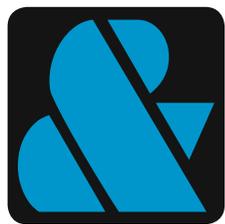




DOSSIER
ÉPARGNEZ VOTRE
TRÉSORERIE



STARS & MÉTIERS
ÉDITION 2016,
C'EST PARTI!



HOMMES MÉTIER

N°276
OCTOBRE 2015

IMMERSION DANS
L'ALIMENTAIRE
CONNECTÉ



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Moselle



ASSUR-BP SANTÉ COLLECTIVE VOUS AVEZ DES OBLIGATIONS, NOUS AVONS DES SOLUTIONS

Professionnel, vous employez au moins 1 salarié :
vous devez mettre en place une complémentaire santé
collective au plus tard le **1er janvier 2016**.

La Banque Populaire est à vos côtés pour vous
accompagner dans votre démarche.

Rencontrez votre conseiller ou connectez-vous sur www.bpalc.fr
Banque Populaire DIRECT : **03 54 22 10 00**

(appel non surtaxé, coût selon votre opérateur)

ASSUR-BP Santé Collective est une offre de Muti-Mutualité. Mutuelle régie par le livre II du Code de la mutualité et adhérente à la Mutualité Française. Les prestations d'assistance sont mises en œuvre par PMA Assurances, une entreprise de droit français d'assurance. Banque Populaire est assurée par la Compagnie Mutuelle de la Banque Populaire, une mutuelle de type coopérative à capital variable - 3 rue François de Coreil - 57000 Metz - 336 801 371 RCS METZ ORIAS n°01 003 127. Louis Bled (R.N. : 8972015) - C. 4444 photo: Getty images - DOCUMENTA-CANACTÈRE PUBLICTAIRE.

ÉDITORIAL



Christian NOSAL
Président de la CMA 57

Vous vous interrogez sans doute sur les conséquences de la réforme territoriale sur l'organisation du réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat ? Cette volonté gouvernementale renforce l'objectif de mutualisation des moyens pour réduire les coûts de fonctionnement en recentrant certaines missions sur l'échelon régional. Pour vous aider à mieux comprendre ce qui va changer, nous avons décidé de consacrer deux pages (4 et 5) à ce sujet. Ces évolutions, parfois incomprises, sont pourtant nécessaires, tout comme il est stratégiquement important que vous pensiez à actionner le levier de la formation pour vous et vos collaborateurs pour accompagner le développement de votre activité. Dans ce domaine, votre CMA agit et vous propose de découvrir son nouveau catalogue de formation 2016. Vous trouverez en page 7 toutes les informations pour le recevoir. Découvrez notre vaste offre de formations adaptées à vos besoins et ne tardez pas à prévoir votre inscription pour réserver vos places. Nos conseillers vous accompagneront dans le montage des dossiers de prise en charge afin de vous faire bénéficier au mieux de vos droits. Vos exigences sont les nôtres et nous travaillons au quotidien pour tenter de vous faciliter votre vie de chef d'entreprise et vous accompagner dans toutes les étapes décisives de la vie de votre entreprise. C'est tout l'enjeu des informations que nous vous transmettons. Vous permettre de découvrir de nouveaux moyens d'atteindre vos objectifs. En ce sens, le dossier sur les modes de financement de l'entreprise (page 14), mais aussi la présentation des boutiques artisanales en ligne (page 20), vous intéresseront sans aucun doute. Je vous souhaite une bonne lecture.

Sommaire

ACTUALITÉ

- 4 **LES CMA** également concernées par la réforme
- 6 **L'ARTISANAT MOSELLAN** brille à la 80^e FIM
- 7 **FORMEZ-VOUS** cette année
- 8 **CONTRATS DE VILLE 2015-2020** : la CMA 57 acteur des territoires
- 11 **AGENDA** du Président
- 12 **BOURSE** des métiers

DOSSIER

14 | ÉPARGNEZ VOTRE TRÉSORERIE

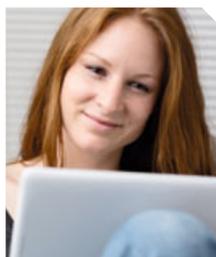


Avant tout investissement pour du matériel ou de nouveaux équipements, il faut se poser la question : vaut-il mieux avoir recours à l'autofinancement ou au prêt ? *Hommes & Métiers* vous guide dans votre réflexion et vous propose cinq principes à mémoriser avant d'engager vos fonds propres, à partir de pratiques ou propos couramment énoncés.

MÉTIER

20 IMMERSION DANS L'ALIMENTAIRE CONNECTÉ...

Les métiers de l'alimentation constituent un secteur en constante évolution. Confrontés à l'omniprésence des nouvelles technologies dans l'univers du consommateur, les artisans se doivent aujourd'hui de s'en servir comme un levier de développement. On vous dit tout...



EN RÉGION

- 24 **COMPLÉMENTAIRE SANTÉ** : moins de 100 jours...
- 24 **UNE NOUVELLE** secrétaire d'État
- 26 **INSTITUT SUPÉRIEUR DES MÉTIERS** : partagez votre expérience « design »
- 26 **STARS & MÉTIERS** : 2016, c'est parti !
- 26 **L'ARTISANAT** dans les médias

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES NUMÉROS D'H&M SUR WWW.CMA-MOSELLE.FR



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 - D. SIMON - PE. PICHON. Édition déléguée: Édimitiers. Rédaction graphique: Pixel Image - Metz. Maquette: TEMApresse. Photo de couverture: © Fotolia.com. Dépôt légal: N° 1.042 - Octobre 2015. ISSN: 0290-1633. Impression: Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal. Avec ce magazine, un encart « Essences et Matières ».



10-31-1260 / Certifié PEFC / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / pefc-france.org

Du nouveau au niveau régional...

LES CMA ÉGALEMENT CONCERNÉES PAR LA RÉFORME

La réforme territoriale adoptée récemment par le Parlement bouleverse la carte de France et prévoit la création d'une région unique regroupant l'Alsace, la Champagne-Ardenne et la Lorraine à compter du 1^{er} janvier 2016.

[C]ette nouvelle réforme va entraîner de nombreux changements dans l'organisation des services déconcentrés de l'État, du Conseil régional, mais également des réseaux consulaires (Chambres de Métiers et de l'Artisanat, Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres d'Agriculture).

Dès 2010, la réforme de ces réseaux consulaires avait été engagée pour optimiser l'utilisation des moyens et limiter la pression fiscale sur les entreprises. Cela s'était traduit par le transfert de certaines compétences aux Chambres régionales : comptabilité, gestion de la paie,

informatique, communication. Cette première étape à peine franchie, la réforme territoriale impose d'aller encore plus loin. En effet, la création d'une région administrative unique pour les trois actuelles régions existantes entraîne obligatoirement la fusion des trois Chambres Régionales des Métiers et de l'Artisanat existantes en un seul et unique établissement public.

Pour préparer au mieux l'échéance du 1^{er} janvier 2016, date de création de la Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat de la future Grande Région, les Présidents et Secrétaires Généraux des dix chambres départementales

DEUX QUESTIONS À CHRISTIAN NOSAL, PRÉSIDENT DE LA CMA 57

Quelles vont être les conséquences de cette nouvelle organisation des CMA pour les artisans de la Moselle ?

Rien ne changera pour eux. C'est un sujet qui a réuni les dix départements de cette grande région. Chaque artisan trouvera dans la Chambre de Métiers de son département les services qui lui y ont toujours été proposés. Nos conseillers continueront à accompagner les entreprises tout au long de leur existence et pour tous leurs projets. Notre offre de formation se développera au plus près des territoires. D'ailleurs, nous allons prochainement débiter les travaux de notre nouvelle espace conseil à Sarrebourg, preuve de notre enracinement local.

Mais alors, quel est l'intérêt de l'existence d'une chambre régionale ?

La Chambre régionale est une émanation des chambres départementales. C'est un lieu de coordination et de concertation qui permet de défendre les intérêts des artisans de toute la région auprès des interlocuteurs régionaux. Le Conseil Régional de ce nouvel espace, à l'issue des élections régionales de décembre prochain, verra ses compétences renforcées en matière économique mais aussi dans le domaine de la formation. Deux sujets qui sont très importants pour les artisans et que nous devons traiter ensemble au sein de la Chambre Régionale pour donner de la force à notre message et à l'expression des attentes et besoins des artisans. Au-delà des fonctions supports administratives qui lui seront confiées, c'est avant tout ce rôle politique qui aura un intérêt dans cette nouvelle organisation de notre réseau.





qui y seront rattachés et associées ont, dès le mois de juin, décidé ensemble d'un programme de travail qui les conduit à se rencontrer tous les mois pour prendre les décisions nécessaires à cette fusion. La dernière rencontre a eu lieu à Metz (*voir photo ci-dessus*).

D'ores et déjà, la décision de ne pas remettre en cause l'existence des Chambres de Métiers et de l'Artisanat départementales a été prise à l'unanimité. Les artisans de la Moselle, comme leurs collègues des autres départements, continueront donc à bénéficier de l'accompagnement et des services de proximité proposés par leur chambre de métiers départementale.

L'échelon régional se verra confier des missions de coordination de l'action des chambres départemen-

tales mais surtout assurera, pour ces dernières, les fonctions administratives supports (paie, RH, comptabilité, communication, informatique).

Cette nouvelle étape de construction entre les trois régions n'aura donc aucune incidence directe pour les clients de la CMA Moselle, qu'il s'agisse des artisans, des stagiaires de la formation continue, des apprentis...

À terme, cette nouvelle organisation doit permettre d'optimiser les moyens des chambres, de renforcer la professionnalisation de leurs activités et de réaliser des économies d'échelle qui se traduiront par une stabilisation, voire une baisse, de la taxe pour frais de chambre de métiers supportée par les entreprises immatriculées au registre des métiers.

DEUX QUESTIONS À BERNARD STALTER, PRÉSIDENT DE LA CMA D'ALSACE



Les Présidents des CMA des dix départements de la nouvelle région vous ont chargé de piloter la préfiguration de la création de la future Chambre Régionale. Comment l'envisagez-vous ?

C'est un honneur pour moi que de me voir confier cette mission. L'enjeu est de faire de cette contrainte une opportunité pour tous les artisans de la grande région. Nous sommes tous d'accord sur un objectif qui me paraît essentiel et auquel je suis personnellement attaché : les services aux artisans doivent rester ancrés dans la proximité. Notre organisation doit donc être adaptée pour répondre à cette exigence.



Que répondriez-vous à ceux qui mettent en avant les différences de régimes juridiques entre l'Alsace-Moselle et les autres départements ou encore ceux qui différencient les situations en se basant sur des critères de poids ou de taille ?

Ceux qui utilisent de tels arguments, croyez-moi, ne sont pas des gens pragmatiques comme nous le sommes dans l'artisanat. Depuis le début de nos travaux avec nos collègues des autres régions, je ne cesse de dire qu'il faut faire de nos différences une force et tout faire pour que les points forts, les bonnes idées, les innovations que les uns et les autres ont fait naître soient partagés par tous demain. Lorsque l'on se fixe cet objectif, on ne se compare plus les uns aux autres mais on capitalise pour progresser ensemble. C'est la méthode de travail que j'ai proposé aux Chambres de Métiers de ce nouvel espace régional.



Promotion

L'ARTISANAT MOSELLAN BRILLE À LA 80^E FIM

La Foire Internationale de Metz sans la présence des nombreux artisans ne serait pas ce qu'elle est.



Le fil rouge du « Village de l'Artisanat 2015 » a été assuré par la Capeb de la Moselle qui a construit une salle de bains des années 80 et une autre de 2015.

[O]utre les stands d'entreprises artisanales de notre département, il est un espace qui attire chaque année une foule de plus en plus importante, c'est le « Village de l'Artisanat » mis en place par la CMA 57. Installé depuis près de dix ans au bout de la galerie principale, ce chapiteau de

700 m² accueille durant les onze jours de foire des concours, ateliers, démonstrations... Le 5 octobre dernier, le rideau est tombé sur cette 80^e édition avec des artisans, apprentis et retraités de l'artisanat fatigués, mais heureux d'avoir pu faire partager leur savoir-faire.

Petit retour en images sur quelques temps forts...



Les concours des artisans et apprentis bouchers-charcutiers-traiteurs, boulangers et pâtisseries auront rythmé la Foire Internationale.



L'inauguration officielle a été l'occasion de mettre en avant les artisans labellisés « Produit Moselle Passion ».



Demandez
gratuitement
le « Catalogue
formation 2016 ».

FORMEZ-VOUS CETTE ANNÉE

Nul ne peut aujourd'hui se contenter de ses acquis et ne pas songer à se former. Dans les métiers, les évolutions sont telles qu'elles nécessitent l'acquisition de nouvelles compétences. La CMA 57 vous apporte une réponse concrète avec un Catalogue de formations adaptées à vos besoins et aux marchés. Du bilan de compétences jusqu'à des formations professionnelles conçues sur mesure, la CMA 57 est votre alliée pour renforcer votre valeur sur le marché du travail et faire de vos collaborateurs des pièces maîtresses pour le développement de votre activité.

Recevez gratuitement le Catalogue Formation Continue 2016 sur simple appel (03 87 39 31 00) ou par e-mail (serviceclient@cm-moselle.fr).



DES MOSELLANS À PARIS...

Les artisans pouvant revendiquer le label « Produit Moselle Passion » (PMP) sont dorénavant 31 avec l'arrivée de 8 nouvelles entreprises. Cette distinction mise en place en 2014 par la CMA 57 et le Conseil départemental de la Moselle permettra à 8 d'entre eux de se rendre à Paris au Salon « Made In France » les 6, 7 et 8 novembre prochain où près de 40 000 visiteurs sont attendus. Installés sur un stand de 42 m², ils participeront à promouvoir le label bien au-delà des frontières mosellanes et faire découvrir leurs savoir-faire. Si vous souhaitez connaître les 31 entreprises qui ont obtenu le label « Produit Moselle Passion », vous pouvez vous rendre sur www.cma-moselle.fr où un guide est téléchargeable.

UN APPRENTI TALENTUEUX

Élève au CFA Ernest Meyer de Metz, Julien Benech a vu cet été ses efforts récompensés avec l'attribution du 2^e prix au prestigieux Concours général des métiers et une mention très bien à son Bac Pro. Après avoir effectué un baccalauréat général en série scientifique en 2011, Julien s'est orienté vers un baccalauréat professionnel électronique-énergie-équipements communicants en octobre 2012 par le biais d'un contrat d'apprentissage au sein de l'entreprise Gordillo à Talange en Moselle. Durant ses trois années de formation, Julien a été un apprenti brillant avec des résultats toujours excellents et les félicitations des équipes pédagogiques à chaque conseil de classe avec une moyenne générale de 17,57 sur toute sa scolarité. Un apprenti de plus qui fait la fierté de la CMA 57 et de son corps enseignant.



Contrats de ville 2015-2020

LA CMA 57 ACTEUR DES TERRITOIRES

La CMA 57 s'engage aux côtés des Communautés de Communes et d'Agglomération.



La loi du 21 février 2014 de programmation pour la ville et la cohésion urbaine réforme la politique de la ville et ses dispositifs, laquelle était en vigueur depuis 1996. En recentrant les crédits sur des territoires spécifiques, elle vise à poursuivre les efforts en matière de rénovation urbaine, de lutte contre les discriminations, de renforcement des solidarités, de développement économique et d'emploi. Elle affiche une ambition forte en faveur des « quartiers » en simplifiant les différents périmètres existants (Zones Urbaines Sensibles, Zones de Redynamisation Urbaine, Contrats Urbains de Cohésion Sociale, Conventions ANRU...) pour une carte unique et un seul territoire d'intervention : les Quartiers Prio-

ritaires de la Politique de la Ville (QPV), au nombre de 1300 en France, et choisis essentiellement sur le critère du revenu des habitants.

LES « CONTRATS DE VILLE »

La Moselle compte vingt-quatre QPV répartis sur dix Communautés de Communes ou d'Agglomération et seize communes. Chacune a pour obligation d'élaborer un « Contrat de Ville » déterminant une stratégie et les actions à mener sur les quartiers prioritaires pour la période 2015-2020. Le développement économique et l'emploi y occupent une place centrale. Aussi, les entreprises artisanales, et les représentants du secteur des métiers, se voient-ils confier une responsabilité majeure dans la bonne atteinte des objectifs.



Véritable outil au service de tous les acteurs de l'artisanat, la CMA 57 s'est d'ores et déjà engagée dans cette politique volontariste. Forte de son maillage territorial basé sur ses Pôles des Métiers et CFA (Metz, Forbach, Thionville), et son Espace conseil de Sarreguemines, elle peut ainsi agir à la réalisation de ces objectifs à destination des quartiers.

À ce jour, la CMA 57 a déjà lancé cette opération avec plusieurs Communautés de Communes (Warndt, Freyming-Merlebach, Pays Naborien, Arc Mosellan/Guénange) et Communautés d'Agglomération (Forbach Porte de France, Metz Métropole, Sarreguemines Confluences, Val de Fensch).

D'ici à début novembre seront signés deux nouveaux contrats de ville avec la Communauté d'Agglomération Portes de France Thionville et la Commune de Moyeuvre-Grande (Quartier de Veille Active).

Plus d'infos :

CMA 57 - Sébastien Schosseler
Tél. : 0387393166
sschosseler@cm-moselle.fr

LES ENGAGEMENTS DE LA CMA 57

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle s'est engagée à contribuer à la mise en œuvre de la politique de la ville au travers de ses différentes missions, notamment en :

- soutenant l'entrepreneuriat et l'initiative économique par l'accompagnement des habitants des quartiers prioritaires, en sa qualité de porte d'entrée de la Chaîne d'appui régionale ;
- assurant la promotion de la formation et l'alternance dans l'artisanat auprès des jeunes, des femmes, des demandeurs d'emploi et des employeurs ;
- accompagnant les entreprises vers les dispositifs d'aides existants (ZFU-Territoires Entrepreneurs, exonérations en faveur du commerce de proximité) ;
- sensibilisant les artisans sur la nécessaire participation aux conseils citoyens mis en place dans les quartiers ;
- facilitant l'accès aux outils (groupements d'employeurs par exemple) visant à permettre aux artisans de répondre aux marchés favorisant l'insertion ;
- identifiant les besoins en foncier et immobilier d'entreprises pour un renforcement du tissu économique des quartiers ;
- agissant pour le maintien et le développement des entreprises artisanales de proximité déjà implantés ;
- contribuant à fédérer et structurer les initiatives des acteurs du développement économique et de l'emploi.

1300

C'est le nombre de **Quartiers Prioritaires de la Politique de la Ville** en France

10

C'est le nombre de **Communautés de Communes ou d'Agglomération** sur lesquels les QPV sont répartis en Moselle

24

C'est le nombre de Quartiers Prioritaires de la Politique de la Ville **en Moselle**



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

Ces formations sont financées par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat :

→ **Prise en charge possible à 100 %***

Envoi de votre demande accompagnée du bordereau (téléchargeable sur www.crmalorraine.fr) à **CRMA de Lorraine - 2 rue Augustin Fresnel - WTC - 57082 METZ Cedex 3**

*Ce taux de prise en charge pourra être révisé en cours d'année en fonction du volume des demandes et du budget disponible (information auprès de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat).

Si votre formation est de nature technique (professionnelle) ou a fait l'objet d'un refus de prise en charge par le Conseil de la Formation, le FAF CEA est l'organisme habilité à étudier votre demande pour l'obtention d'un financement (14 rue Chapon CS81234 - 75139 Paris Cedex 03 - Tél. : 01 53 01 05 22 - E-mail : accueil@fafcea.com)

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 :

- **CMA de Meurthe-et-Moselle au 03 83 95 60 60**
- **CMA de la Meuse au 03 29 79 20 11**
- **CMA de la Moselle au 0820 857 057 (prix d'un appel local)**
- **CMA des Vosges au 03 29 69 55 55**

Désormais les dirigeants d'entreprises créées sous le statut d'auto-entrepreneur peuvent bénéficier du financement de leur formation par le Conseil de la formation*.
* Dans la limite du barème d'intervention du fonds.



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**
Région Lorraine

Agenda du Président

CMA de la Moselle, de Lorraine, de France et de la Grande Région

22.09 - WOIPPY - Assemblée générale de Mirabelle TV

01.10 - THIONVILLE - Rencontre avec M^{me} Lefort, Directrice de Thionville Emploi

02.10 - METZ - Commission d'appel d'offres

05.10 - METZ - Comité directeur

07.10 - METZ - Bureau de la CRMA de Lorraine

09.10 - METZ - Signature de la convention de partenariat Pôle emploi-Chambre de Métiers

12.10 - METZ - Assemblée générale du Centre de ressources régional de Lorraine

13.10 - REIMS - Rencontre des Présidents et Secrétaires Généraux de la Grande Région ACAL

21.10 - METZ - Commission Emploi-Formation au CESE Lorraine

27.10 - METZ - Bureau de la CRMA de Lorraine

28.10 - PARIS - Commission des affaires générales de l'APCMA

29.10 - LUXEMBOURG - Conférence européenne « Économie verte et transformation digitale »

30.10 - METZ - CESE séance plénière

05.11 - METZ - Comité directeur

09.11 - METZ - Assemblée générale de la CRMA de Lorraine



13.11 - METZ - CESE séance plénière

25.11 - METZ - Assemblée plénière

27.11 - METZ - CESE Séance plénière

01.12 - METZ - Rencontre des Présidents et Secrétaires Généraux de la Grande Région ACAL

08 ET 09.12 - PARIS - Assemblée Générale de l'APCMA

18.12 - METZ - CESE séance plénière

Vie des associations et organisations professionnelles

25.09 - METZ - Inauguration de la Foire Internationale de Metz

30.09 - METZ - Jury du grand concours « La Meilleure Baguette de tradition française de Moselle - FIM 2015 »

Économie

22.09 - HAMBACH -

Assemblée des sociétaires BPALC secteur de Moselle Est

24.09 - METZ - Conférence « Le Sport sous toutes ses formes, un accélérateur du développement économique »

29.09 - METZ - Matinales Entreprises climat et énergie

01.10 - MARLY - Rencontres Groupama 2015

20.10 - LUXEMBOURG - Luxembourg Économie

06.11 - PARIS - Inauguration du salon « Made In France »

09.11 - METZ - Cercle Charlemagne

17.11 - LUXEMBOURG - Luxembourg Économie

19.11 - THIONVILLE - Inauguration de la 20^e édition du « Salon à l'Envers de Lorraine »

15.12 - LUXEMBOURG - Luxembourg Économie

Formation

12.10 - PARIS - Finale de la 13^e édition du concours national du Prix « Goût et Santé des Artisans »

04.11 - THIONVILLE - Conseil de perfectionnement



Bourse des métiers

UN OUTIL AU SERVICE DES ARTISANS. À chaque parution, votre magazine *Hommes & Métiers* vous propose des annonces d'entreprises artisanales mosellanes à reprendre. N'hésitez pas à les parcourir. Et puis, sachez que vous pouvez vous aussi figurer dans cette rubrique si vous envisagez de vendre votre entreprise. Pour ce faire, contactez la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.



Alimentation

150500023 - METZ - PÂTISSERIE CHOCOLATERIE - Cède affaire créée en 2010 - Située sur artère passante de Metz - Superficie: 180 m² - Magasin et laboratoire très bien équipés avec matériel en très bon état - CA: 210 000 € - Fort potentiel de développement de l'activité - Prix: 200 000 €.

150700036 - RICHEMONT - SNACK PLAT À EMPORTER - Cède fonds en pleine croissance avec parking sur route très passante - Équipement neuf - Clientèle fidèle - Prix: 20 000 €.

150800038 - SARREBOURG - SALON DE THÉ - VENTE DE THÉ - PETITE RESTAURATION - Vends fonds et cède bail (850 €/mois) - Local en très bon état - Pas d'investissement à prévoir - Local de 120 m² sur 2 étages avec une réserve de 60 m² - Normes ERP + cuisine OK - Situé sur rue piétonne - Possibilité terrasse.

150800039 - THIONVILLE CENTRE - TORRÉFACTION - Vends fonds cause départ en retraite - Activité de torrification et épicerie fine - Local de 30 m² - Grande réserve - Loyer: 780 € - Bon CA - Clientèle fidèle - Possibilité de formation par le cédant - Prix: 80 000 €.

Construction

150500021 - METZ - COUVERTURE ZINGUERIE - Vends entreprise artisanale - Beau potentiel de développement - Progression constante

au niveau des bilans - Clientèle fidèle et nombreuse de particuliers et professionnels - Matériel en bon état - Prix de vente à débattre - Possibilité d'accompagnement sur 6 ou 12 mois.

150800037 - MOSELLE EST - TERRASSEMENT VRD LOCATION DE MATÉRIEL - Cède entreprise 15 ans d'existence - Matériel excellent état (pelle à pneu 14T + mini-pelles 5T et 2,8T + mascott + remorque porte engin) - Clientèle fidélisée de pavillonneurs, maçons, maîtres d'œuvre, particuliers...

Habitat et entretien domestique

150800040 - BITCHE - VENTE POSE ET ENTRETIEN DE POÊLES - Cède parts sociales - Clientèle et partenaires fidélisés locaux et régionaux - Portefeuille actuel de 425 clients - Prix de vente: 28 000 €.

150500024 - MONTIGNY-LÈS-METZ - REPASSAGE - Vend fonds - Clientèle importante et fidèle - Stationnement à proximité - Activité à fort potentiel de développement - Matériel en très bon état - Loyer: 460 € charges comprises - Prix: 25 000 €.

150500022 - VALLÉE DE L'ORNE - CORDONNERIE - Cède fonds artisanal de cordonnerie multiservice (clés, maroquinerie, gravures, tampons) - Matériel complet en bon état - Affaire à développer située en centre-ville face à un parking - Clientèle fidèle

(particuliers et collectivités) - Pas de salarié - Bonne rentabilité.

Soins à la personne

150500025 - METZ - COIFFURE - ESTHÉTIQUE - Agencement et matériel neuf - 10 postes de coiffages - 2 cabines esthétiques + UV - Superficie: 140 m² - Loyer: 850 € - Parking gratuit - Possibilité d'accompagnement - CA à développer.

150700035 - METZ - COIFFURE - Vds salon de coiffure mixte 35 m² - Centre piétonnier (rue Serpenoise) - 5 postes de coiffage - 2 bacs à shampoing - Salon climatisé et informatisé - Matériel en bon état - Place parking privative fermée 20 m² - Bail renouvelé en 2013: 800 € loyer mensuel charges comprises - Prix: 65 000 €.

150300013 - MONTIGNY-LÈS-METZ - COIFFURE - Vends local de 70 m² avec matériel en bon état (3 bacs à shampoing, 4 bacs de coiffage et 2 bacs de technique) - Stationnement proche et gratuit - Clientèle très fidèle - Accès pour personne à mobilité réduite prise en charge par la propriétaire - Prix: 23 000 €.

150300016 - SARREGUEMINES - FORBACH - COIFFURE EN SALON - Vends salon de coiffure - Surface: 70 m² - 4 postes de travail - Loyer: 517 € - Charges: 40 € - Clientèle fidèle.

SANTÉ ET PRÉVOYANCE COLLECTIVES



J'AI UN VRAI
PARTENAIRE
AVEC MOI



Solutions Santé et Prévoyance collectives
à retrouver sur groupama-pro.fr



Toujours là pour moi.

Pour les conditions et limites des garanties, se reporter au contrat - www.groupama.fr

Caisse régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles - Les produits d'assurance vie sont ceux de Groupama Gan Vie, SA au capital de 1 371 100 605 ; siège social : 8-10 rue d'Astorg, 75008 Paris ; 340 427 616 RCS Paris.

Groupama Grand Est - Entreprise régie par le Code des Assurances - 101 route de Hausbergen - CS 30014 Schiltigheim - 67012 Strasbourg Cedex - Tél. +33 (0)3 88 188 188 - Fax +33 (0)3 88 62 32 61. Crédit photos : Shutterstock - Document et visuels non contractuels, sous réserve d'erreurs typographiques - 05 /2015 Being - Mai 2015.



Dossier

Épargnez votre trésorerie

5 POINTS À RECONSIDÉRER AVANT D'AUTOFINANCER VOS PROJETS

Il est dans la culture de l'artisan, farouchement indépendant de nature, d'autofinancer un maximum ses investissements. Au final, la trésorerie de l'entreprise se fragilise et lorsqu'il faut solliciter un appui de la banque pour renflouer les fonds propres, cette dernière se montre souvent réticente. Les banquiers prêtent plus facilement pour de l'investissement que pour de la trésorerie.

D'autre part, il est essentiel de garder de la trésorerie notamment pour faire face à des imprévus dans le fonctionnement de l'entreprise (impayés...). Puisque les taux d'intérêt restent bas, il faut en profiter. Et repasser par la case « emprunt » permet aussi de restructurer ceux déjà contractés. Enfin, il existe aussi de nouvelles solutions qu'on peut mobiliser en complément de l'emprunt bancaire...

Avant tout investissement pour du matériel ou de nouveaux équipements, il faut donc réellement se poser la question : vaut-il mieux avoir recours à l'autofinancement ou au prêt ?

Hommes & Métiers vous guide dans votre réflexion et vous propose cinq principes à mémoriser avant d'engager vos fonds propres, à partir de pratiques ou propos couramment énoncés par les dirigeants d'entreprise artisanale ! Vous verrez, vous vous reconnaîtrez...

1 « POUR UN PETIT INVESTISSEMENT, J'AUTOFINANCE ! DE TOUTE FAÇON LE BANQUIER NE M'ACCORDERA PAS DE PRÊT POUR UNE PETITE SOMME »

Quand vous investissez dans un nouvel outil, posez-vous quand même la question sur vos besoins à venir à l'échelle de plusieurs mois ou d'un projet complet (nouveau chantier, nouvelles démarches commerciales, lancement d'un produit, etc.). Toutes ces dépenses mises

bout à bout peuvent représenter un montant conséquent. Il vaut peut-être mieux globaliser les besoins autour de ce projet et trouver des solutions de financement autres que vos fonds propres.

« Les artisans que je suis raisonnent souvent dans l'immédiateté, voire la précipitation, constate Catherine Blanchard, conseillère Gestelia Vosges Lorraine. Il leur faut un équipement pour un chantier, ils l'achètent tout de

à savoir...

**FINANCEMENT
DES TPE****PROGRESSION
DES CRÉDITS
DE 1,8 % EN UN AN**

Les statistiques fournies par la Banque de France signalent à la fin juin une augmentation de l'encours des crédits accordés aux TPE de 1,8 % en un an. Il s'élève ainsi à 236,9 milliards d'euros. Les taux des crédits nouveaux d'un montant unitaire inférieur à 250 000 € sont en baisse, et s'établissent en moyenne à 2,2 % en juin 2015.

Source(s) : *Financement des micro-entreprises - France - juin 2015 - Les crédits non immobiliers diminuent au deuxième trimestre 2015* | Banque de France. - in : *Stat Info*, 28/08/2015, 2p. - En ligne sur le site de la Banque de France



Finale, vaut-il mieux avoir recours à l'auto-financement ou au prêt ?

DES FINANCEMENTS À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

Nous avons bénéficié de deux sources de financement. La première est liée à notre statut de société coopérative d'intérêt collectif (SCIC). Des actionnaires répartis en trois collèges (consommateurs, soutiens du projet, salariés) ont réuni le capital initial de 10 000 euros. La SCIC est le seul outil qui permet d'associer aussi étroitement les acheteurs d'un produit et l'entreprise productrice, mais aussi éventuellement les collectivités locales qui peuvent abonder au capital dans la limite de 50 %. Il faut souligner que les motivations de nos actionnaires ne sont pas uniquement économiques. Les dividendes seront toujours limités par notre forme juridique et la valeur des parts en cas de revente sera toujours identique à celle d'achat. L'investissement est motivé essentiellement par l'intérêt pour le produit et/ou à l'animation suscitée par la brasserie sur le territoire. La deuxième source de financement provient d'une Cigales (Cercle d'investissement pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire). Il y en a une en Meuse, la Cigales « Solid'Aire » composée d'une vingtaine de personnes qui versent chaque mois dans un « pot commun » entre 10 et 40 euros. Son objectif est d'accompagner la création d'activités sous la forme de prêt d'honneur ou de prise de participation au capital, mais aussi en apportant des compétences et un réseau.



Jean-Luc Poncin,
gérant de la Brasserie
de Nettancourt (55)



Dossier

►► suite ; puis, quelques semaines après, ils ont besoin d'un autre outil, et ainsi de suite... Au final, on arrive à des dépenses importantes qui fragilisent la trésorerie. Je conseille d'être moins spontané, de prendre du recul, de réfléchir globalement aux investissements, d'en discuter avec son conseiller, son comptable. De voir aussi l'ensemble des solutions (location ou achat, etc.). Enfin, penser globalement l'investissement évite parfois des surprises. Il ne faut pas oublier que la précipitation peut être "mauvaise conseillère" notamment en matière d'investissement car des aides peuvent être accordées pour ces financements à la condition sine qua non que l'investissement ne soit pas encore réalisé lorsque le chef d'entreprise sollicite l'aide auprès du CD88, de la Région ou de tout autre organisme ou collectivité. »

2 | « J'IRAIS BIEN DEMANDER UN PRÊT MAIS J'AI PEUR QUE MON BANQUIER ME LE REFUSE »

Quel dépit quand on sort de la banque avec un refus alors qu'on a absolument besoin de

l'équipement pour lequel on est venu solliciter un prêt. Pas toujours facile de concilier les discours de l'artisan qui va parler technique, chantier, nécessités du métier, attentes pour l'entreprise... et le banquier qui résonne chiffres, prévisionnel, garanties.

Les dirigeants viennent souvent chez le banquier de but en blanc, les mains vides et tout le projet en tête avec la pression du besoin : « Si je n'ai pas cette machine, je ne pourrai pas honorer cette commande ou prendre ce nouveau marché. » Avant de rencontrer le banquier, il est indispensable de monter un dossier avec un prévisionnel, de bons arguments (en tout cas ceux recevables).

« Le projet, c'est le bébé du chef d'entreprise. Mais lui-même n'est pas toujours le mieux placé pour le défendre ! Je conseille à l'artisan de ne pas aller seul rencontrer son banquier. Il peut être accompagné par son comptable, son conseiller, après qu'ils aient travaillé ensemble sur le dossier de présentation du projet », explique Catherine Blanchard, Geste-lia Vosges-Lorraine.

« UN EXERCICE TRÈS INTÉRESSANT MAIS IL FAUT ÊTRE JOUEUR

Ce sont les dirigeants d'Ulule qui nous ont convaincus, après avoir lu en août 2014 dans *Les Échos* un article sur la reprise de l'Imagerie d'Épinal, de mener une opération de financement participatif chez eux. Le public des plates-formes étant totalement différent de celui des clients et visiteurs habituels, cela nous a paru intéressant pour nous, repreneurs de l'entreprise, de tester à cette occasion sa notoriété et de renforcer son rayonnement national. C'est à celui qui part à la conquête des participations d'animer sa communication, trouver des relais, orienter les actions et dynamiser l'opération. Un exercice très intéressant. Il faut être joueur. Nous avons atteint nos différents objectifs : faire savoir que l'Imagerie d'Épinal était en renouveau, susciter l'intérêt des médias et d'une communauté digitale donc active sur les plates-formes e-commerce, fédérer un premier cercle d'une communauté bienveillante autour de notre marque et faire participer 327 contributeurs de toute la France à notre aventure et au projet de la future scénographie de nos ateliers. Le résultat se verra concrètement dès le moins de juin 2016. Sur les 51 000 euros réunis (102 % de l'objectif), après déduction de la TVA, des coûts des contreparties, il en reste un peu plus de la moitié. Cette opération finance seulement 25 % de notre projet de travaux de scénographie nécessaires. C'était avant tout une opération de communication.



Pacôme Vexlard, codirigeant de l'Imagerie d'Épinal.

à savoir...

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF OU CROWDFUNDING EST UN MÉCANISME QUI PERMET DE COLLECTER LES APPORTS FINANCIERS - GÉNÉRALEMENT DES PETITS MONTANTS - D'UN GRAND NOMBRE DE PARTICULIERS AU MOYEN D'UNE PLATEFORME SUR INTERNET EN VUE DE FINANCER UN PROJET.

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Deux parties sont mises en présence : l'épargnant, qui souhaite investir une certaine somme d'argent dans un projet auquel il croit, et le porteur de ce projet, qui ne possède pas les fonds nécessaires pour le mettre en œuvre. L'un et l'autre se rencontrent sur Internet via une plateforme dédiée.

Les projets sont présentés par leurs porteurs et les épargnants choisissent de financer ceux qui les intéressent à hauteur de ce qu'ils souhaitent investir. Plusieurs modalités de financement participatif existent : le **don** (avec ou sans contrepartie), le **prêt** (avec ou sans intérêts) et l'**investissement en capital**¹.

Dans « *Crowdfunding : un mode d'emploi* »² de Nicolas Dehorter, Vincent Ricordeau, co-fondateur et CEO de KissKissBankBank, explique les principes du financement participatif. Il rappelle « *qu'une plate-forme de crowdfunding est une vitrine. Son rôle est de mettre les porteurs de projet dans des conditions favorables pour solliciter les internautes et permettre de créer la confiance nécessaire afin de favoriser leur engagement* ». « *C'est aux créateurs de générer du trafic sur leur fiche projet. Pour les aider, nous mettons à disposition des outils de partage sur les réseaux sociaux, mais aussi un tableau de bord de campagne avec de vrais outils de "reporting" et d'étude d'impact de leur communication* ». Au-delà de l'apport financier, « *la campagne de crowdfunding peut être, lorsqu'elle est bien menée, un fabuleux tremplin pour tout projet* ». « *Une campagne de crowdfunding permet de fédérer ou de renforcer une communauté* ». C'est aussi un moyen de vérifier la viabilité et l'intérêt du projet : « *Tout like, contribution ou même partage d'un projet, au-delà du cercle de proximité, sont des éléments de validation* ». « *À l'inverse, tout commentaire négatif ou tout faible taux de contribution peuvent permettre une remise en cause et une refonte, parfois salutaire, du projet. Réussir à promouvoir un projet et à obtenir la confiance des internautes contributeurs accroît la crédibilité du porteur de projet face à n'importe quel interlocuteur* ».

QUELQUES PRINCIPES DU CROWDFUNDING

- Prenez soin d'identifier la plate-forme en adéquation avec votre projet et avec votre vision du financement participatif. Votre projet doit être convaincant : la plate-forme fait une sélection.
- Définir judicieusement le montant à obtenir

et la durée de la collecte. Beaucoup de plateformes pratiquent la règle du « tout ou rien ». Si le montant fixé à la fin du délai n'est pas atteint, la demande est annulée, les contributeurs sont remboursés. Tenez compte de vos capacités à mobiliser, des montants habituellement obtenus sur la plateforme.

→ Une fois votre projet retenu par la plate-forme, vous devez le promouvoir : les plateformes apportent des conseils mais vous devez être capable de mettre en place une vraie stratégie de communication et de pratiquer les réseaux sociaux, de vous créer une communauté.

→ N'attendez pas tout de ce type de financement car, après règlement de la TVA, des intermédiaires, des contreparties, le montant qui vous reviendra sera nettement réduit. Considérez davantage le crowdfunding comme un levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire.

→ Informez-vous avant de vous lancer. Visitez les plateformes sur le Web pour vous informer. Faites-vous accompagner si vous ne maîtrisez pas toutes les pratiques nécessaires pour une telle opération.

L'APCMA S'ASSOCIE À KISSKISSBANKBANK & CIE

Le 3 juin dernier, l'APCMA et KissKissBankBank & Cie ont signé une convention de partenariat pour assurer la promotion du financement participatif auprès des entreprises artisanales afin de leur permettre de bénéficier de ce nouveau type de financement au moyen des plateformes gérées par la KissKissBankBank & Cie dont KissKissBankBank, hellomerci et Lendopolis.

1. www.entreprises.gouv.fr/politique-et-enjeux/financement-participatif-ou-crowdfunding
2. « *Crowdfunding : un mode d'emploi* », édité en complément du Panorama de la Plaine //06 : « Financer la créativité numérique » - www.cowfunding.fr/uploads/media/media_file/crowdfundingweb-131004072834-phpapp01-15.pdf





Dossier

▶▶ 3 | « LE BANQUIER VA ME DEMANDER UNE CAUTION ET J'HÉSITE À ENGAGER MES BIENS PROPRES OU CEUX DE MA FAMILLE, DE MES ASSOCIÉS... »

C'est un fait, lorsqu'il va prêter des fonds, le banquier va demander à l'entreprise ou à son dirigeant une caution. Caution personnelle, caution solidaire (l'ensemble des associés se porte caution) ou caution par des personnes tierces.

Pour limiter ou éviter cet engagement de garantie personnelle, il existe des organismes qui garantissent les prêts des artisans. Par exemple la Siagi, société de financement créée par les chambres de métiers, gère un fonds mutuel de garantie et propose une garantie financière. La Socama, structure partenariale entre la Banque Populaire et le réseau de l'artisanat, apporte également ces garanties.

Ces solutions ont l'intérêt, en plus de restreindre l'engagement des biens propres de l'artisan, de travailler sur le fond du dossier pour multiplier les chances d'obtenir l'accord de la banque.

La Siagi propose une pré-garantie à l'artisan et l'aide avec ses partenaires en amont du dossier bancaire pour consolider ses plans de financement. Votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat, votre centre de gestion ou votre comptable, expert-comptable, vous guideront sur les démarches pour mobiliser ces dispositifs.

4 | « JE MANQUE D'APPORTS OU DE BFR (BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT) SUFFISANT ET L'OCTROI DU CRÉDIT M'EST REFUSÉ »

Pour compléter les apports, plusieurs possibilités s'offrent au dirigeant d'entreprise artisanale, selon le type d'investissement qu'il projette : Oséo, les plateformes d'initiative locale (PFIL), des groupements d'entreprises et coopératives, des fournisseurs.

Les élus de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat siègent dans les PFIL et y défendent les dossiers des artisans qui créent, reprennent ou développent leur entreprise. Votre conseiller CMA ainsi qu'un conseiller des PFIL vous accompagnent dans la préparation de votre dossier en amont des comités d'agrément des plateformes.



© FOTOLIA - PTPHOTO

Grâce à ce dispositif, le dirigeant d'entreprise peut se voir octroyer un prêt d'honneur à taux zéro et sans garantie dont le montant nominal est compris entre 2 000 et 23 000 €. Le remboursement de ces prêts s'échelonne sur une période de deux à cinq ans. Il est important de noter que ce prêt d'honneur ne peut être demandé qu'en complément d'un emprunt bancaire afin de créer un effet levier en renforçant la trésorerie du créateur ou du chef d'entreprise.

L'ADIE peut apporter du microcrédit pour les investissements. Association reconnue d'utilité publique, une de ses missions est de financer les micro-entrepreneurs qui n'ont pas accès au crédit bancaire, et plus particulièrement les chômeurs et les allocataires des minima sociaux, à travers le microcrédit. L'ADIE propose des financements professionnels jusqu'à 10 000 €, destinés aux personnes qui ont besoin d'un financement pour développer leur entreprise ou la créer.

Le financement participatif, boosté par les nouvelles possibilités de communication qu'offrent les réseaux sociaux et un courant général d'engouement de certains publics pour des causes économiques, culturelles, sociales, s'avère également un modèle intéressant de financement complémentaire au crédit bancaire (*pour en savoir plus, reportez-vous à notre encadré sur le financement participatif, page 17*).

5 | « JE NE SUIS PAS CERTAIN QUE LE PRÊT BANCAIRE CLASSIQUE SOIT LA BONNE SOLUTION POUR MON PROJET »

D'autres solutions que le prêt bancaire classique existent pour financer un investissement en limitant le recours à des fonds propres. Selon le

3 QUESTIONS À BERNARD STALTER, PRÉSIDENT DE LA SIAGI



Comment éviter le recours aux garanties personnelles ?

La garantie est un outil particulièrement ingénieux car il répond à l'ensemble des problématiques des parties prenantes à un projet d'entreprise : le banquier qui, en décidant de recourir à une société de caution comme la Siagi, partage le risque final, et l'entrepreneur, qui valide la viabilité de son projet avec le double regard du banquier et de la Siagi.

Encore faut-il connaître les différents dispositifs de garantie : régionaux, nationaux, européens.

Certains impliquent qu'aucune garantie personnelle ne soit requise, d'autres les limitent :

c'est le rôle de la Siagi d'optimiser les partenariats qu'elle a noués avec de nombreuses instances et d'en faire profiter les entrepreneurs. À chaque projet, sa garantie !

Compléter un financement bancaire par un financement autre, type crowdfunding, c'est possible ?

Bien sûr, nous nous sommes d'ailleurs rapprochés de KissKissBankBank dans un double objectif. Délivrer une pré-garantie de crédit à un projet, sous condition de compléter son apport avant d'aller demander un crédit à son banquier : mettre son projet en ligne, c'est une forme de test et une bonne manière de commencer à communiquer, donc si la communauté réagit bien et vite, le banquier sera rassuré ! Cela peut aussi être un bon moyen de compléter un financement bancaire juste mis en place : on le sait, beaucoup d'imprévus jalonnent le lancement d'un nouveau projet et il y a peu de chances que votre banquier vous accorde des « rallonges » quelques mois après la mise en place d'un crédit : la Siagi garantit alors la mise en place de ce prêt complémentaire !

Quelles solutions proposez-vous pour faciliter la transmission d'entreprise ?

La Siagi a développé depuis de nombreuses années une expertise dans le domaine de la transmission-reprise d'entreprise : près de 70 % de son activité y sont consacrés. Que constatons-nous sur le terrain ? Que beaucoup de transmissions ou de reprises d'entreprise échouent, faute d'analyses économique et financière approfondies. C'est un des objectifs du dispositif de pré-garantie déployé avec les CMA : associer nos compétences pour consolider les plans de financement et répondre aux critères d'appréciation des banques, critères que nous maîtrisons car c'est notre métier !

type d'investissement, il est nécessaire d'évaluer plusieurs solutions telles que le crédit-bail dont le principe est le même que celui de la LOA pour des véhicules automobiles.

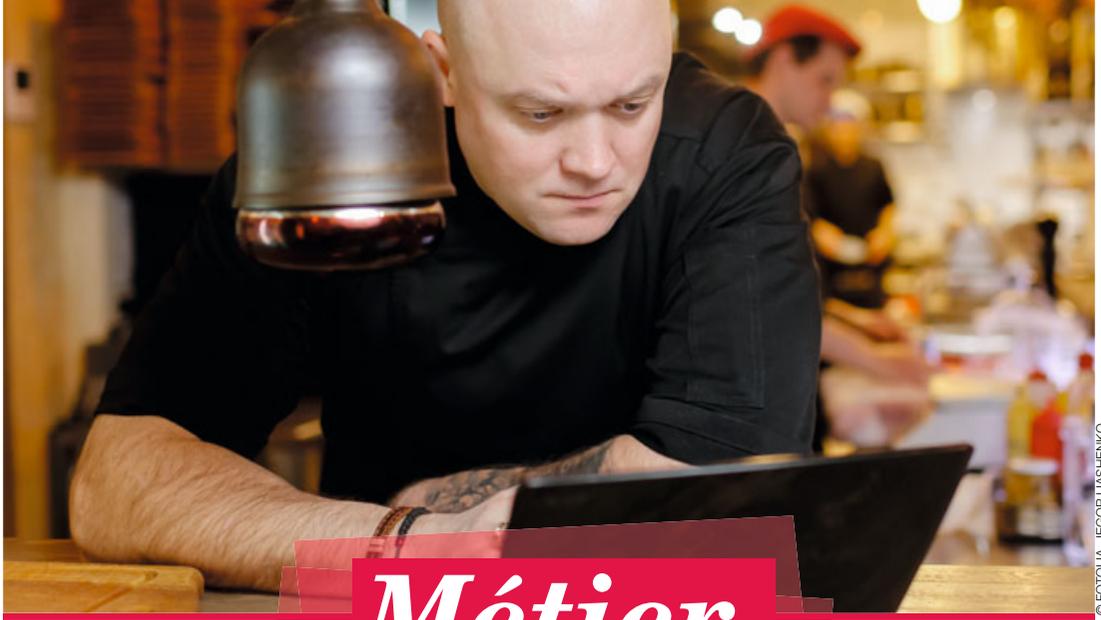
En effet, le crédit-bail est une location avec option d'achat et permet à un chef d'entreprise de réaliser un projet d'investissement en matériels professionnels. Le principe est simple : l'établissement de crédit (appelé crédit bailleur) loue au chef d'entreprise (appelé locataire ou crédit-prenneur), après examen de sa situation financière, des matériels professionnels préalablement acquis, dans une durée déterminée. En fin de contrat, l'entreprise locataire peut devenir propriétaire du matériel pour ce qu'on nomme la valeur résiduelle.

L'avantage du crédit-bail est de permettre à un dirigeant d'acquérir le matériel nécessaire au fonctionnement de son entreprise sans avoir besoin d'un apport sachant toutefois que l'utilisation de ce dispositif a un coût supérieur à un crédit classique.

Un dernier conseil, pour vous aider à gérer au mieux votre trésorerie, ne négligez pas le *factoring* ou affacturage qui consiste à suivre son poste client en transmettant ses factures en cours auprès d'une société spécialisée appelée *factor*.

À l'échéance de la facture, le factor prend en charge le recouvrement de la créance de l'entreprise ce qui, d'une part, décharge le chef d'entreprise du temps consacré au suivi des factures et qui, d'autre part, renforce sa trésorerie par des délais de recouvrement plus courts. Cette solution, qui était autrefois considérée comme un « ultime » recours pour des entreprises en difficulté pour se reconstituer une trésorerie, peut aujourd'hui être utilisée comme un outil permettant le renforcement des fonds propres.

Toutefois, l'affacturage reste une solution coûteuse liée à la rémunération du factor et à son action administrative pour recouvrer les factures émises par le chef d'entreprise.



© FOTOLIA - IEGOR LIASHENKO

Métier

Nouveaux lieux de vente

IMMERSION DANS L'ALIMENTAIRE CONNECTÉ...

Les métiers de l'alimentation constituent un secteur en constante évolution. Confrontés à l'omniprésence des nouvelles technologies dans l'univers du consommateur, les artisans se doivent aujourd'hui de s'en servir comme un levier de développement. On vous dit tout...

[P]our bien cerner l'importance d'une telle démarche, il est utile de rappeler quelques chiffres. Sur ces dix dernières années, le chiffre d'affaires du e-commerce (vente en ligne) est passé de 8,4 à 56,8 milliards d'euros*. Alors, certes, les poids lourds du net et les grandes enseignes se partagent une grosse partie de ce gâteau, mais pour autant les artisans qui se sont lancés sur ce créneau ne le regrettent pas.

La première question qui se pose au démarrage d'une telle stratégie est de savoir quel support utiliser. Soit un site internet dédié à une présentation de l'entreprise artisanale et

comportant une partie de vente en ligne, soit une page facebook ne permettant pas d'achat en ligne mais favorisant le démarrage d'une éventuelle relation commerciale.

DE LA PAGE FACEBOOK...

Vice-Président de la Fédération lorraine des artisans pâtisseries, Philippe Fischer revient sur le choix opéré en 2013 par les experts pâtisseries de Lorraine: « Notre idée était d'agir regroupés pour avoir plus de poids. Ensemble, nous avons lancé une page facebook pour faire écho à d'autres publications classiques que nous faisons dans la presse papier par exemple ». Ainsi est



née leur page sur le n° 1 des réseaux sociaux. Chaque publication déposée est aujourd'hui suivie par près de 1 600 personnes et pour un coût de zéro euro, excepté « l'huile de coude ». Les 70 experts pâtisseries peuvent ainsi régulièrement présenter leurs nouveaux produits de fêtes, créer une interactivité et inciter alors les web-consommateurs à se rendre dans leurs magasins.

... À LA PAGE WEB

Plus direct encore est le site Internet qui proposera de la vente en ligne. Là aussi, les pâtisseries-chocolatiers et les bouchers-charcutiers-traiteurs se sont engouffrés dans cette voie. À l'image de l'entreprise « Kneuss et Fils » d'Épinal, il est possible de commander de chez soi terrines, saucisses, fromages de tête et autres mets succulents.

Le cas des boulangers reste à part à cause des délais de conservation des produits. Pour autant, depuis juin dernier, une boulangerie

parisienne (« Des Gâteaux et du pain ») vient de démontrer que c'était possible. Via le site, les clients peuvent commander directement, en différentes tailles et dans la quantité souhaitée, des produits qu'ils ont appréciés en boutique. Présenté sur fond noir, chacun est magnifié, respire l'élégance, véhicule une image de marque et consolide sa réputation en ligne.

TOUS LES MÉTIERS CONCERNÉS

Si en Lorraine on attend toujours les boulangers précurseurs dans ce domaine, il semble avéré que cette tendance émergera un jour permettant alors aux clients de passer commande sur Internet et de venir récupérer ses produits avec l'assurance de les trouver frais dans la panetière. La véritable transition s'opérera peut-être avec la partie traiteur qui progresse fortement chez les boulangers. Des professionnels se sont d'ailleurs déjà lancés sur ce marché en proposant



QUELQUES CHIFFRES QUI EN DISENT PLUS...*

- 56 % des artisans ayant une boutique en ligne sont implantés dans des communes de moins de 20 000 habitants, 24 % dans des communes de 100 000 à 400 000 habitants
- 51 % des propriétaires de boutiques physiques et de sites marchands ont bénéficié d'un impact positif du virtuel sur le physique. Les boutiques en ligne accroissent donc incontestablement les ventes hors ligne.
- 8 % des TPE/PME exportent en France, mais les e-artisans/commerçants des TPE/PME sont eux 52 % à exporter.
- 37 % des dirigeants de sites marchands de TPE/PME sont des femmes, contre 25 à 30 % pour des TPE/PME non engagées dans cette stratégie.
- 17 millions, c'est le nombre d'internautes qui effectuent chaque mois un achat en ligne, soit une augmentation de près de 50 % depuis 2008 et de 10 % par rapport à 2014.

* ÉTUDE OXATIS-KPMG (JANVIER 2015)

Métier

aux artisans des solutions clés en main. Chez Solgema, on avance que « sur les sites boulangeries et traiteurs mis en place on constate une augmentation de plus de 400 % de la fréquentation. Cela représente plus de 450 visiteurs et plus de 3 000 produits consultés en moyenne par jour, et plus de 2 000 commandes payées et livrées en moyenne sur la première année ».

Il ne fait finalement plus aucun doute, qu'à court ou moyen terme, tous les métiers de l'alimentaire seront concernés par cette évolution inéluctable. Philippe Maas, installé rue Harelle à Metz, l'a bien compris et a créé l'an passé une entité *ad hoc* (« Wrap & Co ») qui propose aux gourmets toute une série de wraps, mais aussi soupes, salades et desserts. Le concept est là aussi très soigné et donne une image qualitative des produits et du savoir-faire. Un même souci de l'esthétique que l'on retrouve également sur la boutique en ligne du pâtissier sarregueminois Franck Kestener.

UN NECESSAIRE INVESTISSEMENT

Le e-commerce pour les artisans de l'alimentaire est donc pour l'instant un créneau complémentaire à une activité principale, mais gagnera à coup sûr, au fil des ans, de belles parts de marché puisque cette offre répond aux attentes de consommateurs.

Il est du reste manifeste que les artisans qui occupent aujourd'hui le terrain auront demain une longueur d'avance, tant en termes d'expérience que de réputation, et en sortiront *de facto* les premiers gagnants.

En attendant, « une boutique virtuelle, c'est comme une boutique physique », explique Vincent Ferry, dirigeant de la société « Clair de Lorraine » à Void-Vacon. « Si on ne s'en occupe pas, elle ne fonctionne pas. » Et c'est justement là que le bât blesse. Avec l'essor d'Internet, nombre d'artisans ont cru que créer une ou deux pages allait suffire à faire décoller leurs ventes. C'est bien évidemment insuffisant. L'animation commerciale est indispensable pour faire vivre le site et lui permettre de réaliser les objectifs fixés. Les efforts en valent néanmoins la peine puisque Clair de Lorraine compte aujourd'hui 50 000 abonnés pour un chiffre d'affaires de 100 000 euros réalisé sur 700 références.



Une croissance de 10 % par an pour le e-commerce.

DES AMBASSEURS LORRAINS

L'un des autres aspects de cette visibilité sur Internet est qu'elle participe à la promotion de notre région et de ses produits. La Région Lorraine l'a d'ailleurs bien compris puisqu'elle a encouragé l'initiative des experts pâtisseries de Lorraine. Que ce soit « Clair de Lorraine », « Les Bergamotes de Nancy », « Les Macarons de Boulay » ou d'autres, toutes les pages Web rattachées garantissent au-delà des ventes effectuées une belle renommée à l'entreprise comme au lieu de rattachement.

« Cela fait maintenant 18 ans que nous avons notre boutique en ligne et elle constitue 10 % de notre chiffre d'affaires avec 30 % réalisés à l'export », détaille Jacques Alexandre, dirigeant de l'entreprise boulognoise. Une étude d'impact sur la renommée de la Ville de Boulay démontrerait sans coup férir qu'elle la doit peut-être plus à ses macarons qu'à ses orgues monumentales...

À sa façon, en proposant à l'expédition les pâtés lorrains ou pains d'épices à la mirabelle, la « Maison Schwartz » de Rambervillers incarne elle aussi un fabuleux ambassadeur de qualité pour notre territoire et ses bijoux.

Cette plongée dans le e-commerce alimentaire de Lorraine nous démontre en tout cas que de plus en plus d'artisans ont compris l'avantage qu'ils pouvaient tirer d'opter pour une telle stratégie. D'ailleurs, celles et ceux qui se sont engagés dans cette démarche, ont déjà fait preuve par le passé de la pertinence de leurs choix en termes de marketing. Les retrouver ici en tête de cette nouvelle tendance n'est pas le fruit du hasard et devrait faire école auprès d'autres...



Mathieu K.
Société Cytec
Faulquemont (57)

Comme vous, nous nous adaptons
aux besoins de nos clients !

Producteur et fournisseur local d'énergies depuis plus d'un siècle, nous mettons chaque jour notre expertise au service de votre activité, pour vous proposer des solutions performantes, fiables et respectueuses de l'environnement.
Entre professionnels, nous parlons le même langage : celui de la satisfaction client !

Contactez votre partenaire énergies > **03 87 34 37 37**

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

ÉLECTRICITÉ / GAZ



www.uem-metz.fr

Complémentaire santé MOINS DE 100 JOURS...

Il reste moins de 100 jours avant l'entrée en vigueur de la réforme de la généralisation de la complémentaire santé : au 1^{er} janvier 2016, tous les salariés seront couverts par un régime de frais de santé financé à moitié par l'employeur. Les branches professionnelles ont leur mot à dire sur cette réforme : elles peuvent en effet relever les garanties minimales au-delà du minimum réglementaire, le « panier de soins ANI », et recommander (sans obligation pour les entreprises) un ou des organismes assureurs pour assurer la gestion de ce régime.

Grâce à son réseau d'agences et ses conseillers collectifs proposant des rendez-vous à domicile, Acoris Mutuelles offre un conseil de proximité et une réponse adaptée regroupant toute la



© FOTOLIA - WILLIAMB7

protection sociale indispensable au travailleur indépendant incluant le régime obligatoire, via l'organisme conventionné Agir-Mutuelles dont les agences Acoris Mutuelles sont des relais terrain.

UNE NOUVELLE SECRÉTAIRE D'ÉTAT



GOVERNEMENT. Martine Pinville, députée de Charente depuis 2007, est la nouvelle secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire, auprès du ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique. Elle succède à Carole Delga.

DES MESURES ATTENDUES!

QUALIFICATION. Le décret du 2 juillet 2015 pris en application de la loi « Artisanat, commerce et très petites entreprises » du 2 juillet 2014 précise les nouveaux critères permettant de se prévaloir de la qualité d'artisan ou d'artisan d'art : un diplôme de niveau V ou une expérience de trois ans dans le métier exercé. Par ailleurs, ce décret rend effectif le contrôle par le réseau des chambres de métiers de la qualification des entreprises exerçant des activités susceptibles de mettre en jeu la sécurité du consommateur. Enfin, les personnes exerçant un métier d'art sont regroupées au sein d'une section spécifique du répertoire des métiers, permettant d'identifier cette catégorie d'artisans pour les prochaines élections des chambres de métiers et de l'artisanat. Il s'agit là de mesures importantes qui étaient portées et attendues depuis de nombreuses années par le réseau.



**ESSENCES
& MATIÈRES**
LE SALON RÉGIONAL DE L'EXCELLENCE ARTISANALE

LES 20, 21 ET 22 NOVEMBRE

LA ROTONDE / THAON-LES-VOSGES **ENTRÉE LIBRE**

Toutes les informations sur : www.crmalorraine.fr

VENTE AUX ENCHÈRES EN CLÔTURE DE SALON

© 2014 Marnat Graphique
www.marnat.fr

Organisé par :



Partenaires :



La Région
Lorraine



JE VOIS
LA VIE EN
VOSGES
Le Département



COMMUNAUTÉ
D'AGGLOMÉRATION
ÉPINAL





Institut Supérieur des Métiers

PARTAGEZ VOTRE EXPÉRIENCE « DESIGN »

[D]ans le cadre du programme de sensibilisation des entreprises de l'artisanat à la démarche design initié par la DGE, l'ISM lance un grand appel à contributions auprès des acteurs de l'accompagnement du développement économique, des artisans, des designers et des innovateurs pour partager leurs expériences de collaborations dans un recueil qui paraîtra fin 2015 à l'occasion du colloque « Artisanat et démarche design » au Centre de Conférences Pierre Mendès-France de Bercy-Paris. Que vous soyez artisan, designer, startuper, consultant, acteur du développement économique, vous pouvez proposer une expérience de démarche design aboutie ayant donné lieu à une collaboration

entre un artisan et un designer. Le comité de lecture ne s'intéressera qu'à la qualité des expériences. Ce projet éditorial constitue l'un des trois volets du programme de sensibilisation des entreprises de l'artisanat à la démarche design (ateliers de sensibilisation en région, recueil d'expériences, colloque national à Bercy). Il a pour ambition de répondre par des exemples de bonnes pratiques et de success-stories aux questions des chefs d'entreprises curieux de la démarche design.

Date limite des propositions de contributions : le 31 octobre prochain !

Plus d'infos : <http://ism.infometiers.org/ISM/Actualites/Figurez-dans-le-recueil-d-experiences-Artisanat-et-demarche-de-design>



STARS & MÉTIERS 2016, C'EST PARTI!

PRESTIGE. Organisé par les CMA, les Banques Populaires et les Socama, le prix national Stars & Métiers récompense chaque année huit chefs d'entreprise artisanale. Le prix est ouvert aux entreprises artisanales, clientes ou non de la Banque Populaire.

Vous pouvez concourir dans quatre catégories : Innovation technologique, Stratégie globale d'innovation, Management des ressources humaines et Dynamique commerciale. Pour participer au prix, contactez dès à présent votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat qui se chargera de l'établissement de votre dossier de candidature.

L'ARTISANAT DANS LES MÉDIAS



Le FNPCA a lancé début septembre la seconde vague de sa campagne presse dédiée aux prescripteurs. Elle met en avant deux nouveaux ambassadeurs : Hugo Desnoyer et Christelle Caillot. Des insertions avec Philippe Conticini, Mathilde Jonquière, Franck Provost et Éric Kayser sont également prévues. Un nouveau spot de télévision est en préparation et sera diffusé jusqu'au 2 novembre et la mini-série « La Famille Millevoies » sera sur les chaînes de France Télévisions jusqu'à la mi-décembre. Enfin, le FNPCA a inauguré sa nouvelle plateforme dédiée au grand public : www.choisirartisanat.fr.



LA COMPLÉMENTAIRE
SANTÉ
OBLIGATOIRE
POUR TOUS **LES SALARIÉS**



PARLONS-EN!
VOTRE CONSEILLER ACORIS MUTUELLES :

 **N°Cristal** 09 69 36 10 20
APPEL NON SURTAXE



Plus de 20 agences
en Lorraine et en Franche-Comté
www.acorismutuelles.fr

Partenaire

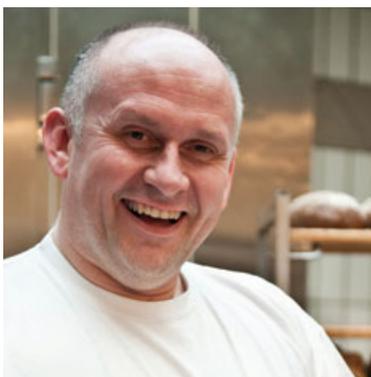
AG2R LA MONDIALE



ACORIS
mutuelles

L'ENGAGEMENT SOLIDAIRE

Entre PROS, une histoire de confiance...



Créée en
1950
par les artisans

MAAF PRO est à vos côtés pour vous conseiller,
vous accompagner, dans vos activités
professionnelles et votre vie personnelle.



Contactez-nous au

N° Vert 30 15

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h