

# Cap Artisans

Magazine de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cantal

Décembre 2017 N°20

[www.cma-cantal.fr](http://www.cma-cantal.fr)

ACTUALITÉS

## AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES PETITES ENTREPRISES

du commerce, de l'artisanat  
et des services avec point de vente

P. 6

ÉVÈNEMENT

Des artisans récompensés  
pour les trophées  
de la création-reprise

P. 4

DOSSIER

Artisans, c'est le moment d'établir  
le plan de formation 2018

P. 11

## NUMÉRIQUE

[www.annuaire-reparation.fr](http://www.annuaire-reparation.fr), le site qui recense les artisans réparateurs de biens d'équipements p. 7

## ÉCONOMIE

Petite entreprise : jamais sans votre réseau ! p. 8 et 9

# La CMA, établissement dédié à l'artisanat

Lors d'un séminaire à Niort, les Présidents et les Secrétaires Généraux du réseau se sont prononcés à l'unanimité pour le maintien de l'autonomie des CMA. Il est essentiel ! En effet, elles sont les interlocutrices naturelles des artisans et des entreprises artisanales. Depuis des années, les chambres de métiers et de l'Artisanat mettent tout en œuvre pour se moderniser et ainsi assurer un service toujours plus efficace.

À cela s'ajoutent des connaissances spécifiques au secteur des métiers. Les CMA constituent donc des acteurs incontournables pour le développement du secteur.

Il est donc primordial de continuer à œuvrer tel que nous l'avons toujours fait : pour et avec les artisans ! Notre projet de mandature va dans ce sens. Les cinq axes de ce projet le prouvent :

- Innover pour moderniser notre système de formation,
- Améliorer chaque jour notre image et l'attractivité,
- Organiser un réseau structuré,
- Positionner les CMA en interface des actions des territoires,
- S'appuyer sur les élus engagés pour l'artisanat.

Pour faire simple, mon équipe et moi-même ferons en sorte que vous puissiez compter sur nous. Nous mettrons tout en œuvre pour que l'artisanat cantalien porte haut et fort ses couleurs.

Je vous souhaite une bonne lecture.

**Christian Vabret**

*Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cantal*



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

Cantal



**3 Brèves** Carte grise : pensez à Certimétiers / Obligation des logiciels de caisse / Baudoin BESSE coup de cœur du jury aux Trophées des artisans du Patrimoine et de l'Environnement 2017

**4-5 Portraits** L'entreprise Auto Cantal récompensée / Une entreprise innovante reçoit le prix de la création reprise

**6 Actualités** Aide au développement des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services avec point de vente

**8 ÉCONOMIE : Petite entreprise, jamais sans votre réseau !**

**11-13 DOSSIER : Artisans, c'est le moment d'établir votre plan de formation 2018**

**14 Agenda des formations**

**15 Organisations professionnelles**

## CapArtisans

Responsable de la rédaction : Bernard Sabot - Comité de rédaction : services de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier, du Cantal, de la Haute-Loire et du Puy-de-Dôme.  
Crédits photos : © Thinkstock - Chambres de Métiers et de l'Artisanat 03 / 15 / 43 / 63 / Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat - Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat  
Contact : service communication - Tél. 04 73 29 42 00 - contact@crma-auvergne.fr - www.crma-auvergne.fr - Dépôt légal à parution

**CMA Cantal** - Directeur de la publication : Christian Vabret - Responsable de la rédaction : Anne Lipowicz - Comité de rédaction : services de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cantal  
Crédits photos : Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cantal, Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat d'Auvergne et les organisations professionnelles - © Thinkstock - Assemblée permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat  
CMA - 45, avenue de la République - CS 9511 - 15005 Aurillac Cedex - Tél. 04 71 45 65 00 - contact@cma-cantal.fr - www.cma-cantal.fr

Tirage : 3 648 exemplaires - ISSN : 2266-6508 - Publicités : Centre France Publicité - Mise en page : **èbeez** - Impression : **IMPRIM'VERT** (Auvergne - France) - Tél. 04 71 65 14 76 - **PEFC** 10-31-1928



■ Artisanat

## FENARA15 Fédération Nationale des Retraités de l'Artisanat devient FENARAC15

Réunis en Assemblée Générale Extraordinaire les adhérents de la FENARA15 ont voté à l'unanimité la modification des statuts.

Suite à la dissolution de l'UNRPI : Union Nationale des Retraités des Professions Indépendantes en raison de la démission de l'UNIRC, à un moment où les retraités sont mal considérés par les pouvoirs publics, la FENARA a décidé de réagir et c'est pour cela qu'en Assemblée Générale Extraordinaire le vote unanime a permis de modifier FENARA en FENARAC pour ajouter les retraités du commerce de proximité.

La FENARAC souhaite qu'un maximum de retraités viennent la rejoindre pour pouvoir peser dans les débats sur les retraites. ■

■ Réglementation

## Obligation d'utiliser des logiciels de caisse certifiés à partir de 2018 !

Afin de lutter contre la fraude à la TVA liée à l'utilisation de logiciels permettant la dissimulation de recettes, la loi de finances pour 2016 instaure l'obligation à partir de 2018 pour les commerçants et autres professionnels assujettis à la TVA d'enregistrer les paiements de leurs clients au moyen d'un logiciel de comptabilité ou d'un système de caisse sécurisés et certifiés.



Cette obligation permettra de rendre impossible la fraude qui consiste à reconstituer par un logiciel frauduleux des tickets de caisse pour soustraire des paiements en espèces des recettes de la comptabilité. À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018, devient obligatoire l'utilisation d'un logiciel de gestion ou d'un système de caisse satisfaisant aux conditions d'inaltérabilité,

de sécurisation, de conservation et d'archivage des données, attestées par un certificat délivré par un organisme accrédité ou par une attestation individuelle délivrée par l'éditeur.

L'administration fiscale a par ailleurs précisé les conditions que doivent remplir les logiciels et systèmes de caisse, les moyens de justifier du respect de l'obligation et les modalités de la procédure de contrôle spécifique.

L'administration précise expressément que l'obligation concerne tous les assujettis à la TVA qui enregistrent les règlements de leurs clients dans un logiciel de comptabilité ou de gestion ou un système de caisse qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales, de droit privé ou de droit public, et même s'ils réalisent en tout ou partie des opérations exonérées de TVA ou s'ils relèvent du régime de la franchise en base.

En cas de contrôle, l'absence d'attestation sera soumise à une amende de 7 500€ par logiciel ou système non certifié, le contrevenant devant régulariser sa situation dans les 60 jours.

Dans certains cas, les assujettis pourront se mettre en conformité avec cette nouvelle obligation grâce à une simple mise à jour de leur logiciel de caisse, dans le cadre d'un contrat de maintenance souscrit lors de l'achat du logiciel.

Plus d'informations sur <http://bofip.impots.gouv.fr/> ■

## Baudoin BESSE

### coup de cœur du jury aux Trophées des artisans du Patrimoine et de l'Environnement 2017

C'est pour la rénovation de l'église Saint-Julien d'Ussel (classée monument historique), mettant à jour une fresque centenaire que l'entreprise Besse Baudouin a été choisie par le jury.



« Je suis fier de redonner une âme à une maison que le temps avait effacé et de marcher dans les pas de nos aïeux. En 2017 je travaille avec des produits et technologies actuels en gardant mon esprit ancré dans l'ancien, car l'ancien ne doit pas se perdre, il est solide ! La transmission de cette passion doit se perpétuer pour que toutes les âmes vivent. »

Besse Baudouin

UN PRO À PARTIR DE **159€ HT/mois**

TOUT COMPRIS :

- EXTENSION DE GARANTIE
- ENTRETIEN
- ASSURANCE COMPLÉMENTAIRE FINANCIÈRE

## Les modèles Pro. Pour les pros. Comme vous.

En ce moment, profitez d'offres exceptionnelles sur les modèles Pro de la gamme Mercedes-Benz Utilitaires :

- Citan Pro à partir de 159€HT<sup>1</sup>/mois<sup>2</sup>
- Vito Pro à partir de 199€HT<sup>1</sup>/mois<sup>2</sup>
- Sprinter Pro à partir de 299€HT<sup>1</sup>/mois<sup>2</sup>

Mercedes-Benz ServiceCare Complete inclus, comprenant l'extension de garantie et l'entretien.

Plus d'informations sur [utilitaires.mercedes.fr](http://utilitaires.mercedes.fr)

Mercedes-Benz  
Vans. Born to run.



<sup>1</sup> Les utilitaires conçus pour durer. (1) Exemple : CITAN FG 109 CDI long PRO, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 3 387€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 6 966€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 18 746€HT<sup>1</sup>. (2) Exemple : CITAN FG 109 CDI long PRO, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 1 836€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 6 906€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 14 736€HT<sup>1</sup>. (3) Exemple : VITO FG 109 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 4 906€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 19 906€HT<sup>1</sup>. (4) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 4 906€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 19 906€HT<sup>1</sup>. (5) Exemple : VITO FG 109 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 792€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 10 792€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 792€HT<sup>1</sup>. (6) Exemple : VITO FG 109 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 4 564€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 9 656€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (7) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 4 564€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 10 646€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (8) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (9) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (10) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (11) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (12) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (13) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (14) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (15) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (16) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (17) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (18) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (19) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (20) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (21) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (22) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (23) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (24) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (25) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (26) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (27) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (28) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (29) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (30) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (31) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (32) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (33) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (34) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (35) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (36) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (37) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (38) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (39) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (40) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (41) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (42) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (43) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (44) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (45) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (46) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (47) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (48) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (49) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (50) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (51) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (52) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (53) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (54) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (55) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (56) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (57) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (58) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (59) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (60) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (61) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (62) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (63) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (64) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (65) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (66) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (67) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (68) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (69) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (70) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (71) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (72) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (73) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (74) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (75) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (76) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (77) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (78) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (79) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (80) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du 01/07/17, Châssis Bas Facility 36 mois 60 000 km, 1<sup>er</sup> loyer de 2 153€HT<sup>1</sup> et option d'achat de 12 000€HT<sup>1</sup>. Coût total emprunt : 24 432€HT<sup>1</sup>. (81) Exemple : SPRINTER FG 211 CDI motorisé, tarif mensuel du


[Accueil](#)
[Nos Services](#)
[Nos Occasions](#)
[Notre Équipe](#)
[Nos Actualités](#)
[Rendez-vous](#)
[Nous Contacter](#)


## COMPETITION

REPROGRAMMATION  
VENTES PIÈCES COMPÉTITION  
PRÉPARATION MOTEUR / BOITE  
MISE AU POINTS CHÂSSIS



# L'entreprise Auto Cantal récompensée

*En 2016, deux associés ont créé l'entreprise auto Cantal, zone de BARGUES à Sansac de Marmiesse. À l'occasion de la journée de l'entrepreneuriat, les jeunes chefs entreprises se sont vus récompensés.*

Créer une entreprise d'entretien et réparation de véhicules était un sacré défi pour ces jeunes entrepreneurs. Pourtant, ils ne se sont pas laissés impressionner et ont réussi avec brio à le relever. Et depuis 2016, vous pouvez apercevoir, zone de BARGUES, le garage Auto Cantal.

Les 2 associés possèdent chacun une solide expérience dans le milieu automobile : 17 ans de chef des ventes chez un important concessionnaire aurillacois pour Régis et 14 ans de mécanique, comme technicien auto avec de fréquents remplacements de chef d'atelier pendant 7 ans, pour Jeremy. Ils ont souhaité valoriser ensemble leurs compétences en développant leur propre entreprise. Leur objectif : être capables de proposer sur une petite structure, les mêmes services qu'une concession, à coûts maîtrisés et s'adapter de façon plus souple aux demandes des clients.

De plus, en alliant les parties vente et atelier, les clients peuvent ainsi continuer l'entretien au sein de la structure après l'achat de leur véhicule.

Le lieu d'installation n'a pas été choisi par hasard. Cela leur permet d'être proches de toutes les zones à fréquentation automobile. La zone de chalandise s'étend d'Aurillac à Maurs en passant par Sansac de Marmiesse, le Bex d'Ytrac, Roannes Saint Mary...

L'autre principale force de cette jeune entreprise est de privilégier les circuits courts et de faire appel majoritairement à des fournisseurs locaux.

Les véhicules d'occasion sont répertoriés sur le site Internet de l'entreprise, autocantal.com, sa page Facebook mais aussi dans la rubrique professionnelle du site Internet le Bon Coin.

Le prix de la création leur a été remis à l'occasion du forum de l'entrepreneuriat le 23 novembre dernier.

## Auto Cantal c'est :

- ✓ **2 associés**
- ✓ **2 salariés** (une assistante commerciale et un mécanicien)
- ✓ **Ouverture du lundi matin au samedi midi**
- ✓ **Un site Internet**
- ✓ **Une page Facebook**

## LES PRODUITS PROTHEKA



 APPAREILLAGE DU MEMBRE INFÉRIEUR



 APPAREILLAGE DU TRONC



 APPAREILLAGE DU MEMBRE SUPÉRIEUR



 MATÉRIEL MÉDICAL

# Une entreprise innovante

## reçoit le prix de la création reprise

Après une expérience parisienne, Gaëtan DU FAYET a choisi le Cantal pour créer son entreprise en 2016, Protheka.

Totalement innovante sur le département, une entreprise d'appareillages orthopédiques a été créée à Aurillac. En effet, tous les concurrents sont hors département. La force du chef d'entreprise et de ses salariés est la réactivité. Tous mettent un point d'honneur à accompagner les patients, d'être à leur écoute.

Spécialisés dans le grand appareillage (sur-mesure) ou bien encore dans l'appareillage de série, l'entreprise assure des solutions toujours plus adaptées. En termes d'organisation, l'entreprise fait appel à un groupement afin d'obtenir des tarifs préférentiels.

Gaëtan du Fayet fabrique lui-même certaines pièces et en fait sous-traiter d'autres. Il réalise des moulages en plâtre mais aussi de manière numérique grâce à un système de conception et de

fabrication assistées par ordinateur (CFAO). « Je réalise un balayage avec un faisceau laser, ce qui me permet d'avoir une image en 3D de la partie du corps », explique le professionnel, qui peut visualiser le résultat sur sa tablette.

Les prothèses peuvent être intégralement remboursées, l'entreprise Protheka étant agréée par la Sécurité sociale.

À ce jour, l'entreprise rayonne grâce à son savoir-faire novateur sur le département du Cantal. Le chef d'entreprise a d'ailleurs pour projet de développer une autre antenne à Aurillac.

C'est également lors du forum de l'entrepreneuriat qu'il s'est vu remettre le prix de la Création reprise d'entreprise.

### Protheka c'est :

- ✓ 1 chef d'entreprise
- ✓ 5 salariés
- ✓ 1 atelier
- ✓ 1 local (avenue de la république)
- ✓ Un site Internet



## Aide au développement des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services avec point de vente



Ce dispositif a pour objectif d'aider par une subvention d'investissement les petites entreprises du commerce de proximité, de l'artisanat et des services à s'installer ou se développer dans un point de vente accessible au public.

### Les territoires

Les secteurs géographiques éligibles sont :

- Ⓞ Sur le type de communes :
  - **Hors métropole** : toutes les communes, notamment pour le maintien d'une offre de premier niveau commercial,
  - **Au sein des métropoles**, uniquement les communes de moins de 2000 habitants et les quartiers politiques de la ville.
- Ⓞ Sur le territoire des communes : prioritairement les centres villes, bourgs centres dans un objectif de revitalisation commerciale des territoires.

Sont exclues les galeries commerciales dans le cadre ou accolées à une Grande ou Moyenne Surface (GMS), les zones commerciales ainsi que les zones artisanales de périphérie. L'établissement concerné par l'investissement sera situé sur le territoire Auvergne-Rhône-Alpes.

### Les bénéficiaires

Sont éligibles les entreprises répondant aux conditions suivantes :

- Les petites entreprises de 0 à 50 salariés, au sens communautaire,
- Les entreprises en phase de création, de reprise ou de développement,
- Les entreprises indépendantes ou franchisées et artisanales, avec un point de vente accessible au public, ou commerçants non sédentaires installés sur les marchés, ou les entreprises de métiers d'art reconnues par l'arrêté du 24 décembre 2015 fixant la liste des métiers d'art.

Ces entreprises doivent :

- être inscrites au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers ou relever d'autres formalités obligatoires lors de la création,
- être à jour de leurs cotisations sociales et fiscales, ou être en plan de continuation.

### Les dépenses éligibles

**Sont éligibles** les investissements liés à l'installation ou la rénovation du point de vente :

- Les investissements de rénovation des vitrines (mise en accessibilité du local, façades, éclairage, enseigne, décoration, aménagement intérieur, frais de maîtrise d'œuvre...),
- Les équipements destinés à assurer la sécurité du local (caméra, rideau métallique...),
- Les investissements d'économie d'énergies (isolation, éclairage, chauffage...),
- Les investissements matériels (matériel forain d'étal, véhicules utilitaires, équipements numériques...), neufs ou d'occasion (sous les réserves d'un acte authentifiant la vente, qu'ils soient sous garantie du vendeur et que le vendeur atteste par écrit que le matériel n'a jamais été subventionné)

**Ne sont pas éligibles** les dépenses suivantes :

- L'acquisition de fonds de commerces, de locaux, de terrains,
- Les coûts de main d'œuvre relatifs aux travaux réalisés par l'entreprise pour elle-même.

Une même entreprise ne pourra bénéficier qu'une seule fois du dispositif sur une période de 3 ans, à moins qu'il s'agisse d'un projet concernant de nouvelles activités. Les projets pour lesquels une réponse existe dans une politique régionale sectorielle sont prioritairement orientés vers cette politique.

### Montant de l'aide

L'aide régionale est fixée à 20 % des dépenses éligibles.

Le plancher de subvention régionale est fixé à 500 € par le règlement budgétaire et financier régional. Le plafond de subvention régionale est fixé à 10 000 € soit un maximum de 50 000 € de dépenses HT.

**L'aide régionale doit être cumulée avec un cofinancement de l'EPCI ou la commune (au minimum 10% des dépenses éligibles). Cette contrepartie pourra être apportée par le FEADER pour les territoires LEADER.**

### Modalités d'attribution

Le courrier d'intention et le dossier de demande de subvention seront à retirer auprès des chambres consulaires (CCIT ou CMA). Elles appuieront l'entreprise dans le montage du dossier et transmettront le dossier ainsi qu'un avis à la Région :

- Ⓞ **Courrier d'intention** : les entreprises devront solliciter l'aide de la Région par courrier **avant tout commencement de l'opération** (signature de bons de commandes...). La date de réception de la lettre d'intention constituera la date de début d'éligibilité.
- Ⓞ **Dossier de demande de subvention** : le dossier complet devra être, sauf cas particulier, adressé dans les 2 mois à compter de la date d'accusé de réception de la lettre d'intention.

Le dossier fera l'objet d'un vote en Commission permanente du Conseil régional, dans la limite du budget annuel affecté à ce programme.

Le bénéficiaire s'engage à assurer la publicité de l'aide qui lui a été octroyée par la Région selon les modalités précisées dans la convention attributive de subvention.

Contact :

Plus de renseignements au 04 71 45 65 00 auprès de  
Secteur d'Aurillac : Nathalie CHEYVIALLE  
Secteur de Saint-Flour : Gérard VEYRINES  
Secteur de Mauriac : Alain CHAPEAU



## Serge Vidal

Président de la  
Chambre Régionale  
de Métiers et de  
l'Artisanat Auvergne  
Rhône-Alpes



En cette fin d'année, je veux bien entendu souhaiter à chacune et chacun d'entre vous, en mon nom personnel et au nom de tous mes collègues élus de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat, mes meilleurs vœux. À l'aube de 2018, après une longue période d'incertitude et quelques années difficiles, nos entreprises retrouvent un climat économique plus favorable dans presque tous les secteurs d'activité.

La Chambre Régionale de Métiers va s'appliquer, dans les semaines qui viennent, à voir aboutir quelques dossiers importants qu'elle a construits avec le Conseil Régional mais aussi avec nos partenaires bancaires afin de donner plus de relief à nos entreprises que ce soit en matière d'investissements, de créations d'emplois et dans le domaine de l'apprentissage.

Chaque jour, nous travaillons à consolider le tissu des entreprises en Auvergne-Rhône-Alpes, chaque jour nous participons à améliorer l'image et l'attractivité de l'artisanat, chaque jour nous tentons de moderniser nos structures et nos offres de formation, et je pense en particulier à l'accompagnement vers le numérique et la digitalisation de l'économie. Je sais que nos efforts, notre détermination et nos engagements porteront leurs fruits.

## www.annuaire-reparation.fr

Le site qui recense les artisans réparateurs de biens d'équipements

*Trouver un réparateur près de chez soi n'a jamais été aussi simple !*

L'évolution des comportements de consommation vers une économie responsable place les métiers de la réparation au cœur des enjeux de la société. Afin d'accompagner ce mouvement fondé sur un nouveau rapport à l'objet, l'ADEME et le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes, s'engagent en faveur de la prévention des déchets et de la promotion de l'économie de proximité.

**Le site [www.annuaire-reparation.fr](http://www.annuaire-reparation.fr) permet, en quelques clics, de trouver près de chez soi un réparateur de biens de consommation courante grâce à un moteur de recherche multicritères associé à une géolocalisation.**



Pour valoriser les artisans de la réparation, les Chambres de Métiers et de l'Artisanat ont déployé la marque Répar'acteurs.

Pour devenir Répar'acteur, les artisans signent une charte et s'engagent à :

- faire la promotion de la réparation avant de proposer le renouvellement de matériel ;
- avoir eux-mêmes une bonne gestion de l'environnement dans leur entreprise ;
- conseiller les clients sur les gestes simples à réaliser pour faire durer leurs objets.

Pour plus d'informations, contactez : Amélie Gauthier - CRMA Auvergne-Rhône-Alpes  
Site de Chamalières - [amelie.gauthier@crma-auvergnerrhonealpes.fr](mailto:amelie.gauthier@crma-auvergnerrhonealpes.fr)



En échange de leur engagement, les artisans reçoivent des outils de communication pour faire connaître la marque Répar'acteurs auprès de leurs clients et valoriser leur image : vitrophanie, autocollants, flyers, affiches...

PORTRAITS ■ HISTOIRES ■ LIEUX

## DES BRASSERIES ET DES HOMMES

La Rotonde Montparnasse / Gérard et Serge Tafanel ■ Les Deux Magots / Catherine Mathivat ■ Brasserie Lipp / Claude Guittard ■ Café de Flore / Famille Siljegovic ■ Glaces Berthillon / Famille Berthillon ■ Le Musset / Alain Valentin ■ Cafés Richard / Arnaud Richard ■ La Mascotte / Thierry Campion ■ Café de l'Alma / Jacques Boudon ■ Chez Les Angès / Jacques Lacièrre ■ Bouillon Chartier / Christophe Joulie ■ et bien d'autres encore...  
...mais aussi Francis Ladoux, L'abbé Chabaud...

140 pages **7,50€** chez votre marchand de journaux  
Auvergne ■ Paris ■ Aveyron ■ Lozère et sur [CentreFranceboutique.fr](http://CentreFranceboutique.fr)





## Petite entreprise : jamais sans votre réseau !

*En France, on estime à 10 000 le nombre de réseaux formels ouverts aux entreprises et 25 % des dirigeants sont membres d'au moins un réseau.*

### Le réseau permet de rompre l'isolement du chef d'entreprise

Plusieurs objectifs peuvent amener à pousser la porte d'un réseau. Tout d'abord, et certainement le plus important, celui de **rompre l'isolement du chef d'entreprise**. Dans un réseau, le dirigeant échange, partage ses problématiques et s'enrichit des expériences des autres.

### Une multitude de réseaux d'entreprise selon vos objectifs et vos besoins

Il existe ainsi une multitude de clubs ou réseaux d'entreprises, portés par les **structures d'accompagnements** tels que les chambres de Métiers et de l'Artisanat, les CCI ou les réseaux d'accompagnement à la création comme le réseau Entreprendre ou France Initiative, les organisations et syndicats professionnels... Ces réseaux sont soit **généralistes**, ouverts à toutes les professions, soit **spécialisés** par filière, typologie d'entreprise ou de dirigeants ou encore thématiques.

### Les réseaux d'affaires : source de business

Le second objectif est de faire du **business et d'augmenter son chiffre d'affaires**. On peut intégrer un réseau ou un groupement pour prendre à plusieurs des marchés que l'on ne peut pas atteindre seul, se développer à l'international, se créer des opportunités d'affaires...

**Des réseaux d'affaires** tels que BNI ou CARBOA sont très exigeants, demandent du temps pour s'investir dans des réunions hebdomadaires, avec des objectifs de recommandations entre membres et de chiffres d'affaires générés très explicites. Les retombées sont souvent au rendez-vous pour le chef d'entreprise.

Dans ce même objectif de développement d'activité, **les groupements momentanés d'entreprises** (GME) dans lesquels plusieurs entreprises signent un accord temporaire pour élaborer une offre commune en réponse à un marché, permet aux TPE de s'organiser pour répondre à un marché auquel elles ne pourraient soumissionner seules. Le GME n'a pas la personnalité morale et chaque entreprise membre dispose de la qualité de co-traitant.

Autre exemple, intégrer **un club export** pour une entreprise lui donne les clés pour se développer à l'international et accroître son marché.

Autre manière de se regrouper pour prendre des marchés, adhérer à **une plate-forme d'intermédiation**, dont l'objectif est de mettre leurs adhérents en relation avec des clients par la proposition de plusieurs devis ciblés selon la demande de ces derniers. Elles fleurissent dans le secteur du bâtiment notamment, où 140 sites ont été recensés.

### Le réseau c'est aussi la notion de partage et de réduction des coûts

Un autre objectif peut être de **réduire les coûts, partager des ressources communes**, faire des économies d'échelle grâce à la mutualisation de moyens. Ainsi les **groupements d'achats** permettent aux entreprises d'économiser sur leurs fournitures et de gagner du temps en négociation. Ces plates-formes regroupées signent des contrats-cadres avec leurs fournisseurs afin que leurs entreprises adhérentes bénéficient des tarifs négociés. Plus les centrales ont d'adhérents, plus leur force de négociation est grande.

Dans la même idée, les **groupements d'employeurs** ont pour objectif de mettre à disposition d'entreprises adhérentes du personnel qualifié qu'elles ne peuvent recruter elles-mêmes en raison de leur taille ou de leurs moyens.





tourne à la confrontation, et remet en cause leur vision du marché ou de l'entreprise... Et pourtant, l'ouverture offerte par le collectif ne peut être qu'une **bouffée d'oxygène**, de confiance et même de clairvoyance.

Le **coût de ces réseaux** peut également être un frein pour le chef d'entreprise. L'adhésion est effectivement dans la grande majorité des cas payante, avec des cotisations moyennes de 50 à 100 euros par mois selon les organisations.

Enfin, le frein le plus souvent opposé à l'entrée dans un réseau est le **manque de temps**. C'est vrai que cela ajoute encore aux journées déjà bien longues du dirigeant de TPE, mais le jeu en vaut bien souvent la chandelle !

### Comment choisir le bon réseau pour son entreprise ?

Au vu de l'existence de ces très nombreux réseaux, la concurrence est parfois très intense, et chaque structure cherche à recruter et séduire. Leur succès dépend de leur valeur ajoutée, et de l'offre différenciée et personnalisée qu'elles sont capables d'apporter à leurs adhérents. Car comme on l'a vu, chaque réseau a **ses spécificités et ses buts propres**. À vous de bien déterminer ce que vous attendez. Et allez-y : rencontrez, essayez, participez... tous **les contacts seront bénéfiques**.

Mais pour que cela fonctionne, il faudra vous investir pleinement. L'engagement des dirigeants est l'un des piliers de la réussite des réseaux, puisque de l'engagement naît **la confiance réciproque** entre les membres... la force même de tout réseau.

Source Avisé

### Le réseau permet de créer du lien avec le tissu économique local

Défendre ses intérêts, **porter des valeurs communes**, s'intégrer dans le tissu économique local et créer du lien avec le territoire sur lequel on est implanté, peuvent aussi figurer parmi les bénéfices du réseau.

Les territoires eux-mêmes ont tout intérêt à voir fleurir des réseaux d'entreprises en leur sein. Les groupements d'entreprises spécialisés sur une filière par exemple, à l'image des clusters ou pôles de compétitivité, soutenus financièrement par les collectivités locales et l'État, sont des vecteurs de création de richesses et d'emplois. Ils participent également à l'identité et la notoriété du territoire.

En Auvergne-Rhône-Alpes, on retrouve **21 clusters** sur des secteurs d'activités multiples (aéronautique, santé, nutrition, numérique, robotique, bois, plasturgie, transport, sport, transition énergétique, ...), et **13 pôles de compétitivité**.

De manière différente, **les fédérations professionnelles locales, les unions commerciales et artisanales, les clubs services** type Rotary ou Lyons, tournés vers la solidarité ou le sponsoring, contribuent également au maillage territorial, à la promotion des savoir-faire et à la valorisation de leurs membres.

### Le réseau génère encore des craintes chez les artisans

Être amené à partager leur faible part de marché avec de potentiels concurrents au sein de ces réseaux inquiètent souvent les dirigeants. **Ce risque est pourtant infondé**, le réseau étant bien plus un démultiplicateur d'opportunités que le contraire.

De même, certains ont peur de ne pas avoir le leadership ou l'aura suffisante pour exister dans ces réseaux, ou craignent que l'échange ne

## Brèves

### Mondial des Métiers



Le réseau des CMA Auvergne-Rhône-Alpes participera à la 22<sup>e</sup> édition du « Mondial des Métiers », événement unique en Europe, qui se déroulera à Lyon-Eurexpo du 1<sup>er</sup> au 4 février 2018. Le Mondial des Métiers répond concrètement aux questions sur l'orientation tout au long de la vie des jeunes et de leurs familles et des adultes en reconversion : quels métiers ? quels débouchés ? quelles formations ? quelles possibilités d'évolution ou de reconversion ?

### JEMA 2018

La 12<sup>e</sup> édition des Journées Européennes des Métiers d'Art sur le thème « futurs en transmission » prendra la forme d'un printemps des métiers d'art qui se déroulera du 3 au 8 avril 2018, avec un temps fort consacré aux ouvertures d'ateliers et aux manifestations, le week-end du 6 au 8 avril.



## Le savoir-faire français des artisans exposé au MIF 2017

Le salon Made In France est le plus grand rassemblement de consommateurs et de fabricants français. Plus de 55 000 visiteurs viennent rencontrer des centaines d'entreprises de toutes tailles allant des PME aux entreprises industrielles en passant par les start-up, dans des domaines aussi variés que la mode, l'enfance, l'art de vivre, la gastronomie, la mobilité sans oublier l'innovation.

Pour la 6<sup>e</sup> édition, les 10, 11 et 12 novembre dernier Porte de Versailles à Paris, la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat, associée à la Région Auvergne Rhône-Alpes, a présenté une vitrine de l'innovation : douze pièces innovantes dans leur procédé de fabrication, dans la technologie intégrée et utilisée, ou par le matériau créé ou détourné par les artisans.

Ont participé plusieurs entreprises qui se sont distinguées en matière d'innovation :

- **Sonia B Design**, fabricante de montures éco-responsables en acétate recyclé (01),
- **Maison Derudet**, présentation du procédé Lamellé Roches avec des vasques (01),
- **Woodlun's**, créateur de lunettes en bois (07),
- **Emmanuel Hebrard**, créateur de mobilier contemporain en lave basaltique française (15),
- **Alpine Design**, fabricant d'Hydrofoil (38),



- **Vasimimile**, créateur d'accessoires de visibilité pour les cyclistes (38),
- **Finoptim**, fabricant de cheminées ouvertes haut rendement (38),
- **Lagazel**, créateur de lampes solaires (42),
- **Cannes Fayet**, inventeur d'une canne connectée (63),
- **Guillaume Bouvet**, présentation de mobilier évolutif pour enfants (69),
- **Nordeex**, fabricant de skis à roulettes (73),
- **Obsess Weden Made**, inventeur de masques de skis en weden (74).

Ce salon est une réelle opportunité pour les artisans participants de faire découvrir leurs produits au grand public, ravi de découvrir des savoir-faire français artisanaux de grande qualité et de plus en plus enclin à acheter des produits « made in France » pour soutenir les entreprises locales.

### Chiffres-clés

**90 %** des Français considèrent la thématique du made in France comme importante pour l'avenir.

**61 %** des Français accordent une importance réelle au pays de fabrication d'un produit lors de l'achat (contre 46 % en 2011).

**92 %** des personnes interrogées considèrent que l'information relative au pays de fabrication des produits devrait être obligatoire.

À prix équivalent, **89 %** des français privilégient un produit made in France.

**72 %** privilégient un produit made in France dont ils ne connaissent pas la marque, plutôt qu'une marque connue qui ne fabrique pas en France.

Sondage IFOP pour Crédit Agricole - MifExpo - oct 2016



Composer les solutions santé de son activité.

### NOTRE ENGAGEMENT MUTUALISTE

est de construire avec les entrepreneurs des offres adaptées.

Découvrez nos solutions sur [harmonie-mutuelle.fr/tns](http://harmonie-mutuelle.fr/tns)

☎ 04 73 16 63 61



PRÉVENTION • SANTÉ • PRÉVOYANCE  
Près de 2 000 délégués s'engagent pour vous.



Harmonie  
mutuelle

GRUPE vyv





## FORMATION

# Artisans

c'est le moment d'établir le

# plan de formation 2018

*Bâtiment, services, fabrication, gestion, informatique, vous trouverez les formations adaptées à vos besoins. Qu'elles soient de longue durée ou de courte durée, l'acquisition de nouvelles compétences est primordiale pour l'entreprise.*

N'hésitez pas à contacter le service formation pour plus de renseignements. La CMA peut également, sur demande de votre part, vous proposer des formations intra-entreprise adaptées spécifiquement à votre entreprise.

Formez vos salariés ou vous-même vous assurez une véritable valeur ajoutée de votre entreprise. Dans ce dossier, découvrez également les nouveautés 2018.

Olivier POULHES, Estelle GASQUET et Anne LIPOWICZ sont à votre disposition au 04 71 45 65 00.

## ■ Zoom sur les formations qualifiantes et diplômantes

### Le Brevet de Maîtrise Coiffure : diplôme de référence

*Le Brevet de Maîtrise est un titre de la filière artisanale homologué au niveau III à vocation professionnelle, construit en partenariat avec les Organisations Professionnelles et l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat.*



Avec une double qualification, à la fois maîtrise technique du métier et qualification de chef d'entreprise, ce nouveau Brevet de Maîtrise est une porte ouverte vers l'efficacité et l'excellence

La formation du Brevet de Maîtrise peut être suivie en formation continue pour les chefs d'entreprise, en contrat de professionnalisation ou en plan de formation pour les salariés. Ce diplôme est accessible pour les personnes titulaires d'un niveau IV (Brevet Professionnel).

Le Brevet de Maîtrise de niveau III est une formation modulable pour obtenir un diplôme avec 6 modules généraux et un module professionnel, à savoir :

#### 🔹 **Module A : fonction entrepreneuriale**

Utiliser l'ensemble des acteurs institutionnels et privés comme contribuant au développement de l'entreprise artisanale, en adoptant des techniques de communication adaptées et ciblées.

#### 🔹 **Module B : fonction commerciale**

Élaborer un diagnostic interne et externe. Élaborer des axes stratégiques et un plan d'actions commerciales. Mettre en place des outils de communication adaptés.

#### 🔹 **Module C : fonction gestion financière et économique de l'entreprise artisanale**

Élaborer, équilibrer et analyser un plan de financement. Lire et établir un compte de résultat. Lire et établir un bilan simplifié. Analyser la rentabilité (le compte de résultat). Analyser la situation financière. Analyser la santé de l'entreprise et proposer des actions de développement/redressement.

#### 🔹 **Module D : fonction gestion des ressources humaines**

Recruter et développer les compétences. Organiser le travail et manager le personnel. Analyser les dysfonctionnements. Communiquer dans le cadre professionnel. Intégrer les principes de droit du travail dans la gestion quotidienne de la relation de travail

#### 🔹 **Module E : fonction formation et accompagnement du jeune (maître d'apprentissage)**

Situer l'apprentissage dans son environnement. Accompagner l'apprenant dans la construction de son projet d'insertion professionnelle et sociale. Acquérir les compétences pédagogiques et partenariales nécessaires à la fonction de tuteur et/ou maître d'apprentissage

#### 🔹 **Module F : fonction communiquer à l'international**

Se présenter. Correspondre et converser au quotidien. Correspondre et converser dans le milieu professionnel

#### 🔹 **Module professionnel : maîtrise technique du métier**

Le Brevet de Maîtrise peut être suivi par les chefs d'entreprise mais également les jeunes ayant tout juste obtenu le Brevet Professionnel. Selon votre profil, différents financements sont possible donc n'hésitez pas à contacter la conseillère formation de la Chambre de Métiers et l'Artisanat du Cantal.

Contact : Estelle GASQUET

04 71 45 65 04 - [estelle.gasquet@cma-cantal.fr](mailto:estelle.gasquet@cma-cantal.fr)





■ Zoom sur...

## Le module spécial « Bâtiment »

Pour les assistant(e)s d'entreprise du bâtiment, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cantal a mis en place un module spécial BTP de 49 heures.

### Les objectifs sont :

- Appréhender, répondre et gagner les appels d'offre
- Maîtriser son coût de revient et établir le juste prix
- Actualités sociales spécifique au Bâtiment (convention collective)
- Identifier les risques professionnels dans le Bâtiment, mettre en place le document unique et alimenter le compte pénibilité
- Connaître les débouchés et intégrer les nouveaux marchés

### Différents « mini » modules sont au programme :

- Appel d'Offres
- Calculer son coût de revient et fixer ses prix
- Actualités RH et droit du BTP
- Risques professionnels, document unique et pénibilité
- Intégrer les nouveaux marchés du Bâtiment

### Dates (à venir)

Il est également possible de ne participer qu'à certains de ses modules. La formation est entièrement modulable selon les besoins et les objectifs de chacun.

### Contact :

Anne LIPOWICZ  
04 71 45 65 00 - anne.lipowicz@cma-cantal.fr



## PROACE

A partir de

# 159

€ HT/mois <sup>(1)</sup>

**SANS CONDITION DE REPRISE**

**MAINTENANCE, GARANTIE 5 ANS<sup>(2)</sup> ET AMENAGEMENT INTERIEUR EN BOIS INCLUS**

LOA\* 60 mois. 1<sup>er</sup> loyer de 4 600 € HT suivi de 59 loyers de 159 € HT. Montant total dû en cas d'acquisition : 19 931 € HT

**PROFESSIONNELS**

ALLIANCE A BETTER WAY

Du 1<sup>er</sup> novembre au 31 décembre 2017

**Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**

## NOUVEAU HILUX

A partir de

# 199

€ HT/mois <sup>(1)</sup>

**SANS CONDITION DE REPRISE, MAINTENANCE, GARANTIE 5 ANS<sup>(2)</sup>, PROTECTION DE BENNE INCLUSES**

LOA\* 60 mois. 1<sup>er</sup> loyer de 5 700 € HT suivi de 59 loyers de 199 € HT. Montant total dû en cas d'acquisition : 29 076 € HT

**PROFESSIONNELS**

ALLIANCE A BETTER WAY

Du 1<sup>er</sup> novembre au 31 décembre 2017

**Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.**

\* LOA : Location avec Option d'Achat.  
 (1) Exemple pour un Toyota Proace Compact 95 D-4D Active neuf avec aménagement intérieur en bois au prix exceptionnel de 15 583 € HT, remise de 7 713 € HT déduite. LOA\* 60 mois, 1<sup>er</sup> loyer de 4 600 € HT suivi de 59 loyers de 159 € HT/mois maintenance 60 mois ou 75 000km incluse, ou 121,50 € HT/mois hors prestation maintenance et autres prestations facultatives. Option d'achat : 5 950 € HT dans la limite de 60 mois & 75 000 km. Montant total dû en cas d'acquisition : 19 931 € HT prestation maintenance incluse et 17 581 € HT hors prestation maintenance. Assurances de personnes facultative à partir de 20,58 € HT/mois en sus de votre loyer, soit 1 234,80 € HT sur la durée totale du prêt.  
**Modèle présenté :** Proace Compact Dynamic 95 D-4D Pack Confort avec peinture métallisée neuf au prix exceptionnel de 17 199 € HT, remise de 8 546 € déduite. LOA\* 60 mois, 1<sup>er</sup> loyer de 4 600 € HT suivi de 59 loyers de 180 € HT/mois hors assurances facultatives, ou 142,50 € HT/mois hors prestation maintenance et autres prestations facultatives. Option d'achat : 6 585 € HT dans la limite de 60 mois & 75 000 km. Montant total dû en cas d'acquisition : 21 813 € HT prestation maintenance incluse et 19 563 € HT hors prestation maintenance. Assurances de personnes facultative à partir de 22,70 € HT/mois en sus de votre loyer, soit 1 362,24 € HT sur la durée totale du prêt.  
 (2) Contrat de maintenance et de garantie suivant contrat N°20130601 souscrit auprès d'Opteven Assurance SA, Société Anonyme au capital de 5 335 715 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Lyon sous le numéro 379 954 886, dont le siège social est sis 35-37 rue Louis Guérin - 69 100 Villeurbanne.  
 Offre réservée aux professionnels valable jusqu'au 31/12/2017 chez les distributeurs Toyota participants portant sur le tarif en vigueur au jour de la souscription du contrat. En fin de contrat, restitution du véhicule dans votre concession avec paiement des frais de remise en état standard et des éventuels kilomètres excédentaires. Sous réserve d'acceptation par TOYOTA France FINANCEMENT, 36 bd de la République 92423 Vaucresson, RCS 412 653 180 - n°ORIAS 07 005 419 consultable sur www.orias.fr.

\* LOA : Location avec Option d'Achat.  
 (1) Exemple pour un Toyota Hilux XTRA Cabine 4WD D-4D Légende avec protection de benne (sans rebords) neuf au prix exceptionnel de 22 598 € HT, remise de 4 553 € HT déduite. LOA\* 60 mois, 1<sup>er</sup> loyer de 5 700 € HT suivi de 59 loyers de 199 € HT/mois maintenance 60 mois ou 100 000 km incluse, ou 150 € HT/mois hors prestation maintenance et autres prestations facultatives. Option d'achat : 11 635 € HT dans la limite de 60 mois et 100 000 km. Montant total dû en cas d'acquisition : 29 076 € HT, prestation maintenance incluse et 26 126 € HT hors prestation maintenance. Assurances de personnes facultative à partir de 29,83 € HT/mois en sus de votre loyer, soit 1 769,8 € HT sur la durée totale du prêt.  
**Modèle présenté :** Hilux XTRA Cabine 4WD D-4D Légende avec peinture métallisée et protection de benne neuf au prix exceptionnel de 23 054 € HT, remise de 4 647 € HT déduite. LOA\* 60 mois, 1<sup>er</sup> loyer de 5 700 € HT suivi de 59 loyers de 204 € HT/mois maintenance 60 mois 100 000km, ou 155 € HT/mois hors prestation maintenance et autres prestations facultatives. Option d'achat : 11 874 € HT dans la limite de 60 mois & 100 000 km. Montant total dû en cas d'acquisition : 29 610 € HT, prestation maintenance incluse et 26 660 € HT hors prestation maintenance. Assurances de personnes facultative à partir de 30,43 € HT/mois en sus de votre loyer, soit 1 825,8 € sur la durée totale du prêt.  
 (2) Contrat de maintenance suivant contrat N°20130601 souscrit auprès d'Opteven Assurance SA, Société Anonyme au capital de 5 335 715 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Lyon sous le numéro 379 954 886, dont le siège social est sis 35-37 rue Louis Guérin - 69 100 Villeurbanne.  
 Offre réservée aux professionnels valable jusqu'au 31/12/2017 chez les distributeurs Toyota participants portant sur le tarif en vigueur au jour de la souscription du contrat. En fin de contrat, restitution du véhicule dans votre concession avec paiement des frais de remise en état standard et des éventuels kilomètres excédentaires. Sous réserve d'acceptation par TOYOTA France FINANCEMENT, 36 bd de la République 92423 Vaucresson, RCS 412 653 180 - n°ORIAS 07 005 419 consultable sur www.orias.fr.



# AGENDA DES FORMATIONS

> 1<sup>er</sup> semestre 2018

La formation continue

## SÉCURITÉ AU TRAVAIL

### Rédiger son document unique

> Aurillac • 25 juin 2018

Élaborer son document unique tout seul. Avoir les connaissances nécessaires pour le mettre à jour.

### Sauveteur Secouriste du Travail

> Aurillac • 12 et 13 mars 2018

Intervenir efficacement face à une situation d'accident du travail en portant secours à la ou les victime(s). Intervenir en toute sécurité sur une situation dangereuse sur le lieu de travail en mettant en pratique ses connaissances en matière de prévention des risques professionnels.

## VIE DE L'ENTREPRISE

### Calculer son coût de revient

> Aurillac • 22 et 23 mai 2018

Savoir calculer son coût de revient. Différencier marge brut et marge nette. Appréhender la notion de charges directes et de charges indirectes. Savoir comment ventiler ses charges. Évaluer les heures vendues. Savoir mettre à jour son coût de revient.

### Comptabilité - notions de base et EBP Compta

> Aurillac • 16, 23 février, 2, 9 et 16 mars 2018

Réaliser les opérations quotidiennes de l'entreprise. Prendre en main, paramétrer EBP Compta. Saisir des écritures.

### Développer vos compétences managériales

> Aurillac • sur demande

Assumer les décisions de sa hiérarchie. Conforter sa position de leader, coordonner le travail et suivre le positionnement de chacun face au changement. Privilégier les développements individuels. Mobiliser ses collaborateurs et identifier les points forts et les "faiblesses" de chacun. Utiliser judicieusement les compétences au quotidien et responsabiliser son équipe. Opter pour un langage commun compréhensible de tous. Faire preuve de modération pour recadrer un collaborateur. Explorer la maîtrise de l'évaluation afin d'améliorer les résultats de son équipe.

## STRATÉGIE COMMERCIALE ET COMMUNICATION

### Être à l'aise et développer sa relation commerciale

> Aurillac • 26 et 27 février, 19 et 26 mars 2018

Connaître les atouts et les freins dans la relation commerciale. Mettre en place un questionnement adapté pour une relation de confiance et un échange constructif. Développer un discours positif. Traiter les objections (levier pour convaincre). Établir des conclusions efficaces.

### Créer son site internet

> Aurillac • 16, 17, 18 et 19 avril 2018

Connaître les bases pour créer vos premières pages web et les mettre en ligne : organiser les liens entre les pages, intégrer du texte, des images et comprendre les caractéristiques de la mise en page Web.

### Répondre à un appel d'offres

> Aurillac • 16, 23 avril et 14 mai 2018

Connaître le fonctionnement des marchés publics et les nouvelles règles fondamentales. Analyser le dossier technique. Répondre à un appel d'offres. Maîtriser les grandes étapes et les modalités contractuelles, financières et techniques. Maîtriser l'environnement juridique de l'exécution des marchés et les principes exhaustifs de leurs responsabilités.

### Créer sa page Facebook

> Aurillac • 14 mai 2018

Facebook est devenu un véritable outil marketing pour accroître sa visibilité sur le net, générer du trafic, recruter des prospects, fidéliser des clients et fédérer les consommateurs.

## BÂTIMENT

### Montage, démontage et vérification d'un échafaudage de pied

> Aurillac • sur demande

Procéder au montage/démontage et vérification d'un échafaudage de pied en toute sécurité.

### Travail en hauteur

> Aurillac • sur demande

Appliquer les règles de sécurité. Évaluer les risques de chute et choisir les moyens de protection appropriés. Utiliser un harnais.

## CACES

> Aurillac • sur demande

## Habilitations électriques

> Aurillac • sur demande

## Sketchup : réalisez vos projets en 3D

> Aurillac • 15 et 22 juin 2018

Maîtriser les notions essentielles du logiciel. Présentez vos projets en 3D aux clients.

## La fiscalité travaux : la comprendre pour mieux vendre

> Aurillac • 4 juin 2018

Maîtriser les conditions d'application de la TVA à taux intermédiaire ou réduit afin d'éviter les erreurs de prix et les redressements. Il en va de même pour les travaux éligibles aux crédits d'impôts pour la transition énergétique, d'aide à la personne, de leur financement par le biais de l'éco-PTZ ou encore des certificats d'économie d'énergie. Autant de dispositifs qui maîtrisés sont de véritables leviers.

## Vendre ses solutions techniques

> Aurillac • 8 juin 2018

Améliorer la qualité de sa démarche dans le cadre de projets d'efficacité énergétique (neuf ou rénovation) pour transformer ses devis en commandes.

## Entretien et dépannage poêle à bois

> Aurillac • 4 et 5 juin 2018

## Entretien et dépannage Pompes à chaleur

> Aurillac • 2 et 3 juillet 2018

Déterminer et résoudre les dépannages d'une climatisation. Manipuler les fluides frigorigènes en dépannage. Proposer un contrat de maintenance conventionnel.

## TAXI

### Réactualisation des connaissances de chauffeurs de taxi

> Aurillac • 10 et 12 avril 2018

## COIFFURE / ESTHÉTIQUE

### Risques psychologiques professionnels

> Aurillac • 29 mars 2018

Se protéger et savoir mettre une distance respectable avec les clients. Éviter l'épuisement.

### Prévention des troubles musculo squelettiques

> Aurillac • 2 juillet 2018

Tendinites, mal de dos suite à une mauvaise posture ou une posture prolongée sont fréquents. Disposer des conseils d'un kinésithérapeute pour vous aider à les prévenir.

### Doper ses ventes additionnelles

> Aurillac • 19 et 20 février 2018

Vendre des produits supplémentaires après une prestation. Adopter une attitude de vraie conseillère. Valoriser son offre.

## ÉLECTROMÉNAGER/ RADIO TV

### Électrolux

> Aurillac • 15 février 2018

Connaître les produits de la marque et savoir les réparer.

## ALIMENTAIRE

### Hygiène et sécurité alimentaire

> Aurillac • 26 et 27 février 2018 ou 25 et 26 juin 2018

Connaître les obligations de la réglementation européenne liées à son activité. Acquérir une méthodologie pour la mise en place des Bonnes Pratiques d'Hygiène et la maîtrise du risque sanitaire.

## VIDÉO PROTECTION

### Module 1

> Aurillac • 19 et 20 mars 2018

Acquérir des bases solides pour savoir réaliser une installation numérique utilisant le protocole TCP/IP.

### Module 2

> Aurillac • 23 et 24 avril 2018

Maîtriser le routage des ports pour contrôler les installations TCP/IP à distance.

Plus d'infos sur notre site : [www.cma-cantal.fr](http://www.cma-cantal.fr)

Contacts :

Olivier POULHES • 06 07 03 86 34 • [olivier.poulhes@cma-cantal.fr](mailto:olivier.poulhes@cma-cantal.fr)

Estelle GASQUET • 04 71 45 65 04 • [estelle.gasquet@cma-cantal.fr](mailto:estelle.gasquet@cma-cantal.fr)

Anne LIPOWICZ • 04 71 45 65 18 • [anne.lipowicz@cma-cantal.fr](mailto:anne.lipowicz@cma-cantal.fr)



■ CAPEB

## Aides à l'acquisition de machines à nettoyer les outils de peinture



Dernièrement s'est tenue des réunions de présentation de machines à nettoyer les outils de peinture. Ces réunions s'inscrivaient dans le cadre d'une information sur les financements proposés par l'agence de l'eau Adour-Garonne sur ce type de matériel.



D'un montant de 50 à 60 % sur les équipements agréés, il convient de s'engager également à faire collecter l'ensemble des déchets liés à l'activité de peinture auprès d'un collecteur conventionné.

La prise en charge des déchets est alors subventionnée à hauteur de 50 %. Les modalités de cette aide et les procédés de la marque EnviroPlus et Nespoli ont été présentés. Il a été rappelé que le déversement des eaux de nettoyage est strictement interdit dans la nature et le caniveau. Il en est de même dans le réseau d'assainissement sauf autorisation de la collectivité responsable.

À noter que des secteurs du territoire du Cantal sont couverts par des dispositifs d'aides de l'agence de l'eau Loire-Bretagne (exemple MURAT) moins favorables.

Pour toutes informations complémentaires, contactez Jessica GRONDIN : 06 09 08 66 67  
Service Patrimoine et Environnement de la CAPEB 15

## VIASANTE Mutuelle, AG2R LA MONDIALE, le partenaire de la protection sociale des artisans

VIASANTE Mutuelle, AG2R LA MONDIALE et la CAPEB 15 ont élaboré un accord de partenariat à destination des adhérents de la CAPEB15. La signature de cette convention s'est faite récemment au sein du conseil d'administration de la CAPEB 15 en ses locaux.

Toujours soucieuse d'apporter plus de prestations à ses ressortissants, la CAPEB 15 n'a pas hésité à prendre contact avec VIASANTE Mutuelle, AG2R LA MONDIALE.

Les questions de protection sociale sont des questions récurrentes dans la vie d'une entreprise artisanale du bâtiment. C'est pourquoi, la CAPEB 15 a souhaité s'associer avec son nouveau partenaire VIASANTE Mutuelle, AG2R LA MONDIALE, pour être en mesure de répondre aux problématiques rencontrés par les artisans et leurs conjoints.

La convention a pour objet de définir les conditions de mise en œuvre par les deux structures d'actions communes en faveur de l'artisanat du bâtiment.

À titre d'exemple, la convention prévoit :

- ① La mise à disposition d'un interlocuteur local de terrain pour traiter les dossiers dans le cadre du régime obligatoire (organisme conventionné), de la complémentaire santé, de la prévoyance et de la retraite.
- ② Établir un audit de protection sociale personnalisé afin de pouvoir présenter des solutions pour optimiser la situation sociale, fiscale, et patrimoniale du chef d'entreprise.
- ③ Réunions thématiques dédiées aux conjoints.

Ce partenariat voulu au plus près des besoins exprimés par les adhérents de la CAPEB 15, élabore et propose des solutions et services adaptés aux entreprises artisanales.



Alain LACROIX, Président CAPEB 15, Martin CHAVIGNIER, AG2R La Mondiale et Katia SOTTY VIASANTE sur le stand CAPEB au salon de l'Habitat 2017



OÙ QUE J'AILLE,  
LES RÈGLEMENTS  
DE MES CLIENTS  
SUIVENT.

### # SMART TPE

Le terminal de paiement électronique sans fil à connecter à votre smartphone\*.

Smart TPE est une offre monétique soumise à conditions générales et tarifaires, qui nécessite la signature préalable d'une convention de compte et d'un contrat d'acceptation de paiement de proximité avec votre Caisse régionale ainsi qu'un contrat de service et un contrat de vente avec Monecam. L'utilisation de Smart TPE suppose le téléchargement d'une application sur un smartphone, connecté en mode Bluetooth à un lecteur de cartes bancaires. Offre monétique distribuée et gérée par Monecam, société du Groupe AVEO, SAS au capital de 160 000 €, dont le siège social est situé 2, quai du Commerce à Lyon (69009), immatriculée au RCS de Lyon sous le n° 384 804 258.

\* Téléphone intelligent.

ca-centrefrance.fr

0 800 400 666 Service & appli. gratuits



08/17 - C39051 - (édité par 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 - 48045 Clermont-Ferrand cedex 9. Siren 445200488 RCS Clermont-Ferrand. Société de courtage d'assurance inscrite au Registre des intermédiaires en Assurances le n° 07 028 162. Crédit photo: SLOUBATION/CAPAPI/CURLES - ANZ

Vous êtes comme ça,  
nous vous comprenons !



**Gestelia**  
Association d'Expertise Comptable

L'expertise comptable est notre métier. Nous l'exerçons sous forme associative et cela change tout. Les 500 collaborateurs de notre réseau national répondent à toutes les problématiques de l'entreprise avec un professionnalisme et une réactivité qui font référence. Nous sommes proches de vous, en phase avec vos attentes.

**Devenez adhérent Gestelia, vous ne serez plus jamais un client !**

Retrouvez-nous sur [gestelia.fr](http://gestelia.fr) ou au 04 71 64 10 60  
AURILLAC - RIOM-ES-MONTAGNES - SAINT-FLOUR - MAURIAC