



Groupe Front National - Région Centre-Val de Loire

Session Plénière des 13 et 14 octobre 2016

Intervention de Ludovic MARCHETTI

Rapport CESER : Orientations et priorités régionales

Monsieur le Président, Chers collègues,

J'ai lu attentivement ce bilan des Etats généraux concernant l'artisanat, le commerce et le BTP.

Le document fait état de 6000 entreprises créées dans l'artisanat entre 2010 et 2014, mais il n'y a pas de données pour le commerce et le BTP.

Ne figure pas non plus, le nombre total de défaillance d'entreprise en région Centre.

Entre 2010 et 2014, au total, ce sont 10939 entreprises qui ont fermé, soit 6 entreprises par jours.

L'idée de ces états généraux pourrait être bonne, encore faudrait-il que l'on se pose les bonnes questions, et surtout interroger les bonnes personnes :

Les TPE (représentant 96 % des entreprises), sont les plus exposés aux défaillances, croyez-vous vraiment que ces patrons soient disponibles un jeudi matin pour participer à des tables rondes ?

Ce manque de représentativité se ressent dans la restitution des travaux, je n'irais pas jusqu'à dire, que les réponses étaient déjà écrites avant la tenue des forums, mais quand même ...

J'ai la chance de très bien connaître le monde de la boulangerie, à la fois artisanale et de grande surface, je peux donc affirmer que les attentes formulées sont loin d'être celles des patrons de TPE et PME.

De la GMS, peut être...

La priorité c'est de pouvoir vivre de son entreprise : vous pourrez financer, mettre à disposition toutes les formations RH ou management du monde possible, vous ne pourrez jamais aider les artisans à faire face aux bulldozers que sont les grandes surfaces : Un boulanger achète sa tonne de farine 600 €, un hypermarché 300 €.



I

Groupe Front National - Région Centre-Val de Loire

2, Place Sainte Croix - 45000 ORLEANS

02 38 70 34 40 - 06 29 48 74 01

grpfn@grp.regioncentre.fr

Lui a déjà mis en place vos préconisations d'achats groupés.

Aux artisans de faire de même vous me direz ? La politique d'un meunier c'est « je fais du volume avec les grandes surfaces, de la marge avec les artisans » Bon courage.

Autre aspect de ce modèle : Une grande surface, après déduction de toutes les charges (marge brut – frais de perso, coût outils, économat) le bénéfice net est aux alentours de 0 €. L'enseigne se rattrape sur les autres secteurs.

L'artisan peut avoir la meilleure volonté du monde, l'accompagnement et les subventions, il ne peut pas rivaliser, il vit uniquement de son activité.

Autre aspect important : La rémunération, sujet trop souvent occulté dans vos forums, pourtant facteur clé pour comprendre.

Les grandes enseignes profitent de la crise en faisant du chantage à l'emploi et tirent les salaires vers le bas.

Dans ma carrière de manager, j'ai pu bénéficier des formations RH dont vous parlez : Apprendre à convaincre un employé qu'il est bien où il est, que la rémunération n'est pas le plus important, et que de toute façon au cas où il ne serait pas content il y a une pile de CV pour le remplacer.

L'aide réel que la région pourrait apporter au développement économique, serait de monter au créneau avec ces petits patrons et dire tout simplement stop au RSI, cet organisme raquetteur.

A cause de ces charges, les artisans ne peuvent plus payer un employé à sa juste valeur. Les apprentis ou les primo-accédants à ces postes sont très vite démotivés. Au-delà de la casse sociale que ce modèle engendre, c'est la perte de notre savoir-faire qui est en jeu.

Pour conclure, il serait temps d'arrêter les copinages et réclamer les 418 milliards d'euros d'amendes, taxes et impôts qui n'ont jamais été payés à l'état ! L'égalité territoriale cela commence par là.

Je vous remercie.