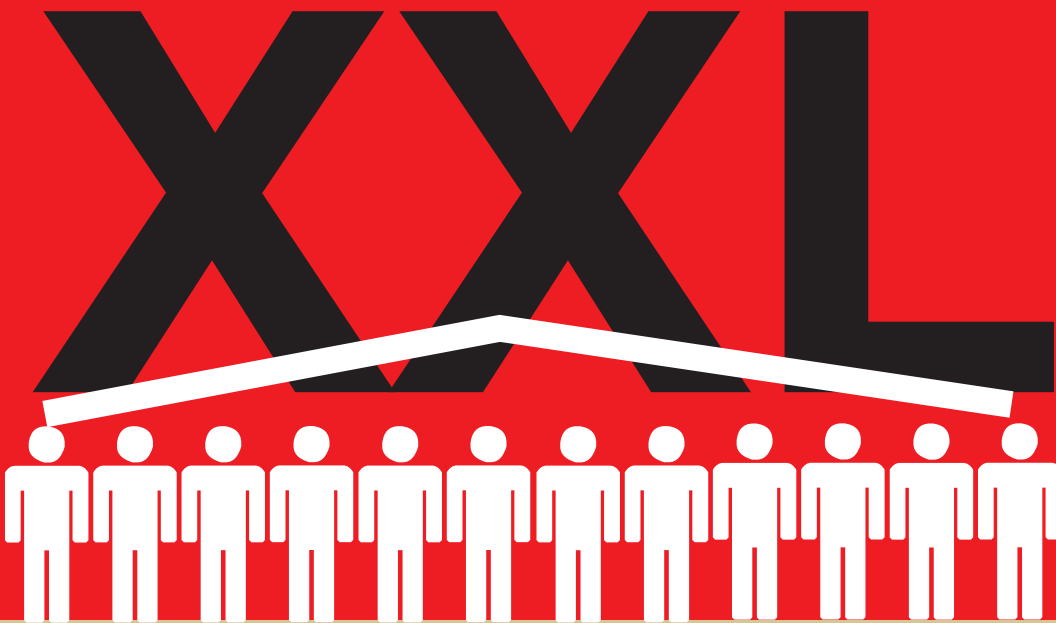


# L'ARTISANAT

## taille



Qui dit Artisanat, dit petite structure. Avec l'image de marque d'un travail soigné, fait à la main et sur mesure, selon des savoir-faire exigeants, souvent pour un client précis, par opposition au travail à la chaîne, industrialisé. Mais que se passe-t-il lorsque l'entreprise artisanale prend de l'envergure ? Peut-on encore qualifier sa production d'artisanale ? Ses dirigeants sont-ils encore des artisans ou se sont-ils mués en PDG, gestionnaires, commerciaux ? Où se situe la limite entre artisanat et industrie ? Quelles sont les préoccupations nouvelles de ces « anciens » artisans ? Se revendiquent-ils encore de la grande famille de l'Artisanat ? Se reconnaissent-ils encore dans ses valeurs ? Comment se sont-ils adaptés à leurs nouvelles responsabilités ?

Telles sont quelques-unes des questions que Métiers Atlantique a souhaité aborder dans ce numéro, en allant chercher des témoignages auprès d'artisans devenus... **XXL !**

Dossier préparé par Serge LEGROS - Réalisé par Cendrine FOURNIER-DELAWARDE.



**Maurice BONNET**  
Carreleur  
SAS BONNET à Vertou  
40 Salariés



**Alain CHATAL**  
Mécanique de  
précision  
GROUPE CHATAL  
à Herbignac et  
au Maroc  
300 salariés



**Pascal AIRAUD**  
Boulangier  
AIRAUD SARL  
au Pouliguen  
40 salariés



**Bernard SANSOUCY**  
Ambulancier  
AMBULANCES  
SANSOUCY en région de  
St Nazaire et Nantes  
92 salariés



**Roger BODET**  
Charcutier  
FRANSAL au  
Landreau et  
à Montreuil-Bellay  
38 salariés



**Nicolas LEFEBVRE**  
Nettoyage  
de locaux  
industriels  
NEOTECH à  
St Sébastien  
27 salariés



**Serge AUBRY**  
Mécanique de pré-  
cision et plasturgie  
AMGP et SAIPLAST  
à St Herblon  
27 salariés



**Patrick CARCOUET**  
Mécanique de précision  
MECA ATLANTIQUE  
à Noyal sur Bruz  
30 salariés

## LE POINT DE VUE DE... MICHEL ROUDET, EXPERT DE L'ARTISANAT



*Une petite précision, tout d'abord : on a tendance à évaluer la taille d'une entreprise uniquement à partir de son effectif. Or, c'est très relatif ! Tout dépend du secteur d'activité ! Avec un nombre identique de 20 salariés, une entreprise du bâtiment sera considérée comme petite, alors qu'une cordonnerie sera importante !*

*J'évaluerai donc la taille d'une entreprise en fonction de 3 critères : son effectif, en effet, mais aussi ses investissements, et son chiffre d'affaires. Par exemple, une société de mécanique générale qui a investi dans des machines numériques et n'aura donc que peu de salariés, pourra dégager un chiffre d'affaires important.*

*Alors demain... Il y aura toujours de petites entreprises artisanales ! C'est lié à leur créneau d'activité, aux niches qu'elles exploitent, à leur souplesse... D'autres vont se développer. Mais elles devront remplir diverses conditions : la volonté du chef d'entreprise - pour ne pas subir la croissance - puis son acceptation de ne plus être au centre de tout, comme lorsqu'il était modeste. Cette capacité à déléguer, à laisser des responsabilités à des collaborateurs formés et en qui il a confiance, s'accompagne bien entendu d'une parfaite connaissance des domaines concernés. Dans le cas d'une croissance voulue et planifiée, la première chose à déléguer, c'est la production !*

*Finalement, la réussite d'une entreprise n'est pas liée à sa taille. Elle est là lorsque le chef d'entreprise est à l'aise, épanoui.*

## Taille de l'entreprise artisanale : que dit la loi ?

Pas plus de 11 salariés à la création, c'est ce que dit la Loi relative au développement et à la promotion du Commerce et de l'Artisanat. Cependant et ce depuis plusieurs années, il est possible à une entreprise artisanale de dépasser le seuil des 10 salariés tout en restant immatriculée au RM et ce sans formalités supplémentaires (Décret relatif à la qualification artisanale et au Répertoire des Métiers). C'est ce que l'on appelle communément le « droit de suite » accordé aux entreprises artisanales qui se développent tout en souhaitant conserver leur immatriculation au RM. Dans le cas de la reprise d'une entreprise inscrite au RM par un nouvel exploitant, il lui est également possible de demander son immatriculation au RM même s'il emploie plus de 10 salariés. Le maintien de l'immatriculation au RM permet - entre autres - aux dirigeants de continuer à valoriser leurs produits et services en communiquant sur la qualité d'Artisan ou de Maître artisan.

# Croissance voulue ou subie ?

Ils sont boulanger, charcutier, mécanicien, carreleur, et ont généralement démarré dans la vie avec un simple CAP ou un Bac pro. Comment s'est présentée leur croissance ? L'ont-ils souhaitée, orchestrée, anticipée, ou bien l'ont-ils subie, au gré de l'évolution du marché, de leur renommée grandissante, d'occasions à ne pas manquer ? Petit retour en arrière, chez tous ces « XXL ».

Maurice Bonnet, carreleur, a pris sa retraite il y a 2 ans. Mais il garde un œil sur « son » entreprise vertevienne - aujourd'hui 40 salariés - qu'il a créée de toutes pièces, avec pour armes principales son savoir-faire et ... son obstination. «Après 7 années d'expérience en tant que salarié, j'ai démarré seul et pensais le rester ! raconte-t-il. On m'a rapidement confié un apprenti, puis un autre... Et les chantiers se sont présentés, j'ai répondu à la demande, embauché... Et voilà ! Notre croissance est, en quelque sorte, subie mais assumée ! »



Un marché porteur, un outil formidable, mais aussi le besoin de « saisir les opportunités pour survivre en mutualisant les moyens afin d'être compétitifs », ont déclenché la croissance de certaines entreprises artisanales, comme ce fut le cas des Ambulances Sansoucy. Bernard et Bruno, deux frères co-gérants, ont repris une entreprise ancienne en 1991. Au fil des ans, ils ont racheté de petites structures dans la région nazairienne et l'agglomération nantaise, jusqu'à avoir aujourd'hui 92 salariés, sur plusieurs sites ! Une stratégie pensée, basée sur la réactivité et la compétitivité dans un créneau d'activité très concurrentiel.



A Noyal /Brutz, chez Méca-Atlantique, société de mécanique de précision de 30 salariés, Patrick Carcouet ne renie pas l'ambition qui l'a conduit, d'abord à élargir au maximum sa propre formation, puis à aller énergiquement de l'avant, après avoir recruté ses anciens collègues de Huard - débauchés pour cause de récession de la mythique entreprise castelbriantaise-. « Il a de suite fallu évoluer, se former, s'agrandir, s'adapter au marché, pour décoller très vite ! »



Dans son grand bureau de PGD du groupe Chatal - près de 300 salariés en mécanique de haute précision, décolletage - Alain Chatal a dit aussi en partie subie, cette croissance, depuis l'atelier des années 80 où il a rejoint son père, spécialiste du décolletage pour l'aérospatiale. « J'étais motivé, certes, et décidé à faire évoluer l'affaire, mais nous avons vraiment été poussés à croître par nos donneurs d'ordre de l'aéronautique et l'aérospatiale, raconte-t-il. Ils ne voulaient que des partenaires suffisamment développés et structurés, ce qui nous a contraints à croître, pour pouvoir décrocher les marchés liés à la construction de l'A320, par exemple. »

Démarche différente pour Pascal Airaud, dynamique boulanger pouliguenais, aujourd'hui à la tête de 2 boulangeries - 40 personnes l'été - et très investi dans une société de diffusion d'un découpoir à pâte à pain révolutionnaire. « J'ai repris notre affaire familiale, avec l'idée de la faire progresser. Mais c'est la découverte de cette machine, économe en temps et pourtant respectueuse du vrai pain artisanal, qui a été le vrai déclencheur de notre développement, il y a 4 ans. »



Roger Bodet, sacré en 2007 roi européen du saucisson sec, doit l'extension de son business à ce prix, et parallèlement, au rachat, l'année précédente, d'une petite unité de production de charcuterie du Maine et Loire, alors en perdition. « C'est cette coupe européenne qui m'a donné l'envie de vraiment développer mon activité, se souvient le charcutier. J'étais dans la dynamique de ces concours, et parallèlement le « sauveur » d'une société en déclin. Ça m'a motivé ! »

Pour Nicolas Lefebvre, le gérant de la société de nettoyage de locaux industriels Neotech, à St Sébastien, plus que voulue « la croissance était nécessaire, dans un domaine où la concurrence est rude ».



Une véritable stratégie a donc été mise au point, pour à la fois développer la clientèle et la fidéliser, mais aussi pour garder un personnel habituellement volatil dans cette activité. « Notre développement est cependant maîtrisé, car nous voulons rester indépendants ! » précise le dirigeant.



Serge Aubry, le patron d'AMGP et Saiplast - 27 salariés en tout - avait lui aussi envie de monter en puissance, lorsqu'il a démarré, seul, armé de son CAP de mécanicien général de précision, du côté de St Herblon. Mais il semble avoir été pris dans un véritable engrenage, d'une première crise économique (1992-93) à l'autre, il y a 2 ans. « Les marchés étaient importants, il a fallu croître, investir et embaucher, pour pouvoir y prétendre et en respecter les délais, se souvient le chef d'entreprise. Et diversifier. » C'est ainsi qu'une seconde société, Saiplast, est venue compléter l'offre d'AMGP, en proposant essais et mises au point, puis fabrication de pièces plastiques, aux côtés d'AMGP, fabricant de moules pour injection de pièces plastiques.



## L'Artisanat ne se réduit pas qu'à la taille de l'entreprise !

Nombreux sont les chefs d'entreprises en développement qui souhaitent conserver l'image artisanale de leur entreprise plutôt qu'être qualifiés d'industriels. Pourquoi ? Parce qu'au contraire des entreprises industrielles, le facteur humain - les salariés - n'est pas considéré comme une simple ressource, voire une variable d'ajustement au même titre que les machines ou les bâtiments ! Au contraire, la valeur de l'entreprise repose toujours sur la compétence métier de l'équipe d'hommes et de femmes qui la composent. En fait, l'artisanat c'est aussi, quelle que soit la taille de l'entreprise, l'état d'esprit d'un chef d'entreprise avec des valeurs qui placent l'humain avant le capital.

## Propriété du capital

Même après un fort développement, la capital reste propriété intégrale du chef d'entreprise ou partagé avec la famille proche.

**Avec mon épouse,  
on s'est formés au fur  
et à mesure...**

Maurice BONNET



## Comment ont-ils géré leur croissance ?

Anticiper une évolution inéluctable, c'est ce qu'a fait Maurice Bonnet, en s'installant dans de grands bâtiments au milieu d'un... marécage, « dans une zone appelée à se développer ». Egalement en s'entourant de gens qualifiés, comptable, métreur, certains recrutés parmi ses proches. « J'avais suivi la formation de chef d'entreprise de notre syndicat, explique l'ancien carreleur. Ensuite, avec mon épouse, on s'est formés au fur et à mesure... » Chez Méca Atlantique, l'entreprise s'est également structurée petit à petit : embauches, nouveaux bâtiments puis encore agrandissements, création d'une SARL, investissements en matériels, formation des personnels - et du chef d'entreprise - le tout après une sérieuse étude de marché confiée à la CMA.

Pour Pascal Airaud, c'est une véritable stratégie de développement qui a été élaborée, alors que ses filles rejoignaient le business (la seconde vient de lâcher son métier de prothésiste dentaire pour rejoindre l'affaire familiale !). « À mesure que nous nous développons, et que je suis moins disponible, je délègue. Ainsi, c'est mon chef pâtissier qui gère les embauches saisonnières ».

Aux Ambulances Sansoucy, comme chez Neotech, où la recherche constante de nouveaux clients, de nouveaux services ou de nouveaux sites est fondamentale, dans un contexte de concurrence forte, la croissance se gère pour le premier, « en étant ouvert en permanence à toute éventualité (NDRL : de rachat d'entreprises concurrentes), et en étant très structuré dans l'entreprise, pour diminuer au maximum les coûts en mutualisant les moyens ».

Pour le second, Nicolas Lefebvre, l'obsession de faire du chiffre pour compenser des marges faibles l'a conduit à répartir les responsabilités entre un responsable service client, un responsable qualité et un responsable ressources humaines. « Le tout dans une démarche forte de qualité de service, et une

attention particulière, et assez inhabituelle dans cette activité, portée aux agents d'entretien. »

Roger Bodet, entraînant son épouse dans son sillage, lui a confié les RH et la gestion, et s'est récupéré le management et la partie commerciale. « Nous avons toujours attaché une importance particulière à la gestion de notre personnel et au rajeunissement de notre outil de travail ! »

Chez Chatal aussi, la croissance est passée par 3 agrandissements successifs, de brèves formations au management et l'embauche de gens compétents, comptable, juriste... « Nous avons appris sur le tas, mon épouse et moi ! avoue le PDG. J'ai passé beaucoup de temps avec mon expert-comptable ! Aujourd'hui, j'ai pris du recul par rapport à la partie production, grâce à un directeur opérationnel et un directeur général, et m'occupe plus généralement du groupe. » (NDLR : 3 entités, dont une au Maroc).

Pour Serge Aubry, toujours épaulé par son épouse (compta, gestion, paye), ce n'est qu'en 2008, après l'obtention du prix du meil-

leur créateur d'entreprise artisanale, qu'il convertit AMGP en SARL. Ceci pour obtenir un prêt à taux zéro afin de réaliser un investissement lourd et déterminant pour son évolution. Avant cela, la SARL Saiplast était née, et Aubry junior avait rallié AMGP, en renfort technique. Se diversifier, s'appuyer sur un réseau - ABSIS\* - de collègues à compétences complémentaires, tels sont les moyens de l'artisan pour faire face à une croissance voulue et indispensable.

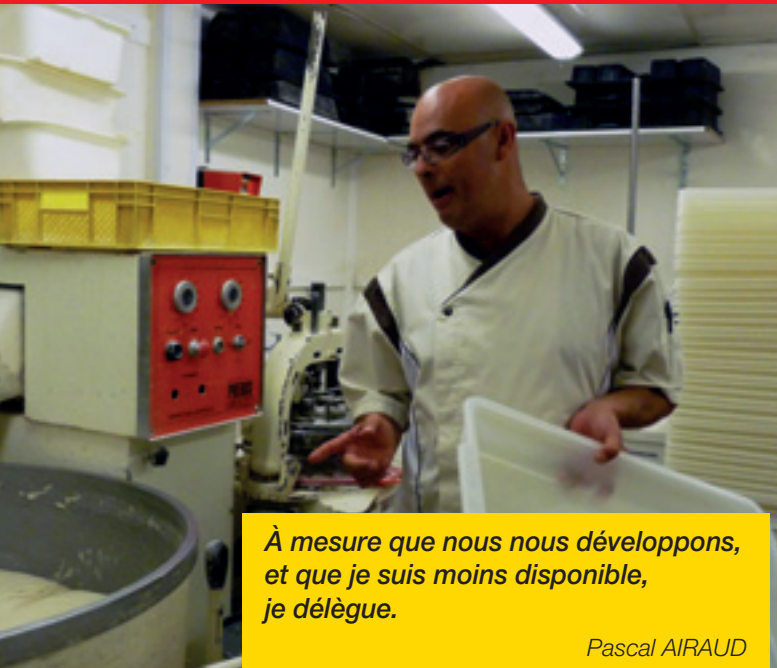
**Les pieds sur terre, toujours, nos artisans semblent donc avoir pris le temps d'anticiper au moins un peu leur évolution, qu'elle soit subie ou voulue. Leur entreprise, souvent au départ individuelle, a évolué en société, dont ils sont restés les actionnaires majoritaires, jusqu'à l'heure de la transmission. Ils ont pris des conseils, se sont entourés de gens compétents - souvent secondés dans l'aventure par leur épouse - se sont formés. Conscients des responsabilités qui sont les leurs envers leur clientèle et leur personnel. Avec, donc, pour tous, la conscience aigüe du facteur humain dans l'entreprise.**

\*ABSIS = Association des Biens et Services aux Industries



**J'ai passé beaucoup  
de temps avec mon  
expert-comptable !**

Alain CHATAL



*À mesure que nous nous développons, et que je suis moins disponible, je délègue.*

Pascal AIRAUD



*Nous avons toujours attaché une importance particulière à la gestion.*

Roger BODET

# À préoccupations nouvelles, compétences et organisation nouvelles !

Évoluer, augmenter son activité, ça passe, pour le boulanger du Poulignen, par l'autonomie de son équipe. « *Ils sont formés, responsables et doivent être autonomes dans leur travail, car je ne suis pas toujours disponible !* » avoue le chef d'entreprise, qui, dans sa nouvelle affaire, a eu le bon goût de s'associer avec des gens compétents en gestion, commercial et développement. Il faut donc que ce qui est au point, ce qui marche bien, tourne tout seul ou presque, afin que le patron puisse se concentrer sur l'innovation et le développement des affaires annexes.

Chez l'entreprise de carrelage Bonnet, le mot d'ordre a toujours été : « *un service au client parfait, pour gagner et conserver sa confiance.* » Et même si l'affaire se développe au fil des ans, il demeure prioritaire. Alors la direction s'entoure de gens qualifiés, et finit par déléguer, même si c'est parfois douloureux. « *Par la force des choses, je me suis éloigné du terrain et des chantiers,* raconte l'ancien artisan, *confronté à une gestion du planning et une organisation du travail de plus en plus complexes. J'ai donc dû lâcher les gars seuls, pour faire face à mes obligations... Quelle angoisse, au début !* »

Pour les frères Sansoucy, au-delà de la vigilance constante nécessaire pour que l'affaire perdure et soit rentable, le challenge est de faire reconnaître la profession à sa juste valeur. « *Nous faisons du transport sanitaire, c'est particulier ; nous sommes des urgentistes, avec une vraie dimension humaine dans nos rapports avec nos clients !* souligne Bernard. *Notre professionnalisme, acquis via des formations spécifiques, doit être reconnu !* »

Patrick Carcouet est quant à lui principalement préoccupé par la recherche de personnels qualifiés, pour honorer les commandes de façon sa-

tisfaisante, et dans les délais. « *En amont, je vais prêcher la bonne parole dans des lycées, pour susciter des vocations, et je participe à l'opération Métalogik, sur le Pays de Châteaubriant, avec la CMA, précise-t-il. Et faute de trouver des gens du métier, nous les formons nous-même, en interne ! Du bac pro à l'ingénieur.* »

Quant au casse-tête de Nicolas Lefebvre, il consiste à trouver des prestations connexes au nettoyage de locaux industriels, qui ont une plus forte valeur ajoutée, afin de dégager du béné-



*Faute de trouver des gens du métier, nous les formons nous-même, en interne ! Du bac pro à l'ingénieur.*

Patrick CARCOUET

fique. Même souci pour le charcutier landréen, préoccupé par l'évolution du marché de l'alimentaire, demain, et toujours en recherche et développement de nouveaux produits...

Dans la fabrication de moules pour injection de pièces plastiques, le souci numéro un vient de Chine. Après avoir déjà vécu, vers 1995, une féroce concurrence en provenance des pays de l'Est - pour cause d'ouverture de l'Union Européenne - voici que depuis quelques années ce sont les moules chinois qui envahissent à bas coût le marché ! « *Entre 2002 et 2009, la France a perdu 70% de ses moulistes !* » se désole Serge Aubry. Bien décidé lui, à résister, en se diversifiant. Et en innovant, donc en accentuant recherche et développement, ce à quoi il se consacre personnellement. « *On est beaucoup en amont, et sur les nouveaux produits et sur l'amélioration des process !* »

La crise a aussi laissé de sombres traces chez Chatal. « *Notre CA a chuté de 25 % ; nous n'avons pas débauché de CDI, seulement des CDD, et nous avons du mal, aujourd'hui où les affaires sont reparties, à retrouver du personnel formé !* » explique Alain Chatal. Soucis de trouver des affaires, soucis de gestion d'une grosse boîte, car on a là changé d'échelle, bien loin des préoccupations de l'artisan d'hier...

Soucis de bonne marche de l'entreprise et de pérennité, de diversification, de fidélisation et du personnel et de la clientèle, telles sont les préoccupations quotidiennes de ces nouveaux dirigeants, très occupés, certes, mais nullement dépassés par les événements ! Sans doute parce que l'évolution de leur affaire a été progressive, et qu'ils ont su, à temps, pallier leurs faiblesses en management en se formant et en s'en-tourant de compétences...



*Même si nous sommes bien structurés, nous sommes dans l'artisanal !*

Nicolas LEFEBVRE



*Nous avons toujours des relations familiales avec notre personnel, et travaillons dans l'humain.*

Bernard SANSOUCY

## Artisan un jour... artisan toujours ?

**Nos interlocuteurs ne semblent vraiment pas avoir pris la grosse tête avec l'augmentation de leur chiffre d'affaires et du nombre de leurs employés ! Aujourd'hui véritables chefs d'entreprise, sont-ils encore sur le terrain, dans la production ? Et se sentent-ils encore artisans ?**

« Évidemment ! Nous avons toujours le respect du savoir-faire ! s'écrit, presque agacé, Maurice Bonnet. J'aime toujours autant suivre les visites de chantiers... Et nous sommes restés proches de notre personnel, nous sommes une grande famille ! » Impliqué dans les organisations professionnelles et le

CFA du Bâtiment, il défend depuis toujours avec énergie les valeurs artisanales. Pascal Airaud n'est plus, lui, présent au labo que l'été, lors des coups de collier. Et il semble n'avoir même pas le temps de regretter le travail manuel ! Vice-président de la Fédération des boulangers 44, il se dit pourtant artisan avant tout. « C'est notre force ! » lance-t-il avec foi. Réponse plus mitigée de la part de Roger Bodet : « ... N'oui !! Je passe encore du temps au labo, mais essentiellement pour mettre au point de nouveaux produits ! C'est tout de même notre cœur de métier ! Et de toutes façons, artisan... toujours ! » La preuve ? Roger est encore aujourd'hui Président de la Fédération 44 des charcutiers, et siège au CA de la Féd nationale !

Nicolas Lefebvre se dit lui aussi artisan, du fait de la petite taille de son entreprise - « *même*

*si nous sommes bien structurés, nous sommes dans l'artisanal !* » - de la place prépondérante de l'humain, et de la proximité entretenue avec la clientèle comme avec les salariés. Même revendication de statut pour le patron de Méca-Atlantique, homme de terrain, le plus souvent possible en atelier. « Encore maintenant, j'aime mettre la main à la pâte, je veux avoir le sentiment d'apporter quelque chose de concret, de participer à l'élaboration de notre production pour Airbus, TGV ou l'avion Rafale ! » précise-t-il avec fierté. Responsable ADIC\*, membre de Pays de Châteaubriant Initiatives, Patrick Carcouet est également proche de la CMA et de ses actions en faveur des métiers de la métallurgie.

Tout comme Serge Aubry, artisan et patron de petites entreprises... artisanales et familiales, toujours ! « *En atelier souvent, en contact*



*En atelier souvent, en contact avec mes salariés...*

Serge AUBRY

## Artisan ou chef d'entreprise artisanale ?

Il y a bien une nuance entre les 2 expressions. Oui, ceux qui ont plutôt un profil technique métier se considèrent comme des artisans car ils ont été bien souvent formés dans la tradition et les valeurs de l'artisanat. Par contre ceux qui ont plutôt un profil gestionnaire ou commercial (les nouveaux profils) se considèrent plutôt comme des chefs d'entreprise de.... dimension artisanale



**Encore maintenant,  
j'aime mettre la main  
à la pâte**

Patrick CARCOUET

avec mes salariés, et particulièrement mon « noyau » d'anciens, proche des confrères de l'association ABSIS, je suis aussi membre de l'UPA ! » précise-t-il.

Son très légèrement discordant dans ce bel ensemble d'afficionados de l'Artisanat, Bernard Sansoucy s'explique : « Dans le transport en ambulance, on n'est pas dans la production, ni dans la gestion pure et dure de rentabilité... Mais nous avons des relations familiales avec notre personnel, et travaillons dans l'humain. » Bernard est délégué régional de la Chambre nationale des services d'ambulance.

Négation totale - et désolée ? - de la part d'Alain Chatal, le plus XXL de nos témoins. « On ne peut pas dire que nous sommes encore dans l'artisanat ! Je m'en rends compte quand je rencontre mes collègues d'ABSIS, nous n'avons plus les mêmes préoccupations... avoue-t-il. Mais, je ne joue pas les parvenus ! J'essaie au contraire de garder une certaine proximité avec mes employés, ainsi que les valeurs fondamentales de l'Artisanat ! » D'ailleurs, bien qu'investi à la CCI, Alain Chatal est toujours répertorié aussi à la CMA... et avoue que l'atelier lui a longtemps manqué : « Il y a quelques temps encore, je me demandais parfois en fin de journée ce que j'avais fait de concret ! »

Artisans, ils ont été formés aux valeurs humaines, défenseurs de leurs savoir-faire et d'une certaine éthique de leurs métiers respectifs. Artisans, ils se veulent donc toujours presque tous, même s'ils sont aujourd'hui bien peu en atelier. Et ils cherchent à conserver une atmosphère familiale dans leur entreprise, bien qu'elle ait pris du volume et se soit forcément structurée, hiérarchisée. D'ailleurs tous ou presque ont des responsabilités dans leurs syndicats ou leurs fédérations. Pour défendre, un poil plus haut et fort, leur Artisanat.

\*ADIC = Association pour le Développement Inter entreprise de la région de Châteaubriant

## Et demain... ?

**Enfin interrogés sur la façon dont, à la lueur de leur expérience personnelle, ils voient l'artisanat dans l'avenir, nos patrons, sans jouer les devins, ont des réponses variées et fort intéressantes.**

« Si elles grossissent, demain, il faut que les entreprises artisanales fassent absolument attention à rester très qualifiées ! Dans le respect des savoir-faire, affirme Maurice Bonnet. Mais... on aura toujours besoin de petites structures voire d'artisans individuels ! ». Même avis pour Pascal Airaud, qui ajoute : « Les jeunes s'installent encore souvent sans compétences en gestion, il faudrait qu'ils puissent les acquérir dans leur formation initiale ... ». Autre souci, selon le boulanger : la moindre motivation de jeunes artisans. « Ils sont moins prêts à faire des sacrifices ; alors peut-être les grosses boîtes, mieux structurées seront-elles les plus nombreuses, car on y est mieux organisé, et on y a plus de temps libre... »

Roget Bodet parie sur la souplesse des petites entreprises pour qu'elles restent indispensables et irremplaçables, toujours.

« L'adaptabilité, la réactivité et la faculté d'innover facilement sont de gros atouts ! » Serge Aubry renchérit : « Si son savoir-faire est exceptionnel, rare, l'artisan individuel survivra ! Mais certaines activités, comme la nôtre (le moule), rencontrent des difficultés qui contraignent à se regrouper, élargir ses capacités et ses compétences pour survivre et proposer une offre différentielle, avec, nécessairement, une haute qualité de prestations. »



**Les jeunes artisans sont moins prêts à faire des sacrifices.**

Pascal AIRAUD

## Se réclamer de l'artisanat : pénalisant ou vendeur ?

Reconnaissons qu'à partir d'une certaine taille, en fonction du secteur d'activité, notamment les entreprises qui travaillent pour d'autres entreprises du secteur industriel, se réclamer de l'artisanat peut parfois être pénalisant. Cependant dans le secteur alimentaire c'est un gage de qualité et ainsi un argument commercial fort !



**L'adaptabilité, la réactivité et la faculté d'innover facilement sont de gros atouts !**

Roger BODET



**Il faut que les jeunes prennent conscience que l'avenir est serein dans nos métiers ! Nos compétences seront toujours nécessaires !**

Patrick CARCOUET

Pariant lui aussi sur la survie de l'Artisan de petite taille, Patrick Carcouet argumente : « On aura toujours besoin de petites interventions individuelles et rapides ! Il faut que les jeunes prennent conscience que l'avenir est serein dans nos métiers ! Nos compétences seront toujours nécessaires ! » Certes, « mais il n'y aura jamais moyen, pour les petites boîtes, de travailler en direct avec les gros donneurs d'ordre », insiste le dirigeant de Chatal, en toute connaissance de cause.

Peut-être demain les TPE et les PME artisanales devront-elles se mettre plus fréquemment en réseau, pour la partie management, en particulier, suppose Nicolas Lefebvre. « Rester indépendantes, mais travailler la main dans la main, avec l'humain au cœur de leurs préoccupations ! »

L'humain, le travail bien fait, dans le respect des savoir-faire, le maintien d'une certaine indépendance, la proximité avec son personnel, dans un contexte souvent familial, le contact avec le client et le conseil personnalisé, la qualité des prestations, la réactivité, l'adaptabilité, la souplesse... Telles sont les qualités de la petite entreprise artisanale, diluées, qu'on le veuille ou non, quand elle enfle et grossit, quelles qu'en soient les raisons.

Nos « XXL » se revendiquent donc presque tous de la grande famille de l'Artisanat, comme leurs confrères de taille plus modestes. Animés du même amour de leur métier, soucieux de défendre leur activité, et conscients de leurs responsabilités.

### LE POINT DE VUE DE... SERGE LEGROS DIRECTEUR DE LA COMMUNICATION DE LA CMA



**Pour un artisan « traditionnel » abandonner la production alors que le développement de son entreprise l'oblige à se concentrer sur la gestion, le commercial et la stratégie c'est un peu difficile à vivre ! Lors de son installation un artisan se caractérise par sa compétence technique du métier. Tant que la taille reste modeste, il est l'homme-orchestre, le touche à tout et avec l'appui éventuel du conjoint il s'en tire pas trop mal voire même bien. Dans le cas d'une entreprise devenant XXL, il lui faut progressivement déléguer la partie production, et là il y a un passage délicat et une remise en cause parfois un peu douloureuse du rôle de l'artisan.**

**Pour cela il se forme, se fait conseiller et apprend aussi sur le tas un nouveau métier. Comme on a affaire à des battants, ils s'adaptent et réussissent une fois encore un nouveau challenge. Et ils se consolent en se disant que même s'ils ne produisent plus directement, ils seraient encore capables de le faire, car un métier cela ne s'oublie pas ! Ce que je constate et c'est réconfortant c'est que nombre de PME actuelles ont démarré petites. L'Artisanat d'aujourd'hui est donc bien la pépinière des PME de demain, les exemples de ce dossier le montrent parfaitement. Les décideurs politiques et économiques devraient davantage en tenir compte.**

Ce dossier n'aurait pu être monté sans les témoignages des artisans ... XXL, qui ont bien voulu nous accorder un moment, malgré leurs emplois du temps toujours chargés. L'équipe de Métiers Atlantique les en remercie vivement.



Pascal AIRAUD



Bernard SANSOUCY



Maurice BONNET



Roger BODET



Alain CHATAL



Nicolas LEFBEVRE



Patrick CARCOUET



Serge AUBRY