffure

Calendrier à paraître fin juillet

Sylvie Girbas – Tél. : 04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

FORMATIONS DIPLÔMANTES ET QUALIFIANTES

Brevet de Maîtrise (BM) - Niveau III

MODULE B – COMMERCIALISATION

56 heures de formation

(16 séances de 3h30)

▷ **Lundis après-midi du 3 septembre au 14 janvier 2019 à Saint-Étienne**

90 € pour les TNS*

MODULE E – MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

56 heures de formation

(16 séances de 3h30)

▷ **Lundis matin du 3 septembre au 14 janvier 2019 à Saint-Étienne**

90 € pour les TNS*

MODULE PROFESSIONNEL COIFFURE

160 heures de cours + 10 heures

d'examen (40 séances de 4h)

▷ **Lundis matin du 17 septembre au 24 juin 2019 à la maison de la coiffure à Saint-Étienne**

700 € pour les TNS*

MODULE PROFESSIONNEL PÂTISSERIE

140 heures de cours (20 séances de 7h)

▷ **Lundis du 14 janvier au 24 juin 2019 à Saint-Étienne**

Coût de la formation 4 700 € – Possibilité de financement – Nous consulter

Dominique Champagnat

Tél. : 04 26 03 06 38

dominique.champagnat@cma-loire.fr

Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA) - Niveau IV

MODULE STRATÉGIE ET TECHNIQUES COMMERCIALES

98 heures de formation

(14 séances de 7h)

▷ **Lundis du 1^{er} octobre au 4 mars 2019 à Roanne**

120 € pour les TNS*

MODULE COMMUNICATION ET RELATIONS HUMAINES

70 heures de formation

(10 séances de 7h)

▷ **Mardis du 20 novembre au 5 février 2019 à Saint-Étienne**

80 € pour les TNS*

Sylvie Girbas – Tél. : 04 26 46 11 08
sylvie.girbas@cma-loire.fr

N'oubliez pas le crédit d'impôt formation !

Si vous êtes imposé sur le bénéfice réel, cela vous concerne. Infos sur service-public.fr

T.N.S. : Travailleur Non salarié

Autre public nous consulter

Retrouvez toutes les fiches détaillées des formations sur cma-loire.fr



RENDEZ-VOUS CONSEIL GRATUIT AVOCATS ET EXPERTS COMPTABLES

Consultation d'une demi-heure gratuite (en partenariat avec les professionnels du conseil) et sur rendez-vous pour un premier regard sur une question d'ordre juridique, comptable, sociale ou fiscale.

Le professionnel, désigné par sa profession, ne peut intervenir sur une affaire ou un dossier en cours de traitement par un de ses confrères.

Lieu : à Saint-Étienne, Montbrison et Roanne dans nos locaux ou à la CCI.

▷ **Inscriptions : direction animation économique de la CMA de la Loire - eco@cma-loire.fr**

ATELIER DÉCOUVERTE GRATUIT SYNERGIES INTER-ENTREPRISES

Concilier gains économiques, environnementaux et gains en emplois. Détecter et concrétiser des opportunités proches de votre entreprise

Le jeudi 15 novembre 2018 de 8h30 à 12h30 à Roanne (lieu à définir)

Co-animation : CMA – CCI – ALEC
En partenariat avec Roannais agglomération.

▷ **Inscription (obligatoire) : Marine Bertholom – Tél. : 04 26 03 06 62 - marine.bertholom@cma-loire.fr**



AIDES À L'EMBAUCHE D'APPRENTIS HANDICAPÉS

Tout employeur embauchant une personne handicapée en contrat d'apprentissage peut bénéficier d'aides spécifiques, versées par l'Agefiph.

Ces aides (modifications du 23 avril 2018) s'inscrivent en complémentarité des aides de droit commun de l'État, de la Région, des exonérations de charges... Elles ont pour objectif de favoriser l'embauche des personnes handicapées sans limite d'âge, en contrat d'apprentissage et/ou en contrat de professionnalisation. Elles sont directement liées à la conclusion d'un contrat en alternance et sont destinées à la prise en charge des frais liés à l'accompagnement d'un alternant par l'entreprise.

L'aide financière peut atteindre :

- 4 000 € maximum pour un contrat de professionnalisation
- 3 000 € maximum pour un contrat d'apprentissage.

Le financement fait l'objet d'un prorata, calculé en fonction du nombre de mois (ex : pour un contrat d'apprentissage d'une durée de 24 mois, l'aide s'élèvera à 2 000 €).

L'aide est attribuée pour les contrats à durée indéterminée ou les contrats à durée déterminée d'au moins 6 mois et d'une durée hebdomadaire supérieure ou égale à 24 heures. Si la durée est inférieure à 24 heures

en raison d'une dérogation légale ou conventionnelle, la durée planchée est fixée à 16 heures minimales hebdomadaires.

Elle peut être prolongée en cas de redoublement (avenant au contrat).

► Contacts

Roanne

Amélie Garnier

Tél. : 04 26 46 11 05

amelie.garnier@cma-loire.fr

Saint-Étienne/Montbrison

Sylvie Gonnet

Tél. : 04 26 03 06 43

sylvie.gonnet@cma-loire.fr

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**

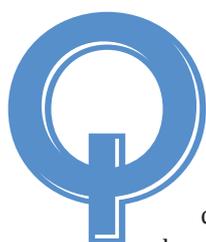
Le magazine de référence de l'artisanat en Auvergne Rhône-Alpes



OLIVIER RAIA

MARBRIER DE CŒUR

Carreleur de formation, Olivier Raia s'est formé au métier de marbrier. Un métier-passion qui l'a conduit à la tête de deux marbreries de décoration, à Saint-Étienne : Esprit Minéral et la marbrerie Crepet.



Quelques semaines après la reprise de la marbrerie Crepet à Saint-Étienne, Olivier Raia est heureux comme un poisson dans l'eau. Il connaît déjà tous les détails de l'entreprise, de ses clients et de ses locaux, rue de la Vivaraize. Et pour cause ! Il a travaillé 8 ans au sein de la marbrerie, entre 1997 et 2005, aux côtés du petit-fils du fondateur de cet établissement existant depuis 1913, devenu une véritable référence à Saint-Étienne. « J'avais un CAP carreleur, mais cela ne me plaisait pas vraiment. Certaines compétences étant similaires, j'ai été embauché par Jacques Crepet. Il m'a tout appris ! », se souvient l'artisan. « Je suis tombé amoureux du métier de marbrier. C'est un travail physique, difficile certes, mais j'adore façonner la pierre ! »

En 2005, entrepreneur dans l'âme et désormais formé au métier de marbrier, Olivier Raia crée sa propre entreprise. « Depuis tout petit, je voulais avoir mon affaire. J'ai toujours aimé diriger ! », sourit celui qui rappelle que même dans la cour de l'école, c'était lui « le chef ! »

DEUX ÉTABLISSEMENTS COMPLÉMENTAIRES

À 41 ans, il est donc depuis peu à la tête de deux établissements : Esprit Minéral, rue Pierre Bérard à Saint-Étienne et la marbrerie Crepet. Tous deux sont spécialisés



dans la marbrerie de décoration : cuisine, salle de bain, sol... « Les deux boutiques sont complémentaires, pas concurrentes. Avec Esprit minéral, nous sommes sur des propositions design, modernes. La marbrerie Crepet est sur une ligne plus traditionnelle, plus haut-de-gamme encore. » Objectif de la reprise : redonner à l'entreprise son lustre d'antan.

« Tout le monde connaît la marbrerie Crepet à Saint-Étienne. Elle a pignon sur rue. Nous allons remettre en place ce qui faisait son succès autrefois. J'ai la nostalgie de ce qu'elle était il y a 20 ans. » Les locaux vont être rafraîchis et l'enseigne remise à neuf, le logo hibou réutilisé...

**C'EST UN TRAVAIL
PHYSIQUE, DIFFICILE CERTES,
MAIS J'ADORE FAÇONNER
LA PIERRE !**

Pour une organisation optimale, l'atelier d'Esprit Minéral a d'ores et déjà été déménagé rue de la Vivaraize. Olivier Raia emploie quatre salariés, dont sa compagne Justine Dupleix. Pour assurer l'activité de la

nouvelle marbrerie, trois personnes supplémentaires vont être recrutées. L'artisan entrevoit déjà de grosses difficultés. « Il n'y

a pratiquement plus de formation de marbrier. C'est extrêmement compliqué de trouver quelqu'un. Nous devons probablement travailler dur en attendant de dénicher la perle rare ! »

▷ **Marbrerie Crepet**
20 rue de la Vivaraize
42100 Saint-Étienne



DEUX NOUVEAUX PROGRAMMES D'AIDES FISAC SUR LE DÉPARTEMENT

L'opération rurale collective des Monts du Pilat et l'opération urbaine collective de Roanne Bourgogne visent à soutenir les projets de développement des entreprises artisanales et commerciales implantées sur ce territoire ou quartier.

Portées respectivement par la Communauté de communes des Monts du Pilat (opération rurale) et par la ville de Roanne (opération urbaine) en partenariat avec la CMA de la Loire, la CCI, l'État et les unions artisanales et commerciales, les principaux critères d'éligibilité pour bénéficier de l'un de ces deux dispositifs FISAC (fonds d'intervention de l'État pour les services, l'artisanat et le commerce) sont les suivants :

- Pour l'opération rurale des Monts du Pilat, être implanté sur la communauté de communes

- Pour l'opération urbaine de Roanne Bourgogne, être implanté sur l'espace Jean-Baptiste Clément du quartier Bourgogne
 - Être inscrit au Répertoire des Métiers et/ou au Registre du Commerce et des Sociétés
 - Compter un effectif de moins de 15 salariés
 - Réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 1 000 000 € H.T.
 - Prévoir des investissements en achat de matériels et/ou aménagements de locaux
- Important :** Contactez votre CMA avant toute concrétisation du projet ou début d'investissement.

▷ Contact

Opération rurale collective des Monts du Pilat

Franck Piat

Tél. : 04 26 03 06 60

franck.piat@cma-loire.fr

Opération urbaine collective de Roanne Bourgogne

Claire Dupin

Tél. : 04 26 46 11 02

claire.dupin@cma-loire.fr

| Financeurs



QUELLE LANGUE UTILISER POUR EXPORTER ?

Avec plus de 1,4 milliard d'anglophones, l'anglais est l'une des langues la plus parlée dans le monde et la plus enseignée. Faut-il pour autant se contenter de l'anglais pour réussir à l'export ?

Le développement des entreprises artisanales passe par la conquête de nouveaux marchés, et en particulier à l'export. Pour présenter et vendre ses produits ou négocier des contrats, il est indispensable de traduire ses documents de communication (plaquettes, sites internet) dans la langue de son partenaire. L'expérience a montré que même si l'anglais est la langue internationale prédominante, pour promouvoir un produit ou fidéliser sa clientèle, il est préférable

de parler la langue du pays prospecté. Ainsi, le nombre de documents traduits en japonais, chinois, arabe ou espagnol (48 % des américains sont hispanophones) augmente. Pour ces traductions, plusieurs logiciels existent mais leur efficacité est loin d'être garantie. Faire appel à un traducteur est la solution à privilégier. D'autant que cet interprète peut également assister l'entreprise sur des salons ou lors de rencontres éventuelles par skype, afin de faciliter les échanges et les rendre plus efficaces.





L'AIDE RÉGIONALE AUX ENTREPRISES

MODE D'EMPLOI

Le dispositif s'adresse aux entreprises du commerce, de l'artisanat et des services avec point de vente ainsi qu'aux métiers d'art, implantées sur des territoires éligibles.



CRITÈRE GÉOGRAPHIQUE

L'entreprise avec point de vente doit être implantée sur une commune du département de la Loire, à l'exclusion :

- Des communes de Riorges, Mably, le Coteau, Roanne (sauf les faubourgs Mulsant, Clermont et le quartier Bourgogne - éligibles)
- De Saint-Étienne Métropole (sauf les communes de moins de 2 000 habitants - éligibles)
- Des zones artisanales et commerciales de périphérie.

DÉPENSES ÉLIGIBLES

Elles doivent être liées à l'installation ou à la rénovation du point de vente et concernent :

- La rénovation de vitrines, la mise en accessibilité
- Les équipements destinés à assurer la sécurité du local
- Les investissements d'économie d'énergie
- Les investissements matériels.

NATURE DE L'AIDE

Subvention de la région Auvergne-Rhône-Alpes égale à 20 % des dépenses éligibles avec un plancher de dépenses de 10 000 € H.T. et un plafond de 50 000 € H.T.

A noter qu'elle doit obligatoirement être cumulée avec un cofinancement (10% au minimum) d'une intercommunalité ou d'une commune.

DÉMARCHES

Après s'être assurée de l'éligibilité de votre projet, votre CMA vous indiquera les pièces à fournir et montera le dossier. Accompagné d'un avis, il sera transmis à la collectivité locale et à la Région puis fera l'objet d'un vote, dans la limite du budget annuel.

Les travaux/investissements ne doivent pas être effectués avant l'envoi d'un courrier à la Région Auvergne-Rhône-Alpes et à la collectivité.



RÉFÉRENTS DE LA CMA

▷ Communautés de communes Charlieu Belmont, Pays d'Urfé, Val d'Aix et Isable, Pays entre Loire et Rhône, faubourgs Mulsant et Clermont et quartier Bourgogne de Roanne, Roannais agglomération
Claire Dupin
Tél. : 04 26 46 11 02
claire.dupin@cma-loire.fr

▷ Communes de Chatelus, Chevrières, Grammond, Maringes, Viricelles, Virigneux, Saint-Denis-sur-Coise, Communauté de communes Forez-Est et Loire Forez Agglomération
Béatrice Chalendar
Tél. : 04 26 03 06 56
beatrice.chalendar@cma-loire.fr

▷ Communautés de communes des Monts du Pilat et du Pilat Rhodanien
Franck Piat
Tél. : 04 26 03 06 60
franck.piat@cma-loire.fr

▷ Communes de – de 2 000 habitants de Saint-Étienne Métropole
Franck Piat
Tél. : 04 26 03 06 60
franck.piat@cma-loire.fr
Chadia Zoghbi
Tél. : 04 26 03 06 34
chadia.zoghbi@cma-loire.fr
Ingrid Clair
Tél. : 04 26 03 06 57
ingrid.clair@cma-loire.fr

| En partenariat avec :





DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL TPE

BOOSTEZ VOTRE ENTREPRISE !

Jean-Louis Levy, dirigeant du cabinet stéphanois Synergie Actions, intervient dans le cadre du dispositif « Développement commercial des TPE », proposé aux artisans par la CMA de la Loire en partenariat avec la Région. Interview.

Vous travaillez avec la CMA sur le dispositif « Développement commercial des TPE » depuis de nombreuses années. Quel est le type de problématiques abordées ?

C'est extrêmement large car le programme est adapté aux besoins de chacun. Nous pouvons travailler sur l'analyse du chiffre d'affaires pour recentrer l'activité sur certaines cibles par exemple. Nous intervenons aussi sur le positionnement de l'entreprise afin de mettre en valeur des éléments distinctifs par rapport à la concurrence. La communication commerciale peut être travaillée également : newsletters, site internet... Nous réfléchissons avec les artisans à leur tarification, aux argumentaires commerciaux, à la refonte des devis, à l'agencement du magasin... Mais il faut être prêt à changer, à se remettre en question.

Vous parlez de tarification. Quel est le problème récurrent ?

Les tarifs sont souvent sous-évalués, notamment dans l'agroalimentaire. Je me souviens avoir accompagné récemment une pâtisserie de haut

niveau sur le Roannais. Elle s'attachait à appliquer les mêmes tarifs que son concurrent direct pour ne pas décourager les clients. Sauf que ses matières premières étaient de bien meilleure qualité, et sa production globale aussi. Nous avons augmenté de 10 %. C'était de la marge nette pour elle. La clientèle a suivi sans problème.

Vous évoquez les devis, quelles sont vos préconisations ?

J'ai suivi récemment une petite entreprise artisanale spécialisée dans la pose de climatiseurs. Un devis sur quatre seulement était validé par les particuliers. Pourquoi ? Le dirigeant établissait des devis incompréhensibles sur six pages. Il effrayait les clients. Nous avons simplifié et mis en avant les points forts. Nous avons aussi réorganisé, modernisé le showroom. Désormais, 65 % des devis sont acceptés ! Nous avons complété cela par une refonte de la charte graphique, du site internet, la constitution de fichiers de prospection... Le chiffre d'affaires a progressé de 15 % l'année suivante !

DEUX QUESTIONS À LA CMA DE LA LOIRE

Philippe Lassablière
Conseiller économique

Comment se déroule cet accompagnement ?

Nous réalisons d'abord un diagnostic commercial, point d'entrée nécessaire pour mettre en adéquation la situation de l'entreprise avec son projet. La formation est ensuite composée de deux journées en petit groupe suivies de trois demi-journées en accompagnement individuel, au sein de l'entreprise.

Grâce au soutien de la Région et du Conseil Régional de la formation, la participation financière demandée est très adaptée à l'entreprise artisanale.

Que propose la CMA au-delà de cette première étape ?

L'accompagnement de l'entreprise peut se poursuivre avec l'aide au premier salon, le programme Primo-exportateur, la présence sur les réseaux sociaux ou l'adhésion aux actions collectives (la marque « répar'acteur », les Guides « La route des métiers d'art en Loire », et « Loire et saveurs - Papillonnage gourmand ». L'obtention de titres (Maître Artisan...) ou de labels (EPV-Entreprise du Patrimoine Vivant...) sont également autant de marqueurs de qualité permettant de se différencier positivement de la concurrence aux yeux de la clientèle.



**NOUVELLE SESSION SUR
LE 4^{ÈME} TRIMESTRE 2018
INSCRIVEZ-VOUS !**

Contact : Philippe Lassablière
Tél. : 04 26 46 11 13
philippe.lassabliere@cma-loire.fr

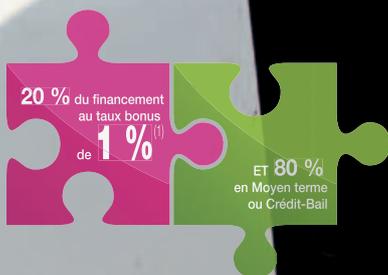
| En partenariat avec :



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

ENVIE D'ENTREPRENDRE ?

Un prêt **CRÉATION** ou **REPRISE**⁽¹⁾



Un **PRÊT D'HONNEUR**⁽²⁾ pour financer votre apport



(1) Exemple : pour un crédit professionnel à la création ou la reprise d'entreprise de 8 000 € d'une durée de 60 mois, au Taux Annuel Débiteur fixe de 1 %, 60 mensualités de 136,75 € Taux Annuel Effectif Global de 1,0046 %, soit un Montant total dû par l'emprunteur de 8 205 €, dont intérêts de 205 €, sans frais de dossier, hors assurance facultative. Le coût de l'assurance dépend de votre situation personnelle et s'ajoute à l'échéance de remboursement du crédit, si vous la souscrivez. Les conditions et événements garantis sont indiqués au contrat.

(2) Exemple : pour un crédit professionnel «prêt d'honneur» de 5 000 € d'une durée de 48 mois, au Taux Annuel Débiteur fixe de 0,50 %, 47 mensualités de 105,23 €, et une dernière ajustée de 105,40 € Taux Annuel Effectif Global fixe de 0,5012 %, soit un Montant total dû par l'emprunteur de 5 051,21 €, dont intérêts de 51,21 €, sans frais de dossier, hors assurance facultative. Le coût de l'assurance dépend de votre situation personnelle et s'ajoute à l'échéance de remboursement du crédit, si vous la souscrivez. Les conditions et événements garantis sont indiqués au contrat.

LE CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE DONNE VIE À VOS PROJETS !



(1) Le Prêt Créateur est une offre de prêt à moyen terme, destinée à financer les investissements nécessaires au démarrage d'une activité, en cas de création ou de reprise d'un fonds de commerce, d'une durée de 3 à 7 ans en crédit, ou de 3 à 5 ans en crédit-bail, dont le montant varie en fonction du montant de l'investissement. Offre réservée aux personnes physiques majeures, agissant en qualité de professionnels (hors agriculture, Inter médiation financière, promotion ou location immobilière), sous réserve d'étude et d'acceptation définitive de votre dossier par Crédit Agricole Loire Haute-Loire, prêteur. Renseignez-vous sur cette offre et les conditions d'éligibilité en agence.

(2) Le Prêt d'Honneur est un prêt à moyen terme, sans garantie, d'un montant compris entre 1 000 € et 10 000 €, au taux fixe de 0,50 %, d'une durée de 36 à 60 mois, pour un projet de création ou de reprise d'un fonds de commerce ou d'une entreprise. Un seul prêt d'honneur par bénéficiaire. Offre réservée aux personnes physiques majeures, agissant en qualité de professionnels, et remplissant des critères prédéfinis, sous réserve d'étude et d'acceptation définitive de votre dossier par le Crédit Agricole Loire Haute-Loire, prêteur. Les limites et les conditions sont indiquées au contrat. Renseignez-vous sur cette offre et les conditions d'éligibilité en agence.

Prêteur - Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire - société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social situé 94 rue Bergson B.P. 524 42007 Saint-Etienne Cedex 1 - 380 386 854 RCS Saint-Etienne - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 023 097.

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

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



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

Alimentation, Bâtiment,
Services, Production...