

DOSSIER

Participer à un salon professionnel



p5

ACTUS

L'aide de la CMA à la reprise d'entreprise

p9

TERRITOIRE

3^{ème} Salon des Métiers de l'Artisanat

p20

FORMATIONS

Boostez vos compétences

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





ARTISANS, MONTRONS-NOUS !

Je me réjouis qu'Artisanat de l'Ardèche traite le thème « participer à un salon professionnel ». Bien sûr, beaucoup d'artisans peuvent penser « les salons, ce n'est pas pour moi », « je n'ai pas le temps / pas les moyens » « à quoi ça va me servir » « je n'ai rien à montrer », etc. Pourtant, je suis convaincue que beaucoup d'entre nous y ont intérêt et en tireront profit, par les rencontres et échanges qu'ils pourront nourrir à cette occasion, par les idées et réalisations auxquelles ils seront confrontés. Plus encore, les visiteurs, le public, nos clients, nos fournisseurs, nos partenaires pourront nous découvrir sous un autre jour, réaliser que l'artisan est un vrai professionnel, un entrepreneur à part entière, et que ses produits et services rivalisent en qualité et en richesse avec ceux des plus grandes enseignes et des marques connues. Mais en plus, sur un terroir / un territoire uniques, ils sont le fruit de la compétence et du savoir-faire d'un homme/d'une femme et de son équipe, et non le résultat d'un processus anonyme et mondialisé. Alors, oui, surtout dans des périodes difficiles, montrons-nous, prenons la parole, exposons nos produits, nos réalisations, nos savoir-faire... Bien sûr, cela ne s'improvise pas, cela se prépare, il ne faut pas hésiter à demander conseil, à se faire accompagner, à se former... La CMA de l'Ardèche est notamment là pour ça ! Votre CMA est aussi là pour montrer la voie : elle le prouve le 11 avril prochain à Davézieux, en organisant le Salon des Métiers et de l'Artisanat, après l'année dernière au Teil et en 2017 à Guilhaumand-Granges. Je veux que dans toute l'Ardèche, les jeunes puissent faire connaissance avec nos magnifiques métiers et avec les artisans qui les incarnent : ils trouveront là des raisons d'espérer en un avenir qui leur appartiendra, qui leur ouvrira une place dans la société et dans l'économie de notre beau département. À tout de suite donc, dans les pages d'Artisanat de l'Ardèche, et à très bientôt au salon des Métiers et de l'Artisanat à Davézieux. Artisan comme vous, je serai fière de nous montrer aux jeunes, aux visiteurs, à nos partenaires... Parce que... nous le valons bien !

Fabienne MUNOZ,
Présidente

Directeurs de la publication : Fabienne Munoz,
Présidente de la CMA de l'Ardèche et Serge Vidal,
Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteurs en chef : Pierre Delouvrier, SG CMA Ardèche
et Audrey Stimomiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : CMA Ardèche, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes,
Danielle Chanet (pages 12 à 15)
Conception : Zigzagone

Photographies Illustrations : CMA Ardèche, APCMA ©Aurélia Blanc,
CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock, UNACAC, CRMA - JM Blache
Régie publicitaire : Edimétiers - Thierry Jonquière (tel 06 22 69 30
22 - thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquière
(tel 06 10 34 81 33 - cedric.jonquieres@orange.fr)
Impression : Imprimerie Champagnac
Routage : Côte d'Azur Routage

Numéro 353 - Mars 2019
Tirage : 8 946 exemplaires
Edité par la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes -
10 rue Paul Monrochet, 69002 Lyon
et la CMA Ardèche - 70, allée des Ondines - 07500 Guilhaumand Granges



SOMMAIRE

4

Actualités

6

Mouvements sociaux :
impacts économiques

7

EPV à l'honneur

8

Avec votre CMA, c'est toujours le bon
moment pour recruter un.e apprenti.e !

9

3^{ème} Salon des Métiers de l'Artisanat

12-15

Participer à un salon professionnel

16-19

Information région

20-21

Formations

22

Artisans de l'alimentaire :
des prestations à votre service !

23

Optimisation de l'éclairage chez les
artisans-commerçants avec vitrine

24-25

Ardèche opportunités

26

Impacts de la loi de finances 2019

27

INFORMATIONS PRATIQUES



CHIFFRES CLÉS

9 413

entreprises actives au 31/12/2018

1 211

immatriculations et 688 radiations
au registre des métiers en 2018

830

apprentis au 31/12/2018

238

conjoints-collaborateurs au 31/12/2018

7 534

heures de formations dispensées
sur 2018

675

stagiaires formés par la CMA en 2018
dans le cadre du stage de préparation à
l'installation

1 450

entreprises artisanales formatrices
par la voie de l'apprentissage

OBTENIR UN EXTRAIT D'IMMATRICULATION

Ce document s'appelle D1, il est la preuve de l'immatriculation de votre entreprise individuelle ou société auprès du Répertoire des Métiers de la CMA Ardèche.

À QUOI SERT-IL ?

Il permet de justifier de la position administrative de votre entreprise auprès des tiers (organismes de formation, banques, assureurs, clients, fournisseurs ...)

Il est gratuit pour le chef d'entreprise, payant pour un tiers (facturé 10 € TTC)

COMMENT L'OBTENIR ?

Contactez la CMA Ardèche sur son site www.cma-ardeche

**LA CMA ADHÈRE À
ÉMERVEILLÉS PAR
L'ARDÈCHE
POURQUOI PAS VOUS ?**

L'ARTIMOBILE EST ARRIVÉ EN ARDÈCHE !



Par son concept original, ce véhicule customisé est spécifiquement conçu et aménagé pour sensibiliser les jeunes à l'univers des métiers de l'Artisanat. Il leur permet de découvrir de manière interactive la diversité des métiers artisanaux, mais aussi de dialoguer directement avec des artisans et des spécialistes de la formation.

Avec l'Artimobile, la CMA se dote d'un nouvel outil orienté vers les jeunes qui va sillonner le territoire ardéchois. Elle amplifie ainsi sa capacité à mieux leur faire connaître les

offres d'avenir professionnel et de développement personnel que constituent les métiers de l'Artisanat, résolument ouverts à l'innovation dans les produits, les matériaux et les technologies.

L'Artisanat est une voie d'avenir pour les jeunes. Avec quatre grands secteurs, bâtiment, alimentation, production et services, il regroupe près de 250 métiers et 510 activités différentes : c'est un véritable passeport pour un emploi assuré. L'artisanat, c'est un modèle de croissance pérenne additionnant efficacement modernité et savoir-faire traditionnels.



UNE AIDE POUR LA BOULANGERIE DE SAINT-ROMAIN-DE-LERPS

La boulangerie de Saint-Romain-de-Lerps a été reprise en mars 2018 par M. et M^{me} Debord. Mais quelques mois après la reprise de l'activité, le four à sole tombe en panne perturbant ainsi fortement le fonctionnement de la boulangerie...

Conscient que le maintien de l'activité est essentiel pour ses habitants, le Maire de Saint-Romain-de-Lerps a rapidement décidé d'appuyer l'entreprise en recherchant des aides financières pour l'acquisition d'un nouveau four. Pour permettre à l'entreprise d'obtenir une subvention régionale, la commune a ainsi signé une convention avec la Région Auvergne-Rhône-Alpes et voté une subvention pour cofinancer l'investissement à hauteur de 10 %. Le montage et le dépôt du dossier d'aide régionale (20 % supplémentaires) a ensuite été effectué par les services



de la CMA. Une demande de subvention FISAC (20 % supplémentaires) a également été déposée en parallèle dans le cadre de l'appel à projet 2018. L'activité de boulangerie peut ainsi se poursuivre sereinement.

En partenariat avec :



MAYRES ET BURZET EN RECHERCHE DE REPRENEURS

Deux communes d'Ardèche des Sources et Volcans, Mayres et Burzet, sont en recherche active de repreneurs pour leur boulangerie (Mayres) et leur boucherie (Burzet). Elles bénéficient de l'appui de la CMA.



La boulangerie de Mayres est prévue d'être relocalisée début 2020 dans un bâtiment communal transformé qui était autrefois l'ancienne poste. Dans le cadre d'une convention de partenariat avec la Mairie, la CMA a établi la viabilité économique d'un futur établissement. La qualité de l'emplacement de la nouvelle boulangerie permettra de satisfaire la population locale et de capter la clientèle en transit entre la vallée du

Rhône et le Massif Central.

A Burzet, c'est la boucherie de la commune qui est fermée depuis 3 ans. Les murs appartiennent à la Mairie qui propose de mettre en location le local équipé situé au cœur du village. La CMA est régulièrement sollicitée par les communes qui recherchent des repreneurs pour leurs artisans boucher et boulanger ; elle s'efforce de proposer des solutions pérennes, telles que récemment à Lalouvesc ou Largentière par exemple.

► [Plus d'informations sur ces opportunités et plus largement sur les offres de cession en Sud Ardèche :](#)

[Joël Derocles, 04 75 07 54 64 \(j.derocles@cma-ardeche.fr\)](mailto:j.derocles@cma-ardeche.fr)



MOUVEMENTS SOCIAUX

IMPACTS ÉCONOMIQUES



Les mouvements sociaux qui ont démarré en novembre 2018 ont eu des conséquences économiques sur de nombreuses entreprises. La CMA a mis en place rapidement plusieurs actions pour aider les dirigeants en difficultés.



fin de limiter les impacts économiques négatifs des mouvements sociaux qui ont démarré en novembre 2018, la CMA a mis en place plusieurs dispositifs :

- Ouverture d'une plateforme numérique sur le site de la CMA permettant aux chefs d'entreprise artisanale de signaler leurs difficultés (<https://www.cma-ardeche.fr/actualites/mouvements-sociaux-signaliez-vos-difficultes>).

En un mois, 82 entreprises artisanales ont pu se signaler. Pour le total de ces entreprises, la perte de chiffre d'affaires estimée est de 722 K€, générant pour 23 % des dirigeants qui se sont manifestés des difficultés importantes de trésorerie. Autres difficultés signalées dans un contexte de croissance significative du e-commerce : la rupture des chaînes logistiques, la baisse de fréquentation, la perte de stock faute de clientèle, le chômage partiel pour les salariés, sans parler des impacts psychologiques. L'ensemble des remontées ont été transmises en continu à la DIRECCTE* pour traitement par les différents partenaires de la cellule de continuité économique activée à la Préfecture de l'Ardèche (Banque de France, URSSAF, DDFIP**, ...).

- Activation du « fonds de calamités et catastrophes naturelles » pour les entreprises qui auraient subi des

dégradations matérielles en lien avec les troubles à l'ordre public. Ce fonds peut indemniser les entreprises jusqu'à 1 500 €.

- Information large sur les dispositifs existants (report de paiement des cotisations, mise en activité partielle, mobilisation des assurances et des banques, etc.), notamment lors d'un point presse le 6 décembre 2018 repris par de nombreux médias.

82 ENTREPRISES SE SONT SIGNALÉES EN UN MOIS, POUR UN TOTAL DE PERTE DE CA DE 722 K€

- Intervention auprès de la Préfecture pour étendre à l'ensemble des artisans le dispositif de dérogation pour l'ouverture des établissements des dimanches de décembre 2018. L'arrêté préfectoral a tenu compte de la demande de la CMA.

Cette période troublée a permis de mettre en lumière l'efficacité et la réactivité de la CMA, que ce soit au jour le jour en accompagnement des entreprises et des territoires, ou bien dans les circonstances exceptionnelles.

* DIRECCTE: Direction régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi

** DDFIP : Direction Départementale des Finances Publiques

Extrait de l'intervention de Fabienne Munoz, Présidente de la CMA, lors du point presse spécial « mouvement sociaux » du 6 décembre 2018 :

« Dans le contexte actuel, nous sommes (...) force de propositions pour accompagner les artisans dans la réussite de la transition écologique (...). Les entreprises artisanales sont des acteurs de la transition écologique : circuits courts, réparation de matériel pour consommer autrement, accompagnement des entreprises pour alléger leurs charges en recourant à des solutions écologiques... L'Artisanat ardéchois en particulier est en pointe sur ces problématiques avec, par exemple, un réseau de 130 Répar'acteurs dynamiques (...). Aussi nous serons au côté du Gouvernement un partenaire constructif pour réussir le défi de la transition écologique mais en veillant à la préservation et au développement de la compétitivité des entreprises artisanales. Le développement de l'Artisanat est à mon sens une partie de la réponse à certaines des impasses actuelles dénoncées lors des mouvements sociaux, en tant qu'il assure l'emploi, la cohésion sociale et la fourniture de services de proximité là où la mobilité est compliquée ».



EPV À L'HONNEUR

Lors de la 1^{ère} rencontre régionale des « Entreprises du Patrimoine Vivant » en Auvergne-Rhône-Alpes, 12 entreprises ont reçu le label EPV.

Le 6 décembre 2018 à la Préfecture de Région à Lyon, les Entreprises du Patrimoine Vivant (EPV) étaient mises à l'honneur.

Pour 2 entreprises, il s'agissait de la première fois qu'elles obtenaient le prestigieux label. Pour 10 autres entreprises, dont l'entreprise annonéenne de parcheminerie de Frédéric Dumas « Ets Marcel Dumas et Compagnie », il s'agissait d'un renouvellement. M. Dumas avait été accompagné par la CMA pour le

renouvellement de son label. Le label EPV est une marque de reconnaissance de l'État, mise en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Ces maisons labellisées se caractérisent par une histoire et un patrimoine parfois séculaire, des capacités d'innovation et des savoir-faire rares qui ont contribué à asseoir leur notoriété dans le tissu entrepreneurial français. Ce label d'excellence est valable 5 ans. L'Ardèche compte au total 12 EPV.



Frédéric Dumas, Tanneur parcheminier à Annonay, un des 12 EPV ardéchois.

► **Plus d'informations sur les critères :** www.patrimoine-vivant.com
Ou contacter : Edouard de Pommery, Responsable du pôle Entreprises et Territoires à la CMA au 04 75 07 54 11.



AVEC EOVI MCD MUTUELLE, LES CHEFS D'ENTREPRISE LÂCHENT ENFIN PRISE.

REPOSEZ-VOUS SUR DES EXPERTS

Être chef d'entreprise signifie aussi s'occuper de tout, tout le temps. Alors pour que vous lâchiez prise avec votre mutuelle, nos équipes d'experts vous accompagnent au quotidien pour la santé et le bien-être de votre entreprise.



Sur notre site Internet : eovi-mcd.fr



Par téléphone : **0 800 22 11 11** Service & appel gratuits



eovi mcd
mutuelle

Une mutuelle du

GRUPE AÉSIO





Avec votre CMA, c'est toujours le bon moment pour recruter un apprenti ou une apprentie !



La voie de formation par l'apprentissage est une voie de transmission de savoir-faire dans un métier donné. Par le biais de cette mission d'alternance, l'entreprise contribue à créer un vivier de compétences pour aujourd'hui et pour demain. Centre de formation et entreprise font ainsi mutuellement en sorte que l'insertion des jeunes dans la vie active soit plus rapide et plus facilitée.

L'apprentissage est aussi un moyen pour l'entreprise de former à ses méthodes ses futurs potentiels collaborateurs. Ces derniers seront ainsi rapidement opérationnels à l'issue de leur formation et

vont contribuer activement au développement de l'entreprise. Le contrat d'apprentissage est également un tremplin vers un recrutement simplifié et ciblé, votre recrue ayant déjà pris le temps de s'intégrer à vos équipes et de s'adapter à la culture de votre entreprise.

Cette formation est donc une voie de formation d'excellence pour les différents métiers qui permet d'assurer votre avenir et les besoins de votre entreprise.

POUR RECRUTER UN APPRENTI OU UNE APPRENTIE

Déposez gratuitement votre offre de contrat en apprentissage.

Rendez-vous sur :

www.apprentissage-auvergnerhonealpes.fr pour la déposer ou retournez nous le coupon ci-dessous. Les offres sont anonymes et la mise en relation avec des demandes de jeunes, est assurée par le Centre d'Aide à la Décision de la CMA. Votre CMA vous accompagnera et vous conseillera, tout au long de vos démarches, pour recruter l'apprenti le mieux adapté aux besoins de votre entreprise.

▷ **Contact :**

**Centre d'Aide à la Décision
Séverine DEGIRON
04 75 07 54 00
polepma@cma-ardecche.fr**

VOTRE OFFRE D'APPRENTISSAGE - BOURSE DE L'APPRENTISSAGE

Entreprise :

Nom du chef d'entreprise :

Activité de l'entreprise :

Adresse :

Tél :

Email :

Souhaite embaucher apprenti(s) pour le métier de :

Date d'embauche prévue :

Souhaite apparaître anonymement sur la bourse :
apprentissage-auvergnerhone-alpes.fr : oui non

Vos coordonnées n'apparaîtront pas sur le site Internet de la bourse, nous vous mettrons en relation uniquement avec les jeunes dont le projet professionnel correspond à votre recherche.

En vue de la mise en relation, préférez-vous que les candidats :

Se rendent sur place dans votre entreprise

Vous contactent par téléphone

Autre :

Niveau de formation souhaité :

CAP BAC PRO BP

Autre (précisez) :

▷ **À retourner à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat
de l'Ardèche**

70 allée des ondines

BP 356 - 07503 Guilhaud-Granges Cedex

Mail : polepma@cma-ardecche.fr

**3^{ème} SALON DES METIERS DE L'ARTISANAT**

À LA DÉCOUVERTE DES MÉTIERS DE L'ARTISANAT...

La 3^{ème} édition du Salon itinérant des Métiers de l'Artisanat se déroulera à Davézieux, le 11 avril 2019.

L'objectif de ce salon unique en son genre : offrir sur un même site une vitrine départementale de l'excellence et de la diversité des savoir-faire artisanaux. L'événement est axé sur la valorisation et la démonstration du geste professionnel artisanal assuré par les professionnels eux-mêmes. Jeunes et grand public convergent pour découvrir la passion des métiers et les perspectives d'avenir dans ce secteur.

Votre CMA se mobilise sur l'ensemble du territoire pour sensibiliser et informer les publics sur les métiers de l'Artisanat, leur diversité et les voies de formation correspondantes comme l'Apprentissage.

Bâtiment, Services, Alimentation, Fabrication, Métiers d'Art..., tous les secteurs d'activité sont concernés. Il s'agit de montrer les métiers

dans leurs réalités avec des démonstrations de gestes professionnels, l'utilisation d'outils de production, des témoignages de dirigeants et de jeunes en formation par l'apprentissage...

L'année dernière, le Salon des Métiers de l'Artisanat organisé au Teil c'était :

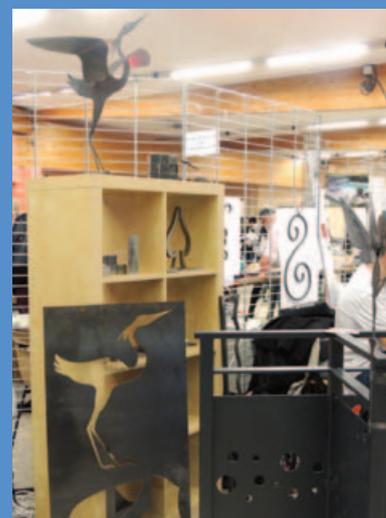
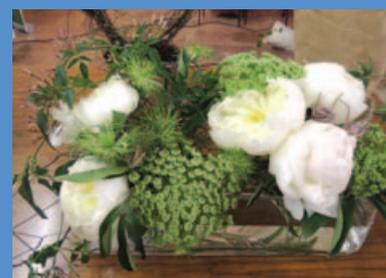
- 900 visiteurs à la découverte des métiers de l'Artisanat,
- 200 professionnels engagés

Alors n'hésitez plus, venez partager la passion de votre métier et participer à la réussite de cet événement en vous inscrivant avant le 29 mars par mail à : polepma@cma-ardeche.fr, par tél au : 04 75 07 54 00.

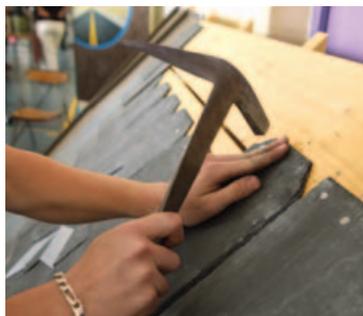
Parce que l'Artisanat de demain se prépare aujourd'hui, merci de votre mobilisation.



1^{er} Salon des Métiers de l'Artisanat – 11 mai 2017 – Guilherand Granges



2^{ème} Salon des Métiers de l'Artisanat – 26 avril 2018 – Le Teil





NOUVEAU AU 1^{er} JANVIER 2019

LA RÉFORME DE L'APPRENTISSAGE

Les règles applicables en matière d'apprentissage ont été modifiées pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2019, suite à l'entrée en vigueur de la loi n°2018-771 du 5 septembre 2018.



Ces modifications ont plusieurs objectifs :

① Faciliter les conditions d'accès à l'apprentissage

en portant la limite d'âge de 25 ans à 29 ans et en rendant possible la réalisation de stages par les publics étudiants pour la préparation d'un projet de réorientation, comme pour les scolaires, dans la limite d'une durée maximale d'une semaine, en dehors des semaines de cours, dans le cadre d'une convention établie par la Chambre consulaire compétente (CMA, CCI ou Chambre d'agriculture). Réciproquement l'encadrement de l'apprenti en entreprise pourra être confié à toute personne titulaire d'un diplôme de niveau au moins équivalent dans la spécialité visée, avec une année d'activité professionnelle en rapport, ou justifiant de deux années d'expérience de même nature.

② **Simplifier les mesures financières** allouées pour l'embauche d'un apprenti en instituant une aide unique

destinée à tout employeur de moins de 250 salariés, pour les diplômés allant jusqu'au baccalauréat, à raison de 4 125 € sur la première année de formation, puis 2 000 € sur la deuxième et enfin 1 200 € au cours de la troisième année. Dans le même temps la rémunération minimale réglementaire des apprentis âgés de 20 ans au plus est revalorisée de 2 points (soit 30 € par mois environ), et une nouvelle tranche de salaire, fixée à 100 % du SMIC ou du salaire minimum conventionnel s'il est plus favorable, est créée pour les jeunes de 26 ans et plus.

③ **Alléger les formalités liées à l'emploi** d'un apprenti en dispensant les employeurs des secteurs du bâtiment, des travaux publics et des travaux paysagers, de recourir à une autorisation préalable de l'inspection du travail en cas de recours aux heures supplémentaires, qui donneront toutefois alors lieu à une contrepartie spécifique en repos, s'ajoutant aux majorations de salaire habituelles. L'employeur aura également

le loisir, jusqu'au 31 décembre 2021, de faire réaliser la visite d'information et de prévention consécutive à l'embauche d'un apprenti, par un médecin de ville en cas d'indisponibilité des professionnels de santé spécialisés en médecine du travail dans un délai de deux mois.

④ **Aménager la durée de l'engagement** afin de tenir compte du niveau initial de compétences de l'apprenti ou des compétences acquises. L'accès à l'apprentissage se fera désormais tout au long de l'année sans qu'il soit nécessaire d'obtenir une décision préalable du rectorat, par simple accord entre les parties et le centre de formation retenu.

On notera également que les modalités de rupture anticipée du contrat d'apprentissage ont donné lieu à certains assouplissements pour les engagements souscrits après le 1^{er} janvier 2019 (démission et licenciement envisageables sous conditions).

► **Plus d'informations :** [service apprentissage](#)

MENEZ VOS AFFAIRES AVEC BEAUCOUP D'ASSURANCE

PROFESSIONNELS



Découvrez nos offres assurance :

- Protégez votre activité professionnelle avec **ASSUR-BP MULTIRISQUE PRO**
- Assurez votre véhicule avec **ASSUR-BP AUTO DES PRO**



**BANQUE
POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES**



Document à caractère publicitaire non contractuel.

Les contrats ASSUR-BP Multirisque Pro et ASSUR-BP Auto des Professionnels sont assurés par BPCE IARD et les prestations d'assistance sont mises en oeuvre par BPCE IARD, entreprise régie par le Code des assurances. BPCE IARD, Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 50 000 000 euros entièrement versé. 401 380 472 RCS NIORT – N° TVA intracommunautaire FR 15 401 380 472 – CODE APE 6512 Z – Siège Social : Chaban 79180 CHAURAY

Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes – Société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L512-2 et suivants du Code Monétaire et Financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit – Siren 605 520 071 – RCS Lyon – Intermédiaire d'assurance N° ORIAS : 07 006 015 – Siège social : 4, boulevard Eugène Deruelle – 69003 LYON - N° TVA intracommunautaire : FR 00605520071 – SOCIÉTÉ DE CAUTION MUTUELLE ARTISANALE AUVERGNE RHONE ALPES – « SOCAMA AURA », Société de caution mutuelle au capital minimum 3 048.98 €. Siège social : 4 Bd Eugène Deruelle 69003 LYON 398 409 482 RCS LYON – Crédit photos : iStock – Janvier 2019.

PARTICIPER À UN SALON PROFESSIONNEL



Malgré la part croissante d'Internet dans les échanges commerciaux, la participation à un salon demeure un formidable outil de développement commercial, l'occasion de faire connaître ses produits à un large public en un minimum de temps. Mais, attention, pour tirer les meilleurs bénéfices de cet événement, il est impératif de le préparer avec méthode.

« Imaginez le temps qu'il faudrait à un commercial pour prendre autant de rendez-vous et visiter autant d'entreprises ou de clients qu'il en rencontre sur un salon », observe Laura Gasparoux, chef de projet développement commercial Europe & International à la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes. « Un salon, c'est aussi l'occasion d'analyser le marché, de se positionner par rapport à la concurrence, de générer une augmentation du chiffre d'affaires et d'enrichir son portefeuille

clients. Mais si les retombées commerciales de ces manifestations sont incontestables, encore faut-il se donner la peine de préparer très sérieusement sa participation. »

BIEN CIBLER SON SALON

Avec plus d'une centaine d'événements organisés chaque année, la France est le pays le plus richement doté en foires et salons locaux, nationaux ou internationaux. « Ces manifestations rassemblent des centaines d'exposants autour



de thématiques comme l'habitat, les loisirs, la gastronomie ou l'artisanat. Dans cette offre pléthorique, les artisans doivent opérer un choix en fonction de leur stratégie commerciale », assure Laura Gasparoux. « Si votre stratégie commerciale est tournée vers les particuliers ou vers les professionnels, vous opterez pour un salon grand public ou pour un salon professionnel. Dans ce dernier cas, l'objectif est de présenter votre savoir-faire. Il ne s'agit pas

d'enregistrer directement des commandes, mais plutôt d'atteindre des clients potentiels. Un salon professionnel international, comme « Maison & Objet » à Paris offre une occasion unique de prendre contact avec des acheteurs, des boutiques de décoration, des architectes d'intérieur, qui passeront commande parfois plusieurs mois après le salon. Pour les entreprises ciblant des particuliers, la finalité d'une participation à des salons ou foires grand public est la rentabilité par la vente du stock. »

Un choix sectoriel et géographique

Si la sélection d'un salon se fait au regard du cœur de métier de l'entreprise, il est aussi judicieux d'élargir les cibles. Un artisan menuisier ébéniste ne doit pas se limiter au thème de la décoration. Un salon comme « Equiphôtel » peut par exemple lui ouvrir d'autres débouchés. Et si on ne compte plus les salons dédiés au secteur alimentaire, chacun présente une spécificité. « Idéalement, un salon se prépare au moins un an à l'avance », rappelle Laura Gasparoux. « Il convient donc de prendre le temps de se rendre, en tant que visiteur, dans différents salons afin de se faire une idée plus précise du public concerné, des exposants présents, des aspects pratiques, comme la qualité de l'aménagement des stands et les services proposés aux exposants. Retenez également que plus l'inscription à un événement professionnel se fait à l'avance, plus vous aurez de chances d'obtenir un stand bien placé. Quant au choix géographique, selon vos moyens de production et votre logistique, vous opterez pour la proximité ou vous profiterez des salons pour développer vos ventes sur l'ensemble du territoire national. Enfin, si votre entreprise est bien établie

sur le marché français, participer à un salon international en France permet de tester votre potentiel commercial sur le marché étranger. Une formation minimale à l'export est dans ce cas recommandée. »

ÉTABLIR UN BUDGET

En tant que futur exposant, un budget prévisionnel doit être établi. Au-delà du coût du stand, il doit tenir compte des dépenses annexes : frais de déplacements, d'hébergement, de restauration, aménagement d'un stand accueillant et bien équipé... Dépenses auxquelles s'ajoutent le coût de réalisation des documents de communication et la perte de production induite par le temps passé sur le salon. Une lecture attentive des informations communiquées sur le site du salon est indispensable pour évaluer les frais. Si le budget de l'entreprise est réduit, il est opportun de se renseigner auprès de la CMA sur la possibilité de partager un stand collectif. Cette solution permet de mutualiser les coûts tout en bénéficiant d'un stand idéalement placé et d'un espace d'accueil pour recevoir les visiteurs.

Quels objectifs se fixer ?

La participation à un salon ne sera évaluée qu'au regard des objectifs qui seront fixés. Aussi convient-il de ne pas surestimer les retombées d'un tel événement et de se fixer des objectifs réalistes et atteignables en termes de nouveaux prospects ou de chiffre d'affaires. Cela permettra d'établir un bilan précis de sa participation et d'envisager (ou non) de s'inscrire à nouveau.

SAVOIR CE QU'IL FAUT PROMOUVOIR ET COMMENT

Un visiteur sur un salon est très sollicité en très peu de temps. Le défi consiste donc à attirer l'attention ►



► du public sur ses produits. « Il n'est pas nécessaire de tout montrer. Il est préférable de faire un choix harmonieux, de privilégier les innovations et de tenir compte du thème du salon, des tendances du moment et du public présent », rappelle Laura Gasparoux.

Former son équipe

La participation à un salon est une belle opportunité de fédérer ses salariés autour de cet événement, d'autant que leur implication détermine aussi sa réussite. Aussi est-il important de construire avec eux un argumentaire de vente pour présenter l'entreprise et mettre en valeur ses savoir-faire. Il est également fondamental de préciser quelques règles de conduite pour assurer le bon accueil d'un client. « Un des volets de la formation proposée par la CMA pour se préparer à un salon

porte d'ailleurs sur la posture à adopter sur un stand », précise Laura Gasparoux. « Les artisans ont de multiples savoir-faire mais pas nécessairement le "savoir-vendre". »

SE PRÉPARER AVANT, PENDANT ET APRÈS LE SALON

La communication compte pour une bonne part dans la réussite d'une participation à un salon. Avant, pendant et après l'événement, il est primordial de valoriser cette dynamique commerciale auprès des clients, partenaires et prospects.

Avant le salon

• Communiquer sur sa participation

Inviter ses clients et prospects à vous rencontrer sur un salon est la façon la plus efficace de générer du trafic sur le stand. Des invitations seront proposées par les organisateurs de l'événement. Leur nombre étant

limité, il est intéressant de privilégier les clients, les partenaires financiers mais aussi les professionnels de la région. De même, l'annonce de cet événement permet d'actualiser le site Internet de l'entreprise et d'animer les réseaux sociaux. Un mois avant le salon, les mailings envoyés aux clients et prospects répertoriés dans un fichier actualisé, un encart au bas des factures ou encore un message d'accueil spécifique sur le répondeur téléphonique de l'entreprise sont autant de vecteurs pour communiquer sur cette actualité.

• Préparez des documents commerciaux

À l'issue de sa visite sur le stand, le visiteur ou le prospect doit trouver tous les renseignements sur vos produits grâce à la brochure commerciale que vous lui aurez remise avec votre carte de visite. Il est préférable de faire appel à un



AIDE AU 1^{er} SALON

La participation des entreprises artisanales à un premier salon hors région est encouragée par une subvention de la région, équivalente à 50 % du coût du stand (jusqu'à 1 200 €). Cet accompagnement inclut une journée de formation proposée par la CMA.

DÉBUTER À L'INTERNATIONAL

Grâce au programme régional Go Export, la CMA propose une formation de deux jours Primo-Export pour connaître les étapes clés d'une démarche export et acquérir les fondamentaux pour un déploiement à l'international. Cette formation est complétée d'un suivi individuel en entreprise par un expert de l'international pour adapter les enseignements de la formation aux spécificités de l'entreprise.

professionnel pour réaliser ces documents qui doivent présenter l'entreprise et ses produits ou services de manière concise et efficace.

• Pensez aux relations presse

Tous les salons et foires disposent d'un espace presse dédié aux journalistes. Les exposants peuvent y déposer leur dossier de presse. Cet outil constitue une chance de faire parler de vous dans la presse généraliste de manière locale, voire nationale.

Pendant le salon

C'est l'une des clés du succès d'un salon : chaque visite doit donner lieu à une fiche contact dûment remplie (coordonnées, type de boutique ou d'entreprise, date des réassorts, événements particuliers...). Cette fiche doit être complétée et annotée le soir même pour enrichir le fichier clients.

Après le salon

Pour les entreprises travaillant

avec des particuliers, elles font un bilan du salon en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Pour les autres, elles doivent mettre à profit le plus rapidement possible chaque fiche contact pour répondre aux demandes de devis, recontacter les prospects en les remerciant de leur visite au salon. La réactivité témoigne ici du professionnalisme de l'entreprise. Il suffit ensuite de comparer ses résultats aux objectifs initiaux et d'analyser la pertinence du salon.

Les chiffres en attestent, malgré la suprématie d'Internet et des réseaux sociaux, les salons et foires attirent toujours autant de monde, du côté des exposants comme du public. Participer à un salon demeure une stratégie marketing et commerciale majeure tant cette exposition, si elle est suffisamment bien préparée, constitue une réelle opportunité de dynamiser le développement commercial de l'entreprise. ■



OPTIMISER SA PARTICIPATION À UN SALON

Comment cibler le bon salon, s'y préparer ? Quel aménagement concevoir, quels documents commerciaux prévoir ?

Afin de sécuriser et d'optimiser l'investissement dans un premier salon, les CMA proposent des solutions opérationnelles lors d'une formation d'une journée, entièrement prise en charge. Sur la base d'un diagnostic de l'entreprise, des conseils sont prodigués afin de :

- Anticiper et préparer le salon : choix du salon et du stand, préparation des documents commerciaux à destination des prospects, clients et partenaires, sélection des produits à exposer, aménagement de l'espace...
- Optimiser votre présence pendant le salon : signalétique et outils de communication, comportement sur le stand, négociations commerciales.
- Valoriser sa participation après le salon : exploitation et suivi des contacts, analyse des résultats et bilan chiffré du salon pour en mesurer la pertinence...



RIST : DERNIÈRES PLACES !

À l'occasion de la 32^e édition du RIST* du 2 au 4 avril 2019 à Valence, exposez vos produits et savoir-faire.

Avec en moyenne 300 exposants et 4 500 visiteurs chaque année, le RIST s'est imposé comme le premier salon national de la sous-traitance industrielle en Auvergne-Rhône-Alpes. Depuis 2018, le RIST accueille également les « Drôme Digital Days », rapprochant ainsi les savoir-faire industriels d'excellence et les services numériques de haute performance. Depuis 2003, la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat réserve un espace collectif pour les artisans, leur permettant de bénéficier d'un tarif préférentiel, d'une préparation en amont et d'un encadrement spécifique pendant les trois jours du salon.

► Plus d'informations : [Laura Gasparoux](mailto:laura.gasparoux@crma-auvergnerrhonealpes.fr)
laura.gasparoux@crma-auvergnerrhonealpes.fr

*RIST : Rencontres interrégionales de sous-traitance du Sud-Est

NOUS CONTACTER

Johann Sodini
au 04 75 07 54 12
ou par mail j.sodini@cma-ardeche.fr

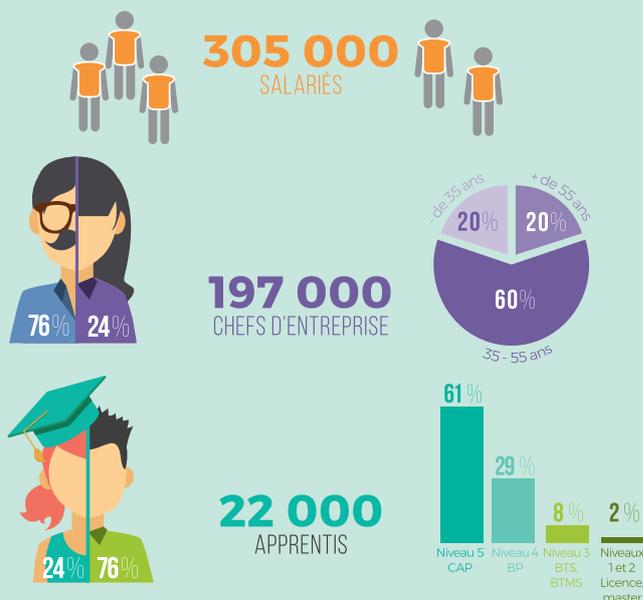


CHIFFRES CLÉS* L'ARTISANAT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

LES ENTREPRISES ARTISANALES



LES ACTIFS



Source : Répertoire des Métiers au 1^{er} janvier 2019.

MA
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-auvergnerhonealpes.fr>



INNOVER POUR BOOSTER L'ENTREPRISE



Fruit d'un partenariat entre la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes et la Région, le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes offre l'occasion de renforcer la compétitivité des entreprises en les conseillant et en les accompagnant. L'action « Innovation » est l'un des axes proposés.

CONCRÉTISEZ VOTRE PROJET D'INNOVATION

Vous avez l'idée d'un nouveau produit, service, procédé ou d'une nouvelle technologie qui contribuera au développement de votre entreprise ? Vous réfléchissez à un nouveau mode de commercialisation ou d'organisation ? L'objectif de l'action Innovation est de vous accompagner dans un processus structuré d'innovation qui tienne compte du degré de maturité de votre projet. Cet accompagnement facilite l'émergence des idées, délimite leur pertinence et les axes d'amélioration, et accélère leur développement. Les expertises proposées par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat dans les domaines financiers, techniques, commerciaux ou de propriété intellectuelle aident à concrétiser l'innovation et à la promouvoir.

UNE OFFRE DE SERVICES À LA CARTE Premiers conseils à l'innovation

Cette première étape de l'accompagnement vise à faire

émerger les projets innovants. Au cours d'une demi-journée passée dans l'entreprise, le conseiller de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat étudie les enjeux et facteurs clés de réussite. Il formalise le projet et les étapes de sa réalisation. Débute ensuite une démarche de développement de l'innovation.

Développement du projet innovant

Pendant trois à cinq jours, le conseiller de la CMA accompagne l'artisan à chaque étape de l'élaboration du projet. Un diagnostic permet d'approfondir les faisabilités commerciales, financières et techniques et d'établir un plan d'actions : recherche de compétences techniques et mise en relation, aide au prototypage, formation du dirigeant et/ou des collaborateurs, financement et aide au montage de dossiers, appui marketing et communication. Des points d'avancement et de suivi sont régulièrement proposés.

Formation et coaching à l'innovation en entreprise

Cette étape prévoit une formation de deux jours en groupe de cinq à dix chefs d'entreprise réunis avec des experts autour d'une problématique commune définie au regard des besoins des entreprises : design, éco-innovation, transfert de technologie, fabrication additive... Riche de partages d'expériences, cette formation stimule la réflexion sur les projets d'innovation et leurs enjeux. À sa suite, la CMA accompagne l'artisan individuellement pendant deux à cinq demi-journées au sein de son entreprise. L'occasion de mettre en pratique le plan d'actions défini lors de cette formation.

Les intervenants sont des conseillers experts de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou des consultants spécialisés qui connaissent parfaitement l'entreprise artisanale et son environnement. Cette prestation « à la carte » répond aux besoins des entreprises qui innoveront. Le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes permet d'accompagner les artisans sur différents sujets dans des conditions très avantageuses.

► Plus d'informations : service économique

En partenariat avec :





MINI-STAGE DE DÉCOUVERTE EN ENTREPRISE



Les artisans ont désormais la possibilité d'accueillir en entreprise des jeunes durant les vacances scolaires. La CMA établit les conventions de ces stages de découverte des métiers de l'artisanat.

Face à la difficulté pour les jeunes de choisir un métier, le stage en entreprise est l'occasion parfaite d'observer un professionnel en situation afin de construire son projet d'orientation. Grâce à la possibilité donnée aux Chambres de Métiers et de l'Artisanat de proposer des conventions de stage pendant les vacances scolaires, les jeunes confirment ainsi leur projet professionnel ou testent une entreprise avant de signer un contrat d'apprentissage. Pour l'entreprise, dans la perspective d'amener plus de jeunes à se former dans leurs filières, c'est aussi l'occasion de faire découvrir ses métiers dans un cadre juridique sécurisé et de rencontrer un futur apprenti. Ce stage permet ainsi de limiter le risque de rupture en début de contrat d'apprentissage.

UN STAGE D'OBSERVATION

Ces stages volontaires d'observation s'adressent aux collégiens de 3^{ème} et 4^{ème}, aux lycéens et aux étudiants. Au cours de son stage, sous le contrôle du

personnel responsable de son encadrement, le stagiaire découvre un métier en participant aux activités de l'entreprise stipulées dans la convention de stage. Un seul stage, d'une durée maximale de cinq jours, est possible par période de vacances scolaires (y compris les vacances d'été). Ces stages s'ajoutent aux stages obligatoires prévus par l'Éducation nationale sans toutefois s'inscrire dans le cursus scolaire. L'établissement scolaire n'intervient donc pas dans leur organisation.

UNE CONVENTION INDISPENSABLE

Bien que basés sur le volontariat, ces stages en entreprise nécessitent obligatoirement la signature d'une convention entre le jeune et son représentant légal et l'entreprise qui l'accueille. Validée par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, la convention formalise juridiquement le stage et sécurise l'engagement du jeune et de l'entreprise qui l'accueille. Ce document définit le cadre et la nature des activités que le stagiaire sera amené à réaliser

et clarifie les responsabilités de chacune des parties signataires. En cas d'accident du jeune, soit sur le trajet, soit dans l'entreprise, la signature de cette convention permet également à l'entreprise de ne pas voir sa responsabilité mise en cause. De même, elle justifie la présence légale d'un jeune dans l'entreprise en cas de contrôle de l'inspection du travail.

LE RÔLE DE LA CMA

Avec le soutien de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat souhaite permettre à un plus grand nombre de jeunes de réaliser des immersions en entreprise avant de s'engager dans une formation. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat assure la formalisation des stages en contactant les parties prenantes, en vérifiant les pièces justificatives et en assurant la rédaction de la convention de stage sur laquelle est apposé son visa.

▷ **Contact :**
Service apprentissage et CAD



VOTRE CARTE ARTISAN DEVIENT NUMÉRIQUE

Vous la recevez depuis dix ans et elle vous permet de montrer votre appartenance au secteur de l'artisanat. Votre carte professionnelle devient numérique.

La numérisation de votre carte artisan vous permettra d'accéder à l'offre de services de la CMA qui prévoit notamment un accès simplifié aux formalités et une inscription facilitée aux formations. Toutefois, cette transition numérique nécessite la mise en place d'une nouvelle organisation ainsi qu'un nouveau mode de diffusion via vos boîtes mail ou vos téléphones mobiles. Aussi, exceptionnellement, votre carte professionnelle 2018 est



prolongée jusqu'au 31 décembre 2019. Elle fait foi de votre immatriculation sous réserve qu'aucun événement ne soit venu modifier les caractéristiques de

vos entreprise au Répertoire des Métiers depuis le 1^{er} janvier 2019. Vous pourrez continuer à bénéficier des avantages OBIZ et des 150 000 offres exceptionnelles très appréciées par nombre d'artisans et leur famille. Afin de permettre à votre CMA de vous envoyer votre carte professionnelle numérique, connectez-vous sur <http://macarte.artisanat.fr> afin de saisir les informations (courriel, téléphone mobile, autorisation d'utilisation...) qui permettront à votre CMA de communiquer avec vous.

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



FORMATIONS

PREMIER SEMESTRE 2019

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PACK COMMERCIAL : faites décoller vos ventes en 2019 !

- Construire un plan d'action commercial performant pour valoriser votre offre
 - S'approprier les méthodes de négociation commerciale, comprendre les différentes étapes de la vente
 - Adopter un comportement commercial efficace et durable
 - Communiquer sur votre savoir-faire
 - Développer votre attractivité commerciale
- ▷ **Aubenas : lundis : 29 avril, 6-13-20-27 mai, 3-17-24 juin, 1^{er} juillet**
- ▷ **Guilherand Granges : jeudis : Jeudis 04- 11-18 avril, 2-9-16-23 mai, 06-13 juin**



REMPORTEZ LES MARCHÉS PUBLICS

Apprenez à répondre à un appel d'offre pour élargir votre portefeuille client

- ▷ **Guilherand Granges : lundi 04 et 11 mars**
- ▷ **Aubenas : jeudi 02 et 09 mai**

DÉMATÉRIALISATION ET CHORUS PRO



- Apprenez à répondre de manière dématérialisée à un appel d'offre !
 - Respecter l'obligation de la facturation dématérialisée pour toutes les entreprises dès le premier janvier 2020.
- Formation d'une journée :
- ▷ **Guilherand Granges : lundi 18 mars**
- ▷ **Aubenas : jeudi 16 mai**

PRISE DE VUE PHOTOS

Acquérir des méthodes de prise de vue photo permettant de mettre en valeur ses produits et/ou ses réalisations sur des documents commerciaux et site internet.

- ▷ **Guilherand-Granges : jeudis 16 et 23 mai**
- ▷ **Aubenas : jeudis 14 et 21 mars**
- ▷ **Le Cheylard : mardis 2 et 9 avril**
- Durée : 14 heures – 2 jours

PHOTOSHOP

- Optimisez vos photos sur Photoshop
 - Créez des montages pour mieux présenter vos produits
- ▷ **Guilherand Granges : jeudis 6 et 13 juin**
- ▷ **Aubenas : jeudis 28 mars et 4 avril**

COMPTABILITÉ - GESTION

Pack micro entreprise

4 jours

Faites-vous accompagner et trouver toutes les réponses concrètes concernant votre situation face à la TVA !

Cet accompagnement vous permettra d'obtenir des solutions concrètes et personnalisées ainsi que des outils exploitables immédiatement dans la gestion quotidienne de votre microentreprise.

Nous vous accompagnons également dans la mise en place de vos premières démarches commerciales.

- Préparez vos documents obligatoires : devis, factures, livre de recettes et dépenses
 - Calculez vos prix les plus justes pour vous assurer un revenu/TVA
 - Mettez en place des actions commerciales et de communication pour trouver et fidéliser vos clients
 - Intérêt et contraintes du statut : évolutions possibles
- ▷ **Guilherand Granges : mercredis 20, 27 mars, 3, 10 avril**

- ▷ **Aubenas : mercredis 15, 22, 29 mai et 5 juin**



Pack gestion : 2 modules au choix

- Calculez votre coût de revient et votre prix de vente pour améliorer votre rentabilité
▷ **Guilherand-Granges : vendredis 24 mai-7 juin**
- Savoir analyser votre bilan et compte de résultat pour prendre les bonnes décisions
▷ **Guilherand Granges : Vendredis 14 et 21 juin**
▷ **Aubenas : lundis 4 et 11 mars**

INFORMATIQUE

NOUVEAU
ANNONAY

Pack web

- Valorisez vos produits et votre savoir-faire sur le web et les réseaux sociaux.
- Perfectionnez vos outils web, maintenez votre attractivité et créez du lien avec vos prospects et clients.

Module 1

▷ **Annonay : 27 mars, 3, 17 et 24 avril, 15 mai**

Module 2

▷ **Annonay : 10 avril et 22 mai**

Module 3

▷ **Annonay : 5 juin**

Module 4

▷ **Annonay : 12 et 19 juin**

Réseaux sociaux

- Comprendre les nouvelles manières de communiquer et de partager
- Savoir définir une stratégie sur les réseaux sociaux
- Communiquer avec les réseaux sociaux
- Mesurer les enjeux des nouveaux usages du Web 2.0 et des médias sociaux
- Découvrir les notions de l'e-Réputation
▷ **Le Cheylard : 7 et 14 mars**
▷ **Annonay : 12 et 19 juin**

Pack bureautique

Gagnez en efficacité en maîtrisant des logiciels indispensables à votre activité :

Formation Excel

- Réalisez vos devis
- Mettez en place vos propres tableaux de suivi d'activité
- Créez vos fichiers clients
▷ **Guilherand Granges : jeudis 21, 28 mars et 4 avril**
▷ **Aubenas : lundis 18 et 25 mars et 1^{er} avril**

RESSOURCES HUMAINES

Sauveteur secouriste du travail

Cette formation vous permet d'acquérir les bons gestes et de porter secours en cas d'accident au sein de l'entreprise en attente de l'arrivée des secours

- ▷ **Guilherand-Granges : lundi 25 mars et 1^{er} avril**
▷ **Aubenas : Mercredi 17 et 24 avril**

Management d'équipe

14 heures – 2 jours

- Comprendre les enjeux du management d'équipe et situer sa mission de manager : prendre du recul par rapport à ses pratiques.
- S'approprier des techniques et outils opérationnels pour encadrer, dynamiser, motiver, générer des résultats : manager les collaborateurs, les activités et les évolutions.
- Repérer les axes de progrès possibles et accroître la performance individuelle et collective.
▷ **Guilherand-Granges : jeudi 2 et 9 mai**

Accompagnement à la rédaction du document unique d'évaluation des risques professionnels

21 heures – 3 jours

▷ **Guilherand-Granges : lundis 6, 13 et 20 mai 2019**

FORMATION QUALIFIANTE

Brevet de maîtrise

Acquérir la maîtrise du métier et viser l'excellence pour devenir maître artisan (niveau III)

module RH D :

Acquérir les compétences pour manager une équipe en intégrant la législation du travail

▷ **Mardi 23 avril, lundis 29 avril 2019, 06-13--27 mai, mercredi 12 juin**

ADEA

Durée : 70 heures – 10 jours

Module communication et relations humaines (niveau IV)

- Apprendre à être à l'aise et efficace dans toutes les situations de communications rencontrées en entreprise.
- Analyser ses tâches et sa fonction pour mieux se positionner dans l'entreprise.
- Apprendre les fondements de la communication et connaître les situations relationnelles liées à la gestion de votre entreprise.
- Connaître et appliquer les principes de la Gestion des Ressources Humaines....

▷ **Guilherand-Granges : vendredi 27 septembre, 04, 11, octobre, 08, 15, 22 novembre, 06, 13 décembre 2019, 10 et 17 janvier 2020**



Nous proposons d'autres formations sur notre catalogue ou site internet www.cma-ardeche.fr

POUR INFORMATION ET INSCRIPTION :

04 75 07 54 67 / 04 75 07 54 69

POUR INFORMATION SUR VOTRE PRISE EN CHARGE :

04 75 07 54 14 - formemploi@cma-ardeche.fr



ÉTUDE

DES PRESTATIONS À VOTRE SERVICE

La CMA met à disposition des artisans des métiers de bouche un conseiller spécialisé. Plusieurs prestations peuvent ainsi être sollicitées afin d'améliorer votre outil de production et les performances de votre entreprise.

L'étude alimentaire consiste en un état des lieux de votre établissement pour savoir si celui-ci est conforme à la réglementation hygiène. Le diagnostic porte sur l'aménagement de vos locaux, vos pratiques de nettoyage et de désinfection, la traçabilité de vos produits, etc... Un compte-rendu détaillé vous est ensuite remis avec les points à améliorer et les outils pour mettre en œuvre les préconisations. Un reste à charge

de 800 € HT est à prévoir pour cette prestation.

La CMA propose également un accompagnement (sur devis) pour vous accompagner dans vos projets de développement : modernisation de laboratoire, extension, délocalisation de l'entreprise.... Avec l'appui de nos partenaires, votre projet bénéficiera d'un appui et d'un suivi dans le temps pour faciliter son aboutissement.

A noter également : une veille réglementaire est assurée ainsi qu'une



Johann Sodini, conseiller CMA des artisans de l'alimentaire.

permanence téléphonique à votre écoute pour toute question relative aux spécificités de la filière artisanale alimentaire.

► **Votre contact : Johann Sodini**
au 04 75 07 54 12 ou par mail
j.sodini@cma-ardeche.fr

UNEFC
CONCOURS de COIFFURE
TROPHY
DIM 7 AVRIL 2019
THÉÂTRE · SALLE GEORGES BRASSENS
1 PLACE RAMPON 07300 TOURNON-SUR-RHÔNE
INSCRIPTIONS & INFO 06 85 92 68 75 · WWW.UNEFC.FR
ORGANISÉ PAR L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE 07

**L'annuaire de BTP
Drôme et Ardèche
sur mobile et tablette ...**

Scannez pour télécharger l'appli
Sur iPhone et iPad Sur Android
Disponible sur
57 Avenue de Lautagne - BP 117 -
26904 VALENCE CEDEX 9
Tél : 04.75.75.91.91 - Fax : 04.75.41.07.27 -
www.btp0726.fr — contact@btp0726.fr



LUMIÈRE !

Optimisation de l'éclairage chez les artisans-commerçants avec vitrine

La CMA lance une nouvelle action en partenariat avec
l'ADEME et en lien avec les dispositifs Cœur de ville.



éclairage des
commerces peut
représenter
jusqu'à 25 % des
consommations

d'énergie. Le
moderniser, c'est faire des
économies de charges importantes
et c'est aussi mettre en valeur son
magasin avec une augmentation
du chiffre d'affaires pouvant aller
jusqu'à 7 % !

L'action de la CMA intervient dans
le cadre du partenariat « transition
écologique » avec l'ADEME et la
Région Auvergne-Rhône-Alpes.
Elle sera déployée sur le Centre
et Nord Ardèche en lien avec les
dispositifs Cœur de Ville Privas et
Annonay. La première étape est
une formation des électriciens qui
se déroule à Davézieux le 10 avril

pour le Nord Ardèche, et à Privas le
11 avril pour le Centre Ardèche.

À titre de rappel, le partenariat
CMA/ADEME actif depuis 2001
vous propose 2 accompagnements
pour diminuer vos charges et votre
impact sur l'environnement :

L'AUDIT ÉNERGIE

Faites le point sur vos
consommations d'énergie, leurs
usages, leurs coûts et bénéficiez de
conseils neutres et professionnels
pour économiser l'énergie dans
votre entreprise.

L'ÉTUDE OPTIMISATION DES CONSOUMMATIONS

Faites le point sur vos
consommations de matières
premières, énergie, eau et déchets
pour toujours mieux consommer,

au prix le plus juste.

Ce partenariat est également le
cadre de l'action Répar'acteurs qui
vise à promouvoir les artisans de la
réparation de biens d'équipement
de la maison (réparateurs,
d'ordinateurs, télévisions,
vêtements, chaussures, outils de
jardinage, vélos,...). Un site internet
annuaire est consultable : www.annuaire-reparation.fr. Le réseau
des Répar'acteurs ardéchois est un
des plus dynamiques de la Région
Auvergne-Rhône-Alpes avec
139 artisans.

▷ **Virginie Riandey**
au 04 75 07 54 10
ou v.riandey@cma-ardèche.fr

En partenariat avec :





BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Réf. 073A0233

Au cœur de la Vallée de la Cance, au bord d'une route de passage, à vendre activité de boulangerie, pâtisserie. Etablissement créé par la commune en 2007. Pas de concurrent direct. Activité stable. Locaux de 110 m², propres. Matériel en très bon état, bien entretenu. Prix de vente demandé : 120.000 € (dont 100.000 € de matériel).

Réf. 073A0214

Nord Ardèche, à vendre fonds de boulangerie situé sur le passage des écoles (lycée, collège). Bonne notoriété locale. Clientèle de quartier, particuliers et restaurants. Actuellement ouverte uniquement les matins. Locaux de 70m². Accessible personnes à mobilité réduite. Faibles charges locatives. Potentiel de développement (snacking, pâtisserie). Dernier CA HT : 157.000 €. Prix de vente demandé : 50.000 €.

Réf. 073A0210

Bassin valentinois, cause retraite, cède fonds de boulangerie pâtisserie situé sur un axe de passage (18 000 véhicules / jour). Zone commerciale. Superficie totale de 175 m², de plain-pied

comprenant 1 labo boulangerie, 1 labo pâtisserie et 1 magasin de 50 m². Matériel en bon état général. Parking devant le magasin, quai de livraison et parking personnel. Effectif : un pâtissier et une vendeuse à mi-temps. Loyer mensuel : 535 €. Dernier CA HT : 186.000 €. Prix de vente demandé : 149.000 €.

Réf. 073A0204

Vallée du Rhône, cause retraite, cède fonds de boulangerie situé au cœur d'une petite ville de 8000 habitants. Bonne notoriété. Bel emplacement, en face de la place du marché, à proximité de tous commerces. Nombreux parkings, dont 3 places «arrêt minute» devant la boutique. Bon état général du matériel. Magasin refait il y a 10 ans. Possibilité d'agrandissement. Effectif: 3 salariés, dont un boulanger. Marges de développement possibles. Dernier CA HT : 180.000 €. Prix de vente demandé : 100.000 €.

Réf. 072A0190

Centre Ardèche, secteur Privas, à vendre fonds de boulangerie, pâtisserie, salon de thé. Commerce idéalement situé en bordure d'une route départementale touristique avec nombreux stationnements. Seule boulangerie du village (1000 hab.). Magasin et locaux spacieux,

aux normes accessibilité, entièrement aménagés en 2007. Effectif sérieux et compétent. Loyer : 950 €/ mois. Dernier CA HT : 353 000 €. Beaucoup de cachet, atypique. A voir!

Réf. 071A0193

Vends fonds de commerce de boulangerie pâtisserie salon de thé situé en sud Ardèche. Création en 2007. Cadre atypique. Matériel en très bon état. Magasin refait en 2015. Un jour et demi de fermeture par semaine et 5 semaines de congés annuel. Fournil 46 m², Salon de thé 23 m², Réserve 25 m², Magasin 31 m², cour intérieure 58 m². Magasin aux normes ERP. Loyer 700 € par mois. Dernier CA : 185 000 €. Prix de vente 175 000 €.

Réf. 073A0202

Aux portes de l'Ardèche verte, à vendre boulangerie-pâtisserie dans un village de 1400 habitants. Pas de concurrence immédiate. Affaire saine avec une bonne progression du chiffre d'affaires et une bonne réputation (produits maison et créatifs). Bon emplacement, à proximité d'un carrefour, de la place du marché, avec nombreux parkings. Potentiel de développement identifié (offre snacking, agrandissement). Labo

de 70 m², magasin de 20m². Matériel complet, bien entretenu. Effectif: 2 dirigeants. Loyer de 750 €/ mois, incluant logement. Dernier CA HT : 231.000 €. Prix demandé : 160.000 €.

BOUCHERIE-CHARCUTERIE

Réf. 073A0224

Face à Valence, à vendre fonds de boucherie, charcuterie, traiteur situé sur une petite place commerciale. Maison fondée en 1962, très bonne notoriété. Nombreux parkings à proximité. Locaux de 450 m² : magasin de 50 m², labo de 50 m², un logement de 85 m² et un grand espace garage/entrepôt. Loyer: 1100 €/ mois. Effectif: conjoint collaborateur, 2 salariés et 1 apprenti. Très forte demande pour le traiteur qui peut être développé grâce à l'espace disponible. Très bonne rentabilité. Idéal pour un couple ou associés. Prix demandé : 170.000 €

Réf. 072A0230

Pour cause changement d'activité, à vendre boucherie-charcuterie-traiteur très bien située en Vallée-du-Rhône sur une route de passage et proximité sortie d'autoroute. Pas de concurrent direct, bourg de 3000 habitants. Proche tous commerces et nombreux parkings. Faibles charges

Après plusieurs semaines le mouvement des gilets jaunes a eu des impacts divers sur l'activité économique de fin d'année. En Ardèche, la CGAD souhaite décliner, au niveau local, la convention de partenariat avec l'AMF signée le 15 novembre dernier au niveau national. Son objectif est de «dynamiser les territoires et de renforcer les liens entre élus locaux et entreprises alimentaires de proximité ». Un contact sera pris avec l'AMF 07.

La CGAD 07 sera également présente le 11 avril prochain sur le 3ème Salon des Métiers de l'Artisanat organisé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ardèche.



CGAD de l'Ardèche
70 Allée des Ondines – 07500 GUILHERAND-GRANGES
04 75 07 54 53
Courriel : cgad07@hotmail.fr

L'Application CAPEB07

pour Smartphones et Tablettes

En permanence sous la main :
VOS INFOS, SUIVIS DE CHANTIER, FORMATIONS, AVANTAGES...

✓ Simple ✓ Efficace ✓ Intuitive

EMBARQUEZ LA CAPEB 07 AVEC VOUS !

Disponible sur App Store

DISPONIBLE SUR Google play

www.capeb-ardeche.fr



locatives. Effectif: un salarié à mi-temps. Idéal pour couple. Beaucoup de potentiel. Dernier CA HT : 270.634 €. Prix de vente demandé : 150.000 €.

Réf. 072A0051

Vends fonds de commerce de boucherie charcuterie traiteur situé en Vallée du Rhône. Chiffre d'affaires stable, établissement bien tenu au centre du village. Seule boucherie du village. 1 salarié temps plein. Location des murs 550 €/mois. Dernier CA HT : 220.000 € - Prix de vente : 68.000 €

Réf. 072A0021

Boucherie charcuterie traiteur dans la Vallée du Rhône, sud Ardèche. Matériel bien entretenu, pas de salarié à reprendre. Location des murs 400 €/mois. Dernier CA HT : 127.300 €
Prix de vente : 90.000 €

INSTITUT DE BEAUTÉ

Réf. 072A0225

Cause changement d'activité, à vendre institut de beauté situé dans un bourg centre de 7000 habitants, au carrefour du Sud Ardèche et de la Drôme provençale. Local de 70m², comprenant 2 salles de soin avec possibilité d'en créer une 3^{ème}. Beaucoup de cachet. Produits naturels. Pas de salarié. Dernier CA TTC : 34.800 €. Prix de vente demandé : 25.000 €

COIFFURE

Réf. 072A0221

URGENT - Secteur Privas, cause changement de Région, vend salon de coiffure situé dans une petite zone artisanale dynamique et proche d'une route de passage. Service barbier et rasage en pleine expansion. Très bonne réputation. Salon de 60m², lumineux, entièrement repeint en 2016. Mobilier récent. Effectif : 4. Loyer mensuel : 600 €. Salon en développement. Beau potentiel. CA : 100.000 € HT. Prix de vente demandé : 70.000 € €€ NEGOCIABLE.

Réf. 072A0229

Centre-Ardèche, vend salon de coiffure mixte idéalement situé sur une petite place commerciale avec beaucoup de passage. Salon entièrement rénové et excentré de la concurrence. Salle voûtée, beaucoup de charme. Nombreux parkings à proximité. Salon informatisé avec fichier client. 4 postes de coiffage, 2 bacs à shampooing. Faibles charges locatives. Belle rentabilité. Dernier CA HT: 88.591 €. Prix de vente demandé : 82.000 €.

Réf. 073A0107

Vend salon de coiffure mixte situé en Ardèche nord. Matériel en bon état : 3 bacs et 7 postes de coiffage. 2 salariés à temps partiel. Salon de 60m² avec une réserve en s/sol de 50m² loué 378 € HT/mois. Situé plein centre, à proximité des commerces, parking, marché. Dernier CA TTC : 116.000 €. Prix de vente : 79.000 €

Réf. 073A0223

Nord Ardèche, vallée du Rhône, vend salon de coiffure dans commune de 1200 habitants. Bien situé à proximité d'un axe de passage, proche tout commerce, nombreux parkings gratuits. Très bonne réputation. Salon de 60 m² entièrement refait en 2010. Matériel et mobilier en excellent état (4 postes de coiffage, 2 bacs, fauteuils massant, dim. réversible). Cours intérieure, beaucoup de cachet. Accès conforme personnes à mobilité réduite. Loyer mensuel : 420 €. Effectif : 1 apprentie BP (fin en août 2019). Prix de vente demandé : 70.000 €

Réf. 072A0221

Secteur Privas, cause changement de Région, vend salon de coiffure situé dans une petite zone artisanale dynamique et proche d'une route de passage. Service barbier et rasage en pleine expansion. Très bonne réputation. Salon de 60m², lumineux, entièrement repeint en 2016. Mobilier récent. Effectif : 4. Loyer mensuel : 600 €. Salon en développement. Beau potentiel. Prix de vente demandé : 94.000 €

Réf. 072A0217

Vallée du Rhône, à 30 minutes de Valence, cède salon de coiffure situé dans un centre-bourg de 2800 habitants. Bel emplacement : en bordure d'une route de passage, proche commerces tabac, boulangerie, épicerie. Nombreux parkings gratuits à proximité. Clientèle locale et de passage. Salon de 50 m². 4 postes de coiffage, 2 postes techniques, 2 bacs massants. Loyer : 330 €/ mois. Dernier CA HT: 40.000 €. Prix de vente demandé : 35.000 €.

Réf. 073A0212

Vallée du Rhône, cause retraite, cède fonds de salon de coiffure situé dans un centre commercial. Très bon emplacement. 35 m², 3 postes de coiffage, 2 techniques, 2 bacs. Bon état général du matériel. Fichier clientèle. Plus de salarié. Faible charges locatives. Dernier CA HT : 79.400 €. Prix de vente demandé : 75.000 €. A débattre.

MÉCANIQUE AUTOMOBILE

Réf. 073A0231

Bassin annonnéen, cause retraite, à vendre activité

de mécanique générale (conception, fabrication, réparation). Beaucoup de dépannage. Clientèle de professionnels, fiable et fidèle. Bonne notoriété (30 ans d'existence). Local de 400 m², loyer mensuel 500 €. Pas de salarié. Dernier CA HT: 80.000 €. Prix de vente demandé : 35.000 €.

BÂTIMENT

CHARPENTE

Réf. 073A0227

Secteur Tournon-sur-Rhône, cause retraite, à céder entreprise de charpente/couverture. Clientèle de particuliers, rénovation. Carnet de commande de 5 mois. Parc machine évalué à 200.000 € très bien entretenu. Locaux de 300 m², bien situés. Terrain clôturé de 750 m². Loyer mensuel : 1.711,80 €. Bel outil de travail. Effectif : 2 salariés temps plein. Dernier CA HT : 370.506 €. Prix de vente demandé : 250.000 €.

EBENISTERIE MENUISERIE

Réf. 073A0232

Secteur Annonay, cause changement d'activité, à céder entreprise de fabrication de meubles et de prestations de finition. Clientèle de professionnels. Machines récentes, type industriel, aux normes et très bien entretenues. Locaux récents et fonctionnels. 2 ateliers de 400 m² chacun + bureau, cuisine et sanitaires. Bel outil de travail. Effectif : 3 salariés. Affaire à dynamiser. Possibilité de prendre qu'une des deux branches d'activité. Dernier CA HT : 224.636 €. Pas de frais d'agence. Possibilité de prêt à taux zéro.

OSSATURE BOIS

Réf. 073A0140

Nord Ardèche, proximité Vallée du Rhône, à vendre entreprise spécialisée en construction ossature bois, fabrication et pose. Belle entreprise créée en 2001, en développement et structurée. Clientèle composée de particuliers et maîtres d'œuvre. Visibilité à 10 mois. Atelier entièrement équipé, bâtiment récent de 400m², matériel de levage et véhicule. Effectif: 3 salarié + gérant. Personnel qualifié et autonome. Possibilité de développer de nouveaux marchés. Loyer mensuel de 1.200 euros HT. Chiffre d'affaires en progression. Dernier CA HT 392.000 HT. Prix de vente 150.000 HT. Convierait à un profil technique et commercial. Accompagnement et suivi commercial assuré.

Réf. 072A0159

Vallée de l'Yrieux, à vendre entreprise de terrassement, travaux publics. 20 ans d'existence. Parc machines important : tracto pelle, mini pelle, chargeuse pelleuse, pelle/pneus... (estimation: 330K_). Clientèle locale bien établie, particuliers et collectivités. 1 salarié. Local de 400 m²

+ terrain de stockage de 3000m². Loyer : 990 €/mois. Très bonne rentabilité. CA HT 2016 : 327 606 €
Prix de vente demandé : 450 000 €

FLEURISTES

Réf. 072A0215

Cause retraite, cède fonds de commerce de fleurs situé dans un bourg-centre de 7000 habitants, au carrefour du Sud Ardèche et de la Drôme provençale. Magasin tenu depuis 30 ans. Activité stable. Réseau Interflora. Locaux de 110 m² avec de faibles charges locatives. Dernier CA TTC : + de 100.000 €. Prix de vente demandé : 50.000 €

HÔTEL

Réf. 073A0218

A Colombier le Vieux (~680 hab.), vend ensemble immobilier comprenant une activité de Gîte / Restauration et un logement privatif entièrement rénové de 70 m². Charmant village situé en Ardèche Verte à moins d'une heure de Valence et d'une demi-heure de Tournon-sur-Rhône. Le gîte comprend 2 chambres, avec une possibilité de 8. Le restaurant est composé d'un coin bar (licence IV) et de 2 salles de 60 m² pour une capacité de 100 personnes. Bonne réputation. Surface totale (loi carrez) : 360 m². Terrain de 1200 m². Vente des murs et du fonds. Idéal pour un couple. Dernier CA HT : 80.000 €. Potentiel de développement. Prix: 275.000 €.



Tarif pour la publication de votre annonce sur le journal et sur le site www.transentreprise.com 100 € HT

Nord et Centre Ardèche
Cécile GREFFE
04 75 07 54 13

Sud Ardèche
Joel DEROCLES
04 75 07 54 64

Avec le soutien de la Caisse d'Epargne pour la création / reprise de votre activité



CAISSE D'EPARGNE
LOIRE DROME ARDECHE



MESURES PHARES

IMPACTS DE LA LOI DE FINANCES 2019

La loi de finances 2019 comporte de nombreuses mesures pour les TPE et PME. Revue de détails des dispositifs les plus importants.



DÉDUCTION INTÉGRALE DU SALAIRE DU CONJOINT

Jusqu'ici, le salaire du conjoint de l'exploitant individuel ou de l'associé d'une SARL ou d'une EURL relevant de l'impôt sur le revenu n'était déductible que dans la limite de 17 500 € par an pour un temps plein. La loi de finances 2019 supprime ce plafond. Le salaire des conjoints est désormais déductible en totalité, quel que soit le régime matrimonial. Cette mesure s'applique aux exercices clos au 31 décembre 2018.

CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE (CITE)

Bonne nouvelle pour les entreprises du bâtiment, la loi de finances 2019 reconduit le CITE et étend le dispositif à de nouvelles dépenses. Ainsi les travaux de remplacement des fenêtres, disparus du dispositif en 2018, bénéficient à nouveau d'un crédit d'impôt au taux de 15 %, dans la limite d'un plafond fixé par arrêté. De même, les frais de pose pour l'installation d'équipements de chauffage utilisant une source d'énergie renouvelable bénéficient d'un crédit au taux de 30 %, et les frais de retrait d'une cuve à fioul d'un crédit au taux de 50 %.

TRANSMISSION FACILITÉE

Le pacte Dutreil transmission permet d'exonérer, sous certaines conditions, les transmissions d'entreprise à hauteur de 75 % de la valeur des titres transmis. À compter du 1^{er} janvier 2019, la loi de finances 2019 précise que l'engagement collectif de conservation des titres transmis peut désormais être pris par une personne seule, permettant ainsi aux sociétés unipersonnelles (EURL, SASU) de bénéficier de ce dispositif.

FIN DU CICE ET ALLÈGEMENT DES CHARGES PATRONALES

Supprimé le 1^{er} janvier 2019, le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) est remplacé par une baisse des charges sociales (le taux de cotisation patronale maladie passera de 13 % à 7 % si la rémunération qui y est rattachée ne dépasse pas 2,5 Smic). Une mesure qui bénéficie directement à la trésorerie des entreprises, la réduction de charges étant immédiate, contrairement au CICE qui n'était remboursé qu'en fin d'exercice.

BAISSE D'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

La loi de finances entérine une baisse progressive, de 33,3 % à 28 % du taux d'impôt pour toutes

les entreprises sur les bénéfices inférieurs à 500 000 euros. L'objectif est d'arriver à rejoindre la moyenne européenne avec un taux de 25 % en 2022.

POSSIBILITÉ D'OPTER POUR L'IS

Pour la première fois, la loi de finances 2019 revient sur l'impossibilité de renoncer à posteriori à l'option à l'impôt sur les sociétés. Les sociétés de personnes et les entreprises individuelles qui ont opté pour l'IS peuvent donc désormais pendant les cinq premières années, renoncer à cette option. Ce changement peut avoir des conséquences sur la fiscalité des plus-values latentes. Il convient donc de se rapprocher d'un expert comptable, avocat ou notaire pour évoquer le sujet.

MÉCÉNAT D'ENTREPRISE À LA PORTÉE DE TOUS

Afin de rendre le mécénat accessible aux petites entreprises qui souhaitent soutenir une cause ou une association, la loi de finances pour 2019 crée un plafond de 10 000 €. Ce don bénéficie d'une réduction d'impôt sur les bénéfices égale à 60 %. Jusqu'à présent, le plafond des dons était limité à 5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.



AGENDA

▷ 1^{er} avril 2019

SALON FOU D'ARDÈCHE
Saint-Péray

▷ 11 avril 2019

3^{ÈME} SALON ITINÉRANT DES MÉTIERS DE L'ARTISANAT
Davézieux

▷ 10 et 11 avril 2019

FORMATION « MODERNISATION DE L'ÉCLAIRAGE DES COMMERCES »

10 avril à Davézieux à 9h (Vidalon)

11 avril à Privas à 9h (Mairie)

Infos et inscriptions : Virginie Riandey,
04 75 07 54 10

▷ Prochain examen : 30 avril 2019

FORMATION TAXI

Période d'inscription : du 18 février 2019

14h au 15 mars 2019 - 16h

sur <https://examentaxivtc.fr>

INDICES ET REPÈRES

INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION

1733 au 3^{ème} trimestre 2018
(publié le 19/12/2018)

Variation :

+ **3,77 %** sur un an (baux professionnels), **1670** au 3^{ème} trimestre 2017

+ **7,77 %** sur trois ans (révision triennale), **1608** au 3^{ème} trimestre 2015

+ **15,38 %** sur neuf ans (renouvellement baux commerciaux), **1502** au 3^{ème} trimestre 2009

INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

113,45 au 3^{ème} trimestre 2018
(+ **241 %** sur un an)

REPÈRES

SMIC : **10,33 €** au 1^{er} janvier 2019

Plafond Sécurité Sociale Mensuel : **3377 €** euros au 1^{er} janvier 2018

Indice du coût de la construction : **1733** au 3^{ème} trimestre 2018

Indice de référence des loyers : **128,45** au 3^{ème} trimestre 2018

Indice Loyers commerciaux : **113,45** au 3^{ème} trimestre 2018

Hausse des prix : octobre (+ 0,2 %), novembre (+ 1,9 %), décembre (+ 165%) soit + 1,9 % sur un an

Indice BT 01 : juillet (109,2), août (109,5), septembre (109,5)

Indice EONIA : octobre (- 0,341 %), novembre (-0,349 %), décembre (-0,335 %)

MOUVEMENTS D'ENTREPRISES IMMATRICULÉES AU RÉPERTOIRE DES MÉTIERS 2018

	1 ^{er} trimestre	2 ^{ème} trimestre	3 ^{ème} trimestre	4 ^{ème} trimestre	Total
Immatriculations	343	304	281	283	1 211
Radiations	210	136	162	180	688
Solde	133	168	119	103	523

IMMATRICULATIONS 2018 :

71 % microentreprises | **6 %** entreprises individuelles au réel | **23 %** sociétés

Retrouvez, chaque mois, les immatriculations, modifications et radiations d'entreprises artisanales au Répertoire des Métiers de l'Ardèche sur le site cma-ardeche.fr rubrique « actualités ».



LES PERMANENCES CMA

DAVÉZIEUX

698 rue de Vidalon sur rendez-vous :
Le 4 avril, le 15 mai et le 6 juin
après-midi. Le matin : réunion d'info
« matinée futur artisan »

BOURG-SAINT-ANDEOL DRAGA

dans les locaux de la communauté
de communes de 9h à 12h30 sur
rendez-vous :
Le 2 avril, le 7 mai et le 4 juin

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...