

le monde des

artisans

septembre/octobre 2020 • 1,50 €
Bimestriel #138

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// GRAND EST

MOSELLE

ARTISANS,

MAÎTRISEZ

VOTRE HORIZON

[PERSPECTIVES]

UN PARCOURS À LA CARTE

S'INFORMER

SE FORMER

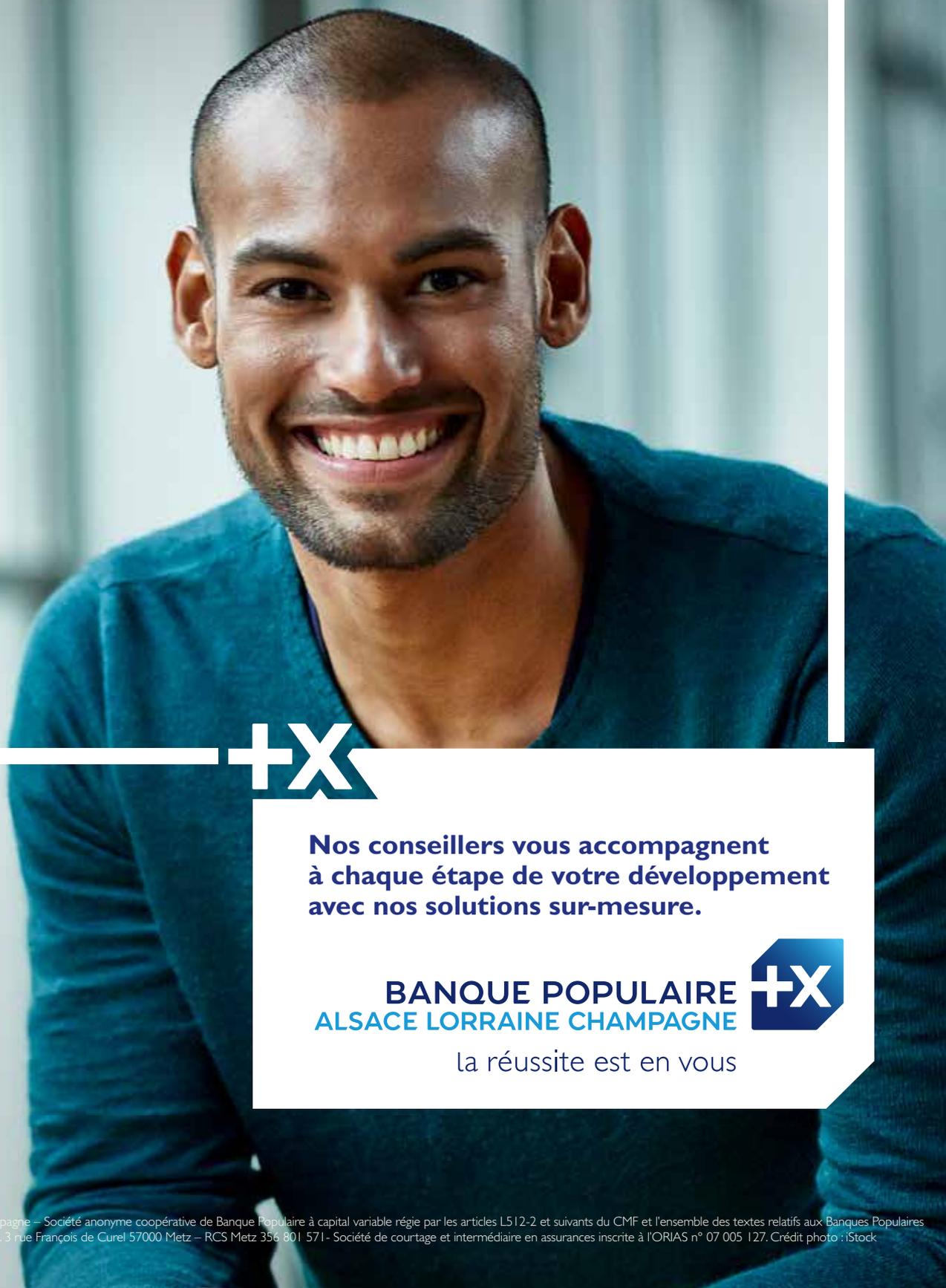
ÊTRE ACCOMPAGNÉ



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

MOSELLE

LA BANQUE POPULAIRE ACCOMPAGNE AUSSI LES MICRO-ENTREPRENEURS



**Nos conseillers vous accompagnent
à chaque étape de votre développement
avec nos solutions sur-mesure.**

**BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous



© TKPIX-ANTOINETTE NEWEL

Déclencher les envies

Ébranlés par la crise sanitaire, nous entrons dans le dernier trimestre 2020 déterminés à repartir du bon pied malgré le contexte incertain. Nous n'avons d'autres choix que de nous adapter et de faire preuve de créativité. Confirmée dans ma fonction de trésorière adjointe à la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat du Grand Est, j'ai engagé cette reprise dans le respect des préconisations sanitaires. Ainsi, avons-nous été heureux de pouvoir accueillir sereinement les apprentis pour la rentrée du Campus des Métiers de Moselle. Par ailleurs, la CMA 57 poursuit son accompagnement auprès des artisans dans cette phase transitoire qui ne doit pas nous empêcher d'avancer et de continuer à développer nos activités. Ces derniers mois ont été révélateurs du fait que les Mosellans sont attachés à leur terroir, aux valeurs de savoir-faire et au consommateur local. Puisque nous sommes naturellement positionnés sur ce créneau, nous devons être force de proposition, étonner avec des nouveautés et soigner notre offre. Et pour nous faire connaître, exposer nos atouts et aller à la rencontre des consommateurs, il nous faut à présent prendre la place qui nous revient sur Internet. Le numérique a encore marqué des points. C'est le signe qu'il ne faut plus hésiter à s'y établir comme y incite la CMA 57. Il ne tient qu'à nous d'y déclencher des envies notamment en perspective des fêtes de fin d'année.

Liliane Lind

Présidente de la CMA 57

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ? WWW.CMA-MOSELLE.FR

@CMA57OFFICIEL @MONDEDARTISANS

SERVICECLIENT@CMA-MOSELLE.FR



ACTUALITÉS 04

Connexions garanties !
L'artisanat d'art s'invite en vitrine
Reprise des cours au Campus
Cession-transmission :
mise sur l'anticipation
Agenda de la Présidente
Des bourgs aux quartiers,
l'artisanat « tout terrain »
La CMA 57 mobilisée sur le front
de l'apprentissage
En images : trophées PME RMC ;
Metz, destination vacances...

ACTUALITÉS RÉGIONALES 14

Apprentissage : préparer demain
« J'expose un artisan d'art »
Donner de la perspective
à sa reprise

16 CRMA GRAND EST Jean-Louis Mouton succède à Bernard Stalter

PRATIQUE 18

Apprentissage : et si c'était le bon
moment pour former ?
Petites annonces
Loi de finances : les mesures
de soutien aux TPE-PME
À la conquête de YouTube

REGARDS 26

Métiers : coiffeurs et boulangers
Maison Tamboite : toute
la noblesse de la petite reine
Trait d'union : l'entraide au cœur
Opinion : Jean-Pierre Pernaut

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 19 pour les abonnés de la Moselle.

Le Monde des artisans n° 138 - Septembre-octobre 2020. Édition de la Moselle. Président du comité de rédaction des pages locales: Liliane Lind. rédacteur en chef : Laurent Federspiel. Rédaction des pages locales: Amélia Guyot. Rédaction: ATC (Tél. 06 65 62 28 85, e-mail: lemondedesartisans@groupe-atc.com). Ont collaboré à ce numéro: Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Christelle Fénéon, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Olivier Hielle, Laetitia Muller), Magali Santulli, Sylvain Villaume. Secrétariat de rédaction: Marine Anthony. Rédaction graphique: Pixel6TM. Publicité: TEMA/TM 23 rue Dupont-des-Loges, 57000 Metz, Isabelle Szczachor (Tél. 03 57 84 02 58, e-mail: i.szczachor@tema6tm.fr). Photographies: Pixel6TM, © pages départementales: CMA57, sauf mention contraire. Promotion diffusion: Shirley Elter (Tél. 03 87 69 18 18). Tarif d'abonnement 1 an. France: 9 euros. Tarif au numéro: 1,50 euro. À l'étranger: nous consulter. Conception éditoriale et graphique: TEMA/TM (Tél. 03 87 69 18 01). Fabrication: Pixel6TM (Tél. 03 87 69 18 18). Éditeur: Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex1 (Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14). Président: François Grandier. Directeur général: Stéphane Schmitt. N° commission paritaire: 0321 T 86957. ISSN: 1271-3074. Dépôt légal: à parution. Impression: Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes, 88000 Épinal.





CONNEXIONS garanties!

DIGITAL. La crise sanitaire a fait grimper sa cote dans les usages de consommation. Au-delà du e-commerce, il impacte les attentes des clients vis-à-vis des artisans, le hissant ainsi du statut d'accessoire à un basique de la communication. Dès lors, produire, créer, ou encore accomplir un service sans en assurer la promotion, ou tout au moins l'affichage, sur le Net contient une part de risque, celle de passer inaperçu(e). Aux clients-internautes qui vous cherchent en ligne (parfois sans le savoir) et veulent vous connaître, répondez-vous « connecté(e) » ?

Marketing digital, réseaux sociaux, prise de vue, référencement... augmentez votre visibilité en ligne grâce aux formations proposées par la CMA 57 et par la CRMA Grand Est dans le cadre de leur campagne Perspectives. Quels que soient vos disponibilités, votre localisation et votre niveau (débutant à perfectionnement) contactez dès à présent la CMA 57 (03 87 39 31 00) pour sélectionner la formation la plus adaptée aux besoins de votre entreprise. Des prises en charge sont possibles que la formation vous concerne ou soit destinée à un de vos collaborateurs.

Le confinement a délivré un constat sans appel : les entreprises qui ont su tirer leur épingle du jeu, pendant et après, étaient celles qui avaient bâti une communauté sur Internet. À travers ce point de contact, elles informaient des options de commande/livraison/à emporter, lorsque cela était possible. D'autres activités, pourtant à l'arrêt, ont donné des nouvelles de l'équipe et anticipé la réouverture (prise de rendez-vous...). Même derrière leur écran, ces artisans ont été en mesure de prolonger un type de relation propre au secteur des métiers : la proximité. Les clients y ont été

sensibles, multipliant les preuves de soutien et renouvelant leur fidélité.

Voir, savoir, écouter... depuis son canapé

En toute logique, l'achat en ligne a aussi explosé durant cette période induisant la généralisation de certains réflexes de consommation. Pour Joffrey Mick, conseiller numérique à la CMA 57, la recherche sur le Net est ainsi devenue un préalable à tout acte d'achat, ne serait-ce que pour avoir un numéro de téléphone. Choisir un artisan comme on choisit un hôtel pour les vacances n'est désormais plus un tabou.



▲ La CMA 57 dispose de 4 salles dotées d'équipements informatiques et de logiciels adaptés aux formations digitales.

Exigeants mais pressés, les clients sont à la recherche de preuves pour se convaincre du savoir-faire d'une entreprise. « *L'internaute veut voir (produits, créations, service...), savoir (histoire de l'entreprise, horaires, ingrédients, matériaux...) et consulter des avis avant de se déplacer ou de prendre contact pour un devis.* » Le digital rassure et inspire. Textes, images, vidéos suscitent des envies que les commentaires finissent de déclencher. Quoi de plus parlant pour se projeter que la photo « avant/après » d'une coupe de cheveux, d'un chantier ou d'un meuble restauré? Quoi de plus alléchant que la photo d'une viennoiserie sortie du four?

Pris dans la toile

Adopter le digital n'est donc plus une option pour exister face à la concurrence. Reste à savoir, où et comment se positionner (fiche Google, réseaux sociaux, site vitrine...). Parmi les pièges à éviter, l'expert en numérique alerte sur le risque de dispersion. « *Rien de plus simple et rapide que de créer un compte, faut-il encore le faire vivre* », avise l'expert en numérique. L'accompagnement personnalisé proposé par la CMA 57 débute donc avec l'élaboration de la stratégie. Souhaitez-vous

fidéliser vos clients, en attirer de nouveaux, forger votre réputation...? Pour optimiser votre visibilité, il s'agira de décider quels seront l'angle et le contenu des publications en fonction de leurs objectifs et de s'y tenir! C'est grâce à cette constance que vous pourrez augmenter votre audience.

En quête d'engagement

Qualifié comme la réactivité des internautes (likes, partages...), l'engagement est l'une des denrées les plus recherchées sur les réseaux car elle active leur effet démultiplicateur. Pourtant, l'engagement peut aussi être envisagé dans sa réciproque. Ainsi, votre implication (régularité, pertinence des informations, qualité des photos...) se verra récompensée par des avis favorables. Or les expériences-clients valent de l'or à l'ère du « bouche-à-oreille 2.0 ». Pourquoi se priver de cette manne? Les formations digitales de la CMA 57 vous apporteront l'aisance et l'efficacité qui vous permettront de gagner du temps et des « vues » (voir encart ci-contre). Pourquoi ne pas en faire profiter un de vos salariés « connectés » - ou en passe de l'être - que cette nouvelle responsabilité motivera? La fin d'année approche dans un climat d'incertitude.

Dans ce contexte, n'attendez plus pour vous y mettre, le digital pourrait bien être le levier providentiel pour rééquilibrer un exercice compliqué.

CONTACT CMA 57 :

Joffrey Mick - 03 87 39 31 68
jmick@cma-moselle.fr

Se former au numérique

OCTOBRE

- Pack marketing digital : Metz – Forbach – Thionville
- Développer un marketing digital : à distance
- Création d'outils marketing digitaux : Metz

NOVEMBRE

- Pack marketing digital : Metz – Forbach – Thionville
- Création d'outils marketing digitaux : Metz – Sarrebourg

DÉCEMBRE

- Pack marketing numérique : Metz – Forbach – Thionville
- Création d'outils marketing digitaux : Metz – Sarrebourg

POUR CONNAÎTRE LES DATES DE FORMATIONS ET OBTENIR PLUS D'INFORMATIONS, contactez Jean-Nicolas Bouschbacher au 03 87 39 31 26
jbouschbacher@cma-moselle.fr

L'artisanat d'art s'invite en vitrine

Quelques duos composés cet été



Accoutumés des Salons, foires et autres marchés, les artisans d'art ont subi de plein fouet la crise sanitaire qui s'est prolongée durant l'été, les privant de nombreux lieux d'exposition et de temps de rencontre avec le public. Pour pallier ces rendez-vous manqués, la CMA 57 a repris à son compte « J'expose un artisan d'art », projet solidaire initié par la CMA des Vosges puis étendu à la région Grand Est. La période estivale a été propice à la mise en œuvre de cette opération grâce à laquelle une dizaine de duos, composés d'un artisan d'accueil et d'un artisan d'art, a vu le jour. Le premier offrant gracieusement au second un espace dans sa vitrine ou sa boutique pour présenter ses créations. Des associations toujours surprenantes qui ont séduit autant les clients que les artisans volontaires, chaleureusement salués pour leur esprit d'entraide.



- 1 Bruno Jacquemot (métallier-ferronnier – Les Compagnons de l'Art et du Savoir Fer – Marly) a accueilli les créations de Valérie Noël (sculptrice – G'art Gouille – Novéant)
- 2 Georges Muller (fleuriste – Floralia – Faulquemont) a accueilli les créations d'Isabelle Says (céramiste-potière – Pontpierre)
- 3 Patricia Schrotzenberger (fleuriste – Quelques fleurs – Metz) a accueilli les créations d'Elisabeth Roth (créatrice de bijoux – Montigny-lès-Metz)
- 4 Claire Fink (massages ayurvédiques – Maison O'Cahinah – Châtel-Saint-Germain) a accueilli les créations de Régine Lehner (céramiste-potière – J'aime la Terre – Sarrebourg)

REPRISE DES COURS AU CAMPUS DES MÉTIERS DE MOSELLE

La rentrée 2020 n'a pas été comme les autres. Le contexte du Covid-19 a entraîné d'indispensables adaptations dans le dispositif éducatif du Campus des Métiers de Moselle. De fait, l'équipe pédagogique, qui s'est montrée très réactive durant le confinement pour assurer le suivi des enseignements à distance, est à nouveau mobilisée pour sécuriser un maximum les apprentis en formation. À la mi-août, les professeurs et les apprentis ont réintégré les classes et les laboratoires des trois CFA de Metz, Forbach et Thionville dans le respect des gestes barrières. Ainsi, des masques leur ont été remis, du gel hydroalcoolique a été disposé dans les salles et des sens de circulation ont été appliqués pour gérer les flux. Ces mesures, contraignantes mais nécessaires, feront l'objet de réajustements en fonction de l'évolution de l'épidémie.



► La Présidente Liliane Lind et le Directeur Général Dominique Klein accueillent les enseignants du Campus des Métiers de Moselle.

Cession- transmission

Pour faire un(e) retraité(e) comblé(e),
misez sur l'anticipation.

Passé la cinquantaine, avec une activité à faire tourner, une équipe à gérer, des clients à satisfaire, le chef d'entreprise que vous êtes a d'autres choses en tête que son départ à la retraite. Pourtant, le temps voulu, il sera bien légitime que vous souhaitiez tirer le prix juste de cette entreprise que vous avez passé des années à faire fructifier, ou que vous la cédiez avantageusement à vos enfants. Alors n'attendez plus car finaliser sa carrière au moment voulu dans les conditions voulues n'est pas chose acquise. Quand on sait qu'une entreprise sur trois seulement trouve reprenneur, il n'est jamais trop tôt pour se pencher sur la question. C'est pourquoi la CMA 57 vous reçoit dès à présent pour aborder le sujet, que vous envisagiez une transmission (cadre familial) ou une cession (cadre extra-familial). Savez-vous précisément quelle est la valeur actuelle de votre entreprise? Sauriez-vous énoncer ses atouts et ses points d'amélioration? Votre conseiller vous aidera à y voir plus clair pour valoriser au mieux votre bien. Du coup de peinture, à l'achat de matériel, certains investissements réalisés en amont feront la différence au moment de la vente. L'anticipation peut aussi jouer sur le facteur humain que cela



soit auprès de vos enfants (acquisition de savoir-faire, relation fournisseurs...), pour former un collaborateur à la gestion d'entreprise ou pour passer le mot à votre réseau. 1000 jours, c'est le délai moyen pour finaliser la démarche auprès des multiples interlocuteurs, si tant est qu'un acheteur s'est manifesté. Ainsi, facilitez le passage de témoin et l'avancement de vos démarches en contactant la CMA 57 pour fixer un entretien individuel. Vous pouvez aussi consulter le site de la CMA 57 pour connaître notre programme dédié à la transmission qui comprend dès octobre, un cycle de webinaires gratuits consacré à la transmission familiale.

CONTACT CMA 57 : 0387 39 31 00
serviceclient@cma-moselle.fr
www.cma-moselle.fr

LE SALON GO ! 2020 EN VERSION « PHYDIGITALE »



Rendez-vous d'automne des entrepreneurs, le Salon Go! de la création/reprise d'entreprise, organisé en partenariat avec la CCI de la Moselle, prendra, cette année, une forme « phydigitale » (physique et digitale) pour répondre à la situation sanitaire. Généralement concentré sur une journée,

il s'étendra exceptionnellement sur cinq jours, du 16 au 20 novembre. Le dernier jour, prévu en présentiel (sur inscription et sous réserve des mesures gouvernementales liées au Covid-19), donnera lieu au traditionnel temps de rencontre entre porteurs de projet et partenaires de la création/reprise dans les locaux de la CMA 57 à Metz. En amont, ces porteurs de projet pourront accéder, depuis le site Internet du Salon Go! 2020 à des conférences en ligne et à des infos flashes thématiques.

POUR PLUS D'INFORMATIONS : 0387 39 31 00 - <https://salon-go.fr/>



Investissement durable

La CMA 57 accroît son potentiel de production d'énergie verte en accord avec son projet de mandature qui inscrit le développement durable comme un de ses axes forts. 75 modules photovoltaïques d'une puissance de 22,5 kilowatts ont été installés en complément de l'existant pour renforcer le volet « mobilité ». Destinés à recharger les véhicules électriques de la CMA 57, tout comme ceux du personnel et des clients, ces panneaux solaires serviront également d'équipement pédagogique pour les apprentis en électricité du Campus des Métiers de Moselle.



L'éco-responsabilité récompensée

Les Éco-défis lancés initialement dans le secteur de Metz Métropole font des émules dans le département. Après le Val de Fensch, la Communauté de communes Rives de Moselle adhère à son tour à cette opération qui incite les artisans à faire connaître leurs actions concrètes pour préserver l'environnement. Pour cela, il leur suffit de choisir 4 défis parmi une liste préétablie de gestes écologiques. Ces défis peuvent avoir déjà été réalisés ou restent à entreprendre, auquel cas ils bénéficieront d'un accompagnement technique gratuit.

CONTACT CMA 57 :
Camille Trigo - 0387 39 31 34
ctrigo@cma-moselle.fr



◀ Conférence de presse de rentrée chez PFF Façades (Norroy-le-Veneur).

Agenda de la Présidente

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

- 04.06.2020** – Visio conférence CMA 57 Commission paritaire nationale 56
- 09.06.2020** – Visio conférence CRMA Grand Est – Commission des affaires générales
- 12.06.2020** – Visio conférence Comité directeur de la CMA 57
- 15.06.2020** – Visio conférence CRMA Grand Est – Bureau
- 22.06.2020** – Visio conférence Assemblée plénière et Assemblée plénière extraordinaire de la CMA 57
- 23 et 24.06.2020** – Visio conférence CMA France – Assemblée générale
- 26.06.2020** – Visio conférence Commission paritaire locale de la CMA 57
- 29.06.2020** – Metz – Assemblée générale de la CRMA Grand Est
- 06.07.2020** – Metz – Commission des Affaires économiques et sociales de la CMA 57
- 07.07.2020** – Visio conférence CMA France – Conseil national paritaire de la formation
- 09.07.2020** – Visio conférence CMA France – Observatoire national des emplois
- 09.07.2020** – Visio conférence Commission d'appel d'offres CMA 57
- 15.07.2020** – Metz – Bureau de la CRMA Grand Est
- 08.09.2020** – CMA France – Conseil national paritaire de la formation
- 10.09.2020** – Metz – Commission d'appel d'offres de la CMA 57
- 14.09.2020** – Metz – Bureau de la CRMA Grand Est
- 17.09.2020** – CMA France Réunion préparatoire CPN 56
- 21.09.2020** – Metz – Comité directeur de la CMA 57
- 29 et 30.09.2020** – CMA France Séminaire des Présidents

et Secrétaires Généraux

- 02.10.2020** – CMA France Commission paritaire nationale
- 05.10.2020** – CMA France Commission du personnel
- 07.10.2020** – CMA France Commission des formations
- 12.10.2020** – Metz – Bureau de la CRMA Grand Est
- 22.10.2020** – CMA France Observatoire national des emplois
- 26.10.2020** – Metz – Bureau de la CRMA Grand Est
- 27.10.2020** – Metz – Réunion préparatoire CPN 56
- 05.11.2020** – Metz – Séance plénière du Ceser Grand Est
- 09.11.2020** – Metz – Bureau de la CRMA Grand Est
- 12.11.2020** – CMA France Commission paritaire nationale
- 16.11.2020** – Metz – Assemblée générale de la CRMA Grand Est
- 17.11.2020** – Metz – Comité directeur de la CMA 57
- 18.11.2020** – CMA France – Comité national paritaire de la formation
- 23.11.2020** – Metz – Assemblée plénière de la CMA 57
- 01 et 02.12.2020** – CMA France Assemblée générale
- 02.12.2020** – Châlons – Commission lycée et apprentissage Ceser Grand Est
- 10 et 12.12.2020** – Metz – Séance plénière du Ceser Grand Est

Vie des associations et organisations professionnelles

- 22.09.2020** – Metz – Conseil d'administration de l'Union des entreprises de Moselle
- 23.09.2020** – Paris Congrès de la Cnams
- 24.09.2020** – Paris Rencontres de l'UZP

Formation

- 17.08.2020** – Campus des Métiers de Metz – Réunion de prérentrée

Économie

- 02.06.2020** – Metz – Rencontre du Président du département de la Moselle
- 25.06.2020** – Visio conférence Assemblée générale de la Fédération nationale des Socama
- 01.07.2020** – BPALC Metz Jury régional Stars & Métiers
- 06.07.2020** – Conseil départemental Metz – Rencontre des chambres consulaires
- 21.07.2020** – Conseil départemental Metz – Réunion d'échanges et d'informations « Plan d'urgence »
- 24.08.2020** – Metz – Rencontre du Vice-Président en charge du développement économique de Metz Métropole
- 31.08.2020** – Metz – Conseil d'administration Inspire Metz
- 06.10.2020** – Metz – Conseil d'administration de la Socama ALC
- 08.12.2020** – Metz – Conseil d'administration de la Socama ALC

Réceptions – distinctions manifestations diverses

- 24.06.2020 et 08.07.2020** – Woippy Via Moselle TV – Entretiens télévisés
- 25.08.2020** – Norroy-le-Veneur – Conférence de presse de la CRMA Grand Est
- 02.09.2020** – Sarreguemines Mosaik Cristal – Entretien télévisé
- 10.09.2020** – Metz – Remise de la médaille de la reconnaissance artisanale à M. Daniel Seyer
- 15.10.2020** – Thionville – Inauguration de la 25^e édition du Salon à l'Envers de Lorraine et du Grand Est
- 20.10.2020** – Metz – Cérémonie Grand Est Stars & Métiers

Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Assureur depuis plus
de 60 ans MAAF PRO
est à vos côtés pour
vous conseiller et vous
accompagner dans votre
vie professionnelle
comme dans votre
vie privée.



MAAF disponible pour vous



en agence

Prenez rendez-vous sur
maaf.fr ou sur l'appli mobile
MAAF et Moi



au téléphone

3015

Service & appel
gratuits

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h.



sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile
MAAF et Moi



Des bourgs aux quartiers, l'artisanat « tout terrain »

Les acteurs publics mosellans ne s'y sont pas trompés en ayant recours, depuis plus de cinq ans, aux services de la CMA 57 dans le cadre du développement économique des quartiers identifiés « politique de la ville ». Source d'attractivité et pourvoyeur d'emploi, l'artisanat contribue à la qualité de vie là où il se déploie. Si chaque territoire a ses spécificités les artisans qui s'y implantent savent s'adapter à leur environnement.

Cette année, 16 quartiers de 8 villes de Moselle ont bénéficié du concept élaboré par la Compagnie consulaire. Il s'adresse à trois publics du secteur : les artisans déjà implantés localement, les potentiels créateurs d'entreprise et les scolaires en orientation.

L'action d'accompagnement des entreprises a pour objectif de maintenir la diversité des activités, de les consolider voire de les développer. « Nous allons à la rencontre des dirigeants pour connaître leur situation et leurs projets », rapporte Michel Vatry, conseiller entreprise dans le secteur de Thionville. « Cette attitude proactive est appréciée car ils n'ont pas le réflexe de nous solliciter », remarque-t-il avant d'ajouter « Ensemble, nous identifions des leviers de croissance et des points de vigilance pour mettre en œuvre un plan d'action. » Ce dernier peut porter sur le recrutement d'apprentis



▲ « Aujourd'hui je suis plus à l'aise dans la gestion de mon entreprise grâce à la CMA 57. »

ou de salariés, la formation, les aides aux investissements. Nul doute que le talent et le savoir-faire sont bien présents chez ces artisans attachés

à leur quartier au sein duquel ils ont acquis une clientèle fidèle. Arsida Shega, prothésiste ongulaire à Metz-Borny explique : « J'avais besoin de conseils pour la gestion de ma microentreprise et j'ai été orientée vers la formation adéquate. »

L'accompagnement des entreprises artisanales est corrélé à la sensibilisation à l'entrepreneuriat qui s'adresse à des personnes en recherche d'emploi. Les nombreuses possibilités offertes par l'artisanat en termes de création d'entreprise leur sont présentées, notamment à travers la reconversion professionnelle.

Enfin, la CMA 57 agit plus en amont dans le processus d'orientation auprès des collégiens. Les intervenants de la CMA 57 leur font découvrir de façon ludique les 250 métiers de l'artisanat et la formation par apprentissage.

CONTACT CMA 57 – Pierre Stenger
03 87 39 31 75 - pstenger@cma-moselle.fr

LA CMA 57 MOBILISÉE SUR LE FRONT DE L'APPRENTISSAGE



Le plan national « 1 jeune, 1 solution » fait la part belle à l'apprentissage. Conçu pour faciliter l'entrée des jeunes dans la vie professionnelle dans le contexte difficile du Covid, ce dispositif prévoit des aménagements incitatifs, pour les jeunes comme pour les entreprises qui font le choix de l'apprentissage, parmi lesquels des aides financières renforcées et un délai accordé pour la clôture des enregistrements du contrat. Pour soutenir cette impulsion et motiver les jeunes Mosellans à emprunter cette voie de formation dans les métiers de l'artisanat, la CMA 57 vient de mener une campagne de communication départementale. Placée sous le slogan « Un métier entre

tes mains », elle s'est déployée en pluri-supports dans tout le département (affichage, radio, presse...) et de façon massive sur les réseaux sociaux si prisés des jeunes. Cette démarche de promotion de l'apprentissage sera prolongée d'ici la fin d'année par un deuxième volet destiné aux chefs d'entreprise.



GÉNÉRATION ARTISANAT

UN MÉTIER

CAMPUS
DES MÉTIERS
DE MOSELLE

EMBAUCHE
AVENIR
FORMATION
EMPLOI
ACCOMPAGNEMENT
CERTIFICATION

APPRENTISSAGE

RECRUTEMENT
ENTREPRISES
PÉDAGOGIE
RÉUSSITE

ENTRE TES MAINS

cma-moselle.fr

 03 87 39 31 00

 CMA 57



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

MOSELLE

Président médaillé

Le jeudi 10 septembre, en clôture du Congrès départemental de la Fédération de la boulangerie-pâtisserie de la Moselle, son Président, Daniel Seyer, également 1^{er} Vice-Président de la CMA 57 s'est vu remettre la médaille de la reconnaissance artisanale Or des mains de Philippe Fischer, Vice-Président de la CMA 57 et Président de la Fédération des pâtisseries de Moselle. Cette médaille décernée par CMA France vient saluer l'engagement de ce fervent promoteur de la cause artisanale et de l'apprentissage.



Trophées PME RMC



La 11^e édition des Trophées PME RMC est lancée. Ce concours récompense les petites et moyennes entreprises qui contribuent au dynamisme de l'économie nationale. Les entreprises artisanales sont invitées à candidater avant le 12 octobre parmi les 5 prix PME : Artisanale, Créative, Fabriqué en France, Jeune pousse et Responsable et durable. Pour la première fois, le jury décernera également un 6^e prix à la plus belle initiative solidaire. À la clé, une campagne publicitaire de 100 000 euros sur RMC. Inscriptions sur : <https://tropheespmermc.com/candidature>



Metz, destination vacances

La CMA 57 s'est associée aux acteurs publics et économiques messins (Inspire Metz, Metz Métropole, Ville de Metz et CCI 57) pour soutenir une initiative de promotion du territoire messin comme destination touristique. L'affichage public dans le métro parisien et les pages de publicité dans la presse nationale ont mis en lumière une cité dépaysante à la hauteur d'autres villes prestigieuses comme le suggéraient les slogans mettant en scène *LosAngeMetz*, *BudaMetz* ou encore *DubrovMetz*. La campagne a donné lieu à un jeu-concours dont le premier prix a été remis dernièrement par Liliane Zanchi, Vice-Présidente de la CMA 57.

Qualité MOSL



Deux artisans rejoignent le réseau Qualité MOSL qui compte aujourd'hui plus de 70 membres : Didier Laglasse (À chaque saison sa déco - Sarreguemines) et Justine Dusart (Au cas par sac - Rustroff, photo ci-contre). Le premier produit des décorations de Noël en bois issu des forêts du département et la seconde réalise des articles en tissus personnalisables pour bébé (sacs à langer, doudous...). Ils pourront désormais arborer le fameux logo blanc et rouge MOSL sur leurs créations. L'agrément reconnaît et valorise le savoir-faire artisanal mosellan pour promouvoir le « consommer local ». Contact CMA 57 : 0387393100



SUIVEZ L'ACTU DE L'ARTISANAT SUR

WWW.LEMONDEDESARTISANS.FR



ET RENDEZ-VOUS

SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX



@MONDEDESARTISANS



@MONDEDARTISANS



LE MONDE DES ARTISANS



Apprentissage : préparer demain

L'apprentissage demeure la voie de prédilection pour débiter une carrière dans l'artisanat. C'est également un indispensable pour préserver les savoir-faire si particuliers des métiers artisanaux. Le réseau des CMA, à travers ses CFA et les nombreuses formations qu'il propose à ses ressortissants, est une référence dans l'univers de la formation des artisans d'aujourd'hui et de demain.

Accueillir un jeune pour le former et transmettre son savoir-faire : c'est gagnant-gagnant !

On ne le dira jamais assez : l'apprentissage est une voie de réussite professionnelle reconnue. La sécurité qu'offre le binôme apprenti-maître d'apprentissage, tant sur le plan technique qu'humain, a fait ses preuves depuis des années.

Pourtant, en cette rentrée 2020, des filières dans certains secteurs peinent à recruter des entreprises disposées à accueillir des jeunes.

Face à ce constat et pour aider les entreprises qui doivent également supporter un contexte exceptionnel, de **nouvelles aides** ont été déployées par le Gouvernement afin que l'accueil d'un jeune ne soit plus une charge financière pour l'entreprise.

→ Une **aide exceptionnelle*** pour tout contrat d'apprentissage conclu entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021 d'un montant de :

- 5 000 € si l'apprenti est mineur ;
- 8 000 € si l'apprenti est majeur.

* Cette aide est versée au titre de la 1^{re} année d'exécution du contrat. Au terme de cette année, les entreprises peuvent bénéficier de l'aide unique (2 000 € la 2^e année d'exécution du contrat, puis 1 200 € si 3^e année).

→ Une **compensation de charges de 4 000 €** : sur les contrats de plus de trois mois des jeunes de moins de 25 ans, recrutés entre août 2020 et janvier 2021.

→ Une **période de six mois en CFA** pour commencer un cycle de formation sans maître d'apprentissage : entre le 1^{er} août 2020 et le 31 décembre 2020.

→ Une **aide à l'équipement** : « parce qu'un jeune sur dix n'aurait pas eu la possibilité de poursuivre sa formation à distance, faute d'ordinateur », une aide sera attribuée pour l'acquisition d'un ordinateur portable.



Accompagner le futur apprenti à la préparation de son projet professionnel

Devenir artisan ne s'invente pas et requiert une véritable qualification professionnelle.

Le dispositif **Prépa Apprentissage** permet de confirmer un projet professionnel et de poursuivre l'aventure de manière sereine et sécurisée.

Ce nouveau dispositif est proposé dans tous les CFA du réseau des CMA du Grand Est et se décline en **trois parcours d'accompagnement**.

En fonction de sa situation et de ses objectifs, le jeune peut :

- construire un projet personnel et professionnel,
- valoriser son potentiel,
- faire des stages en entreprises et en labo en CFA,
- réaliser des remises à niveau,
- bénéficier de nombreux conseils.

Les **Centres d'aide à la décision du réseau des CMA** sont là pour renseigner et conseiller les jeunes.

Contactez votre CMA la plus proche! +

« J'EXPOSE un artisan d'art »



Depuis le début de l'été, une action d'envergure et de belle solidarité s'est déployée dans les différents territoires du Grand Est grâce au réseau des CMA. Initiée par la chambre de métiers et de l'artisanat des Vosges, « J'expose un artisan d'art » permet aux artisans des métiers d'art d'aller à la rencontre de leur public grâce à des espaces d'exposition empruntés à d'autres artisans possédant des lieux de vente.

▼ Frédérique Nauroy (fleuriste – Folie fleurs – Ham-sous-Varsberg) a accueilli les créations de Marie-José Schaffert (cartonniste – L'Atelier d'Joe – Diesen).

Des bijoux artisanaux chez un fleuriste, des chapeaux chez un boulanger, des céramiques dans les étagères d'un salon de thé, des robes chez un bijoutier, un canapé chez un garagiste... : c'est tout un réseau qui s'est organisé pour apporter une solution aux artisans d'art, privés de Salons et autres manifestations en raison de la Covid 19. De nombreux binômes se sont ainsi créés un peu partout dans le Grand Est, grâce au réseau des CMA du Grand Est qui a piloté l'opération et facilité la mise en relation des professionnels.

Aujourd'hui, ce sont près de xxxx duos qui sont nés de cette belle initiative et qui sont tous recensés sur la carte interactive dédiée.

Il y a forcément un binôme à découvrir près de chez vous!

SCANNEZ LE QR CODE



PASS DURABLE

Artisanat et changement climatique, une nouvelle aide pour vos projets!

Vous souhaitez améliorer la gestion de l'eau dans votre activité ? Des aides peuvent vous être accordées pour mettre en place une meilleure gestion des ressources en eau.

Piloté par l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse, en partenariat avec la CRMA Grand Est, ce dispositif vise à accompagner les entreprises dans leurs besoins face aux effets du changement climatique et à favoriser l'émergence de nouveaux projets pour la gestion des ressources en eau.

Comment ça marche ?
Pour candidater, c'est facile!

1. Contactez l'Agence de l'Eau Rhin-Meuse pour échanger sur votre projet
2. Envoyez votre candidature avant le 30 septembre 2021 à contact. AMI-CC@eau-rhin-meuse.fr

L'examen des candidatures se fait au fil de l'eau.

LIENS ET CONTACTS UTILES

• Pour découvrir le détail de l'aide, télécharger le règlement

• Pour toute question ou pour présenter un projet, appelez le 03 87 34 47 04 ou écrivez à contact. AMI-CC@eau-rhin-meuse.fr



Jean-Louis Mouton succède à Bernard Stalter

Le 29 juin dernier, lors de l'Assemblée générale de la CRMA Grand Est, Jean-Louis Mouton, alors trésorier de la CRMA Grand Est et président de la CMA Haute-Marne, a été élu président de la CRMA Grand Est, succédant à Bernard Stalter, décédé le 17 avril 2020 des suites de la Covid-19.

Ont également été élus lors de cette Assemblée générale les nouveaux vice-présidents et trésorier de la CRMA :

→ **1^{er} vice-président :**

M. Christophe Richard, président de la CMA des Vosges

→ **2^d vice-président :**

M. Jean-Luc Hoffmann, président de la CMA Alsace

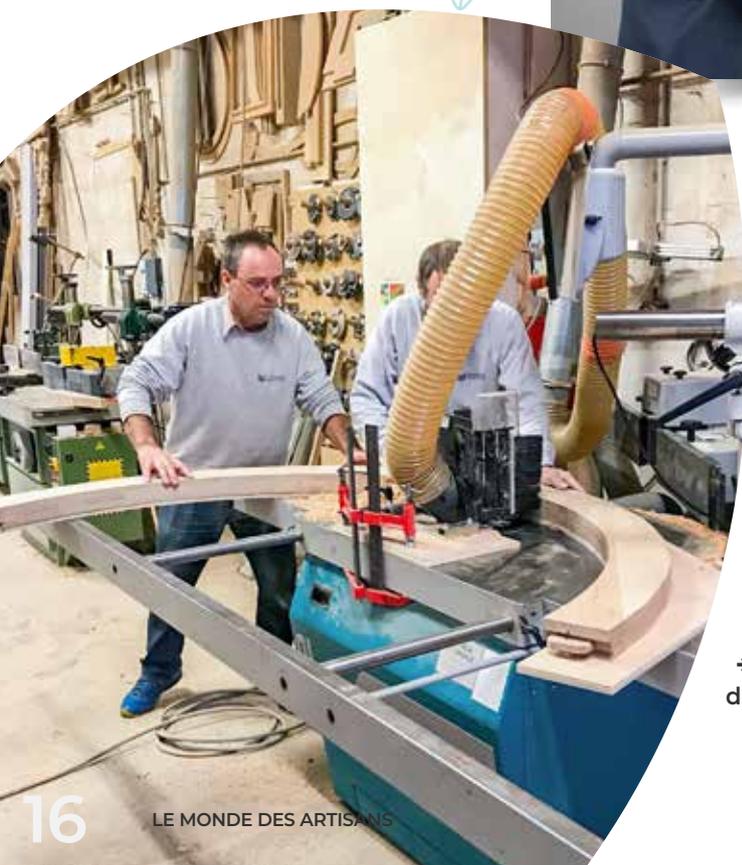
→ **Trésorier :**

M. Thierry Gilbin, vice-président de la CMA de la Marne.



« Je dédie cette élection à Bernard Stalter, mon collègue et ami. C'est pour lui et en sa mémoire que je me suis présenté à ce poste de président. Il avait engagé ce travail de création de la CRMA Grand Est avec dynamisme et conviction. Il croyait en ce que nous pouvions construire ensemble. Nous devons continuer et terminer ce travail sans lui. Nous le ferons pour lui. Concentrons-nous sur les 100 000 entreprises que nous représentons, que nous défendons. »

JL. Mouton



JEAN-LOUIS MOUTON, MENUISIER ET HAUT-MARNAIS

Il reprend l'entreprise de menuiserie de son père en 1982. Il travaille aujourd'hui avec son fils et son frère dans la SARL Menuiserie Mouton qui compte 8 salariés et 2 apprentis. Au cours de ces années, il a formé 20 apprentis du CAP au BTS et a développé le numérique au sein de son entreprise.

→ **À la CMA Haute-Marne :** il est membre élu depuis 1992 et président depuis 2005.

→ **À la Capeb Haute-Marne :** il est administrateur depuis 1991 et président depuis 2010.

Donner de la perspective à sa reprise



Après une période sans précédent liée à l'épidémie Covid-19 qui s'est traduite par deux mois et demi d'arrêt de leur activité, les entreprises artisanales du Grand Est ont pu reprendre leur activité.

Pour accompagner et sécuriser cette reprise d'activité, le réseau des CMA du Grand Est a créé Perspectives, une offre modulable et personnalisable qui s'appuie sur les besoins exprimés par plus de 30 000 entreprises accompagnées pendant la crise.

Perspectives évolue via 3 axes

Informer facilement

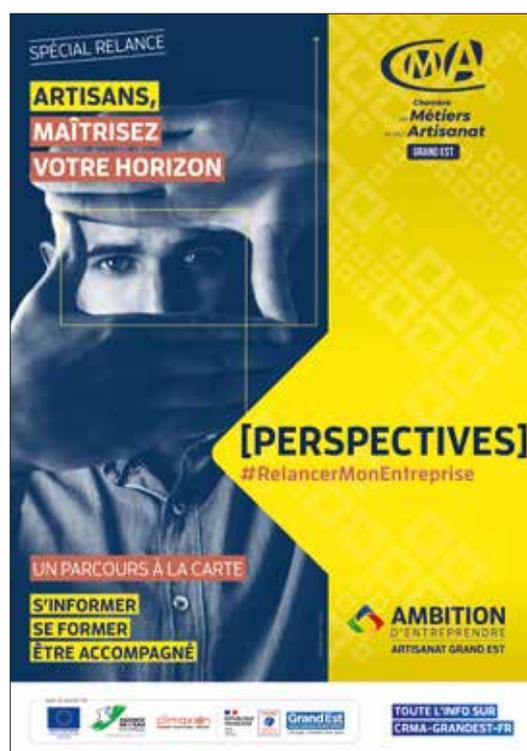
- Des auto-diagnostics en ligne pour obtenir, en quelques minutes, un premier état des lieux de sa situation.
- Des conférences dématérialisées pour échanger avec des conseillers experts (calendrier et thématiques ci-dessous).

Former efficacement

- Une formation « Rebondir » courte et adaptée au contexte tant dans le fond que dans la forme (12 heures de formation en ligne en 4 sessions).

Accompagner sereinement

- Des diagnostics précis : un véritable bilan de santé de l'entreprise à travers une approche globale ou via des thématiques spécifiques (manager en période de crise/rebondir commercialement/sécuriser sa trésorerie/accélérer sa transition numérique/repartir durablement).
- Un suivi et un appui concrets à la définition et à la mise en œuvre



« Cette offre est spécialement conçue pour les entreprises artisanales et propose différents dispositifs concrets, en présentiel ou distanciel, afin de redémarrer son activité de manière sereine et durable. »
JL. Mouton

d'un plan d'actions personnalisé.

- La définition des besoins et l'accès à l'offre de formation du réseau des CMA.

Pour les territoires

Au-delà des dispositifs déployés en faveur des entreprises, Perspectives s'adresse également aux collectivités. Un accompagnement dont l'objectif principal est de préserver l'économie de proxi-

mité et garantir aux entreprises, qui assurent la dynamique au cœur des territoires, de rebondir rapidement et durablement et de faire ainsi de l'artisanat une réponse aux enjeux de demain.

TOUS LES RENSEIGNEMENTS ET CONTACTS sont disponibles auprès de votre CMA la plus proche.

Apprentissage

Et si c'était le bon moment pour former ?

Voie de formation plébiscitée par le secteur artisanal qui embauche plus du tiers des effectifs, l'apprentissage n'a plus à démontrer sa pertinence. D'autant que les principes de transmission des savoir-faire et de renouvellement des générations réunissent tous les suffrages. Il n'en reste pas moins que le fait de prendre ou non un jeune en apprentissage relève de la volonté de chaque artisan. Ceux pour qui l'apprentissage est une évidence en ont souvent fait un des rouages de leur entreprise. Pour d'autres, il ne reste plus qu'à franchir ou à (re)franchir le pas en profitant que tous les voyants soient au vert !

Un apprenti, pourquoi maintenant ?

La conjoncture économique troublée impose une remise en question du fonctionnement de l'activité. L'apprentissage constitue alors une des options à envisager sur le plan organisationnel et de rationalisation des équipes. Il offre, plus que jamais, des opportunités concrètes grâce au volontarisme politique en faveur de l'insertion des jeunes. En effet, des aides financières exceptionnelles ont été débloquées : 5 000 € pour l'embauche d'un apprenti mineur et 8 000 €

pour les apprentis majeurs lors de la première année du contrat. Le temps consacré à la formation se voit ainsi contrebalancé par cette contribution.

Entreprise cherche apprenti

Les mesures gouvernementales s'appliquent aux contrats conclus entre le 1^{er} juillet et le 28 février 2021. Il est donc encore temps d'embaucher un(e) apprenti(e). En contactant la CMA 57, vous pourrez bénéficier d'un accompagnement individualisé et gratuit depuis la définition du profil recherché jusqu'à la signature du contrat en passant par la mise en relation avec le jeune. Tous les aspects du contrat (administratifs, juridiques...) peuvent être abordés, y compris en cas de difficultés, pour que la relation maître d'apprentissage/apprenti s'accomplisse sereinement avec, comme objectif commun, l'obtention du diplôme par le jeune.

POUR TOUTE QUESTION OU POUR DÉPOSER UNE OFFRE D'APPRENTISSAGE contactez la CMA 57 au 03 87 39 31 00 ou par mail : serviceclient@cma-moselle.fr



BÉRANGÈRE FRAPPÉ, INSPECTRICE D'APPRENTISSAGE

Le Monde des Artisans : Quel est le paramètre numéro un pour réussir son embauche ?

Bérangère Frappé : Cerner son besoin, c'est s'assurer d'embaucher un(e) jeune qui apportera une plus-value à votre entreprise. En fonction de l'intitulé du diplôme et du niveau d'étude, l'apprenti(e) aura certaines compétences mais devra en acquérir d'autres. Pour une expérience constructive, nous pouvons vous renseigner sur le profil le plus adapté à vos attentes.

LMA : Comment motiver un jeune ?

BF : On accuse parfois la jeune génération de vouloir « tout, tout de suite », on peut aussi considérer qu'elle est impatiente d'entrer dans le concert. En esquissant les grandes lignes de sa progression, l'apprenti(e) pourra se projeter et conservera plus certainement sa motivation. Intéressez-vous aussi à ce qui se fait au CFA, il (elle) vous fera peut-être découvrir de nouvelles méthodes tout en s'exerçant à les accomplir.

LMA : En cas de difficultés, quelle conciliation ?

BF : La médiation est le premier palier. N'oublions pas que l'intergénérationnel joue et qu'un malentendu est vite arrivé. Pour autant, il peut se dénouer simplement. La plupart du temps, les situations tendues sur lesquelles j'interviens trouvent leur résolution après une discussion. Dans les cas critiques, heureusement très rares, une commission paritaire de conciliation peut être convoquée.

BÉRANGÈRE FRAPPÉ – 03 87 39 31 58 – bfrappe@cma-moselle.fr

1 200 APPRENTI(E)S
inscrit(e)s au Campus des Métiers
de Moselle

40 DIPLOMES
proposés dans les 3 CFA de Metz,
Forbach et Thionville

Petites annonces

ENTREPRISES À REPRENDRE

ALIMENTATION

200700015

BERTRANGE

Boulangerie – pâtisserie

Vends fonds de commerce de boulangerie cause déménagement Parking de 4 véhicules – Surface : 80 m² bien aménagée – Bel espace de vente lumineux et laboratoire bien équipé refait à neuf (2 ans) Faible loyer – Clientèle fidèle et haut de gamme – Fort potentiel de développement – CA en augmentation.

200100007

MOSELLE EST

Restauration rapide

Cède bail pizzeria à « emporter » Pâte et sauce faites maison Matériel en bon état – Fort potentiel de développement Clientèle fidèle Pas de salariés Prix : 10 000 €.

200100008

SECTEUR CREUTZWALD

Boulangerie – pâtisserie

Cède fonds de boulangerie -pâtisserie et salon de thé – Petite licence alcool Possibilités de développement CA : 300 000 € – Places de parking gratuites – Matériels en bon état Laboratoire espacé et agréable Prix : 150 000 €.

200200010

LONGEVILLE-LÈS-METZ

Boucherie – Charcuterie – Traiteur

Vends fonds artisanal de boucherie, charcuterie-traiteur sur axe passant Stationnement gratuit à proximité Pas de concurrence directe sur les communes alentours – Locaux en bon état : 120 m² de surface commerciale et 80 m² de laboratoire et une cave – Respect des normes d'accessibilité Loyer : 980 €.

CONSTRUCTION

200300012

ZIMMING

Menuiserie bois

Cède menuiserie-ébénisterie CA moyen de 123 120 €/an avec capacité de développement car ralentissement de l'activité pour cause de retraite – Portefeuille de clients professionnels, particuliers et collectivités – Reprise sans salarié Prix : 90 000 € dont valeur des machines 68 850 € Détails des machines sur demande.

ORNEMENT, CULTURE, LOISIRS

200700016

SAINT-AVOLD

Fleuriste

Cause changement d'activité, vends fonds de commerce fleuriste Création en 2017 – Petite ville de Moselle Est – Location des murs Pas de salarié – Fort potentiel de développement.

200100009

FORBACH

Grossiste en fleurs

Vends fonds – Grande capacité de stockage – Magasin refait à neuf Surface : 70 m² – Parking Prix : 38 000 euros.

200600013

MOSELLE SUD

Fleurs

Suite reconversion professionnelle, cède un magasin de fleurs (matériel bail précaire – renouvelable de 400 € mois – stock) – Magasin en très bon état – Sans investissement Disposant d'un climatiseur neuf Centre-ville – Stationnement possible Clientèle fidèle à développer – Grande vitrine Disponible de suite.

SOINS À LA PERSONNE

200700017

METZERVISE

Institut de beauté

Cède un institut de beauté « Bio » de 135 m² dans un local récent (construction neuve de 2013) Ouvert depuis 12 ans – Situé dans une zone d'activité commerciale dynamique avec plusieurs commerces dont un supermarché Grand parking gratuit – Route très passante – Emplacement idéal.

2000700014

METZ

Coiffure

Cause retraite, cède murs et fonds de coiffure exploité depuis plus de 40 ans – Situé dans un quartier commerçant et résidentiel Proximité Gare, collège, lycée, axe routier – Surface : 48 m² – Très bon état du salon et du matériel (entretien régulier) – Pas de personnel à reprendre – Affaire saine, bénéficiaire et à fort potentiel de développement – Idéal pour une première affaire ou annexe d'un salon existant – Prix murs et fonds : 150 000 €.

200100004

METZ

Coiffure

Cause retraite, cède fonds de salon de coiffure mixte – Surface : 50 m² situé dans une galerie marchande avec parking – Loyer : 1 000 € Clientèle fidèle et de passage 2 bacs et 5 fauteuils – Climatisé Potentiel de développement CA : 63 K € – Prix : 35 K €

200100005

MONTIGNY-LÈS-METZ

Coiffure

Cause retraite, cède fonds de salon de coiffure mixte – Refait à neuf en 2019 (murs et mobilier) – Surface : 50 m² – Situé dans une galerie marchande avec parking Loyer : 968 € Clientèle fidèle et de passage 3 bacs et 6 fauteuils – Climatisé Potentiel de développement CA : 83 000 € Prix : 70 000 €.

200100006

MARANGE-SILVANGE

Coiffure

Cause retraite, cède fonds de salon de coiffure mixte – Refait à neuf en 2017 (murs et mobilier) – Surface : 120 m² dont 50 m² de réserve – Situé dans une zone commerciale avec parking – Loyer : 980 € – Clientèle fidèle depuis sa création en 2005 2 bacs et 6 fauteuils – Climatisé Potentiel de développement CA : 60 000 € – Prix : 35 000 €.

200800018

SARREGUEMINES

Coiffure

Cède fonds de salon de coiffure Prix : 45 000 € – Local de plain-pied de 70 m² rénové en 2018 – Places de parking – CA : 95 000 €.

FABRICATION

200200011

FORBACH

Laboratoire de prothèse dentaire

Cause départ à la retraite, vends fonds de commerce laboratoire de prothèses dentaires – 5 salariés Location des murs Investissements : scan et usineuse 3D récents – CA 2019 : 462 000 €.

200100002

CREUTZWALD

Imprimerie

Cède fonds imprimerie – Potentiel de développement – Pas de salariés Matériels en bon état.

POUR CONSULTER ET RÉPONDRE AUX ANNONCES,
rendez-vous sur

www.entreprendre.artisanat.fr

CONTACT CMA 57 : 03 87 39 31 00 (PRIX D'UN APPEL LOCAL)

E-MAIL : VBODEREAU@CMA-MOSELLE.FR

MOINS DE CHARGES

Les TPE et PME des secteurs particulièrement touchés par la crise sont exonérées de cotisations et contributions patronales, du 1^{er} février à fin avril ou fin mai, selon la taille de la structure.

APUREMENT POSSIBLE AVEC L'URSSAF

En plus des exonérations, les entrepreneurs et indépendants, pour lesquels des cotisations et contributions sociales restent dues au 30 juin 2020, peuvent bénéficier, sans pénalités ou majorations de retard, de plans d'apurement conclus avec l'Urssaf.

NOUVELLE AIDE À L'APPRENTISSAGE

Une aide de 5 000 € est prévue pour l'embauche d'un apprenti entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021. Elle est de 8 000 € pour l'embauche d'un alternant majeur. Un dispositif sans condition pour les PME de moins de 250 salariés !

LECTURE RAPIDE

Loi de finances : les mesures de soutien aux TPE-PME

La troisième loi de finances rectificative (LFR3) pour 2020 a définitivement été publiée au Journal officiel le 31 juillet dernier. Exonérations, mesures d'aide... Afin d'y voir plus clair, voici le résumé des dispositifs dont peuvent bénéficier les entreprises artisanales, durement impactées par la crise sanitaire. *Loetitia Muller*

Exonération des cotisations et aides

La LFR3 crée un dispositif inédit d'exonérations et d'aides au paiement des cotisations sociales. Il est réservé aux PME de moins de 250 salariés, ainsi qu'aux TPE de moins de dix salariés des secteurs dits « les plus touchés par la crise ». Sont expressément visés les secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration, du sport, de la culture ou encore de l'événementiel. La loi ajoute à la liste les entreprises dont l'activité dépend de celle des secteurs précités ayant subi une très forte baisse de leur chiffre d'affaires ces derniers mois en raison du contexte sanitaire. Hormis les cotisations retraite complémentaire qui restent dues, il s'agit d'une exonération totale de toutes les cotisations et contributions patronales. Évidemment, la durée est limitée. Pour les PME de ces secteurs fortement impactés : l'exonération est applicable aux rémunérations dues du 1^{er} février au 31 mai 2020. Pour les TPE des secteurs impliquant l'accueil du public, elle couvre les rémunérations du 1^{er} février au 30 avril 2020. Concernant les entrepreneurs qui ont été contraints de cesser leur activité, la LFR3 a prévu un allongement de la période d'exonération jusqu'au dernier jour du mois précédant celui

de l'autorisation d'accueil du public. En pratique, pour bénéficier de ce dispositif, les chefs d'entreprise peuvent, jusqu'au 31 octobre 2020, régulariser leurs déclarations sociales. Une condition toutefois : n'avoir pas fait l'objet d'une condamnation pour travail dissimulé au cours des cinq années précédentes.

Une aide au paiement des cotisations 2020

Même exonérés, les artisans et chefs d'entreprise peuvent, en outre, percevoir une aide au paiement de l'ensemble des cotisations et contributions qu'ils doivent à l'Urssaf. Le montant de cette aide est égal à 20 % de l'assiette des rémunérations soumises à cotisations sociales. Il leur suffit de faire figurer ce montant sur leur déclaration. Le site www.urssaf.fr précise les démarches à effectuer.

Apprentissage et professionnalisation

Les entrepreneurs qui recrutent un apprenti ou un alternant, entre le 1^{er} juillet 2020 et le 28 février 2021, bénéficieront d'une prime de 5 000 € pour un jeune de moins de 18 ans ou de 8 000 € s'il est majeur. Les informations et conditions sont détaillées sur le site solidarites-sante.gouv.fr. L'aide est sans condition pour les entreprises de moins de 250 salariés.



© JR CASAS

Assurance-crédit : système grippé, appui de l'État renforcé

L'assurance-crédit, principal outil de garantie des transactions entre entreprises, s'est grippé lors de la crise sanitaire. Pour parer à l'urgence, Bercy a créé quatre nouveaux dispositifs d'assurance-crédit dès la mi-avril, puis a dû renforcer son appui avec un complément de couverture en juin dernier. Explications. *Laetitia Muller*

Un outil pour sécuriser sa trésorerie

L'assurance-crédit est un moyen de garantir les entreprises contre les risques d'impayés de leurs clients-débiteurs. Ce dispositif protège les entrepreneurs contre les défaillances en cascade. Trois acteurs sont en scène : l'assureur-crédit, le client-entreprise assurée et l'acheteur. Avant de garantir des factures impayées, l'assureur évalue les clients. Il se base pour cela sur un système de notations des entreprises. Il remboursera l'entreprise, en cas de carence d'un acheteur, uniquement pour les créances peu risquées. En pratique, lors d'une vente de produits ou services à un client qui se trouve en défaut de paiement, l'entrepreneur peut, grâce à son assurance-crédit, se faire rembourser tout ou partie des factures engagées selon le contrat souscrit. De la même manière, il peut être assuré de la garantie de ses créances et ainsi rassurer ses clients. En cela, le dispositif constitue une solution essentielle pour sécuriser la trésorerie des entreprises et, par là même, soutenir l'économie.

Entrepreneurs mal notés

Seul problème, dans le contexte de crise inédite du Covid-19, les assureurs-crédit ont revu leurs notes à la baisse. Un désengagement massif a même été constaté durant le confinement. Les créances remboursées par l'assureur étant seulement celles des clients bien notés, le système était en passe de se gripper, inévitablement, voire de freiner la reprise.

Le soutien de Bercy

Dès le 10 avril, le ministère de l'Économie a ainsi lancé quatre produits publics d'assurance-crédit destinés à maintenir ou renforcer les couvertures : CAP et CAP+, qui se concentrent sur les échanges nationaux, Cap Franceexport et Cap Franceexport+, qui sécurisent les flux commerciaux à l'international. Aucune condition

n'est exigée pour en bénéficier. Il suffit de se rapprocher d'un assureur participant au dispositif et de demander à souscrire une garantie complémentaire, dite « Complément d'assurance-crédit public ». À cette heure, cinq acteurs participent à l'effort d'État : Axa Assurcrédit, Atradius, Coface, Euler Hermes et Groupama Assurance-crédit & Caution. En pratique, l'adhésion prend la forme d'un avenant aux contrats d'assurance existants. Le but est de rester couvert par des assurances, même pour les clients mal notés.

Renfort du filet de sécurité

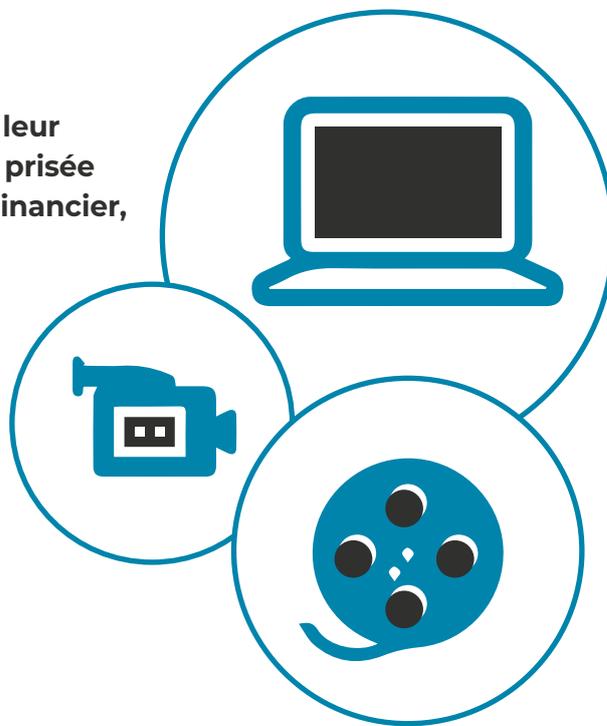
Pourtant, devant l'ampleur de la crise, et l'alerte des syndicats patronaux, le ministère des Finances a renforcé son soutien mi-juin en lançant deux nouveaux outils baptisés « Cap Relais », pour parer à la frilosité des assureurs hésitant à couvrir les créances d'un patron de PME. Dans la foulée, Bruno Le Maire a annoncé la conclusion d'un nouvel accord avec les assureurs-crédit : une réassurance publique temporaire de l'ensemble des encours d'assurance-crédit. Il couvrira, dans un premier temps, le marché domestique et les risques portant sur les PME et ETI*. Un premier outil vient en complément d'une assurance dont la garantie a baissé. Le second prévoit une substitution de l'État en cas de refus d'assurance. Cap Relais est mis en œuvre par la Caisse centrale de réassurance (CCR), détenue par l'État. Le dispositif est financièrement neutre pour les entreprises. L'État apporte, via ce système, une garantie aux quatre assureurs-crédit qui proposent les produits Cap et Cap Franceexport. Les entreprises devraient pleinement bénéficier de la sécurisation des assureurs ; ces derniers seront plus enclins à maintenir les lignes d'assurance-crédit et donc, par ricochet, des crédits interentreprises.

* Selon un communiqué de la direction générale du Trésor, le 18 juin 2020.

Artisans installés, ils font la démonstration de leur savoir-faire sur la plateforme de vidéos la plus prisée de la toile. À l'arrivée, pas vraiment de retour financier, mais un gain de notoriété non négligeable...

Et une promotion des métiers de l'Artisanat plus que bienvenue. *Samira Hamiche*

LES ARTISANS À LA CONQUÊTE DE YOUTUBE



1. LA PÂTISSIÈRE

LES SECRETS DE MURIEL

→ 38,4 k abonnés
→ 1,2 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Recettes et techniques de pro à destination de tous: Muriel Aublet-Cuvelier nous fait voguer entre classiques de la pâtisserie et réalisations

professionnelles « perlées »... Si bien que nombre d'apprentis – des plus jeunes aux adultes en reconversion – se plaisent à calquer ses gestes.

Ses abonnés ? Pros et amateurs mêlés.

Le retour sur investissement ? Monétisée dans une moindre mesure (« un peu d'argent de poche », dit Muriel), la chaîne sert de « carte de visite interactive » à la pâtissière. Un gain de notoriété, mais également « une source inépuisable d'épanouissement », qui lui permet de partager sa passion et d'interagir avec les internautes pour mieux cerner leurs besoins.

Ce qui cartonne ? Les recettes classiques, décortiquées pas à pas en format court (moins de 10 minutes).

2. LE PEINTRE

DOCTEUR PEINTURE

→ 75,4 K abonnés
→ 13,4 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Chaque jeudi, Docteur Peinture dispense ses bons conseils à un public débutant ou intermédiaire. La chaîne est doublée d'un site

de vente d'outillage de peinture et de livres, que gère l'artisan à mi-temps. Pas de place à l'improvisation: scénario, tournage et montage sont millimétrés.

Ses abonnés ? À 95 % des particuliers, mais aussi des artisans peintres soucieux de peaufiner leur technique ou de connaître l'avis d'un confrère.

Le retour sur investissement ? Google rémunère une partie des affichages publicitaires, mais la chaîne est surtout vectrice de notoriété pour Docteur Peinture (et donc pour la marque). L'artisan ne regrette pas le temps passé sur ses vidéos: « Être payé à faire ce que l'on aime, c'est le plus beau métier du monde ».

Ce qui cartonne ? Les tutoriels en formats courts (10 minutes ou moins).

PAROLES
D'ARTISANS

Que conseiller à un artisan qui souhaite se lancer ?

« De réfléchir! Quand il y a du travail pour quinze artisans peintres dans une ville de 30 000 habitants, il n'y en a pas forcément pour trente! YouTube c'est pareil, à condition de générer un contenu original, autrement c'est peine perdue. » **Docteur Peinture**

« Être lui-même! Être authentique et sincère, ne pas jouer un rôle, ne pas chercher les abonnés et les vues à tout prix. Mieux vaut une progression lente et constante, qu'une dégringolade après un coup de pouce d'un gros youtubeur. Le son et l'image doivent être de bonne qualité. Il faut aussi maintenir une ambiance positive dans les commentaires, surtout ne pas nourrir les trolls et virer les mauvais esprits. » **Rémige Lutherie**

3. LE LUTHIER

RÉMIGE LUTHERIE

→ 21,4 K abonnés
→ 1,3 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ? Dans son atelier d'Olargues (34), Charles-Antoine partage la conception de modèles uniques, parle machinerie et outillage. Il dévoile les coulisses de la lutherie, avec dextérité et légèreté. L'artisan monte et habille lui-même ses vidéos.

Ses abonnés ? Pros et amateurs, dont un lot d'internautes « qui apprécient le côté relaxant des vidéos ». « La création de A à Z d'un instrument ou d'une machine a un côté fascinant », admet Charles-Antoine, qui captive autant les luthiers confirmés que les simples curieux. Quant « aux puristes et aux trolls, ils sont vite éliminés », prévient-il !

Le retour sur investissement ? Financièrement, la chaîne rapporte peu, mais constitue une excellente vitrine pour l'entreprise.

Ce qui cartonne ? Les vidéos longues (20 minutes à 1 heure) détaillées et agrémentées de commentaires clairs, mais aussi les bancs d'essai de matériel.

4. LA TOILETTEUSE

NATH DIBELLA

→ 33,3 K abonnés
→ 589 K vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ? Partager sa passion du toilettage animalier à travers des tutoriels, des directs et des focus sur des techniques spécifiques aux différentes races

canines et félines. Nathalie Di Bella forme également au sein de son salon de La Valette-du-Var (Var).

Ses abonnés ? Apprentis, professionnels et particuliers.

Le retour sur investissement ? La chaîne améliore la visibilité de l'artisane, qui gagne en notoriété grâce à des vidéos reflétant son savoir-faire et sa fibre pédagogique.

Ce qui cartonne ? Les vidéos de toilettage complet (40 minutes à 1 h), sinon les tutoriels d'une vingtaine de minutes spécifiques à une problématique.

5. LE BOUCHER

FIFI LE CÉVENOL

→ 47,9 K abonnés
→ 7,3 M de vues

FLASHEZ
CE CODE
POUR
DÉCOUVRIR
SA CHAÎNE !



Son credo ?

Enthousiasme galvanisant, techniques professionnelles de boucherie charcuterie, anecdotes: la recette d'une chaîne YouTube

qui attire presque 48 000 abonnés. Basé à Génolhac (30), Philippe Perrier, alias Fifi le Cévenol, redouble de bonne humeur et de pédagogie pour transmettre les gestes du métier.

Ses abonnés ? Nombre d'apprentis et de professionnels en quête de conseils, mais aussi des gastronomes et des particuliers souhaitant se familiariser avec les techniques bouchères.

Le retour sur investissement ? De l'attractivité pour l'entreprise, mais aussi pour le métier: l'artisan s'est imposé comme un réel ambassadeur de la boucherie-charcuterie.

Ce qui cartonne ? Les tutoriels, notamment les recettes de charcuterie.

Faut-il craindre de professionnaliser les particuliers ?

« À l'époque, les pâtisseries cachait leurs recettes. Je trouve cela absurde, car le métier est synonyme de partage. Cependant, il y a une chose que je ne peux pas partager: c'est ma sensibilité. Elle m'appartient et je l'utilise dans mes créations. »

Les Secrets de Muriel

« Un créatif qui a une envie cherchera et trouvera l'information; si ce n'est pas sur ma chaîne, ce sera ailleurs. Je préfère créer une ambiance de partage plutôt que de me renfermer sur moi-même. De toute façon, beaucoup de guitaristes ne cherchent pas à faire par eux-mêmes: ce sont là mes clients, qui connaissent la qualité de mon travail. »
Rémige Lutherie



Christophe Doré
Président de l'Unec et
de la CMA de Seine-Maritime

« Notre métier a été reconnu
comme incontournable
durant le confinement. Tout
le monde était en attente
de retrouver son artisan
coiffeur, mis en lumière
de fort belle manière. »



www.unec.fr

ARTISANS COIFFEURS

RESTER VIGILANTS, ENSEMBLE

Nouveau président de l'Union nationale des entreprises de coiffure (Unec), Christophe Doré est un homme de conviction. Passionné par son métier, il souhaite rassembler le plus grand nombre d'artisans de la coiffure. Son objectif: représenter et défendre une majorité d'entreprises pour les aider à rebondir et leur redonner la place et l'image qu'elles méritent. *Isabelle Flayeux*

Premier vice-président de l'Unec depuis 2014, Christophe Doré a été nommé à la présidence de l'organisation professionnelle en mai dernier, suite au décès de Bernard Stalter. Âgé de 52 ans, ce père de trois filles de 14, 20 et 25 ans gère deux salons de coiffure en Seine-Maritime. Il est par ailleurs président de la Chambre de métiers et de l'artisanat 76. L'Unec représente 90 % des entreprises du métier adhérentes à un syndicat, et ce quelle que soit leur forme : salon indépendant ou franchisé, avec ou sans salarié, coiffure à domicile. Le nouveau président affiche une volonté claire de continuer à rassembler toujours plus d'entrepreneurs. « *Deuxième secteur de l'artisanat en France, la coiffure compte plus de 85 000 établissements et 184 000 actifs. Pour pouvoir défendre les intérêts de l'ensemble de la filière, l'Unec a lancé au début de l'été une adhésion spéciale Covid à destination des coiffeurs non adhérents. Nous voulions leur faire prendre conscience qu'en étant réunis nous serons encore plus forts et entendus auprès des instances ministérielles.* » Si augmenter le nombre d'adhérents au sein de l'Unec est un enjeu crucial, Christophe Doré accorde également une attention particulière aux secteurs de la formation et de l'apprentissage.

UN PLAN DE RELANCE POST-COVID

« *Je vais continuer à travailler sur la revalorisation de la profession qui souffre aussi bien en termes d'image auprès des jeunes qu'au niveau économique* », a indiqué le nouveau président de l'organisation. Marquée par la récente pandémie comme beaucoup d'autres secteurs, la coiffure, pourtant acteur économique de proximité, a du mal à se refaire une santé. « *La reprise a été notable en mai puis l'activité a de nouveau fortement chuté. Nous constatons une hausse des ruptures conventionnelles et le recours au chômage partiel, notamment en raison des mesures sanitaires difficiles à appliquer.* »

Dès le mois de juin, l'Unec a interpellé le gouvernement en postant cinq revendications : défiscalisation des heures supplémentaires, aides financières permettant d'acquérir des équipements de protection, exonération totale des charges pendant trois mois, activation d'un dispositif d'indemnisation de perte d'exploitation en lien avec les compagnies d'assurances, maintien du bénéfice du fonds d'indemnisation pour les entreprises qui ne pouvaient pas rouvrir après le 11 mai. L'Union réclame également l'abrogation de l'arrêté de 1992 qui limite le nombre d'apprentis dans les salons.

SUITE AU DÉCÈS DE BERNARD STALTER, GÉRARD POLO PREND LA PRÉSIDENTE PAR INTÉRIM DE LA CNAMS (Confédération nationale de l'artisanat des métiers et des services) jusqu'au congrès du 23 septembre prochain. Celui qui était jusqu'à présent 2^e vice-président de l'organisation patronale est par ailleurs président de la FNA (Fédération nationale de l'automobile). La Cnams rassemble 37 fédérations patronales, dont l'Unec, et représente les intérêts de 430 000 entreprises (1,8 million d'actifs, dont 1,1 million de salariés).

ARTISANS BOULANGERS-PÂTISSIERS

UNE RENTRÉE CROUSTILLANTE

Ils ont souffert de la crise sanitaire (entre 40 et 60 % de chiffre d'affaires en moins), mais ils étaient là, sur le terrain, à continuer à fournir du pain frais, symbolisant dans le cœur des Français l'esprit de service. Zoom sur une profession à la fois intemporelle et tournée vers demain qui, en cette rentrée, a du pain sur la planche.

Sophie de Courtivron



Dominique Anract
Président de la CNBPF

« Notre priorité est de défendre le métier et donc le fait maison. »

La crise sanitaire a non seulement resserré les liens entre les boulangers et leurs clients, mais aussi ceux des 33 000 boulangers entre eux. La Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française (CNBPF) fournissait à ses ressortissants des informations en temps réel, tandis que « *les remontées du terrain nous permettaient d'intervenir à bon escient auprès du gouvernement* », évoque Dominique Anract, son président. À l'heure où les Français plébiscitent la proximité, la CNBPF poursuit sa lancée fédératrice à travers deux actions fortes.

UNE MARQUE GAGE DE QUALITÉ

Après deux ans de travail, la CNBPF a lancé la marque « *Boulangers de France* » début 2020. « *Nous espérons être mille boulangers adhérents en septembre* », pose Dominique Anract. En adhérant à cette charte, le boulanger décline la notion de « qualité » sous plusieurs angles. En plus des pains, bien évidemment pétris, façonnés et cuits sur le lieu de vente, les pâtisseries, viennoiseries et le « snacking » sont aussi fabriqués sur place. Mais ce n'est pas tout. « *Boulangers de France, c'est aussi un engagement de santé (dose de sel réduite, entre autres) et un engagement sociétal : l'artisan choisit des circuits courts d'approvisionnement, des produits nobles, de sai-*

son... Il retraite ses invendus. Il prend des apprentis et s'engage à former son personnel, l'accès au magasin est optimisé... », énumère Dominique Anract. Des engagements qui sont vérifiés régulièrement par le Bureau Veritas. Pour aider les professionnels à organiser cela, des stages de formation ont lieu partout en France. Une campagne de publicité sur la marque sera diffusée en octobre (TV et radio).

RECONNAISSANCE MONDIALE ?

Lieu de vie et d'échanges, la boulangerie tient une place à part dans le cœur des Français, qui sont plus de 12 millions à les fréquenter chaque jour. La Confédération valorise la convivialité et le partage dans son dossier de reconnaissance de la baguette française au patrimoine culturel immatériel de l'Unesco. « *La baguette a été reconnue au niveau national en novembre 2018. Nous attaquons l'international cette rentrée; film, dossier, étude anthropologique des pratiques et de la culture de la baguette... vont passer par une trentaine de pays qui vont voter* », résume Dominique Anract. Les signaux sont au vert et l'actualité récente n'a fait que confirmer la valeur du pain aux yeux des Français: « *Les gens se sont rués dans les boulangeries et se sont jetés sur la farine pour faire du pain à la maison. Le pain est l'aliment de base, c'est encore un symbole fort* ».



PHOTOS : © FRÉDÉRIC VIELCANET

www.boulangerie.org - www.boulangersdefrance.org



« Nous envisageons le vélo comme un bel objet qui doit combiner une forme d'émotion et des fonctionnalités techniques. Notre approche est la même que dans la haute couture. »

TOUTE LA NOBLESSE DE LA PETITE REINE

MAISON TAMBOITE - FABRICANT DE VÉLOS

À quelques encablures de la Bastille, les vélos haut de gamme siglés « Maison Tamboite » poursuivent leur révolution esthétique et technologique. En misant sur les matériaux nobles et l'hypermersonnalisation, Frédéric Jastrzebski a su attirer dans son atelier-showroom les hédonistes du monde entier, et projeter l'entreprise familiale sur les routes du succès et de la modernité...

Julie Clessienne

À LA CROISÉE DES CHEMINS

La Maison Tamboite, c'est toute l'enfance de Frédéric Jastrzebski. L'histoire de sa famille depuis quatre générations. Après une carrière dans la Bourse, dont 14 années passées en Italie, l'idée de la reprise se profile et se concrétise en 2014. « Fort de mon regard extérieur, j'ai voulu positionner l'entreprise sur le haut de gamme, le côté exclusif. Le vélo est un objet plaisir, au-delà de la dimension d'effort ou de sa simple valeur d'usage. » Une notion perdue à l'ère de l'industrialisation impulsée par la grande distribution. « Nous voulons réintégrer le rapport personnel entre le vélo et son utilisateur, d'où le choix du sur-mesure. »



DES MENSURATIONS, ET DE LA PERSONNALITÉ

À l'image de la haute couture, la Maison Tamboite imagine des collections qui seront réinterprétées au cas par cas, sans renoncer à leur identité de départ. « Mensurations prises, nous évaluons le programme d'utilisation du client : sa personnalité, ses usages, l'effort musculaire qu'il souhaite produire... » S'ensuit la conception du modèle, millimétrée, assistée par ordinateur. Bien loin des standards asiatiques qui inondent le marché... « Le travail de l'acier est contraignant : impossible de démonter ou de défaire, d'où la nécessité de tout calibrer en amont. » Cinq mois sont ainsi nécessaires à la fabrication d'un modèle maison.



PROFILS HYBRIDES

Aux commandes de l'atelier, niché dans une courrette du faubourg Saint-Antoine, le « maître cadreur » Hugo Canivenc (*en photo page précédente, à gauche*) œuvre au design d'origine puis à la fabrication des vélos sur mesure. En soutien, des apprentis qui viennent ici compléter leur formation ou souhaitent s'établir un jour à leur compte. « *Les profils se succèdent et ne se ressemblent pas : étudiants de la prestigieuse École Boulle, spécialistes de la brasure (technique de soudage au chalumeau) ou du bois... Les perspectives d'embauche existent mais les candidats recherchés restent rares : des passionnés du vélo et du travail bien fait aux compétences techniques multiples.* »

LES TOUCHES QUI FONT MOUCHE

Les matériaux nobles sont inhérents à l'ADN des vélos Tamboite. Le bois de hêtre vient adoucir la silhouette, s'intégrant merveilleusement aux jantes ou aux roues, « *tout en offrant une souplesse et un confort impressionnants !* » Le cuir s'invite sur la selle, le ruban du guidon et les gainages des câbles. La patine du temps n'y apportera que plus d'émotion et d'authenticité. Le cadre, pièce maîtresse, est quant à lui soumis à divers traitements pointus : polissage, chromage ou émaillage. Autant d'étapes qui nécessitent l'intervention d'ateliers spécialisés, tous familiers du niveau d'exigence de la maison parisienne.



DESIGN ET TECHNOLOGIE

Sans rien sacrifier au design, la Maison Tamboite n'omet pas la dimension technologique, « *toujours au service du projet et du client* ». « *Tous nos modèles peuvent être équipés de moteur électrique, de tous les types de transmission, de la mono vitesse à un programme multivitesse.* » Des ajustements intégrés au cadre ou aux moyeux avec une discrétion et une délicatesse absolues, sans jamais dénaturer les modèles. Un degré de personnalisation et de précision qui séduit aussi bien les hédonistes, les collectionneurs de beaux objets et, forcément, les passionnés de vélo du monde entier. Ces derniers représentent à eux seuls la moitié de la clientèle.

maisontamboite.fr Maison Tamboite Paris

DATES CLÉS

1912

Léon Rych, arrière-grand-père de l'actuel dirigeant, s'installe à son compte à Paris et lance sa toute première marque de cycles : les cycles Rych.

1928

Les générations suivantes reprennent l'affaire de Maurice Tamboite, ancienne star du Vel d'hiv' et fabricant de vélos de compétition. De cette fusion naît la Maison Tamboite.

1950'-70'

La Maison Tamboite, désormais avenue de Clichy, reçoit des commandes de Bourvil, Lino Ventura ou encore Coluche.

2014

Frédéric Jastrzebski relance l'activité dans un atelier-showroom au cœur du quartier Saint-Antoine, l'un des derniers bastions de l'artisanat parisien.

2017

La Maison Tamboite est l'un des premiers lauréats du label Fabriqué à Paris, qui vise à promouvoir la diversité des savoir-faire des artisans et commerçants parisiens.

L'ENTRAIDE AU COEUR



DR

Oubliées la barrière de la langue ou la lourdeur des traitements administratifs! Des chefs d'entreprise artisanale ayant franchi le pas de l'embauche de réfugiés confient leur satisfaction. Impliqués et motivés, ces salariés atypiques font preuve d'une implication exemplaire et d'une volonté de progresser constante. Témoignages de trois intégrations réussies. Isabelle Flayeux

COLLER AU MARCHÉ FRANÇAIS

Installée au Viaduc des arts à Paris (12^e), la Fabrique nomade a pour objectif de « lever les freins qui empêchent les artisans d'exercer leur vrai métier ».

Fondée en 2016 par Inès Mesmar, l'association accompagne les artisans migrants et réfugiés en France dans leur démarche de recherche d'emploi à travers une approche personnalisée et individuelle des parcours et des compétences. Quel que soit leur cœur de métier, les détenteurs d'un savoir-faire artisanal acquis dans leur pays d'origine sont invités à suivre une formation certifiante pour les aider à s'adapter à un nouvel environnement culturel et économique. La Fabrique nomade a d'ores et déjà accompagné 36 artisans. Parce que reprendre confiance en soi facilite l'intégration professionnelle.

lafabriquenomade.com

LAURENT GUILBAUD, INSTALLATEUR ÉLECTRIQUE

« UNE BELLE RÉUSSITE »

« C'est l'apprenti parfait! » Quand il parle de Souleymane Sylla, Laurent Guilbaud n'est pas avare en compliments. En 2007, l'entrepreneur reprend BGE, en association avec Steeve Baron. L'entreprise, spécialiste des courants forts et faibles depuis 1971, comptait alors trois salariés. Ils sont aujourd'hui 46 à Mainvilliers (Eure-et-Loir), au sein de BGE et de sa filiale d'analyse industrielle BG2AI, créée en 2017. Le jeune migrant d'origine guinéenne a rejoint l'équipe en juillet 2018 après un parcours compliqué. « Souleymane a été hospitalisé neuf mois à son arrivée en France suite à une blessure au pied. Inscrit en lycée professionnel, il a été lauréat du trophée Cobaty* qui récompense les jeunes de filières des métiers techniques. C'est à ce moment-là que nous l'avons rencontré pour lui proposer de passer son CAP et son Brevet professionnel dans notre entreprise. » Parfaitement intégré professionnellement et humainement, Souleymane Sylla est très apprécié par ses collègues et par Laurent Guilbaud. « J'avais des a priori par rapport à la barrière de la langue mais il a énormément progressé depuis qu'il est chez nous. Côté professionnel, Souleymane est hyper motivé et dès qu'il termine une tâche, il redemande du travail. C'est une belle réussite. » Aujourd'hui âgé de 20 ans, le jeune homme souhaite entrer dans la vie active, il sait déjà qu'une place lui est réservée chez BGE.

* Trophee de la Fédération internationale de la construction, de l'urbanisme et de l'environnement.

**SAMIR CONSTANTINI,
FABRICANT DE COSMÉTIQUES NATURELS**

LA RICHESSE DES CULTURES

Syrien d'origine, médecin biologiste de formation, Samir Constantini a abandonné son activité médicale en 2005 pour fonder Alépia et faire découvrir le savon d'Alep aux consommateurs français. Alors que la guerre éclate en Syrie stoppant net les importations, il fait une proposition à son fournisseur, Hassan Harastani, maître savonnier à Alep. *« Je lui ai demandé de me rejoindre pour créer une savonnerie en France, avec moi, et devenir directeur de la production. Arrivé avec sa famille en 2015, il n'a pas voulu prendre le statut de réfugié mais celui de travailleur. Même si le côté administratif a été un peu compliqué, le dossier a été accepté à l'unanimité car Hassan était détenteur d'un savoir-faire unique, qui n'existe pas ici. »* Installée sur 4 000 m² à Santeny (Val-de-Marne), l'entreprise emploie vingt salariés originaires d'une dizaine de pays différents. *« Le mélange de cultures est une richesse d'un point de vue relationnel. La première valeur d'une société, ce sont ses collaborateurs. Khalid, réfugié tchétchène, travaille avec nous depuis début 2020. L'année dernière, un réfugié bengali n'est resté que cinq mois à nos côtés parce que la Préfecture ne lui a pas renouvelé ses papiers. »* Aujourd'hui fabricant de produits cosmétiques naturels distribués sous la marque Alépia, Samir Constantini continue son expansion et recherche toujours un réfugié d'origine syrienne ayant un savoir-faire dans le domaine du savon.



www.alepia.com @osezlenaturel

**YVES MAILLARD,
PEINTRE EN BÂTIMENT ET DÉCORATION**

UNE HISTOIRE D'ÉMOTION

Né en Sierra Leone, Aboubakkar Barrié quitte son pays en 2018 sans prévenir sa famille. En France, l'aide sociale à l'enfance de la Mayenne lui ouvre les portes de la scolarisation. Quand le jeune homme cherche à arrêter l'école pour exercer le métier de peintre sur des chantiers, une association contacte Yves Maillard, gérant depuis 12 ans d'une entreprise de peinture en bâtiment et décoration à Changé. *« J'ai été touché par le parcours d'Abubakar, parti à 16 ans pour changer de vie. »* La rencontre est décisive et l'artisan l'embauche en tant qu'apprenti, malgré une certaine réticence. *« Plusieurs fois déçu par l'apprentissage, je n'étais pas prêt à retenter l'expérience. Et puis voilà, son histoire n'est pas banale, l'actualité regorgeait d'images de bateaux de réfugiés et j'avais besoin de personnel. »* Yves Maillard écrit alors à la Préfecture pour motiver son recrutement. *« Au-delà de son parcours et de l'émotion que sa rencontre a suscitée, j'ai argumenté sur le fait que c'était un métier pour lequel je rencontrais des difficultés à recruter. »* Anglophone, Abubakkar Barrié a intégré le CFA de la CMA en novembre 2019 et rejoint les trois salariés d'Yves Maillard peinture. *« Si des difficultés de compréhension se présentent sur des termes techniques notamment, nous lui expliquons par le geste. Il est courageux et travailleur, il a envie de réussir. L'objectif est de le garder à la fin de ses études, si l'activité économique le permet. »*



Tél.: 02 43 56 17 24

JEAN-PIERRE PERNAUT

LA PROXIMITÉ ? MON LEITMOTIV DEPUIS PLUS DE 30 ANS...

Figure emblématique du 13 heures de TF1 depuis 32 ans, Jean-Pierre Pernaut a toujours misé sur la proximité et la défense des savoir-faire. Sans langue de bois. Une orientation largement plébiscitée par le public, qui place régulièrement le journaliste en tête des palmarès des personnalités préférées des Français.

Propos recueillis par Julie Clessienne

VOUS AVEZ RESENTI UN REGAIN D'INTÉRÊT DE VOTRE PUBLIC POUR LA PROXIMITÉ CES DERNIÈRES ANNÉES ?

Pour moi, cet intérêt pour la proximité a toujours existé. Pour preuve : les audiences remarquables du 13 heures depuis très longtemps. Ce qui a changé, en revanche, c'est l'intérêt des autres médias qui se sont dits « Tiens, il y a autre chose au-delà du boulevard périphérique ! ». Cette prise de conscience s'est encore accentuée au moment de la crise des gilets jaunes.

POURQUOI VOUS ÊTES-VOUS TOUJOURS POSÉ COMME LE DÉFENSEUR DES SAVOIR-FAIRE ?

C'est un leitmotiv depuis 30 ans. Le fait d'être au plus près de la vie des gens en région fait que l'on est aussi au plus près de tous ceux qui travaillent, notamment des artisans, si nombreux, si efficaces, si mobilisés pendant le confinement. J'ai pour coutume d'utiliser la phrase « ils ont le savoir-faire au bout des doigts, ils n'ont pas le faire savoir ». On essaye de les faire connaître. Je constate également au fil des années le rajeunissement de notre audience, l'intérêt croissant des jeunes pour ces métiers où il y a du boulot, une expérience à acquérir auprès des anciens.

VOS PRISES DE POSITION RÉGULIÈRES SUR LA GESTION DE LA CRISE SANITAIRE PAR LE GOUVERNEMENT NE PASSENT PAS INAPERÇUES...

J'estime que je fais simplement mon travail de journaliste en montrant, parfois, des incohérences. Par exemple : la fermeture des fleuristes la veille du 1^{er} Mai alors que les jardineries étaient ouvertes ou la vente des masques interdite dans les pharmacies mais autorisée chez les buralistes...

QUELLES SONT VOS CRAINTES POUR LES ARTISANS À L'AVENIR ?

L'inquiétude des artisans, on la partage évidemment... D'ailleurs, nous avons mis en place, il y a une dizaine d'années déjà, l'opération SOS Villages, pour essayer de sauver de nombreux commerces ou activités artisanales menacées faute de repreneurs après un départ à la retraite. Sur le site dédié, plus de 8 000 annonces sont consultables, et vérifiées par nos soins. Toutes les semaines, avec la journaliste Dominique Lagrou Sempère, nous mettons en avant dans le 13 heures soit des offres de cession, soit des commerces repris. Grâce à notre force de frappe et nos 5 millions de téléspectateurs, ces commerçants qui n'avaient pas trouvé de repreneurs depuis cinq ou six ans, ont parfois une vingtaine de « touches » en huit jours ! C'est une cause qu'on souhaite continuer à défendre. En y associant, pourquoi pas, les chambres de métiers et de l'artisanat ou les chambres de commerce puisque nous avons des intérêts communs...

i Retrouvez cette interview dans son intégralité sur www.lemondedesartisans.fr

www.sosvillages.fr +

BIOGRAPHIE

1950

Naissance à Amiens (Somme) d'une mère pharmacienne et d'un père directeur d'une usine de machines-outils.

1975

Diplômé de l'École supérieure de journalisme de Lille, il rentre à TF1 le jour de la création de la chaîne.

1988

Il remplace Yves Mourousi et Marie-Laure Augry à la présentation du journal de 13 heures. Un poste qu'il occupe encore aujourd'hui.

1991

Lancement du magazine *Combien ça coûte ?* qu'il présentera jusqu'en 2010.





gratiti.fr - Crédit photo : shutterstock

Question énergies, j'ai choisi le fournisseur de ma région

Producteur et fournisseur lorrain d'énergies, le groupe UEM propose des offres d'électricité et de gaz, taillées sur mesure pour les professionnels et les entreprises. Votre chargé de clientèle vous connaît, vous conseille et partage le même objectif : optimiser vos énergies !



uem-metz.fr



energem.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

DUCATO 2020, PERFORMANT SOUS TOUS RAPPORTS.



FIAT DUCATO AVEC BOÎTE AUTOMATIQUE 9 RAPPORTS.

**3 MODES DE CONDUITE, CHANGEMENT DE VITESSE AUTOMATIQUE OU MANUEL,
INTÉGRATION APPLE CARPLAY™/ANDROID AUTO™ SUR ÉCRAN TACTILE 7"**

VENEZ DÉCOUVRIR ET ESSAYER LA NOUVELLE GAMME FIAT PROFESSIONAL DUCATO CHEZ VOTRE DISTRIBUTEUR.

Trouvez le distributeur Fiat Professional agréé le plus proche de chez vous sur fiatprofessional.com/fr. 342 499 126 RCS Versailles.



PROFESSIONAL

PROFESSIONNEL COMME VOUS



IVECO EST - DISTRIBUTEUR OFFICIEL FIAT PROFESSIONAL
ZI DE HAUCONCOURT - 57280 MAIZIERES-LES-METZ - 03 87 80 24 22 - WWW.IVECOEST.COM