

SPÉCIAL
ARTISAN



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



**CONTRAT
ARTISANAT**

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

/ TOUTE UNE RÉGION
AU SERVICE DE SES ARTISANS /

Avec le **CONTRAT ARTISANAT**
Auvergne-Rhône-Alpes,

on vous *accompagne*, on vous *conseille*

en partenariat avec



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Un **diagnostic** complet et un **accompagnement** sur-mesure

Fruit d'un partenariat entre la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et la Région, le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes offre aux artisans l'occasion de dynamiser leur entreprise grâce aux conseils et à l'expertise de leur Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Le Contrat Artisanat vous permet de bénéficier **d'un diagnostic global de votre entreprise et d'un accompagnement sur-mesure de 1 à 3 jours.**

Ce diagnostic vous permet de **prendre du recul** sur le fonctionnement de votre entreprise et de définir ensuite un **accompagnement à la carte** selon vos besoins dans 8 domaines.

INNOVATION

De l'identification des premiers besoins, en passant par la formalisation de votre projet et sa valorisation, l'action « Innovation » vous aide à **développer votre réseau de partenaires techniques et financiers** pour assurer la réussite de votre projet :

- Être mis en relation avec des partenaires techniques (cahier des charges, suivi...)
- Être accompagné pour le financement et le montage de dossier (identification des dispositifs financiers, prise de rendez-vous...)
- Être conseillé pour valoriser son innovation (concours, prix, label...)



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

L'action « Développement commercial » vous permet de développer **votre chiffre d'affaires et votre portefeuille clients** :

- Définir votre politique commerciale et votre stratégie de communication (comprendre le marché, connaître et fidéliser les clients, répondre aux marchés publics...)
- Connaître et utiliser les outils (négociation commerciale, argumentaire, techniques de vente, réseaux sociaux, prospection téléphonique, salon...)
- Optimiser votre point de vente (vitrine, accueil, client mystère...)

GESTION ET FINANCES

L'action « Gestion et finances » permet d'améliorer votre **gestion au quotidien et d'optimiser vos résultats** :

- Maîtriser la gestion de l'entreprise (fondamentaux, bonnes et mauvaises pratiques, relance factures...)
- Assurer la rentabilité (gestion du temps, prévisionnel, seuil de rentabilité, prix de revient...)
- Connaître et piloter les indicateurs de gestion (bilan, compte de résultat, trésorerie...)
- Gérer les relations avec votre comptable et votre banquier

SALON

Être visible, développer sa clientèle et son réseau professionnel, l'action « Salon » vous apporte un suivi personnalisé pour **faire de votre participation aux salons professionnels, un tremplin commercial** :

- Bénéficier d'une subvention diminuant le coût de votre participation
- Être opérationnel avant et pendant le salon (techniques de vente sur salon, optimisation du stand, relations presse, communication sur l'évènement...)
- Assurer le suivi post salon pour transformer vos prospects en clients



EXPORT

Décider de se lancer à l'international requiert une préparation solide. L'action « Export » vous donne les moyens de **prospector et d'élargir votre marché à l'international** :

- Intégrer la dimension internationale dans la stratégie de votre entreprise
- Préparer une mission de prospection à l'international (salon, rendez-vous BtoB, rencontre d'acheteurs...)
- Mettre en conformité les documents

RESSOURCES HUMAINES ET RECRUTEMENT

Les salariés sont le cœur de votre entreprise. L'action « Ressources humaines et recrutement » vous permet d'**optimiser la gestion de votre personnel, d'animer et manager vos équipes** :

- Connaître et utiliser les démarches et les outils RH
- Réussir vos recrutements (définition du besoin, intégration, fidélisation...)
- Concilier performance et climat social

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Une transmission réussie passe par la valorisation de votre entreprise. L'action « Transmission » vous **prépare à la vente de votre entreprise plutôt qu'à sa fermeture** :

- Réaliser un diagnostic précis de l'entreprise (produit / service, clientèle, concurrence, fournisseurs...)
- Établir un état des lieux (financier, matériel, humain, immobilier...)
- Définir les stratégies possibles de transmission
- Estimer la valeur de l'entreprise et être mis en relation avec des repreneurs potentiels

REPRISE D'ENTREPRISE

L'action « Reprise » vous aide à **poser les bases de votre projet et vous accompagne jusqu'à la rencontre de cédants** :

- Préparer le projet de reprise
- Élaborer des scénarios de reprise envisageables
- Réaliser une première approche du montage financier et vous préparer aux rencontres avec les cédants



Un diagnostic ?

Pfff.

Pour quoi faire ?

Prendre du recul
et être accompagné
permet de mettre toutes
les chances de son côté
pour développer
son entreprise

les intervenants

Les intervenants sont des conseillers experts de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou des consultants spécialisés. Ces intervenants ont une très bonne connaissance de l'entreprise artisanale et de son environnement.

le tarif

Grâce à la participation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, les actions du Contrat Artisanat sont accessibles aux entreprises gratuitement.

Un reste à charge pourra toutefois être demandé dans le cas de l'intervention d'un consultant extérieur à la CMA.