

H & M

Hommes
& Métiers

LE MAGAZINE DE VOTRE CHAMBRE
DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

N°252 - SEPTIMBRE 2011 - 0,46 €

Dossier

COMMENT ÉVITER
OU RÉCUPÉRER
UN IMPAYÉ ?

Métier

INSTALLATEUR
PHOTOVOLTAÏQUE :
UN NOUVEAU MÉTIER

AGIR
POUR
REUSSIR
www.artisanet.fr



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Moselle



Valoriser vos entreprises : un objectif partagé

Ils s'appellent « Stars & Métiers », « Femmes créatrices d'entreprise », « Grand Prix de l'Artisanat en Moselle »... et ont tous comme point commun de permettre à ceux qui candidatent à ces concours de faire découvrir leur savoir-faire et leur passion au grand public.

Ils offrent une formidable occasion de valoriser votre entreprise. En y participant, vous bénéficiez, en effet, de la médiatisation initiée par les organisateurs.

Participer à un concours, c'est aussi un excellent moyen de stimuler vos collaborateurs. L'initiative implique que chacun prenne du recul sur son activité, formalise toutes les idées et relève des challenges. L'obtention d'un prix apporte ainsi une reconnaissance à l'ensemble de votre équipe.

Les entreprises qui obtiennent des récompenses profitent également d'un fort impact commercial. La reconnaissance d'un jury de professionnels accrédite la performance globale et la maîtrise technologique des artisans auprès du grand public. C'est un label de sérieux et de fiabilité qui donne confiance aux partenaires de votre entreprise, qu'il s'agisse de vos fournisseurs ou de vos clients.

Mais comme tout concours, il n'y a pas que des vainqueurs. La participation, même sans gagner, est une belle occasion de se jauger et de faire la connaissance d'interlocuteurs qui vous donneront un feed-back constructif sur votre candidature et sur votre activité.

Je vous invite à parcourir ce numéro de rentrée d'*Hommes & Métiers* dans lequel vous trouverez un appel à candidatures pour deux concours. N'hésitez pas à contacter votre conseiller entreprise de la CMA57 pour obtenir toutes les informations que vous souhaitez.

Si nous annonçons régulièrement ces concours et prix dans ce magazine, c'est parce que nous partageons avec vous cet objectif de valorisation des activités artisanales de la Moselle. Nous voulons les faire découvrir et reconnaître à leur juste valeur. Nous sommes fiers de vos réussites et de vos savoir-faire qui font honneur à tous nos métiers.

Christian Nosal

Président de la Chambre de Métiers
et de l'Artisanat de la Moselle

Actualité _

- 4 Salon à l'Envers : une 16^e édition orientée vers le BBC
- 5 Étienne Schwartz : l'engagement d'un homme au service des autres
- 6 Concours « Bâtiment intelligent » : faites connaître vos réalisations



Métier _

- 14 Installateur photovoltaïque : un nouveau métier, fragile. Avec le réchauffement climatique, les consommateurs se ruent sur les énergies vertes. Mais l'électricité solaire se révèle un créneau irrégulier



- 7 76^e Foire Internationale de Metz : les métiers du bâtiment à l'honneur
- 8 Zoom : on vous présente vos élus
- 9 2^e Concours « Femmes créatrices d'entreprise » : Mesdames, inscrivez-vous avant le 14 octobre !

Repères _

- 17 Paroles d'expert : l'assurance des risques d'impayés des artisans
Accueil sur rendez-vous au RSI Lorraine



- 18 Salon International du Patrimoine Culturel 2011 : le savoir-faire d'excellence de la Lorraine
La recette du chef

Dossier _



Gestion-comptabilité : comment éviter ou récupérer un impayé ?

Les retards de paiement et les factures impayées sont une des principales causes de défaillance des entreprises artisanales. Aussi, nous a-t-il semblé important de vous proposer un dossier spécial pour vous préparer à cette situation et mieux y remédier.

10 à 13



Ce magazine contient une invitation au CFAI.



Magazine édité par l'Association pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat Lorrain, Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle, de la Meuse, de la Moselle et des Vosges-Épinal. Rédacteurs en chef : I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - T. LATARCHE - PE. PICHON. Rédaction graphique : Pixel Image - Metz. Conception et réalisation : TEMA | presse - Metz. Dépôt légal : N° 1.042 - Septembre 2011. ISSN 2104-4325. Impression : Groupe Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal - Certifiée PEFC CTP/1-013. Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

Salon à l'Envers (jeudi 13 octobre) Une 16^e ÉDITION orientée vers le BBC

Le Salon à l'Envers de Lorraine, avec plus de 168 donneurs d'ordre et 5 000 contacts d'affaires, est l'un des événements majeurs en Lorraine et dans la Grande Région. Ce Salon, implanté à Thionville (place André Malraux), permet de rencontrer vos futurs clients en un même lieu, de leur faire connaître vos produits et services et de développer ainsi vos contacts d'affaires. Pour cette 16^e édition,

vous pourrez vous mettre en relation directe avec les acteurs de l'éco-construction de la Grande Région dans l'Espace BBC (Bâtiment Basse Consommation). La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, en partenariat avec le Conseil Général de la Moselle, vous accueillera sur son stand au sein de cet espace. Nous pourrions vous présenter l'opération « Artisan Durable », qui vise à promouvoir les entreprises compétentes

en éco-construction, éco-rénovation et en matière d'énergie renouvelable. Ces entreprises figurent prochainement sur un site Internet dédié (www.artisans-durables.fr) si elles répondent au cahier des charges mis en place par les partenaires de l'opération.

La CMA de la Moselle est, en outre, signataire de la charte Bâtiment Durable et Intelligent (BDI) initiée par le Conseil Général de la Moselle.



**SI VOUS SOUHAITEZ
VOUS RENDRE
À LA 16^e ÉDITION
DU SALON À L'ENVERS
DE LORRAINE,
CONTACTEZ LA
CHAMBRE DE MÉTIERS
ET DE L'ARTISANAT AU
03 87 39 31 34 (JEAN-
FRANÇOIS TONNELIER).**

Professionnels, vous avez une belle énergie !

Pour vous accompagner au quotidien dans votre activité et dans la maîtrise de vos consommations énergétiques, UEM vous propose des solutions performantes, fiables et respectueuses de l'environnement.

À chaque instant, vous pouvez compter sur UEM pour vous apporter une énergie toute professionnelle !

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

www.uem-metz.fr



Étienne Schwartz

L'ENGAGEMENT D'UN HOMME au service des autres

— Une immense tristesse a envahi la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, cet été, à l'annonce du décès de son trésorier M. Étienne Schwartz. Le 16 août dernier, celui qui avait été élu pour la première fois en 1999 et qui, depuis, s'était engagé avec passion dans cette fonction électorale, s'est éteint, laissant dans la peine son épouse, Claudine, ses quatre enfants et ses petits-enfants, mais aussi de nombreux collègues et amis

Né le 13 août 1948, à Forbach, il débuta sa carrière comme maître imprimeur avant d'intégrer, en 1972, l'Imprimerie Sarregueminoise dont il aura été le gérant de 1982 jusqu'à sa retraite prise en 2008. Étienne Schwartz était Président de la Chambre syndicale de l'imprimerie et membre de nombreuses associations. Au sein de la Compagnie consulaire, il s'était engagé avec fougue dans de multiples missions et il représentait le Secteur des métiers auprès de plusieurs organismes. Très attaché au département de la Moselle et tout particulièrement au bassin de Sarreguemines-Bitche dont il était le représentant au sein de la Compagnie, il défendait avec vigueur et enthousiasme les projets des artisans et des collectivités de son secteur avec lesquels il avait noué des relations mutuelles de confiance et de respect. Il était particulièrement investi dans les projets liés à la formation aux métiers de l'industrie graphique et a joué un rôle déterminant dans la modernisation des équi-

pements des sections d'art graphique du CFA Ernest Meyer de Metz. Membre de la Commission des affaires générales et de la Commission de la formation, il participera activement à la conduite de nombreux projets structurants pour le Secteur des métiers et pour la Compagnie consulaire.

En 2005, il sera élu trésorier de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle sous la présidence de Pierre Streiff, poste qu'il occupera jusqu'à sa disparition au sein de l'équipe du Président Christian Nosal.

TRÉSORIER DE LA CMA 57

Unanimement apprécié pour sa rigueur, sa fidélité, son engagement et sa passion communicative pour tout ce qu'il entreprenait, mais aussi pour sa grande générosité et son humour quotidien, Étienne Schwartz, au fil des ans, était devenu un pilier de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle. « Étienne avait le contact facile, il était sincère, droit et loyal ! La défense de l'Artisanat



Étienne Schwartz, au fil des ans, était devenu un pilier de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.

était notre cause commune et nous le faisons avec passion. Nous continuerons dans l'action sur le sillon qu'il a creusé ! Nous avons tant de choses encore à faire ensemble », a déclaré le Président Christian Nosal.

Tous, élus, partenaires, salariés de la Compagnie,

ont le sentiment d'un vide soudain et brutal. Ils perdent un collègue, un compagnon de route, un ami avec qui ils ont tant partagé.

À son épouse, à ses enfants et à toute sa famille, ils assurent leur fidèle amitié et leurs pensées les plus émuees.

Concours « Bâtiment intelligent » Faites connaître VOS RÉALISATIONS

— L'Association pour la promotion de la domotique dans l'habitat et le tertiaire (Domolor), avec l'Espace Moselle Numérique (EMN) et l'Association Promotelec, vous invitent à participer au Concours « Bâtiment Intelligent ».

Sont concernés les installateurs, domoticiens, intégrateurs proposant des réalisations exemplaires achevées au 15 septembre dernier et datant de deux ans maximum. Vos dossiers peuvent être déposés dans les trois catégories suivantes :

- le maintien des personnes à domicile,
- l'efficacité énergétique active,
- le multimédia.

La sélection des lauréats se fera à partir des critères

suivants :

- l'expertise du professionnel,
- l'adéquation des solutions aux besoins du client (confort, sécurité, multimédia et gestion de l'énergie),
- la qualité d'intégration, évolutivité de l'installation et facilité d'utilisation,
- le budget.

Un lauréat sera désigné dans chaque catégorie du concours et bénéficiera d'une présentation dans la presse locale qui



Promouvoir l'intelligence domestique fait partie des objectifs du Concours « Bâtiment intelligent ».

contribuera à sa notoriété régionale en matière de bâtiment intelligent. Il se verra offrir la nouvelle qualification Qualifelec « Bâtiment communicant ».

Pour concourir, faites-en la demande auprès de Domolor au 03 87 75 61 70, ou téléchargez votre dossier d'inscription sur le site Internet de la CMA 57 (cma-moselle.fr).

CHEFS D'ENTREPRISES ARTISANALES, CONJOINTS COLLABORATEURS OU ASSOCIÉS ET AUXILIAIRES FAMILIAUX

Formations à la gestion et au développement d'entreprise
financées par le Conseil de la Formation de la Chambre
Régionale de Métiers et de l'Artisanat



- 1 FORMATIONS DIPLÔMANTES
- 2 INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE
- 3 GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE
- 4 COMMERCIALISATION
- 5 RESSOURCES HUMAINES
- 6 ASPECTS JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES
- 7 SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES
- 8 GESTION ENVIRONNEMENTALE
- 9 DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE
- 10 DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Modalités d'accès et de prise en charge,
dossier de demande...

Renseignements auprès de la Chambre
de Métiers et de l'Artisanat
de votre département :

► Meurthe-et-Moselle au 03 83 95 60 60

► Meuse au 03 29 79 20 11

► Moselle au 0820 857 057 (0,12 euro TTC/min)

► Vosges au 03 29 69 55 55

76^e Foire Internationale de Metz (30 sept.-10 oct.) **Les MÉTIERS DU BÂTIMENT à l'honneur**

— La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle vous invite à découvrir son chapiteau des « Artisans de la Moselle » qui prendra place au cœur de ce qui demeure la plus grande manifestation de l'Est de la France avec 220 000 visiteurs.

Installé à la sortie de la galerie principale, le chapiteau permettra à des artisans et des apprenti(e)s de présenter leurs savoir-faire au travers des stands des organisations professionnelles (bouchers-charcutiers-traiteurs, boulangers, pâtisseries, artisans du bâtiment, électriciens, tapisiers, cordonniers, couturières, etc.).

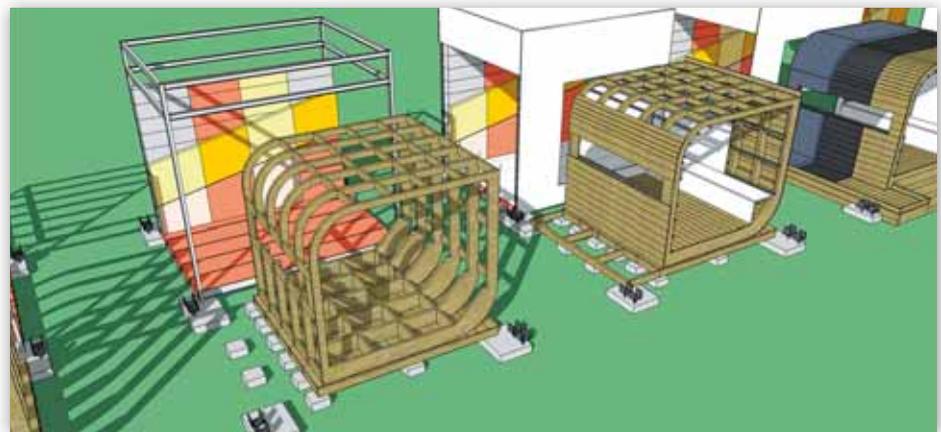
Un « Podium démonstrations » situé au centre de ce chapiteau offrira également diverses animations (concours, défilé, conférence, etc.) durant les onze jours de la Foire.

Soucieuse de présenter chaque année des nouveautés, la CMA 57 s'est associée avec la Fédération du BTP 57, la CAPEB 57 et le Syndicat des électriciens de la Moselle, pour proposer un chantier en perpétuelle évolution. Basé à l'extérieur, devant le chapiteau, il s'agira d'une construction

à ossature bois et d'une seconde en béton permettant à de nombreux corps de métiers du bâtiment de prendre part à ce projet et d'expliquer aux passants les spécificités des techniques utilisées.

Programme complet disponible sur cma-moselle.fr

Le chapiteau des « Artisans de la Moselle » proposé par la CMA 57 permettra, cette année encore, à de nombreuses entreprises artisanales de valoriser leurs savoir-faire.



Les professionnels du bâtiment seront particulièrement à l'honneur avec la réalisation d'une construction à ossature bois et béton sur le parvis du chapiteau.

Info

JEUDI 6 OCTOBRE : JOURNÉE DE LA FEMME À LA FIM

En partenariat avec la Société Générale et la Délégation Régionale aux Droits des Femmes et à l'Égalité, la CMA 57 réservera la journée de jeudi 6 octobre prochain pour valoriser les femmes dans l'Artisanat au sein de son chapiteau de 700 m². Chefs d'entreprise ou apprenties, toutes porteront un tee-shirt spécifique afin de rappeler le rôle primordial joué par les femmes dans le secteur des métiers. Les démonstrations, permanences et animations présentées ce jour se feront exclusivement par la gente féminine. Cette initiative sera également l'occasion de donner un coup de projecteur sur la 2^e édition du Concours « Femmes créatrices d'entreprise » pour lequel toutes les chefs d'entreprise de moins de 3 ans peuvent s'inscrire (cf. article page 9).



Zoom

On vous présente **VOS ÉLUS**

— Nous démarrons cette rentrée avec la suite de la présentation des élus de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle (CMA 57) qui travaillent au quotidien pour défendre et valoriser le secteur des métiers.

LILIANE LIND

52 ans
Maître coiffeuse
STIRING WENDEL

Vice-Présidente de la CMA 57

- Présidente de l'Union des Corporations des Patrons Coiffeurs et de la Corporation des Coiffeurs de Forbach
- Vice-Présidente de la Fédération Régionale de la Coiffure de Lorraine
- Vice-Présidente de la Caisse d'Allocations Familiales de la Moselle
- Présidente de la Commission de la Formation professionnelle, de la Promotion sociale et de l'Emploi
- Membre de la Commission de Reconnaissance des Acquis professionnels



© Photos: CMA 57

PASCAL DUREAU

53 ans
Artisan électricien
METZ

- Vice-Président du Syndicat des Installateurs Électriciens de la Moselle
- Membre de la Commission des Affaires Générales
- Membre de la Commission de la Formation professionnelle, de la Promotion sociale et de l'Emploi



RENÉ HELLUY

63 ans
Maître métallier
SARREBOURG

- Président de la Commission des Finances et d'Apurement des comptes
- Membre de la Commission des Bâtiments
- Membre de la Commission d'Appel d'Offres



MICHEL LAUER

60 ans
Artisan plâtrier
GUENANGE

- Administrateur de la Fédération du BTP de la Moselle
- Président de la section Plâtrerie-Isolation de la Fédération du BTP de la Moselle
- Membre de la Commission de la Formation professionnelle, de la Promotion sociale et de l'Emploi
- Membre de la Commission des Affaires Économiques et Sociales



info

DEMANDEZ « PLEIN ÉCRAN », LA NEWSLETTER DE L'ARTISANAT MOSELLAN

Soucieux de mieux vous informer et en accord avec toute son équipe d'élus, Christian Nosal, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, a décidé la création de « Plein écran ». Cette newsletter vous permettra de prendre connaissance de ses positions sur les grands dossiers liés au secteur des métiers.

- N'HÉSITEZ PAS À NOUS FAIRE PARVENIR VOTRE DEMANDE PAR E-MAIL (SERVICECLIENT@CM-MOSELLE.FR) OU PAR TÉLÉPHONE (0820 857 057 – PRIX D'UN APPEL LOCAL).



2^e Concours « Femmes créatrices d'entreprise »

Mesdames, **INSCRIVEZ-VOUS** avant le 14 octobre !

— Vous êtes une femme chef d'entreprise ? Vous êtes dirigeante depuis moins de 3 ans ? Alors peut-être est-ce vous qui succéderez à Carole Roehrig comme lauréate de la 2^e édition du Concours « Femmes créatrices d'entreprise » ?

La nouvelle équipe d'élus artisans de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle a décidé de pérenniser cette action visant à sensibiliser la création d'entreprise par des femmes. Elles ne représentent en effet que 21 % en Moselle, ce qui laisse une belle marge de progression. Une vérité confortée par le fait que le secteur a besoin de ressources nouvelles pour répondre à la problématique démographique qui veut que près de 40 % des entreprises artisanales de notre département « passeront la main » dans les prochaines années. Une problématique qui a su convaincre la Délégation Régionale aux Droits



En 2010, l'entreprise « Taxi Carole Roehrig » avait obtenu le 1^{er} Prix du Concours « Femmes créatrices d'entreprise ».

des Femmes et à l'Égalité et la Société Générale, toutes deux s'inscrivant à nouveau comme partenaires exclusifs de cette initiative. À cet égard, ils ont souhaité organiser une « Journée de la femme » (le jeudi 6 octobre) lors de

la 76^e édition de la Foire Internationale de Metz en invitant toutes les femmes artisans et apprenties à investir le chapiteau de la CMA 57 pour y montrer leurs savoir-faire. **Règlement complet et dossier téléchargeable sur cma-moselle.fr.**

Possibilité de l'obtenir sur simple appel au 0820 857 057 (prix d'un appel local) ou en vous rendant sur l'une des cinq implantations de la CMA 57 (Metz, Forbach, Thionville, Sarrebourg, Sarreguemines).

info

DÉJ-BRIEFING JURIDIQUE : RÉSERVEZ VOTRE PLACE !

Un partenariat entre la Section des Jeunes Avocats de l'Association des Avocats Conseils d'Entreprises et la CMA 57 a débuté cette année. L'objectif est de vous apporter davantage d'informations législatives et réglementaires au travers de petits-déjeuners d'information nommés « Déj-briefing juridique ». Ainsi, au 1^{er} semestre, Maître Pluchon et ses collaborateurs sont-ils intervenus pour expliquer le statut de l'EIRL, mais également pour présenter les ruptures du contrat de travail, les congés payés, l'embauche de saisonniers et tout récemment pour exposer l'importance du recouvrement de vos créances.

Trois autres « Déj-briefing juridique » sont prévus d'ici à la fin de l'année. Ils traiteront du rôle et de l'implication de la Banque de France dans l'économie, des réformes de l'été et enfin de la Loi de finances.

Ces rencontres conviviales, pragmatiques et ouvertes au débat démarrent à 8 heures 30 pour s'inscrire dans le planning de votre journée de chef d'entreprise.

➔ PLUS D'INFOS AUPRÈS DE LA CMA 57 AU 0820 857 057 – PRIX D'UN APPEL LOCAL (FRANCK PHILIPPI, CONSEILLER ENTREPRISE) OU PAR E-MAIL : FPHILIPPI@CM-MOSELLE.FR.





Gestion-comptabilité

Comment éviter OU RÉCUPÉRER UN IMPAYÉ ?

Les retards de paiement et les factures impayées sont une des principales causes de défaillance des entreprises artisanales. Rares sont celles qui y échappent. Aussi, nous a-t-il semblé important de vous proposer un dossier spécial pour vous préparer à cette situation et mieux y remédier.

L'histoire commence souvent de la même façon : « En tout, j'ai 7 000 euros à l'extérieur, qui devraient être dans ma caisse. Cela correspond à 6-7 clients qui n'ont pas payé ces deux dernières années. Ça ne paraît peut-être pas beaucoup. Mais ces impayés peuvent mettre en péril mon entreprise. » Joseph, nous l'appellerons ainsi car il a souhaité garder l'anonymat, est artisan lorrain et travaille dans le terrassement. Il s'est installé à son compte il y a trois ans. « Je n'avais pas d'argent de côté. Les seules rentrées sont celles liées à mes clients. » Voilà maintenant 48 mois qu'il attend le paiement d'une facture de 1 500 euros. « J'ai fait appel à un service de contentieux : les cinq mandats m'ont coûté 375 euros. Et rien ! » Philippe pense avoir tout essayé. « Je réclame d'abord simplement. Après, je dis que je vais devant le

Tribunal. On croit que ça fait peur, mais ça ne marche pas toujours », à tel point qu'aujourd'hui ces impayés risquent de faire couler sa petite entreprise. La morale de ce témoignage est qu'il convient donc d'anticiper ce cas de figure pour ne pas y être confronté, ou alors de s'y préparer pour mieux savoir y faire face.

ANTICIPER CETTE SITUATION

Partant du principe que récupérer une créance peut s'avérer long, fastidieux et coûteux, l'idéal est encore de s'y préparer à l'avance et de mettre en place un plan d'actions :

■ Selon votre activité, **définissez précisément vos Conditions Générales de Vente (CGV)**. Si vous en avez la possibilité, faites-les rédiger par un conseiller juridique, avocat ou un spécialiste en la matière. Vous y mentionnez vos modalités, conditions, délais de règlement, pénalités

de retard, délais de réclamation...

■ **Faites toujours signer un document contractuel** (devis, bon de commande), car il engage celui qui fait appel à votre entreprise. Imprimez toujours vos CGV au dos de ces documents. Rédigez correctement votre facture, sachant qu'elle doit correspondre au devis ou au bon de commande. Si ce n'est pas le cas, vous auriez dû prévoir un avenant au devis ou au bon de commande.

■ **Préparez-vous un échéancier**. C'est un outil de gestion indispensable au suivi des encaissements. Vous listez dans ce tableau toutes les factures que vous émettez et la date à laquelle elles devraient être payées.

■ Parallèlement à ce tableau de bord, **prévoyez un calendrier de relance** (téléphone, e-mail, courrier). Par exemple : un retard de 3 jours = appel téléphonique. Un retard de 8 jours = lettre de relance n° 1, dans



© Photos: Fotolia.fr

Les impayés sont l'un des problèmes majeurs des entreprises artisanales et gangrènent la trésorerie des plus petites structures.

laquelle vous pourrez rappeler les termes de votre précédent appel téléphonique de relance, etc. Mais veillez pour autant à ne pas utiliser un style trop agressif car votre client a peut-être été débordé et réellement oublié de payer votre facture.

■ **Souscrivez une assurance juridique.** Elle est souvent proposée en complément de votre assurance responsabilité civile professionnelle. Elle est particulièrement adaptée pour les jeunes entreprises artisanales qui ne bénéficient pas encore d'une assise financière solide. Elle sera aussi très utile dans le cas où l'affaire devrait aller devant les tribunaux en prenant en charge les frais de procédures.

Le problème d'impayés fait partie des risques de l'entreprise artisanale. En mettant en place de telles mesures en amont, vous vous donnez la capacité de prévoir de manière professionnelle ce risque de défaut de paiement.

MISE EN DEMEURE ET CABINET DE RECouvreMENT

Mais, si malgré cela vous vous

retrouvez confronté à un client qui n'a toujours pas réglé sa facture, il vous reste encore la possibilité de lui envoyer une mise en demeure, plus formelle que la première relance. Dans celle-ci, rappelez au client qu'il a signé un devis et des conditions générales de vente et qu'il s'expose à des pénalités de retard. Dans la majorité des cas, le client ne voudra pas voir sa facture augmentée des pénalités de retard et paiera.

La mise en demeure doit toutefois être utilisée en dernier recours, une fois que vous aurez épuisé toutes les pistes possibles à l'amiable. Cette action ne donnant pas plus de résultat, il vous est alors possible de faire appel à un cabinet de recouvrement. Il prendra en charge votre dossier de recouvrement de créance. Certains facturent leurs prestations directement au client « mauvais payeur », qui voit donc sa facture encore augmenter. D'autres vous factureront leurs prestations. Il vaut donc mieux se renseigner préalablement sur les

L'injonction de payer, ordre donné par le tribunal (d'instance pour un particulier, de commerce pour une entreprise), est notifiée par un huissier.

À SAVOIR...

QUELQUES CHIFFRES

- 1 impayé sur 3 découle d'une absence de relance.
- 1 dépôt de bilan sur 4 est dû aux impayés.
- 35 % des paiements se font à échéance.
- 98 % des entreprises ont été un jour concernés par des retards de paiement (11,5 jours en moyenne; 9,1 jours pour les artisans du bâtiment).
- 30 % le sont de façon récurrente.
- 125 % d'augmentation d'impayés en 2008 (année record).
- 600 milliards d'euros d'impayés chaque année (3 fois le budget de l'État).
- Le délai de paiement moyen est de 67 jours (40 en Allemagne, 45 au Royaume-Uni, 95 au Portugal).

QUE FAUT-IL DIRE LORS DE VOTRE RELANCE TÉLÉPHONIQUE ?

- 1** Savoir pourquoi votre client tarde à vous payer.
- 2** Le prévenir des risques qu'il encourt s'il ne paie pas.
- 3** L'informer de l'avancement de la commande.
- 4** Fixer un nouveau délai de paiement très court par lequel vous subordonnez la continuité de la commande.
- 5** Si c'est techniquement possible, essayez de vous faire payer sur-le-champ, par exemple par carte bancaire.



coûts d'un cabinet de recouvrement, les méthodes qu'ils emploient et surtout s'il existe des garanties de recouvrement des créances que vous leur confiez, et si oui dans quels délais...

PROCÉDURES JUDICIAIRES

Passée la phase amiable, vous pouvez mettre, cette fois-ci, en œuvre des procédures judiciaires :

■ L'injonction de paiement.

Rapide et peu chère, c'est une procédure judiciaire ordonnée par le tribunal d'instance ou de commerce, donc c'est plus « officiel » et surtout intimidant pour votre client. Vous n'avez pas besoin d'être assisté par un avocat, il suffit de remplir un formulaire et d'y joindre vos pièces justificatives (factures certifiées conformes, bons de commande, etc.). Son objectif : obtenir le paiement de la



Lors de votre première relance téléphonique, ne dites pas que vous ferez appel à des avocats... cela vous prive d'un moyen de pression bien trop tôt.

créance, de manière forcée, par la saisie des biens (mobiliers ou immobiliers) du débiteur.

■ L'assignation en paiement

Elle permet de citer le débiteur à comparaître devant le tribunal. Plus longue, elle nécessite l'intervention d'un huissier qui va s'occuper de toutes les formes d'impayés (chèque

impayé, facture, lettre de change, etc.). L'avantage majeur réside dans le fait que lorsqu'un client n'exécute pas toute ou une partie de son obligation de payer, seul, l'huissier de justice peut l'y contraindre. Dans le dépôt de la procédure, il convient toutefois de faire une distinction entre le débiteur commer-

Témoign

Avant tout, il faut prévenir les impayés...

APPRENEZ À REPÉRER LES MAUVAIS PAYEURS

- Analysez le profil de votre futur client.
- Renseignez-vous préalablement sur sa santé financière : entourage, collègues, banquier, huissier...
- Interprétez à temps un changement de comportement : refus de signer un avenant, de régler un acompte ou une situation comme convenu.

INFORMEZ SUR VOS CONDITIONS DE PAIEMENT

- Présentez vos conditions générales de vente. Si vous n'en avez pas : faites-en rédiger par un spécialiste.
- Négociez et fixez dès la signature du devis ou de la commande les dates de règlement.
- Échangez éventuellement un règlement au comptant contre un escompte.

FORMALISEZ LA TRANSACTION

- Faites signer un devis ou une commande quelles que soient vos relations passées avec le client.
- Refusez de continuer à travailler si les échéances prévues ne sont pas respectées.
- Faites signer un avenant pour tout changement par rapport à la commande initiale.
- Remettez en main propre et rapidement la facture, montrez clairement que vous attendez le règlement prévu.

ORGANISEZ LES RELANCES

- Relancez téléphoniquement le mauvais payeur dès que l'échéance est dépassée.
- N'hésitez pas à vous rendre chez lui et traitez en priorité toute objection liée à la finition de votre travail.
- Organisez ensuite la relance par courrier systématique, jusqu'à la mise en demeure en recommandé.
- Privilégiez la transaction, l'étalement du paiement à la procédure judiciaire.
- Mettez en œuvre la procédure d'injonction de payer dès que la mise en demeure reste sans réaction.

Une astuce pour convaincre les plus récalcitrants de votre détermination : joignez à votre mise en demeure une copie, préalablement remplie par vos soins, du formulaire de demande d'injonction de payer (disponible à l'adresse suivante : <http://vosdroits.service-public.fr>).



Expert

Travailler plusieurs mois pour rien à cause d'un impayé? Ne prenez pas ce risque!

Aujourd'hui, une entreprise sur quatre dépose le bilan suite à un ou plusieurs impayés de leurs clients. Il est primordial pour un artisan de détecter le plus en amont possible ces éventuelles difficultés. Voici quatre conseils d'Yves Sand, Directeur de l'Innovation et des Ingénieries de la Banque Populaire Lorraine Champagne, pour contourner cette situation :



© BPLC

1. (RÉ)AGISSEZ VITE

Une procédure administrative sans faille vous assure de pouvoir acter des différentes étapes clés, utiles et nécessaires pour fixer le cadre de relation commerciale :

- facturez des acomptes à la commande,
- établissez des factures dès la prestation réalisée,
- suivez scrupuleusement vos encaissements (ex : via Internet Cyberplus).

2. NE LAISSEZ PAS LA PLACE AU LITIGE

Minimisez vos risques de litige, souvent source d'impayés :

- réalisez dans les règles de l'art les prestations commandées, dans les délais et au prix convenu,
- actualisez régulièrement et juridiquement vos fiches clients : par raison sociale et non par enseigne commerciale, siège social, solvabilité grâce à l'utilisation de services de renseignements (ex : CREANCEinfo).

3. PRENEZ DES GARANTIES

Si vous accordez des délais de paiement à vos clients, vous leur faites « crédit ».

Alors, limitez vos risques par une prise de garantie en fonction du crédit alloué (délai client).

- émettez des traites avec l'aval du dirigeant-client,
- nantissez le matériel vendu,
- voire prenez la caution du dirigeant-client.

4. TRANSFÉREZ VOTRE RISQUE

Afin de vous concentrer sur votre métier et minimiser vos risques, confiez-les à des opérateurs de services spécialisés :

- en recouvrement de créances civiles ou commerciales,
- en assurance-crédit (CREANCEassur),
- en affacturage avec financement (Banque Populaire Factorem).

« L'artisan ne doit pas rester seul face à ses situations d'impayés et doit se rapprocher de sa CMA et de son banquier pour évoquer sa situation. En tant que banquier, nous avons un rôle d'analyse et d'accompagnement pour mettre en place des solutions. Un artisan sur deux trouve la solution à ses difficultés grâce à cette synergie bicéphale », conclut Francis Gross, Directeur du marché des Professionnels à la BPLC et Directeur de la Socama (Société de Caution Mutuelle des Artisans) Lorraine Champagne.

çant et le débiteur particulier, le premier dépendant du tribunal de commerce, alors qu'il s'agit du tribunal d'instance pour le second.

■ L'assignation en référé provision

Elle vise l'obtention d'une provision sur les sommes dues. Cette procédure est particulièrement recommandée lorsque le débiteur est au bord du dépôt de bilan.

■ Enfin, certains font appel à un dernier recours, ni amiable ni contentieux, qui est dit du « **sit-in** ». Il consiste à s'installer à l'accueil de l'entreprise ou devant le domicile de leur client, double de leur facture en main, en racontant à chaque visiteur l'objet de leur présence.

Artisan menuisier, lassé de relancer en ayant « l'impression de parler dans le vide », Jean l'a utilisé avec succès l'an dernier, mais reconnaît « qu'il s'agit d'une méthode difficilement recommandable au vu des risques de dérapage. Bien maîtrisée, elle peut néanmoins avoir son efficacité ».

Bref, vous l'aurez compris les impayés font partie de ces indicateurs que vous devez le plus surveiller en tant que chef d'entreprise, surtout qu'aujourd'hui un dépôt de bilan sur

quatre est dû à ces impayés. Et même si leurs impacts sur votre trésorerie ne vous conduisent pas à la faillite, ils sont source de perte de temps et de frais exorbitants.

ARTISAN OUI, BANQUIER NON !

Il n'est pas normal que vous ayez à courir après les impayés. En tant que patron artisan vous avez effectué votre travail, et ce n'est donc pas à vous de jouer le banquier, ni d'être complexé par cette situation. Vous permettriez-vous d'avoir un retard de paiement sur les fiches de paie de vos salariés? Alors pourquoi toléreriez-vous des retards de paiement de vos

clients quand vous avez engagé des frais de main-d'œuvre, de matériel, etc.? Et surtout n'oubliez jamais que votre CMA est là pour vous accompagner dès les premiers signes de difficultés, et que certaines proposent des formations pour appréhender cette situation. Trop peu d'entreprises ont recours à ces services. Avoir le bon réflexe, c'est aussi savoir s'entourer rapidement des compétences de votre CMA et ne pas être confronté un jour au dépit de Joseph, notre artisan lorrain : « J'ai beaucoup de boulot, mais c'est encore difficile. C'est l'effet domino. À cause de ces impayés, je ne peux pas payer certains fournisseurs. »



Installateur photovoltaïque

Un NOUVEAU MÉTIER, fragile

— Avec le réchauffement climatique, les consommateurs se ruent sur les énergies vertes. Mais l'électricité solaire se révèle un créneau irrégulier.

Le marché du photovoltaïque est porteur, mais risqué. S'il est historiquement développé au Japon, en Allemagne ou aux États-Unis, c'est un secteur émergent en France. Surtout depuis l'organisation du « Grenelle de l'Environnement ». Pour inciter les Français à investir dans les énergies alternatives, le gouvernement a imaginé un dispositif fiscal extrêmement avantageux (aides régionales généreuses pour l'installation et crédit d'impôt

de 50 % sur l'achat du matériel), tout en contraignant l'opérateur historique, EDF, à acheter l'énergie à un tarif plutôt élevé. L'effet d'aubaine fut immédiat avec un emballement de la demande. « *L'énorme majorité des clients s'est lancée pour des raisons fiscales et une infime minorité par conviction écologique* », relève Fabrice Alizon, électricien de Badonvillers (54).

En moins de six mois, la demande a explosé alors qu'il n'existait pas de filière proprement dite, et encore

moins de CAP et autres BP spécialisés dans ce secteur d'avenir. Conséquences : ce métier exigeant des compétences à la croisée de plusieurs spécialités, des artisans de formations initiales variées ont tenté leur chance sur ce créneau. On retrouve ainsi dans le photovoltaïque des électriciens, des couvreurs (qui souvent ont embauché des électriciens dans leurs équipes) ou des plombiers chauffagistes qui avaient déjà de l'expérience avec le boum voici une

UNE MARQUE VALORISANTE

► Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine ont créé la marque « Artisans durables ». Un repère pour les clients...

La Lorraine a la chance d'avoir à Nancy le Centre National d'Innovation pour le Développement Durable et de l'Environnement des Petites Entreprises (CNIDEP). Sous l'impulsion de cet organisme d'avant-garde en matière d'environnement dans le monde artisanal, les Chambres de Métiers et les organisations professionnelles du bâtiment - Capeb et Fédération du Bâtiment - ont lancé la marque « Artisans Durables ». C'est une plus-value unique en France. Elle permet notamment à leurs clients d'avoir un précieux repère dans le dédale des logos, des signalétiques publicitaires tapageuses ou des slogans lancés par des concurrents pas toujours sérieux. Ils signalent aux consommateurs qu'ils ont à faire à un professionnel d'expérience dans les domaines de l'éco-construction ou de l'éco-rénovation.

Les entreprises candidates à cette marque reconnue pour son exigence par des partenaires tels que l'ADEME ou la Région Lorraine, peuvent contacter les différents partenaires ou tout simplement télécharger leur dossier de candidature sur Internet www.artisans-durables.fr.

Elles doivent au minimum fournir des attestations de formations professionnelles techniques et à la qualité environnementale, justifier de plusieurs expériences (avec des références de chantier) et disposer d'assurances professionnelles, ainsi que d'un agrément préfectoral pour les poseurs de pompes à chaleur, un domaine où des milliers de consommateurs ont été escroqués par des amateurs qui vendaient plus du crédit d'impôt que de la compétence professionnelle en matière de mise en œuvre. À ce jour, une trentaine d'entreprises pour toute la Lorraine ont franchi l'examen assez exigeant de leur dossier. « *C'est dommage, car beaucoup d'artisans ont des compétences et ne pensent pas à les faire valider* », constate Nadine Bertrand du CNIDEP.



dizaine d'années des panneaux solaires pour l'eau chaude sanitaire.

UN MARCHÉ FREINÉ DES QUATRE FERS

La plupart des Chambres de Métiers et des organisations professionnelles a lancé des formations sur mesure. « Nous en sommes à six modules d'une semaine de formation depuis début 2010 », témoigne Magdalena Laurent du Syndicat des installateurs électriciens de la Moselle.

« Le problème, c'est que le photovoltaïque a beaucoup été vendu comme un placement financier. Et avec les diminutions des aides régionales, du crédit d'impôt et du rachat du kilowatt/heure, le marché a été freiné, et des quatre fers ! » Une situation que confirme Fabrice Alizon en déplorant la mauvaise presse de ce nouveau secteur : « Un pourcentage important de chantiers a été mal mené et les déboires des consommateurs ont été médiatisés. De plus, beaucoup de commerciaux ont vendu du photovoltaïque sans s'assurer des compétences des poseurs derrière. » C'est sans parler des aigrefins qui ont laissé leurs clients en rase campagne...

Ce métier exige donc beaucoup de rigueur. Il faut maîtriser le travail en hauteur et des conditions de sécurité drastiques, bien connaître la problématique de l'étanchéité car les systèmes varient avec des supports en matériaux composites

ou des bacs aciers, et bien entendu avoir des notions d'électricité car derrière les panneaux photovoltaïques, il faut installer et raccorder un onduleur qui transforme le courant continu en alternatif. Mais cela ne suffit pas. L'installateur photovoltaïque doit surtout faire preuve d'une grande dextérité dans la préparation du dossier administratif pour son client. C'est le pire des casse-tête.

JUNGLE BUREAUCRATIQUE

Première difficulté, mineure : être capable d'évaluer la bonne jauge, c'est-à-dire la surface de panneaux nécessaires en fonction de l'exposition au soleil et de l'orientation du toit (ce que les professionnels appellent « le masque »). Second obstacle, le plus délicat : être capable de mener à bien le suivi administratif du dossier, de la signature du contrat au raccordement, au milieu d'une jungle bureaucratique, où depuis la libéralisation, des services d'EDF ont été scindés en entités distinctes ou en filiales dont les interlocuteurs, les coordonnées et les adresses ont beaucoup changé ces dernières années.

En un mot, pour tenir dans ce métier, il faut faire de la veille technologique tant les matériaux évoluent, de la rigueur professionnelle et une constance dans la gestion de la logistique qui, à terme, paiera quand le marché repartira.

Zoom

UNE APPELLATION GÉNÉRIQUE

➔ **QualiPV est l'appellation sœur de QualiSol. Avec un contrôle accru.**

QualiPV est une appellation de confiance recommandée par l'ADEME, les collectivités locales, et préconisée par les Espaces Info-Énergie.

Cette appellation des professionnels du photovoltaïque qui renforce la crédibilité des professionnels est la petite sœur du Label QualiSol qui, depuis un peu moins d'une dizaine d'années, certifie les compétences des poseurs de panneaux solaires thermiques. Avec une différence cependant : si à l'époque, on obtenait le Label QualiSol au terme d'une simple journée de formation, les organismes qui le délivrent font désormais preuve d'une plus grande exigence. « Une entreprise qui détient le label QualiSol ou QualiPV doit attester d'un niveau de formation accru », témoigne Nadine Bertrand du CNIDEP. « Et les professionnels sont contrôlés sur les chantiers au minimum tous les trois ans. »

Pour en savoir plus : qualit-enr.org. Précisons que l'appellation QualiPV se divise en deux : QualiPV module Élec (raccordement au réseau) et QualiPV module Bât (intégration au bâti), pour répondre à la spécificité des installations photovoltaïques.



“ Dans mon entreprise, on n'est pas nombreux mais ça tourne bien. J'ai demandé conseil à Smutie-Smaciv, ma mutuelle entreprise. Ils ont une gamme complémentaire santé spécialement conçue pour les TPE, avec tarification réduite et unique pour tout le monde. Mes gars peuvent avoir droit à des déductions fiscales et je peux bénéficier d'une exonération de charges sociales et de déductions fiscales. On a tous à y gagner ! ”

SANTÉ - PRÉVOYANCE - ÉPARGNE - RETRAITE

9 AGENCES EN LORRAINE AU SERVICE DES SALARIÉS,
DES COMMERÇANTS, DES ARTISANS, DES ENTREPRISES
ET DES GROUPES

BAR-LE-DUC

03 29 45 59 59

LAXOU

03 83 95 60 58

METZ

03 87 15 79 79

2 AGENCES À ÉPINAL

03 29 69 66 00

NANCY

03 83 90 60 60

SAINT-DIÉ

03 29 55 53 83

03 29 30 44 44

LONGWY

03 82 23 07 00

REMIREMONT

03 29 26 11 75



MUTUELLE D'AVENIR

Paroles d'expert

L'ASSURANCE des risques D'IMPAYÉS des artisans



Les impayés de leurs clients peuvent constituer pour les artisans un véritable danger mettant en jeu l'équilibre financier de leur entreprise, voire les conduire à la faillite. Afin de se protéger contre ce risque, une solution existe : l'assurance-crédit. Les prestations délivrées par les assureurs crédit à leurs assurés sont de trois ordres. En amont, l'assureur crédit joue un rôle important en matière de prévention des risques. Par la quantité et la qualité des informations qu'il collecte et qu'il analyse, il apporte à l'assuré toute son expertise dans l'identification et l'évaluation des risques d'impayé de tel ou tel prospect ou client. Ainsi, les demandes de garantie ayant pour objet des créances trop risquées seront refusées ou seulement partiellement acceptées. L'assuré sera alors libre d'accorder ou non des délais de paiement à son client, mais aura été alerté sur le risque encouru. En cas d'impayé, que la créance soit assurée ou non, l'assureur crédit met à la disposition de ses assurés un service de recouvrement précontentieux et contentieux efficace. Décentralisée, au plus près du débiteur, son intervention précoce pourra permettre à l'assuré de recouvrer sa créance et ainsi de préserver sa trésorerie. Enfin, si le recouvrement n'a permis que de récupérer une partie de la créance assurée ou a échoué, l'assuré bénéficie d'une indemnisation, une



Attemane Slimane, correspondant Meuse Centre de documentation et d'information de l'assurance.

petite proportion du sinistre demeurant par principe à sa charge.

UN PARTENAIRE INDISPENSABLE

Afin de répondre aux besoins spécifiques des petites entreprises, certains assureurs crédit ont développé une offre de produits adaptés à ces dernières. Sur ce marché, les enjeux sont multiples : les assurés attendent une gestion simple et une indemnisation rapide. Le montant de la cotisation sera calculé sur la base de multiples paramètres : secteur d'activité, composition de la clientèle, durées de crédit pratiquées et évidemment chiffre d'affaires. Plus qu'un assureur, l'assureur crédit se révèle être un partenaire indispensable pour la sécurisation du poste client des artisans, et ainsi de son développement commercial.

➔ **En savoir plus :** FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance) : www.ffsa.fr

En bref

DES CORRESPONDANTS POUR VOUS AIDER

Afin d'améliorer la compétitivité des PME et de développer l'emploi, l'État a nommé des correspondants départementaux de la Direccte (Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi) pour apporter une réponse adaptée à tous les chefs d'entreprise qui expriment le besoin. Ils jouent le rôle de facilitateur dans la résolution des problèmes rencontrés avec l'administration.

• Pour le 54 : Michel Goutfreind au 03 54 48 20 42 ou michel-goutfreind@direccte.gouv.fr

• Pour le 55 : Philippe Nicolas au 03 54 48 20 44 ou philippe-nicolas@direccte.gouv.fr

• Pour le 57 : Nathalie Henrion au 03 54 48 20 60 ou nathalie-henrion@direccte.gouv.fr

• Pour le 88 : France Henriette au 03 29 31 89 34 ou france-henriette@direccte.gouv.fr

Aide mémoire

Smic horaire brut :

➔ 9 € (à compter du 01/01/11)

Smic mensuel brut

➔ 1365 €

Sécurité Sociale :

(depuis le 01/01/10)

➔ Trimestre : 8838 €

➔ Mensuel : 2946 €

Indice du coût de la construction INSEE :

➔ 3^e trim. 2010 1520

➔ 2^e trim. 2010 1517

➔ 1^{er} trim. 2010 1508

Indice National Bâtiment BTo1 :

➔ Septembre 2010 : 828,3

Taux de l'intérêt légal 2010 :

➔ 0,65 % (JO du 10/02/10)

À noter

Accueil sur rendez-vous au RSI Lorraine

Le Régime Social des Indépendants Lorraine vous reçoit désormais lors d'un accueil personnalisé.

Pour cela, prenez rendez-vous au préalable

au 03 83 17 47 00, du lundi au vendredi (sauf le jeudi) de 9 h à 16 h 30.

Pour votre entretien, munissez-vous des documents qui vous auront

été demandés lors de votre appel. Un numéro de portable sera nécessaire pour vous recontacter. Vous pourrez être accueillis dans tous les départements lorrains :

- Meurthe-et-Moselle : Nancy, Longwy, Briey, Lunéville
- Meuse : Bar-le-Duc, Verdun
- Moselle : Metz, Forbach, Sarrebourg, Sarreguemines, Saint-Avold, Thionville
- Vosges : Épinal, Saint-Dié, Neufchâteau

➔ **Contact :** www.lorraine.le-rsi.fr



Salon International du Patrimoine Culturel 2011

Le savoir-faire d'EXCELLENCE de la Lorraine

Du 3 au 6 novembre 2011, au Carrousel du Louvre à Paris aura lieu la 17^e édition du prestigieux Salon International du Patrimoine Culturel. La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine y sera présente au travers d'un espace sur lequel seront présentés 11 artisans d'art au savoir-faire d'exception : restauration de mosaïques, de pendules et d'horloges, d'ivoire et de bijoux, de bois doré, du bâti ancien, de laques, de sculptures ornementales sur bois, de mobilier, de poupées, d'instruments de musique (instruments à cordes, clavecins) et la restauration d'intérieur d'édifices religieux (peinture).

L'objectif de la CRMA de Lorraine est de rassembler des artisans d'art de haut niveau et de présenter le savoir-faire aux principaux décideurs et prescripteurs du secteur.



La dimension internationale grandissante de l'événement (participation d'exposants de 14 pays étrangers en 2010, nombreux visiteurs et acheteurs internationaux présents) offre des ouvertures intéressantes sur les marchés à l'export.

➔ **Plus d'informations auprès de la CMA 57 :**
Stefanie Heymann au 03 87 39 31 68

La recette du chef

Parmentier de foie gras aux truffes de Meuse

Pour 6 personnes - Recette de Jacky Rondeau, La Source, hôtel-restaurant à Trémont (55)

Ingrédients

- 1 kg de pommes de terre BF15, chair ferme
- 300 g de foie gras cru • 60 g de truffes (6 lamelles pour le décor et hacher le reste) • 15 cl de bouillon de poule
- 150 g de crème fraîche • 150 g de beurre + 20 g pour beurrer les ramequins • Sel, poivre et coriandre grain
- 6 ramequins de 10 à 12 cm de diamètre et papier sulfurisé

Recette

Hacher les truffes et éplucher les pommes de terre. Beurrer les ramequins et mettre en place le papier sulfurisé au fond. Couper les pommes de terre en rondelles de 1 à 2 mm et le foie gras à 2 mm d'épaisseur. Empiler par couches successives les pommes de terre, le foie gras et l'assaisonnement (sel, poivre, coriandre et truffes) jusqu'au remplissage des ramequins. Placer les couvercles ou du papier d'aluminium. Cuire au four au bain-marie pendant 1 h 30 à 150 degrés.

Pour la sauce, faire réduire la crème et le bouillon de moitié après avoir ajouté les truffes hachées. Ajouter les parcelles de beurre et fouetter.

Avant de dresser, démouler les ramequins sur du papier absorbant pour évacuer l'excès de graisse. Verser la sauce chaude au fond de l'assiette, placer le parmentier égoutté dans le centre. Décorer à votre convenance (lamelles de truffes, persil, groseilles...). Bon appétit !



STARS & MÉTIERS LANCE SON COMPTE TWITTER

En vous y abonnant, vous pourrez y retrouver des informations quotidiennes sur tous les thèmes que cet événement croise tout au long de l'année : l'innovation technologique, managériale, commerciale et stratégique. Et bien sûr, tous les abonnés seront au courant de la vie du Prix au fil du temps, avec les temps forts, les rendez-vous, et parfois des surprises...

Le Prix national Stars & Métiers est organisé en collaboration avec le réseau des Banques Populaires et le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat pour encourager l'excellence, l'audace et l'innovation, et mettre en lumière des chefs d'entreprises passionnés.

LES ARTISANALES DE CHARTRES DU 7 AU 10 OCTOBRE 2011

Rendez-vous incontournable de l'Artisanat depuis 17 ans, il propose découverte, pédagogie et plaisir à travers des démonstrations, des animations et des dégustations aux 70 000 visiteurs qui viennent chaque année. Près de 500 exposants et 150 métiers s'ouvrent à la curiosité des visiteurs tous les ans.

Les Artisanales de Chartres présentent un panel riche en métiers traditionnels comme modernes.

L'artisanat mexicain sera à l'honneur cette année, avec la présence d'artisans venus partager la passion de leur métier en France : la garantie d'animations et de démonstrations hautes en couleurs. www.les-artisanales.com

PRÉPARER SA RETRAITE

Créée en 1984, la Fédération Nationale des Associations des Retraités de l'Artisanat défend la protection sociale, le pouvoir d'achat et la place des artisans retraités au sein de la société.

Elle fédère 84 associations réparties sur tout le territoire et leurs ayants droit.

La FENARA est la seule organisation représentative des artisans retraités de l'Artisanat reconnue des pouvoirs publics. www.fenara.org

A CHAQUE MÉTIER SON ASSURANCE

Groupama
100%
avec les
PROS

Un diagnostic personnalisé et des solutions sur mesure pour :

- Assurer vos biens professionnels et privés,
- Vous protéger, vous et votre famille, grâce à la complémentaire santé et aux garanties arrêt de travail, invalidité et décès,*
- Garantir la pérennité de votre entreprise,
- Prévoir le futur grâce à nos solutions retraite.*

* Pour vos garanties santé, prévoyance et retraite, bénéficiez du cadre privilégié de la Loi Madelin !



Toujours là pour moi.

Service Clients :

N°Azur 0 810 810 999

PREMIER D'UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE

ou 03 80 28 22 98

www.groupama-pro.fr

76^e FOIRE internationale

de METZ **30 → 10** 2011
Parc des Expositions Metz Métropole **SEPT** **OCT**



La grande bleue

Pays de Méditerranée,
terres d'escales...

- 55 000 m² de surface d'exposition
- + de 10 000 m² d'exposition en plein-air
- 750 exposants ● + de 20 nationalités
- 1 450 références
- 5 000 places de parking

www.metz-expo.com