ARTiSANAT

N°5
MARS 2019

LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'AIN

DOSSIER

Participer à un salon professionnel

p6 **ÉVÈNEMENT** L'artisanat au Salon de la Gastronomie

p8 **RÉCOMPENSES** Les 26ème Trophées Artinov

p25 **APPRENTISSAGE** La réforme de l'apprentissage

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AIN

RYTHMÉO

AVEC **RYTHMÉO** NOUS CONSTRUISONS ENSEMBLE

LA CONVENTION DONT VOUS AVEZ BESOIN !

Pour en savoir plus,
rendez-vous sur **www.bpbfc.banquepopulaire.fr**

BANQUE & ASSURANCE

BANQUE POPULAIRE
BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ

BPBFC, Société Anonyme de banque Populaire à capital variable. Siège Social : 14 Bd de la Trémouille, 21008 Dijon Cedex - 542 820 352 R.C.S. Dijon. BPBFC intermédiaire en assurance immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07023116.
Document à caractère publicitaire 02/2019 - Création : agence Wazacom Besançon - Crédits Photos : 123RF.
papiers

ÉDITO

Le dossier de notre magazine est cette fois consacré aux salons professionnels.

N'hésitez pas à venir sur ces rendez-vous. Vous y trouverez de futurs clients. Vous fidéliserez ceux pour qui vous avez déjà travaillé. Ce seront des lieux d'échanges, des moments de dialogue et d'écoute. Nous sommes à votre service pour vous accompagner dans la préparation de vos participations.

Dans les prochains jours, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain sera à vos côtés du 5 au 7 avril à Belley à l'occasion de la 16e édition de Bugey'Expo, le salon des savoir-faire des artisans du Bugey.

Au même moment se dérouleront les Journées Européennes des Métiers d'Art. Vingt-six ateliers d'artisanat d'art ouvriront leur porte au public avec des expositions collectives à Pérouges, rue Thomas Riboud à Bourg et sur le territoire de Dombes-Saône-Vallée.

D'autres évènements sont annoncés : les journées artisanales d'Arti'Vonnas les 16 et 17 mars, le premier salon de l'artisanat et du savoir-faire à Polliat le 23 mars, la 2e foire artisanale de Saint-Didier-sur-Chalaronne le 6 avril…

La formation des jeunes ne sera pas en reste avec la 11e édition des AIN'CROYABLES MÉTIERS, le 9 avril à Saint-Vulbas.

Ces évènements démontrent la proximité de nos actions et notre capacité à occuper le terrain. Nous serons aussi aux côtés du Département pour valoriser nos entreprises. Ce sera le cas avec Saveurs de l'Ain pour les métiers de bouche et avec le label Origin'Ain pour nos productions industrielles et artisanales.

Artisanalement vôtre,

Vincent GAUD
Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain

SOMMAIRE

4 Interview de Vincent Gaud

5 Ain'Formations Orientation

6 L'artisanat au Salon de la Gastronomie

8 Les 26ème Trophées Artinov

10 Impact de la Loi de Finances 2019

11 L'importance de l'étude de marché

12 DOSSIER Participez à un salon professionnel

20 L'artisanat dans l'économie de l'Ain

22 Formations

25 La réforme de l'apprentissage

26 Les aides à l'embauche

Directeurs de la publication : Vincent Gaud, Président de la CMA de l'Ain et Serge Vidal, Président de la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédacteurs en chef : Christian Ridet CMA Ain et Audrey Stimamiglio CRMA Auvergne-Rhône-Alpes
Rédaction : CMA Ain, Jean-Marc Perrat, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Danielle Chanet (pages 12 à 15)
Conception : Zigzagone
Photographies Illustrations : CMA Ain, Jean-Marc Perrat, crédits photo : www.ballad-et-vous.fr, APCMA ©Aurélia Blanc, CRMA Auvergne-Rhône-Alpes, Adobe Stock

Régie publicitaire : Edimétiers - Thierry Jonquières (tél 06 22 69 30 22 - thierry.jonquieres@wanadoo.fr) et Cédric Jonquières (tél 06 10 34 81 33 - cedric.jonquieres@orange.fr)
Impression : Imprimerie Champagnac
Routage : Côte d'Azur Routage
Numéro 5 - Mars 2019
Tirage : 15 791 exemplaires
Edité par la CRMA Auvergne-Rhône-Alpes - 10 rue Paul Montrochet, 69002 Lyon et la CMA Ain - 102 bd Édouard Hérriot - 01440 Viriat

Vincent Gaud, Président de la Chambre de Métiers et del'Artisanat.

INTERVIEW

S'ADAPTER ET SE RENFORCER

Vincent Gaud, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain, revient sur l'année écoulée et dresse la feuille de route pour 2019, année de toutes les incertitudes.

2018 a été une année riche marquée par le lancement de nombreux projets. Satisfait ?
C'est vrai, nous n'avons pas chômé ! L'un de nos projets phare, la Cité du Goût et des Saveurs, a connu ses trois premiers ateliers culinaires chez nos amis restaurateurs et au CECOF. Nous en prévoyons onze d'ici juillet pour le grand public. L'Eveil aux Métiers est aussi bien parti avec 11 métiers et 16 enfants de 10 à 15 ans présents dans nos locaux le mercredi après-midi. Nos formateurs, retraités de l'artisanat, font un boulot remarquable. Une autre satisfaction est l'arrivée de la CMA sur les réseaux sociaux. Sans oublier nos participations à la marque Saveurs de l'Ain, au Tour de l'Ain, au Jumping… Côté formation, l'une de nos spécialités, nous avons sorti en décembre le nouveau catalogue avec une offre renforcée.

Les artisans peuvent donc être rassurés : leur chambre consulaire se porte au mieux…
C'est vrai et ça tombe bien car les artisans sont de plus en plus nombreux dans l'Ain. Notre centre de formalités des entreprises (CFE) a enregistré 2 075 créations pour 1 300 radiations. Une année record !

NOUS AVONS DÛ TRANSFORMER NOTRE FAÇON DE FAIRE. MAIS PAS D'INQUIÉTUDE, NOUS SERONS TOUJOURS LÀ… MAIS DIFFÉREMMENT

Et cela, dans un contexte budgétaire toujours aussi contraint ?
Les dotations baissent, mais le budget est maitrisé grâce aux économies sur les dépenses de fonctionnement. Au cours des deux dernières années, une vraie révolution nous a obligés à transformer notre façon de faire. Mais pas d'inquiétude, nous serons toujours là… mais différemment.

Comment s'annonce cette nouvelle année 2019 ?
La dynamique de la création d'entreprise continuera sur sa lancée. Il faudra asseoir la Cité du Goût et des Saveurs avec plus d'ateliers sur la lutte contre le gaspillage et le « bien manger » dans les collèges. L'Eveil aux Métiers va s'enrichir. On discute pour ajouter les métiers de fleuriste et de photographe. 2019 sera l'année de notre premier concours de photo et du lancement du label Origin'Ain avec le Département. Les enjeux ne manqueront pas autour du contrat Région-Artisanat, du texte de loi « Choisir son avenir professionnel » qui refonde le monde de la formation et nous fait perdre la gestion des contrats d'apprentissage. Le CFE va évoluer avec un seul fichier, qui en sera le gestionnaire ?. Pour le moment, c'est le flou. N'oublions pas non plus les suites de la loi PACTE qui rendra facultatif à l'été le stage préalable à l'installation. Nous en faisions 1 000 par an ! Il va falloir convaincre Pôle Emploi et les banques d'expliquer aux porteurs de projets l'importance du SPI.

Une affaire de partenariat

Le succès du forum Ain'Formation ORientation, jusqu'à l'année dernière baptisé Ain'Formations Métiers avant l'arrivée des lycéens et de l'enseignement supérieur, repose sur un partenariat efficace entre le Conseil départemental, la Chambre de Métiers, la CCI et la Chambre d'Agriculture. Mais rien ne pourrait se faire sans la mobilisation des établissements de formation du département et des 450 professionnels des 15 filières représentées, venus expliquer leurs métiers et le sens de leur engagement.

AIN'FORMATIONS ORIENTATION : LE SUCCÈS !

13 000 visiteurs au forum destiné aux collégiens et lycéens à Ainterexpo.

La 18e édition du forum Ain'Formations ORientation a connu cette année un joli succès. En élargissant la manifestation aux lycéens, les organisateurs, Département et Chambres consulaires en tête, ont créé les conditions idéales au moment où la procédure Parcours Sup d'inscription dans l'enseignement supérieur génère autant d'inquiétudes que d'espoirs.
Pour la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain, l'une des plaques tournantes de la manifestation, son président Vincent Gaud a insisté à l'heure de l'inauguration sur l'engagement, ancien et sans faille, des Centres de formation des apprentis (CFA), mais aussi des Maisons familiales et rurales et des organisations professionnelles.
Les futurs maçons, coiffeurs, mécaniciens, pâtissiers, cuisiniers… ont présenté trois jours durant un aperçu de leur savoir-faire sous le regard bienveillant de leurs formateurs.

QUINZE FILIÈRES AU RENDEZ-VOUS

Le BTP était la filière à l'honneur du 18e forum Ain'Formations ORientation. Le parrain était Eric Menand, artisan maçon à Villieu-Loyes-Mollon, engagé depuis toujours dans l'apprentissage et la formation des jeunes.
Les autres filières représentées ont fait la part belle à l'artisanat : agriculture et vivant, agroalimentaire, bois, métiers de l'automobile, hôtellerie-restauration-alimentation, plasturgie, métallurgie-industries technologiques, social-santé-services à la personne, transport-logistique, froid et conditionnement de l'air, métiers du sport, numérique-informatique, sécurité, formations transversales (droit, histoire, comptabilité, commerce, vente, sciences po, classes préparatoires…).

LES CRÉAS À LA FILIÈRE AUTO

Dans le cadre du forum, le Concours des Créas 2019 a été remporté par la filière automobile représentée par le CECOF d'Ambérieu-en-Bugey, le lycée Gabriel-Voisin de Bourg et le lycée Charpak de Châtillon-sur-Chalaronne. Le trophée a été remis par le vainqueur de l'édition 2018, la filière bois représenté par Pierre Roux. La Chambre de Métiers de l'Ain était représentée par Ludivine Kaufmann du service apprentissage.

Les apprentis BP Boulangerie du CECOF avec M. Bouvard professeur.

SALON DE LA GASTRONOMIE

L'ARTISANAT EN FORCE

Le salon de Bourg-en-Bresse a de nouveau bénéficié de la mobilisation des services de la Chambre de Métiers de l'Ain. Concours, démonstrations, expositions se sont succédé cinq jours durant.

Le président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain ne cachait pas sa satisfaction à l'heure de l'inauguration officielle du Salon de la Gastronomie de Bourg-en-Bresse à Ainterexpo. Vincent Gaud venait en effet de guider le cortège officiel à travers les allées animées par les collaborateurs de la CMA. « Notre espace démonstration a été organisé main dans la main avec la Chambre d'Agriculture et la marque Saveurs de l'Ain, se félicitait-il. Nos autres partenaires sont également mobilisés. Il y a le CECOF, notre centre de formation des apprentis à Ambérieu-en-Bugey, nos amis charcutiers et boulangers qui proposeront des tartes bressanes sur leur stand, les MFR de Pont-de-Veyle et de Balan… » Le président venait également de s'attarder sur l'une des nouveautés de cette édition 2018 : « Nous avons tenu à mettre en valeur la production locale de bière artisanale avec la présence, parmi nos 18 entreprises artisanales, de deux brasseries, La Vallière et la Saint-Clair, toutes les deux installées à Montagnat. » Les brasseurs ont en effet répondu aux attentes du président Gaud, proposant différentes animations aux visiteurs pendant les cinq journées du salon. Un atelier de brassage a même fonctionné sur le stand pendant le week-end.

UN SALON DE LA GASTRONOMIE ET DU CHOCOLAT SUR FOND DE CITÉ DU GOÛT ET DES SAVEURS

L'un des thèmes centraux de la manifestation étant le chocolat, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat a organisé un concours de pièces artistiques mettant en scène les apprentis du CECOF en formation BTM pâtissier et ceux du CAP chocolatier. Ludovic Chantre l'a emporté dans la catégorie CAP devant Jennyfer Colombier et Louis Lardy. Du côté des BTM, la palme est revenue à Allissia Molle devant Baptiste Maisson et Elise Chauvin.
La 2e édition du Concours de cuisine amateur des Saveurs de l'Ain en duo avec un chef était également très attendu. Hassane Diane l'a emporté associé à Stéphane Prévalet du restaurant Mets et Vins à Bourg. Les produits de la Bresse étaient rois, les candidats devant préparer leur plat à partir de la volaille, du beurre et de la crème de Bresse, des AOC gages de qualité.

En étant omniprésente sur ce salon, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat confirme son engagement en faveur de la gastronomie et des terroirs de l'Ain. L'un des projets phare de la mandature est en effet la mise en place à l'intention des professionnels et du grand public de la Cité du Goût et des Saveurs, un outil efficace favorisant la mise en valeur des productions locales de belle qualité, des filières courtes et du savoir-faire des artisans.

DIX-HUIT ARTISANS MOBILISÉS

Ils sont venus d'un peu partout dans le département pour répondre à l'invitation de la CMA de l'Ain et valoriser les productions de leurs territoires : Pâtisserie Perruche (Crottet), Chocolaterie Comte (Jasseron), Boucherie du Centre (Bourg), La Cantonade (Guéreins), Neisa Café Art et Saveurs (Perrex), O Choco La (Saint-Martin-du-Mont), Les Salaisons de Meillonnas, Fromagerie Picard (Bourg), Douceurs sucrées (Bourg), Brasseries la Vallière et Saint-Clair (Montagnat), Caveau des Demoiselles (Ambert-et-Condon), Les Pains délices (Parves), Laiterie de la Côtière (Meximieux), Confiserie Neufcoeur (Aranc), Chocolaterie Gohier (Lagnieu), Tendance Bistrot et Domicile (Lélex), Gelateria Rosario (Saint-Etienne-du-Bois).

Le concours chocolat avec les élèves BTM Pâtissier du CECOF.

Les jeunes de la MFR de Balan avec M. Plassard, professeur.

S. Prevallet (Restaurant mets et Vins) et son apprenti lauréats du concours Saveurs de l'Ain.

Parmi les exposants : l'équipe de la laiterie artisanale « La Côtière ».

CONSEIL & EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE AIN

La vision stratégique des experts Cerfrance a fait décoller mes projets.

5 AGENCES SUR LE TERRITOIRE DE L'AIN :

Bourg en Bresse • Châtillon sur Chalaronne • Belley
Châtillon en Michaille • Meximieux

04 74 45 47 60 • contact@01.cerfrance.fr

Les experts Cerfrance accompagnent au quotidien plus de 320 000 entrepreneurs dans leur performance et leur connaissance.

LES 26E TROPHÉES ARTINOV

Organisée au cinéma L'Amphi de Bourg, la soirée a consacré cinq entreprises artisanales innovantes dans les catégories « Coup de Cœur », « Produit », « Procédé de production », « Métier » et « Haute Technologie ».

La salle numéro 3 du cinéma L'Amphi à Bourg-en-Bresse affichait complet à l'occasion de la remise des 26e Trophées Artinov organisée par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain. Véritable « reconnaissance des compétences » et créée voilà une génération sous la présidence de René Rigaud, le prix Artinov a depuis son lancement mis en scène des femmes et des hommes visionnaires et innovateurs. Comme l'a précisé le président de la CMA 01, Vincent Gaud, « tous ces artisans sont des inventeurs de génie et 70% des entreprises primées tout au long de ces années existent toujours. Cela montre la pertinence d'Artinov et explique pourquoi l'initiative a été reprise aux niveaux régional et national quelques années après son lancement dans l'Ain. »
Cette année, cinq trophées ont été remis dans les catégories « Coup de Cœur », « Produit », « Procédé de production », « Métier » et « Haute Technologie » en présence des partenaires : le Conseil départemental, la Région AURA, la Banque Populaire et la Mutuelle ADREA. Aux côtés de l'animateur François Belay jamais avare d'un bon mot, le technicien de la Chambre, Didier Lemaire, a rappelé la règle du jeu avant de résumer les parcours souvent étonnants des lauréats.

« 70 % DES ENTREPRISES PRIMÉES DEPUIS 25 ANS EXISTENT TOUJOURS ! » SOULIGNE LE PRÉSIDENT VINCENT GAUD

Le palmarès a débuté avec le Coup de Cœur 2018 décerné à Rosa-Maria Licon-Luna, dirigeante de Proapia, spécialiste de l'entretien des ruches. Originaire du Mexique, docteur-vétérinaire, elle a mis au point en collaboration avec Sylvain Benoit de la société Mitja une coiffe chauffante de ruche capable de débarrasser les abeilles du Varroa, parasite tueur de colonies.

Dans la catégorie « Produit », la société Viel Plastiques Internationales à Oyonnax, créée en 1952 et dirigée par Daniel Viel l'a emporté grâce à son système de fermeture de sac d'aliments pour animaux.
La catégorie « Procédé de production » a vu la victoire de Parasite Design à Saint-Vulbas, dirigée par Hugo Martin, pour ses lunettes révolutionnaires nées de l'impression 3D et bientôt vendues dans le monde entier.

Le trophée « Métier » est allé à Christophe Guérin et à l'équipe de Vecteur U à Veyziat (Oyonnax) pour leurs charnières de lunettes bistables élastiques.
La catégorie « Haute Technologie » a souri à Méandre Technologie et à ses dirigeants Clément et Philippe Sage. Leur lampe frontale la plus puissante au monde a séduit le jury d'Artinov autant que les plongeurs et les spéléologues de tous les continents.

LE COUP DE CŒUR

Rosa-Maria Licon-Luna a obtenu le Coup de Cœur des 26e Trophées Artinov. Parrainée par Quentin Bozonnet de la société La Fréca (aliments à base d'insectes), elle a reçu son prix des mains de Martine Tabouret, vice-présidente du Département, et Guillaume Lacroix, adjoint au maire de Bourg. Jean Deguerry, président du Département, a souligné au cours de la soirée « l'importance d'Artinov qui fait chaque année la démonstration de la fibre économique de l'Ain. » Le sénateur Rachel Mazuir a dit quant à lui tout le bien qu'il pensait des artisans : « Ils sont la vie réelle, la proximité et participent à créer le lien social, le vivre et faire ensemble. »

LE TROPHÉE « MÉTIER »

L'équipe de Vecteur U à Oyonnax, rassemblée autour de Christophe Guérin, a été récompensée dans la catégorie « Métiers » par Jean-Marc Galland, président de la Mutuelle ADREA, sous les yeux du parrain Fabrice Rongier (Polyhabitat). Autres sélectionnés : ADAM pyrométrie à Jassans, Cheminées Tanton à Vonnas, Memoring à Montluel.

LE TROPHÉE « PRODUIT »

Daniel Viel de Viel Plastiques international à Oyonnax a reçu le Trophée « Produit » des mains de Christophe Nicolas de la Banque Populaire, Clotilde Fournier, conseillère départementale, et Michel Buard de la CMA 01. Le parrain était Daniel Bourgeon (Bourgeon Concept). Autres sélectionnés : Gabriel-Robez à Mijoux, Optinid à Artemare, Plastiques Paillard à Simandre-sur-Suran.

LE TROPHÉE « PROCÉDÉ DE PRODUCTION »

Parrainé par Sonia Bichat (Sonia B Design), Parasite Design à Saint-Vulbas a remporté le Trophée « Procédé de production » remis à son dirigeant Hugo Martin par Xavier Breton, député et conseiller régional, et Pierre Girod, vice-président de la CMA 01. Autres sélectionnés : Ain Corporation à Civrieux, Sinnoveg à Châtillon-sur-Chalaronne.

LE TROPHÉE « HAUTE TECHNOLOGIE »

Clément et Philippe Sage de Méandre Technologieont obtenu le Trophée « Haute technologie », parrainé par Jean-Pierre Rousselet (SMTD Digital) et remis par Jean Deguerry, président du Département, et Vincent Gaud, président de la CMA 01. Autres sélectionnés : IDR Environnement à Lagnieu, Calyptone à Pont-d'Ain.

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 1er 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 ALLÉGEMENT DES CHARGES PATRONALES

Supprimé le 1er 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 postériori 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.

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

L'IMPORTANCE DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché est en général réalisée au moment d'une création ou d'une reprise d'entreprise. Elle est aussi utile pour un projet de développement d'une entreprise déjà en activité.

La réalisation d'une étude de marché n'est pas obligatoire, mais elle est fortement recommandée et parfois même exigée par certains financeurs. Elle permet d'étudier son marché, c'est-à-dire l'environnement de l'entreprise et les éléments qui gravitent autour : concurrence, produits ou services existants qui pourraient se substituer à ceux proposés par l'entreprise, besoins et attentes des clients, manière de consommer de ces derniers, fonctionnement du marché, partenaires possibles…

L'étude de marché vise également à évaluer les risques, à diminuer les incertitudes, à vérifier la faisabilité économique d'un projet. Ce dernier est-il viable ? Doit-il être remanié… ou abandonné ? L'étude de marché permet de fournir au chef d'entreprise une image réelle de la situation, afin de définir une stratégie et établir un budget prévisionnel. Elle a aussi pour but de crédibiliser une démarche auprès de partenaires, d'anticiper les évolutions à court terme de l'environnement et de détecter de nouvelles opportunités. Étape clé de la construction d'un projet de développement, elle revient à lui donner les meilleures chances de succès : avant, pendant et après le lancement. Si elle ne représente pas un gage de réussite absolu, sa vocation est de réduire au maximum les risques et de permettre au chef d'entreprise de prendre des décisions en connaissance de cause.

L'ÉTUDE DE MARCHÉ PERMET DE VALIDER L'EXISTENCE D'UN MARCHÉ ET DE SE FIXER DES OBJECTIFS COMMERCIAUX

L'étude de marché ne doit pas être confondue avec le business plan, qui constitue seulement une partie de ce dernier. Le business plan, ou plan d'affaires, est un document de présentation du projet qui regroupe des éléments sur le dirigeant (compétences, expériences, motivations), les activités (produits et services) et le projet. L'étude de marché permet de souligner la capacité de l'entreprise à trouver sa place dans le marché ciblé. L'étude financière prévisionnelle, dernier élément du business plan, montre la faisabilité et la rentabilité du projet.

EN PRATIQUE

L'étude de marché est constituée de 3 étapes :

① **L'ÉTUDE DOCUMENTAIRE :** recherche d'informations dans des articles de presse, des études, des annuaires d'entreprises, lors de salons ou foires.

② **L'ÉTUDE QUALITATIVE :** avis d'experts, d'organismes spécialisés (syndicats professionnels, centres techniques, fournisseurs…) collectés via la presse notamment et surtout lors d'entretiens (en face à face, par téléphone ou mail)

③ **L'ÉTUDE QUANTITATIVE :** enquête auprès des consommateurs potentiels du projet pour valider leur profil (sexe, âge…), leur comportement d'achat, leurs attentes et vérifier que le nouveau produit ou service réponde bien à leur besoin.

La solution la moins onéreuse reste de réaliser soi-même l'étude de marché. Cela permet de maîtriser le projet, d'avoir la pleine connaissance de la situation pour prendre les bonnes décisions. Elle peut aussi être sous-traitée en faisant appel à un tiers comme la Chambre de Métiers et de l'Artisanat si elle le propose.

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 « Equiphotel » 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 1er 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. ■

NOUS CONTACTER

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ain
Service Entreprises et Territoires
Véronique Perret, Conseiller commercial, foires et salons
04 74 47 49 43 ou v.perret@cma-ain.fr

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 32e 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.

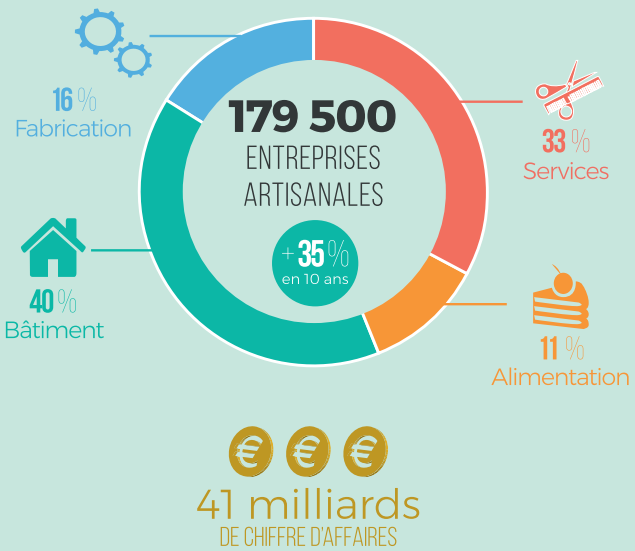
▷ Plus d'informations : Laura Gasparoux
laura.gasparoux@crma-auvergnerhonealpes.fr

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

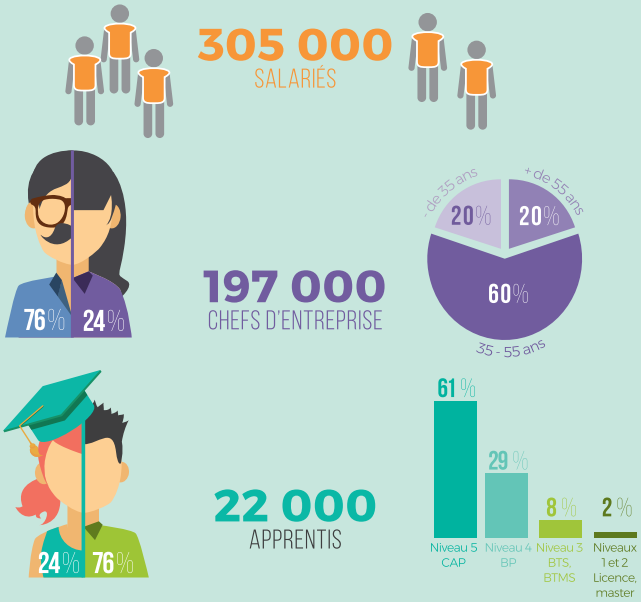
CHIFFRES CLÉS*

L'ARTISANAT EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

LES ENTREPRISES ARTISANALES



LES ACTIFS



Source : Répertoire des Métiers au 1er janvier 2019.

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 innovent. 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 :

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

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 3ème et 4ème, 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 votre entreprise au Répertoire des Métiers depuis le 1er 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

L'ARTISANAT, CONFORTE SA PLACE DANS L'ÉCONOMIE DE L'AIN

14 783 ENTREPRISES ARTISANALES

L'Artisanat de l'Ain a continué sa progression en nombre d'entreprises au cours de l'année 2018, plus que jamais sous l'impulsion de l'engouement pour la micro entreprise, mais aussi du dynamisme départemental avec une croissance continue de la population, et ce, malgré une situation économique plus tendue au second semestre.

+ 727 entreprises en un an

+ 2 850 entreprises en cinq ans

+ 4 550 entreprises en 10 ans

1 751 entreprises d'alimentation (+72), un secteur où se côtoient des entreprises traditionnelles que sont les boulangers, les pâtissiers, les bouchers-charcutiers, les cuisiniers, de nouveaux métiers dans la restauration rapide et quelques entreprises développant une spécialité. Avec la marque Saveurs de l'Ain, les artisans peuvent valoriser leurs spécialités et produits d'excellence. 82 professionnels de l'artisanat bénéficient déjà de cet outil de promotion départemental.

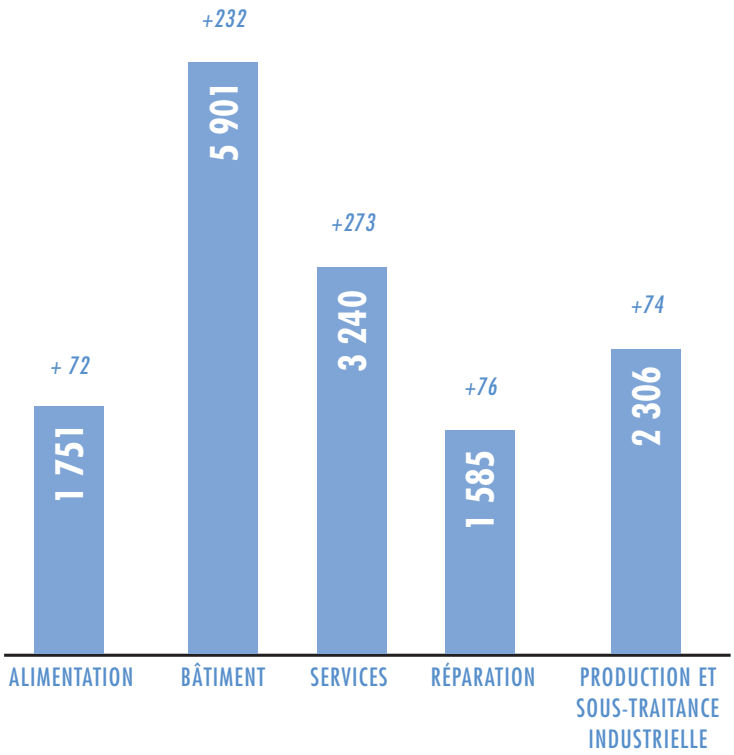
5 901 entreprises du bâtiment (+232), des travaux publics et du paysage qui offrent un panel complet des métiers de la construction et maillent l'ensemble du territoire de l'Ain.

3 240 entreprises de services (+273) de la coiffure à l'esthétique en passant par les taxis et le nettoyage de locaux. Elles offrent des prestations aux habitants et aux entreprises du département. Leur nombre a connu une croissance sans précédent en 2018.

1 585 entreprises de réparation (+76) avec en particulier les professionnels de l'automobile, mais aussi de la réparation et de la maintenance de l'électro-ménager, de la HI-FI ou de l'informatique.

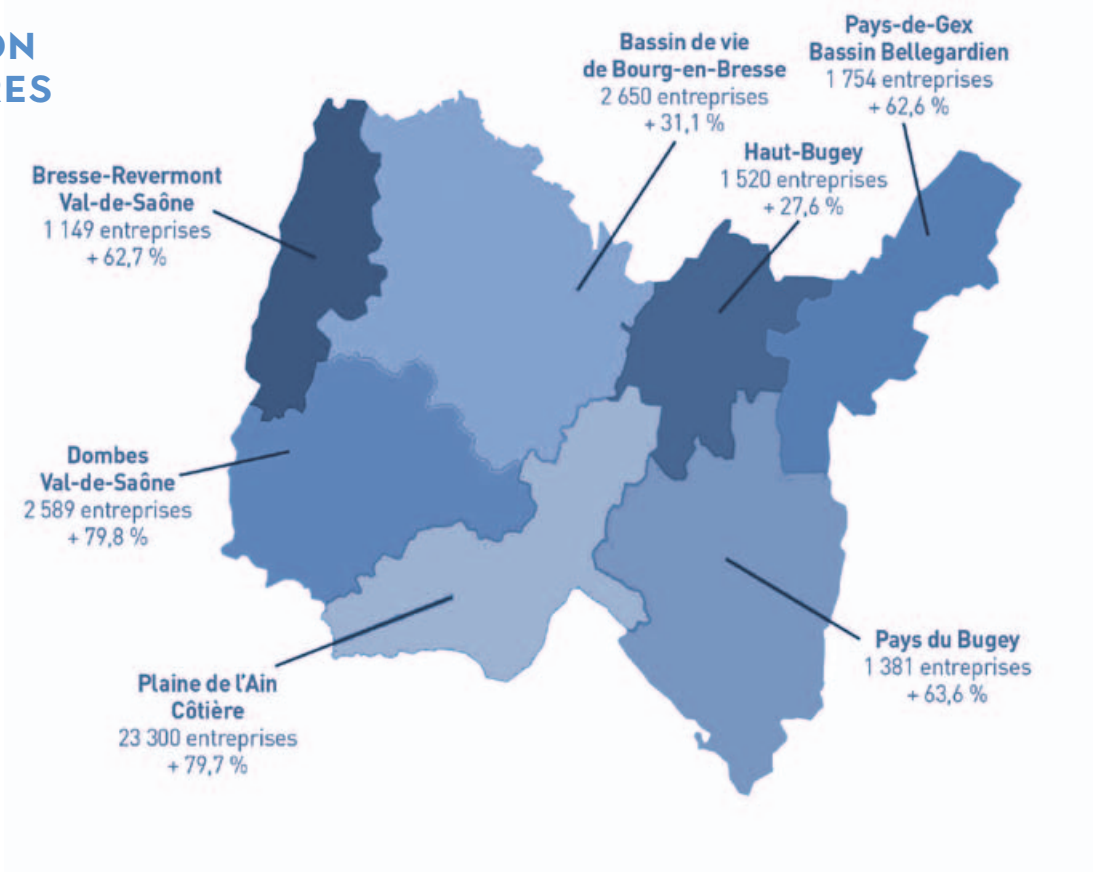
2 306 entreprises de production et de sous-traitance industrielle (+74) qui contribuent à faire de l'Ain le premier département de France par le pourcentage d'emplois industriels sur l'emploi total. Ces entreprises interviennent dans les secteurs de la plasturgie, du travail des métaux, du bois. Ce secteur regroupe aussi plus de 170 artisans d'art.

LA RÉPARTITION PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ



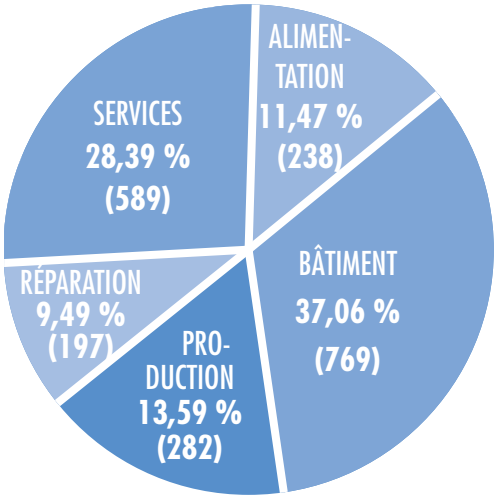
LA RÉPARTITION PAR TERRITOIRES

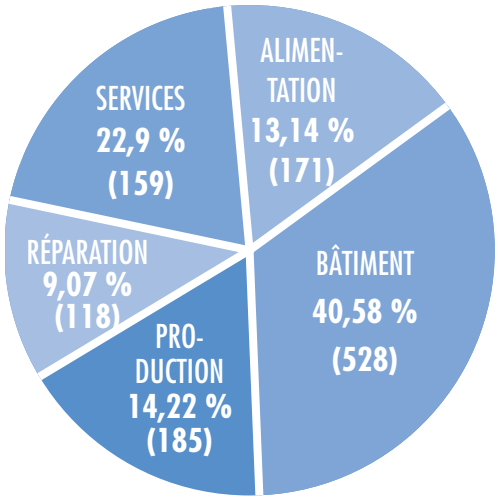
Concernant les territoires, la carte ci-jointe retrace l'évolution depuis décembre 2004. Si globalement le nombre d'entreprises artisanales a progressé de 64 %, la situation est contrastée d'un territoire à un autre. La plus forte progression est constatée sur Dombes Val-de-Saône et Plaine de l'Ain-Côtière et il est à noter que la progression a été forte en 2018 sur les territoires du Haut-Bugey et du Pays de Gex.



2 075 IMMATRICULATIONS

C'est un nouveau record pour le Répertoire des Métiers de l'Ain ; un volume en augmentation de 8,7 % par rapport à 2017
Au nombre de 1 255, les micro-entreprises représentent 60,5% des immatriculations, en 2017, elles étaient 1 046 et représentaient 54,8 % des immatriculations.
Les entreprises individuelles «classiques» sont au nombre de 128 contre 170 en 2017.
Les immatriculations de sociétés commerciales sont au nombre de 692 comme en 2017 avec en particulier un fort recours à l'utilisation des sociétés par actions simplifiées. Ce bon niveau demeure un indicateur du dynamisme de l'artisanat dans l'Ain.
Les immatriculations dans les services sont en hausse de 24 % en particulier dans les activités de nettoyage de locaux et de soins de beauté.





1 301 RADIATIONS

Un volume en baisse de 9 % par rapport à 2017. Le turn-over demeure très important avec 62,5 % des entreprises radiées dont la durée d'exploitation a été inférieure à 6 ans. Il est à noter que le nombre de liquidations judiciaires d'entreprises artisanales a également diminué avec un volume de 173 contre 192 en 2017

ÉVOLUTION DU COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF)

En janvier 2019, chaque actif du secteur privé dispose d'un CPF affiché en euros. Le taux de conversion est de 15 € par heure, fixé par décret par l'État. La Caisse des dépôts et consignations va progressivement assurer l'ensemble de la gestion du CPF tant sur le plan technique que financier.
Durant une phase transitoire, de janvier à octobre 2019, les droits CPF sont affichés à la fois en heures et en euros afin de permettre à chacun de s'approprier le changement. A partir d'octobre 2019, les comptes seront totalement en euros. Les comptes étaient jusqu'alors alimentés à raison de 360 € par an pour une activité à temps plein. À partir de 2020, au titre des droits acquis en 2019, le CPF sera alimenté de 500 € par an. Les artisans travailleurs non-salariés bénéficient du CPF dans des principes identiques aux autres actifs.
Les formations éligibles au CPF sont mises à jour dans une liste unique qui regroupe l'ensemble des certifications inscrites sur les répertoires nationaux gérés par France Compétences.
Afin de faciliter les démarches, une application mobile sera disponible à partir d'octobre 2019. Elle permettra à tous les usagers ayant des droits CPF sur leur compte d'acheter leur formation librement et sans intermédiaire. Téléchargable depuis Android Play Store ou Apple Store, cette application permettra de :

- connaître les droits acquis au titre du CPF,
- choisir sa formation,
- financer son projet,
- s' inscrire à la formation et la payer directement en ligne.

▷ **Pour en savoir plus : https://www.moncompteactivite.gouv.fr**

NOS PROCHAINES FORMATIONS

Tarifs artisans, conjoints collaborateurs, conjoints associés : 35 €/jour
50 % de remise sur les packs

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Réaliser des documents commerciaux « vendeurs »
1 jour
▷ *Lundi 1er avril à Bourg*

Réussir une négociation commerciale
2 jours
▷ *Lundis 8 et 15 avril à Bourg*

Répondre à un appel d'offres
2 jours
▷ *Lundis 27 mai et 3 juin à Bellignat*

COMPTABILITE GESTION

Les bases de la comptabilité
4 jours
▷ *Jeudis 21, 28 mars, 4 et 11 avril à Bourg*

Investir dans l'immobilier
1 jour
▷ *Lundi 3 juin à Bourg*

Mettre en place et suivre un tableau de bord financier
1 jour
▷ *Lundi 17 juin à Bourg*

Pack Gestion d'entreprise
composé de 2 formations :

- **Comprendre le bilan et le compte de résultat**
2 jours
▷ *Lundis 13 et 20 mai à Bourg*

- **Déterminer ses coût de revient**
1 jour
▷ *Lundi 27 mai à Bourg*

Pack CIEL
composé de 2 formations :

- **Gestion commerciale informatisée sur CIEL**
2 jours
▷ *Jeudis 16 et 23 mai à Bourg*

• Tenir sa comptabilité sur CIEL –
3 jours
▷ *Jeudis 6, 13 et 20 juin à Bourg*

INFORMATIQUE

Gérer ses photos numériques avec un logiciel gratuit
2 jours
▷ *Lundis 13 et 20 mai à Bourg*

EXCEL initiation –
3 jours
▷ *Lundis 20, 27 mai et 3 juin à Bourg*

INTERNET

Mettre à jour son site internet
1 jour
▷ *Lundi 29 avril à Bourg*
▷ *Lundi 1er juillet à Saint-Vulbas*

Découvrir les réseaux sociaux et créer sa page Facebook pro
1 jour
▷ *Lundi 20 mai à Bellignat*

Pack Site internet
composé de 2 formations :

• Créer son site internet de A à Z –
6 jours
▷ *Lundis 18, 25 mars, 1er, 8, 15 avril et 13 mai à Saint-Vulbas*
▷ *Mercredis 15, 22, 29 mai, 5, 12 et 19 juin à Bourg*

• Booster la visibilité de son site
2 jours
▷ *Lundis 17 et 24 juin à Saint-Vulbas*
▷ *Mercredis 26 juin et 3 juillet à Bourg*

GESTION DU PERSONNEL

Pack RH – Management
composé de 3 formations :

• Recruter et gérer son personnel
2 jours
▷ *Jeudis 21 et 28 mars à Bourg*

• Anticiper et gérer les conflits
2 jours
▷ *Jeudis 4 et 11 avril à Bourg*

• Conduire un entretien individuel
1 jour
▷ *Jeudi 16 mai à Bourg*

Pack droit du travail
composé de deux formations :

• Santé et sécurité dans l'entreprise (doc. Unique de prév. des risques)
1 jour
▷ *Lundi 25 mars à Bourg*
▷ *Lundi 17 juin à Bellignat*

• Les obligations de l'employeur en droit du travail
1 jour
▷ *Lundi 1er avril à Bourg*
▷ *Lundi 24 juin à Bellignat*

FORMATIONS TECHNIQUES & REGLEMENTAIRES

Coiffure

Wedding day
▷ *Lundi 8 avril à Bourg*

Work in progress
▷ *Lundi 27 mai à Bourg*

Esthétique

Maquillage de mariée
▷ *Lundi 15 avril à Bourg*

Modelage esthétique hawaïen
▷ *Lundi 20 mai à Bourg*

Vernis semi-permanent
▷ *Lundi 24 juin à Bourg*

Toilettage canin & félin

Approche et toilettage du chat persan
▷ *Lundi 1er avril à L'Arche de Noé à Bourg*

Fleuristerie

Bouquets de mariée tendances et commerciaux
▷ *Lundi 6 mai à Bourg*

Tendances récup'
▷ *Lundi 17 juin à Bourg*

Restauration

Les légumineuses, graines d'avenir
▷ *Lundi 1er avril au CECOF à Ambérieu-en-Bugey*

La cuisson à juste température
▷ *Lundi 29 avril au CECOF à Ambérieu-en-Bugey*

Boulangerie-pâtisserie

Snacking nouvelles tendances
▷ *Lundi 20 mai au CECOF à Ambérieu-en-Bugey*

Métiers de bouche et de la restauration commerciale

Sécurité & hygiène alimentaire
2 jours
▷ *Lundis 1er et 8 avril OU Lundi 27 mai & mardi 28 mai OU lundis 1er et 8 juillet*

ARTISANAT D'ART : UNE NOUVELLE BOUTIQUE À BOURG

Il y a du neuf sur le front de l'artisanat d'art dont la rue Thomas-Riboud à Bourg-en-Bresse est devenue depuis 2016 l'un des poumons, à l'initiative de la communauté d'agglomération et de la Ville de Bourg, en partenariat avec la Chambre départementale de l'Artisanat et des Métiers de l'Ain.
Une nouvelle boutique vient en effet d'être inaugurée. Baptisée « Créa6on », elle met en valeur les travaux réalisés par six artisans d'art : Evelyne Desserrières de Ceyzériat (cannage, paillage, restauration de sièges), Timothée Delay de Ceyzériat (ébénisterie, conception, assemblage et pose de mobiliers), Fabienne Jeanneret du Haut-Valromey (fabrication d'objets en céramique), Nadège Reverdy de Saint-Julien-sur-Veyle (fabrication d'articles de maroquinerie), Geneviève Parreno-Talon de Hautecourt-Romanèche (artiste plasticienne) et Virginie Perret de Polliat (modéliste styliste).
Jean-François Debat, maire et président de l'agglomération de Bourg, Michel Fontaine, son vice-président au développement économique, et Sylvie Berry, présidente de l'association des métiers de l'artisanat d'art, se sont chargés de couper le traditionnel ruban tricolore.

Les 6 membres de CREA6ON Fabienne JEANNERET, Geneviève PARRENO-TALON, Evelyne DESSERRIERES, Nadège REVERDY, Virginie PERRET, Timothée DELAY.

LES « SELLENIALS », ENTRE INNOVATION ET NOSTALGIE

Nés après 2000, les « sellenials » succèdent aux « millenials » ou génération Y et intéressent les marques, soucieuses de séduire ces jeunes consommateurs.

Leur credo : remettre au goût du jour les codes des seniors. Une philosophie qui passe par de nouveaux modes de consommation, le choix d'une médecine douce et le retour des herboristes, une alimentation durable privilégiant les circuits courts et les fruits et légumes de saison. Côté mode, les matières naturelles sont privilégiées ainsi que la « slow cosmétique », un maquillage écologique, sain, intelligent et raisonnable auquel les marques s'adaptent. Enfin, les « sellenials » sont adeptes du « made home » ou fait maison, une façon de revoir sa consommation et sa façon de vivre en s'inspirant de leurs grands-parents tout en raffolant des innovations. Et si cette génération mise sur la simplicité et la qualité, elle porte également des valeurs fortes telles que la transparence, l'originalité, la soif d'entreprendre et un fonctionnement en réseau.
Comment séduire ces jeunes consommateurs ? Leur tendance à la « déconsommation » et leurs ressources financières les orientent vers

les marques qui ont du sens et leur correspondent en termes de valeurs. Les « sellenials » adhérent donc massivement aux marques de niche. Une opportunité pour l'artisanat !

NOUVEAU AU 1er JANVIER 2019

LA RÉFORME DE L'APPRENTISSAGE

Les règles applicables en matière d'apprentissage ont été modifiées pour les contrats conclus à compter du 1er 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 diplômes 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 le 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 1er janvier 2019 (démission et licenciement envisageables sous conditions).

▷ **Plus d'informations : service apprentissage**

NOUVEAU AU 1er JANVIER 2019

AIDE À L'EMBAUCHE

Souvent déterminant dans la prise de décision d'un futur employeur, les aides à l'embauche évoluent en 2019. Tour d'horizon des principales modifications.

Dans le prolongement des transformations engagées par la loi de financement de la sécurité sociale pour 2018, diverses modifications impactant le coût d'embauche d'un salarié sont entrées en vigueur à compter du 1er janvier 2019, en particulier la transformation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) en une réduction renforcée de cotisations sociales pour l'employeur. Elles se traduisent par :

• la baisse des cotisations d'assurance maladie de 6 points pour les rémunérations inférieures à 2,5 SMIC (soit 3 803 € par mois environ, pour un emploi à temps plein), qui passe ainsi de 13 à 7 % ;

• un renforcement du dispositif d'allégements de charges patronales dégressif, applicables sur les rémunérations n'excédant pas 1,6 SMIC (soit 2 434 € par mois environ, pour un emploi à temps plein), à hauteur de 6,01 points de cotisations dès le 1er janvier 2019 (intégration des cotisations retraite complémentaire dans le champ du dispositif), et 10,06 points à compter du 1er octobre 2019 (inclusion différées des cotisations sociales patronales chômage).

Cette évolution a pour objet de rendre immédiate, sous forme d'exonérations, une aide perçue jusqu'à présent au cours de l'année suivant celle où les salaires sont versés, tout en facilitant les démarches des employeurs, qui seront ainsi délivrés des formalités déclaratives propres au CICE.

Par ailleurs, l'exonération de charges liée à la signature d'un contrat d'apprentissage, se voit, elle aussi, substituer ce même mécanisme, dès le 1er janvier 2019. Les contrats conclus avant cette date sont également compris, avec, toutefois, une prise d'effet immédiate du taux de 10,06 points.

Pour les entreprises de moins de 11 salariés, qui ne sont pas redevables du versement transport ni de la participation à l'effort de construction, seules demeurent alors dues la cotisation au régime de garantie des salaires (AGS) et la taxe d'apprentissage (sous réserve qu'elles en soient redevables) ainsi que la participation à la formation professionnelle, « soit un taux global inférieur à 1,40 % en 2017 » aux dires de l'administration.

▷ **Plus d'informations : service économique**

*Exemple pour un Crédit-bail sur 36 mois et 30 000 km pour le nouveau Opel Combo Cargo 1.5 Diesel 75 ch au prix spécial de 12 445 € remise de 4 587 € et prime reprise de 400 € déduites, au lieu de 16 990 € (Tarif conseillé au 03/09/2018) incluant un contrat Flexcare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 442 €. 1er Loyer de 2 000 € payable à la livraison puis 35 loyers de 109 €. Option d'achat 6 630 €. Montant total dû en cas d'acquisition 12 445 €. Restitution en fin de contrat avec paiement de frais de remise en état standard et km supplémentaires. Montants exprimés en HT. **Offre réservée aux professionnels, hors loueur, administration et protocoles nationaux, valable pour toute commande du 1er Janvier au 31 mars 2019 auprès des concessionnaires Opel de France métropolitaine participants.** Sous réserve d'acceptation du dossier par Opel Financial Services, nom commercial de Opel Bank, SA au capital de 101 929 642 €. RCS Nanterre 562 068 684 - Immatriculation ORIAS N°07009184 (www.orias.fr). **Modèles présentés : Nouveau Opel Combo Cargo 1.6 Diesel 100 ch Pack Clim avec options au prix spécial de 15 434 € remise de 5 616 € et prime reprise de 400 € déduites, au lieu de 19 400 € (Tarif conseillé au 03/09/2018), incluant un contrat Flexcare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 650 €. 1er loyer de 2 000 € payable à la livraison puis 35 loyers de 145 €. Option d'achat 8 359 €. Montant total dû en cas d'acquisition 15 434 €. Opel Vivaro Fourgon 1.6 Diesel 95 ch Pack Business au prix spécial de 17 340 € remise de 9 744 € déduite, au lieu de 26 55 € (Tarif conseillé au 03/09/2018 dans la limite des stocks disponibles), incluant un contrat Flexcare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 534 €. 1er loyer de 2 500 € payable à la livraison puis 35 loyers de 159 €. Option d'achat 9 275 €. Montant total dû en cas d'acquisition 17 340 €. Opel Movano Fourgon L2H2 3.3T 130 ch avec options au prix spécial de 19 760,48 € remise de 13 170,62 € déduite, au lieu de 31 820 € (Tarif conseillé au 03/09/2018), incluant un contrat Flexcare Maintenance Premium 36 mois et 30 000 km (au 1er des deux termes atteints) au prix de 571 €. 1er loyer de 3 000 € payable à la livraison puis 35 loyers de 179 €. Option d'achat 10 495,48 €. Montant total dû en cas d'acquisition 19 760,48 €.** opel.fr

Conso mixte gamme Combo Cargo, Vivaro, Movano (l/100 km) : 4.2/4.6, 6.0/7.0, 6.9/9.3 et CO_2 (g/km) : 109/123, 155/181, 179/242.

Votre concession OPEL: MONDIAL AUTOS PERONNAS -

Tél.: 04 74 32 60 59 - Mail: vente@mondial-autos.fr

VOUS ÊTRE UTILE

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

Prêt décollage pro

Un taux d'intérêt à 0%* pour les porteurs de projets accompagnés.**

Exemple : pour un prêt de 10 000 € sur 60 mois au taux de 0 % l'an, les mensualités seront de 170,17 € dont assurance décès-invalidité de 3,50 € et le Taux Effectif Global fixe de 0,83 % l'an. Pas de perception de frais de dossier. * Dans la limite de 10 000 € et sous réserve de souscription d'un prêt principal. ** Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse d'Epargne.

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

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance de Rhône Alpes - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société anonyme à directoire et conseil d'orientation et de surveillance - Capital de 1 000 000 000 euros - 116 Cours Lafayette 69003 Lyon - 384 006 029 RCS Lyon - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n°07 004 760. Crédit photo : Getty Images.

CAISSE D'EPARGNE RHÔNE ALPES

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

MAAF PRO

00/00 - MAAF Assurances SA - RCS NIORT 542 073 580 - Création : ©ZIMAGES