

le monde des

artisans

Retrouvez dans ce n° toute l'actualité de votre CMA

Septembre-octobre 2023 • 1,50 €
Bimestriel **#156**

MOSELLE
GRAND EST

06 PORTRAIT
Sophie Plew,
l'humain avant tout

14 TERRITOIRES
Politique de la ville,
engagements de la CMA 57

16 FORMATIONS
Webinaires, ateliers,
conférences ...

**Artisans,
donnez
votre avis
sur le
magazine
ici !**



IVECO

En route vers le changement

en contractuel



Ils vous attendent. Et vous, qu'est-ce que vous attendez ?

Financement à

0.99 % ⁽¹⁾⁽²⁾

pour 40 000 € sur 36 mois
valable sur toute la gamme

C'est le moment de faire de bonnes affaires ! Jusqu'au 31 décembre 2023, offrez-vous la référence des utilitaires en profitant d'un taux de financement exceptionnel à 0,99 %.

Offre disponible en crédit-bail ou en crédit classique sur toute la gamme IVECO Daily.

Faites-vite, cette offre est éligible dans la limite des stocks disponibles !

(1) Exemple de financement en crédit : Taux nominal de 0,938% (hors frais de dossier et hors assurance facultative) pour un crédit amortissable sur 36 échéances mensuelles avec une première échéance à la facturation pour un montant financé de 40 000 €. Exemple : pour un crédit de 40 000€ vous remboursez 36 échéances mensuelles de 1 127,26€ (hors assurance facultative). TAEG (Taux Annuel Effectif Global) fixe : 1,135% (hors assurance facultative). Durée totale du crédit : 40 581,36€ (hors assurance facultative). (2) Exemple de financement en crédit-bail : CAPLEX sur 36 mois, pour un investissement maximum de 40 000 €, avec un premier loyer de 4 000 € à la livraison, suivi de 35 loyers de 1 038,80 € et une option d'achat de 400 €. Montants HT. (1) (2) Règlement des loyers par prélèvement automatique. Frais de dossier : 120€. Offres soumises à conditions, réservées aux professionnels, hors loueurs et flottes, disponibles auprès des concessionnaires du réseau IVECO participant à l'opération. D'autres conditions de financement et d'autres durées, sont disponibles auprès de votre concessionnaire. Offres modifiables à tout moment sans préavis par CNH Industrial Capital Europe. Offres valables pour toute commande et financement accordé du 02/10/2023 au 31/12/2023, dans la limite des stocks disponibles. Sous réserve d'acceptation du dossier de financement par CNH Industrial Capital Europe, SAS au Capital de 88.482.297 €, 12 rue du Port, 92022 NANTERRE Cedex - 413 356 353 RCS Nanterre. N° ORIAS 07 029 830 www.orias.fr

IVECO EST - 355 Rue du Pré Le Loup - 57280 HAUCONCOURT

03 87 80 24 22 - contact@ivecoest.com - www.ivecoest.com



04 ACTUALITÉS

En images. Une belle dynamique !

Sophie Plew. L'humain avant tout !

Vision de territoire. « C'est la rentrée ! »

Les quartiers en Moselle. Politique de la ville, engagements de la CMA 57



10 EN RÉGION

Accompagnement des territoires & collectivités. Développer l'économie de proximité en partenariat avec les territoires

Le Pass Formation Sécurisez votre activité et développez vos compétences

Les métiers d'art à l'honneur cet automne



16 FORMATION

Offre de services. Se former à la CMA Moselle



18 SOLUTIONS

Carnet vert. Biodéchets : une nouvelle réglementation
Minute numérique. Le QR Code

Petites annonces. Les entreprises à reprendre



© LUC BERTAU

POLITIQUE LOCALE ET DIMENSION ARTISANALE

À l'heure où s'écrivent les lignes de cet édito, à nouveau, le réseau des CMA accuse un double coup dur : celui de la baisse des niveaux de prise en charge sur les contrats d'apprentissage, associée à l'annonce d'une nouvelle diminution significative des budgets attribués à notre réseau. Il y a un risque de casser tout un système qui pourtant fait ses preuves. Un risque de fragiliser une institution sur laquelle reposent pourtant énormément d'enjeux, sur laquelle l'État s'appuie au quotidien, de plus en plus fort, pour faire le lien avec les entreprises, une institution qui joue un rôle majeur, au quotidien, dans le développement des entreprises, dans l'économie de proximité, dans le rayonnement des territoires. Nos CMA sont un maillon essentiel. Plus que jamais, nous intervenons pour accompagner, informer, soutenir... Nos missions grandissent car les enjeux évoluent et nous nous devons d'y répondre, pour les entreprises, pour les artisans. Dans ce numéro, vous découvrirez comment, à travers notre expertise et notre connaissance des métiers de l'Artisanat, nous accompagnons les territoires, les collectivités, pour que celles-ci prennent en compte dans leurs politiques locales la dimension artisanale, pour qu'elles s'adaptent aux spécificités de vos métiers. Commande publique, développement durable, perspectives... Autant d'axes dans lesquels nous jouons un rôle pour agir, aux côtés des collectivités, en faveur des entreprises artisanales de chaque territoire.

Bonne lecture.

Christophe Richard
Président de la CMA Grand Est

Envie d'aller plus loin ? www.cma-moselle.fr

[f @cma57officiel](https://www.facebook.com/cma57officiel) [@mondedartisans](https://www.instagram.com/mondedartisans) [✉ serviceclient@cma-moselle.fr](mailto:serviceclient@cma-moselle.fr)



LE MONDE DES ARTISANS N° 156 - SEPTEMBRE-OCTOBRE 2023. Édition de la Moselle. **Président du comité de rédaction:** Vanessa Py. **Pages locales:** Sophie Bougie Provot. Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de la Moselle. **Éditeur délégué:** Stéphane Schmitt. **Rédaction:** ATC (Tél. 0665622885, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com). **Ont collaboré à ce numéro:** Julie Clessienne, TÉMA Agence (Benjamin d'Algerie, Marine Anthony, Marjolaine Biagi, Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Olivier Hielle, Pauline Overney, Cécile Vicini). **Secrétariat de rédaction:** TÉMA Agence (Marine Anthony). **Rédaction graphique:** TÉMA Agence. **Publicité:** 23 rue Dupont-des-Loges, 57000 Metz, Tél. 03 87 69 18 01. **Photographies:** TÉMA Agence, © pages départementales : CMA 57, CMA Grand Est 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:** TÉMA Conseil (Tél. 03 87 69 18 01). **Fabrication:** TÉMA Agence (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 cedex 1 (Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14). **Président et directeur de la publication:** François Granddier. **N° commission paritaire:** 0326 T 86957. **ISSN:** 1271-3074. **Dépôt légal:** à parution. **Impression:** Imprimerie Léonce Déprez - allée de Belgique - 62128 Wancourt. **Origine du papier:** Suisse. **Taux de fibres recyclées:** 55 %. **Certification:** PEFC 100 %. **Eutrophisation:** 0,013 Kg/t. Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 19 pour les abonnés des Ardennes.

En images

Une belle dynamique !

Il s'en est passé des choses depuis le dernier numéro du Monde des Artisans... Découvrez en images les divers événements marquants du Campus des métiers de Moselle et de la CMA 57, côté vie politique.

AU CAMPUS DES MÉTIERS DE MOSELLE

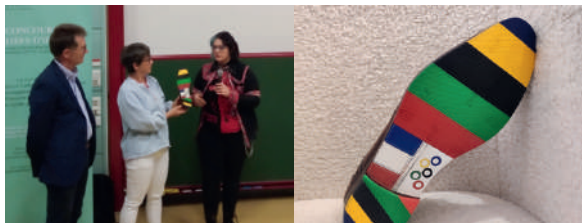
7 juin • Job dating

Une après-midi pour décrocher un poste ! La CMA Moselle accompagne les futurs jeunes apprentis pour trouver un contrat d'apprentissage pour leur poursuite d'études. Artisans en recherche de personnel et futurs inscrits au Campus des métiers avaient la possibilité de se rencontrer, échanger et déposer leur CV.



28 juin • Remise de prix Chef-d'œuvre 2023

« Prix de l'Industrie » décerné à Elina Jacobson, apprentie en cordonnerie aux côtés de l'artisan-cordonnier Bodereau à Metz. Personnalisation des semelles d'une paire de chaussures sur le thème des Jeux Olympiques.



3 juillet • Visite pédagogique des mines de sel de Varangéville

Une excursion à 160 m de profondeur pour découvrir le territoire lorrain ! Les apprentis boulangers, pâtisseries et bouchers de 1^{re} année du CFA de Thionville ont visité les mines de sel de Varangéville accompagnés de leurs professeurs M. Koch, M. Kultur, M. Merel et M. Simeoni.



25 août • Rentrée 2023-2024 des professeurs du Campus des métiers, CFA de Metz

Philippe Fischer, président de la CMA Moselle, Thierry Ancel, directeur de la formation et Vanessa Py, directrice et secrétaire générale, ont accueilli nos professeurs pour démarrer une nouvelle année scolaire. L'occasion pour tous de faire un point sur l'année passée en évoquant les résultats des examens, le taux de réussite du Campus et le bilan pédagogique et financier. L'occasion de présenter également les nouveaux enseignants et collaborateurs qui rejoignent l'équipe pédagogique et d'aborder les thématiques actuelles fortes telles que : la loi de financement de l'apprentissage et l'intégration pédagogique de l'intelligence artificielle.



Nouveaux professeurs au Campus des métiers de Moselle : Madison Albrecht, professeure de prothèse dentaire, Safinez Malo, professeure de mathématiques, Isabelle Hervieu, professeure d'éco-gestion, Frédéric Muller, professeur de mécanique automobile, Christophe Decker, professeur en pâtisserie, Justine de Azevedo, professeure d'anglais et Jean-Christophe Chainais, professeur en pâtisserie. Nous leur souhaitons la bienvenue !

28 août • Rentrée des apprentis du Campus des métiers de Moselle, CFA de Metz

David Anzalone, directeur du CFA de Metz a accueilli les apprentis en fin de cycle du Campus des métiers de Metz pour cette première journée. L'occasion de rappeler quelques règles essentielles du CFA, mais aussi de présenter les équipes administratives, éducatives et pédagogiques.



VIE POLITIQUE DES CFA

Juin • Visite du CFA du BTP à Montigny-Lès-Metz

Une délégation de la CMA 57, composée du président de la CMA Philippe Fischer, des vice-présidents : Guy Beyel, Vincent Nagelschmit et Bruno Charpentier et de Vanessa Py, directrice et secrétaire générale de la CMA 57, s'est rendue au CFA du Bâtiment pour y visiter ses locaux et installations.



5 juin • Visite de députés mosellans au CFA de Metz

Quelques jours plus tard, notre CFA de Metz recevait Isabelle Rauch, Ludovic Mendes et Belkhir Belhaddad, députés mosellans. L'occasion pour la Direction d'évoquer différents sujets d'actualité comme la situation du secteur artisanal et la formation, de présenter les infrastructures du site et de mettre en avant leur confort et modernité.



4 juillet • Visite du CFA de Thionville avec M. le maire de Thionville, Pierre Cuny

Le président de la CMA 57 Philippe Fischer, ses vice-présidents Vincent Nagelschmit et Valérie Gaudron, Vanessa Py, directrice et secrétaire générale de la Chambre, Thierry Ancel, directeur de la formation et Aurélie Monelle-Weiten, directrice du CFA de Thionville ont accueilli Pierre Cuny, maire de Thionville au sein du Campus des métiers de Moselle. Un moment de visite et d'échange avec les professeurs et apprentis durant lequel ils ont évoqué leurs parcours respectifs, les filières enseignées et les futurs projets du site.



28 juin • Visite d'entreprise secteur Moselle Est et du CFA de Forbach

Une délégation de la CMA Moselle a rencontré les élus locaux du territoire de Moselle Est à l'occasion de visites d'entreprises. Jean-Claude Hehn, président de la Communauté d'agglomération de Forbach Porte de France avec son directeur général des services Jacques Koenig et Germain Derudder, maire d'Oeting, étaient invités à visiter Pickling Systems, entreprise spécialisée dans le domaine du traitement de surfaces des aciers inoxydables et des aluminiums à Henriville. Les visites ont continué chez Julien M. : chocolatier pâtissier à Oeting, primé de nombreuses fois pour ses créations en chocolat et ses macarons. Cette journée s'est clôturée par la venue de M. le sous-préfet de Forbach, M. Bruno Charlot et la visite du CFA de Forbach, menée par son Directeur, David Mazzon. Ainsi, ils ont découvert les infrastructures du site, les nouvelles salles de cours pratiques et les différents pôles récemment rénovés comme le **pôle d'excellence automobile, la nouvelle section cycles et les salons de coiffure**. Une journée chargée pour échanger ensemble sur les projets de développement du territoire et les problématiques liées au recrutement, par exemple.



Visite de Pickling Systems.



Visite du chocolatier pâtissier Julien M.



Visite du CFA de Forbach.



Sophie Plew

L'humain avant tout !

À l'occasion de ce mois de lutte contre le cancer du sein, votre CMA de Moselle vous propose de faire la lumière sur Sophie Plew, coiffeuse spécialisée dans les accessoires capillaires et chevelures destinés aux personnes touchées par la chute de cheveux temporaire ou permanente.

Que proposez-vous dans votre salon ?

Je suis coiffeuse formée à la délivrance de chevelures, turbans, accessoires et compléments capillaires aux personnes souffrant d'alopécie temporaire ou permanente. Je travaille avec la marque Any D'Avray® auprès de laquelle j'ai suivi des formations, des stages et des séminaires. Je propose des conseils, des accompagnements et des produits alliant, bien sûr, qualité et esthétisme mais surtout confort. Je me déplace aussi dans les hôpitaux du secteur, parfois avec une socio-esthéticienne, afin de rendre visite aux malades et de les informer des solutions existantes.

Pourquoi vous êtes-vous engagée dans cette voie ?

J'ai eu un premier déclic enfant, quand ma maman a été confrontée à la maladie. Puis jeune apprentie, dans ce même salon que j'ai repris, mon maître d'apprentissage procédait déjà à ce type de prestations et m'y avait sensibilisée. J'aime aider les gens, cela fait partie de ma personnalité et c'est important pour moi.

Avez-vous procédé à des aménagements spécifiques dans votre salon pour accueillir vos clients ?

Mon salon de coiffure est aménagé en deux espaces. Un espace dédié à la coiffure traditionnelle et un espace privé, pour recevoir les personnes touchées par la chute de cheveux.

Quels sont les différents types de perruques et/ou accessoires que vous proposez ?

Mon offre est variée et adaptée. Je propose des chevelures, turbans, compléments à fixer avec adhésifs ou clips, des accessoires,



des prothèses capillaires et des chevelures complètes.

Comment se déroule le choix d'une chevelure ?

Chaque rendez-vous est différent car chaque personne est différente ! La raison de l'alopécie, la gestion de la maladie, son acceptation, son avancée. Il faut s'adapter à la situation et prodiguer un conseil sur mesure, tout en sachant rester à sa place. Je reçois le/la client(e) en cabine privée. Je lui présente les solutions existantes et je commande si besoin. Parfois un rendez-vous peut durer 30 minutes, parfois il peut durer bien plus longtemps, si la personne a besoin et l'envie de parler. Elle peut aussi revenir plusieurs fois. Une fois la chevelure choisie, je propose une coupe afin que celle-ci s'adapte au mieux au visage de la personne. Je donne des explications sur l'entretien et le lavage et reste disponible bien après le rendez-vous pour tous conseils et informations. Choisir une prothèse capillaire s'inscrit dans un véritable processus d'acceptation et je tente d'accompagner au mieux dans cette étape, en restant humaine avant tout. Un lien particulier et unique se crée. Dans des moments difficiles, il est important de

pouvoir compter sur quelqu'un. J'apporte conseils, soutien. J'essaie d'aider à mon niveau.

Comment se passe la prise en charge des équipements capillaires ?

J'ai un agrément spécifique délivré par la CPAM et je m'occupe des formalités administratives auprès des organismes de santé. Je prends en charge le tiers payant donc les client(e)s n'ont aucun frais à avancer et je suis ensuite réglée par la Sécurité Sociale. Cela peut être un véritable soulagement pour les client(e)s.

Que vous apporte votre travail ?

L'expérience fait qu'on est de plus en plus fort. Quand un(e) client(e) quitte le salon en ayant trouvé une solution et le sourire, j'en sors grandie !

Quelles sont, selon vous, les qualités requises pour ce type de prestations ?

Il faut être humaine avant tout, savoir écouter, adapter son langage, son comportement. On ne se place plus du tout en position de vendeuse.

CONTACT : Sophie Plew
Salon Coiffure Sophie
28 Bd de Lorraine • 57500 Saint-Avold
03 87 92 19 89 •  Coiffure Sophie

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION:
rprevot@strasbourg-events.com
03 88 37 21 14

INSCRIVEZ-VOUS ET RENCONTREZ PLUS DE 22 000 PROFESSIONNELS

EG/+ST
STRASBOURG

**DU 17
AU 20
MARS
2024**



#INSPIRATION

ÉQUIPEMENT
GASTRONOMIE
AGROALIMENTAIRE
SERVICES
TOURISME



VISION DE TERRITOIRE



PAR PHILIPPE FISCHER,
président de la CMA 57

C'est la rentrée !

Qui dit rentrée, dit « bonnes résolutions » ! Tout au long de votre vie professionnelle, nous nous tenons à vos côtés pour vous aider à rendre votre entreprise pérenne et à vous inscrire dans une démarche d'amélioration continue. Cela passe par la formation :

gestion commerciale et financière, langues vivantes, habilitations électriques, spécificités métiers, transition numérique, création d'un site Internet, et bien plus encore ! Qu'ils s'agissent d'ateliers sur nos quatre sites, de webinaires ou d'e-learning, votre CMA 57 vous oriente et vous propose la formation qui correspond à vos besoins, accessible avec votre Compte Formation (CPF).

Apprentissage, un réseau de CMA engagé

La CMA c'est aussi un Campus avec trois Centres de formation par l'apprentissage (CFA) et un Institut supérieur national de l'artisanat (ISNA) à Metz, Thionville et Forbach où sept nouveaux professeurs ont rejoint les 80 membres de l'équipe pédagogique et plus de 1 000 jeunes ont déjà pris leurs marques. Toujours fier d'accueillir et de former la future génération d'artisans, le réseau des CMA doit toutefois faire aujourd'hui face à un contexte particulier et des décisions gouvernementales aux conséquences importantes.

Des inquiétudes fortes pour l'avenir de l'apprentissage

Une nouvelle baisse des coûts contrats (NPEC – Niveau de prise en charge) fixée à 5 % est entrée en vigueur le 1^{er} septembre dernier. Les formations infra-bac telles que les CAP ou BP aux métiers de l'artisanat, déjà en tension pour certains (boucherie, poissonnerie, bâtiment, cordonnerie, pour ne citer qu'eux), font partie des plus touchés. À très court terme, cela signifie que 57 % de nos formations seront déficitaires et que nous pourrions perdre notre capacité à former à tous les métiers de l'artisanat. Jamais la France n'a compté autant d'apprentis. 837 000 apprentis pour 2022-2023. Ce système de formation, de proximité, fonctionne et a fait ses preuves, permettant de former à des métiers traditionnels ou rares. À cette baisse des NPEC, s'ajoute une baisse des ressources allouées aux établissements consulaires alors même que notre chambre est mobilisée au quotidien pour l'artisanat.

Sauver l'apprentissage pour garantir l'avenir des entreprises artisanales

Au-delà de l'avenir de nos Centres de formation par l'apprentissage, c'est la pérennité de certains métiers et du secteur qui est menacée alors que les bons résultats de l'apprentissage sont salués par tous ! Le travail et la formation doivent être considérés comme des investissements pour l'avenir de nos jeunes et de nos métiers. En cela, je ne peux qu'aller dans le sens de Joël Fourny, président de CMA France qui indique qu'il s'agit d'« une décision incompréhensible, injuste et inacceptable puisque l'on sait que le besoin de main-d'œuvre est extrêmement important, qu'il y a des enjeux de reprise et que le président de la République vise l'objectif d'un million d'apprentis en France ». Les chambres doivent continuer à avoir les moyens de leurs ambitions et rester des acteurs forts au service des artisans.

FORMATION

NOUVEAUTÉ DE LA RENTRÉE

► Titre Professionnel Conseiller

Technique Cycles en 2 ans

– Forbach : ouvert dès 16 ans et/ou à tout détenteur d'un CAP – être capable d'intervenir sur tout type de vélos (électriques inclus).

➤ Renseignements auprès du service Formation • 03 87 39 31 00

AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE LOCALE

LA 88^e FIM

En Moselle, et plus particulièrement à Metz, cette période de rentrée est LA période de la Foire internationale de Metz ou « FIM » pour les inconditionnels ! Celle-ci rythme le département durant 11 jours et la CMA 57 y participe activement en ayant à cœur de promouvoir l'artisanat, un panel de métiers, les savoir-faire traditionnels et l'art du geste. Cette année encore, le chapiteau de l'artisanat a vu défiler et exposer en son cœur, brasseurs, modiste, cordonnier, étudiants en prothèse dentaire, professionnels du bâtiment et du bien-être et les incontournables métiers de bouche.

Un programme riche et varié qui a conquis les visiteurs.





Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Depuis 70 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



Accompagnement des territoires & collectivités

Développer l'économie de proximité en partenariat avec les territoires : les solutions de la CMA Grand Est

Toujours dans l'objectif d'accompagner les entreprises artisanales et de les aider à développer leurs activités, la CMA Grand Est agit en collaboration avec les territoires pour développer des partenariats locaux visant à booster l'attractivité et l'économie de proximité.



Forte de son expertise de l'Artisanat et de son implantation territoriale, la CMA Grand Est, avec ses établissements, est un partenaire d'évidence. Partout dans le Grand Est, des actions spécifiques sont proposées pour appuyer son accompagnement des entreprises, à travers les collectivités et les territoires.

ARTISANS & TERRITOIRES,
un partenariat d'évidence !

NOS SOLUTIONS POUR ŒUVRER CONJOINTEMENT :

✓ ANALYSER ET IDENTIFIER LES BESOINS DES TERRITOIRES

- Favoriser la prise en compte de l'économie de proximité dans les projets de développement et d'attractivité territoriale.
- Utiliser l'expertise CMA pour mieux connaître l'Artisanat et définir les besoins et les enjeux sur le territoire : chiffres clés, portraits de territoires, baromètres, notes de conjoncture, enquêtes, études territoriales...

✓ ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

- Proposer un parcours à la carte aux entreprises des territoires, sur des thématiques prioritaires :
- entrepreneuriat & création/reprise d'entreprises,
 - développement des entreprises,
 - transmission d'entreprises.

✓ SOUTENIR ET VALORISER LES TERRITOIRES

- Faire appel à l'ingénierie de projet sur mesure de la CMA : développement durable, commande publique, emploi et recrutement...
- Promouvoir les talents et valoriser les savoir-faire : concours, labels, titres, foires et Salons locaux, valorisation de filières, portes ouvertes ou visites d'entreprises.

“ Ensemble, développons et valorisons les territoires avec l'Artisanat !



VOTRE CONTACT TERRITOIRES
CMA GRAND EST
Sébastien Schosseler
Responsable pôle Observation et territoires
territoires@cma-grandest.fr
03 57 84 38 34



ZOOM SUR LA COMMANDE PUBLIQUE

À LA CONQUÊTE DE MARCHÉS PUBLICS : VOTRE CMA À VOS CÔTÉS

VOUS ÊTES ARTISAN ?

Votre CMA vous accompagne dans le développement de votre entreprise grâce aux marchés publics et vous permet de profiter de ces opportunités pour accroître votre activité.

VOUS ÊTES ACHETEUR PUBLIC ?

La CMA Grand Est se mobilise pour accompagner les acheteurs souhaitant faciliter l'accès des TPE/PME à leurs marchés et faire évoluer leurs pratiques d'achats pour améliorer le dialogue public/privé au sein de leur territoire.



ARTISANS, vous souhaitez répondre à des marchés publics mais vous avez besoin de conseils et d'accompagnement ? Contactez votre CMA !



VOTRE NOUVEAU CONTACT DE LA COMMANDE PUBLIQUE : VALENTIN NICOTRA



Depuis juin 2023, Valentin a rejoint l'équipe régionale de la CMA Grand Est. Cet ancien chargé de développement territorial devient aujourd'hui le nouveau coordinateur de l'offre.

Valentin est votre allié Grand Est pour favoriser une commande publique accessible à tous, locale et durable.

Valentin Nicotra • 03 57 84 38 26
vnicotra@cma-grandest.fr

RAPPEL • En Alsace, votre contact : Cécilia Kieffer
03 88 19 79 34 • ckieffer@cm-alsace.fr

Numérique

Un autodiagnostic et des conseillers pour vous lancer facilement

Être présent sur la Toile est devenu incontournable pour les artisans. Votre CMA propose ainsi un outil d'autodiagnostic en ligne avec un principe simple : obtenir en dix minutes le niveau de maturité numérique de votre entreprise. Et pour aller plus loin dans votre démarche, des conseillers « numérique » sont mobilisés dans vos territoires...

À quoi sert l'autodiagnostic numérique ?

L'autodiagnostic numérique est un test en ligne, réalisable en moins de dix minutes et de manière anonyme, pour évaluer le niveau de maturité digitale de votre entreprise.

Vous pourrez ainsi obtenir facilement un portrait instantané de votre situation et de vos besoins : présence sur Internet, équipements, ressources internes, démarche commerciale, cœur de métier, relations avec l'administration et les partenaires.

❶ VOS RÉFÉRENTS « NUMÉRIQUE » DANS TOUT LE GRAND EST :

Alsace :

Benjamin Straub • 03 88 19 79 32

bstraub@cm-alsace.fr

Lydie Mittelhauser • 03 88 19 79 35

lmittelhauser@cm-alsace.fr

Ardennes et Marne :

Pierre-Alexandre Tanésy • 06 67 59 88 90

patanesy@cma-grandest.fr

Aube et Haute-Marne :

Steven Huon • 03 25 32 19 77

shuon@cma-grandest.fr

Meurthe-et-Moselle :

Vincent Pernet • 03 87 39 31 64

vpernet@cma-grandest.fr

Steve Zagnoli • 03 83 95 60 60

szagnoli@cma-grandest.fr

Meuse :

Pierre-Étienne Pichon • 03 29 79 76 60

pepichon@cma-grandest.fr

Moselle :

Vincent Pernet • 03 87 39 31 64

vpernet@cma-grandest.fr

Vosges :

Nora Demengeon • 03 29 69 55 87

ndemengeon@cma-grandest.fr



POUR EN SAVOIR + :
autodiag-num.artisanat.fr
ou flashez le QR Code



Foire de Châlons

Partenaires, territoires et entreprises artisanales réunis

À l'occasion de l'événement de rentrée qu'est la Foire de Châlons, la CMA Grand Est a choisi d'être présente le 6 septembre dernier dans un format inédit et innovant : des rencontres autour de deux thématiques à forts enjeux, le développement durable et la commande publique.

ARTISANAT DURABLE ET TERRITOIRES

La CMA Grand Est a accueilli entreprises artisanales, partenaires et collectivités autour d'une thématique commune : la transition écologique des territoires et des entreprises artisanales du Grand Est.

Un objectif : échanger, partager et mettre en commun les expériences et expertises pour faire du développement durable un levier de performance et de rayonnement de l'économie locale.

Deux tables rondes se sont enchaînées :

- l'une dédiée à la gestion des biodéchets,
- l'autre à la mobilité.

Des échanges riches et des témoignages inspirants d'artisans engagés qui démontrent que même si la réglementation oblige les professionnels à s'impliquer dans une démarche durable, celle-ci peut se transformer en une dynamique positive pour l'entreprise et son activité.

Des rencontres qui auront également vu naître des collaborations et des partenariats concrets entre entreprises et collectivités locales.

➤ Retrouvez l'intégralité des échanges de cette matinée sur cma-grandest.fr

ARTISANAT ET COMMANDE PUBLIQUE

Dans le cadre de sa solution « commande publique & artisanat », la CMA Grand Est a également consacré un temps* à cette thématique qui représente un sujet essentiel dans la stratégie de développement d'une entreprise artisanale.

Des rendez-vous de sourcing, notamment, ont été organisés sur toute l'après-midi. Véritables mises en relation entre entreprises et acheteurs publics où l'objectif est de présenter leur profil pour les uns et leurs futurs besoins d'achat pour les autres.

*En partenariat avec le réseau de la commande publique.



NOUVEAU LE PASS FORMATION

Sécurisez votre activité et développez vos compétences

Une nouvelle manière de se former, souple et efficace, qui s'adapte à vos disponibilités et à votre rythme.



NOUVEAUTÉ
PASS FORMATION
Je me forme pour sécuriser mon activité et développer mes compétences

Un PASS Formation
valable 12 mois
pour seulement **175€**
sans reste à charge

CMA
Chambre
Métiers
Artisanat
GRAND EST

POUR QUI ?

Cette offre est réservée aux :

- chefs d'entreprise déjà installés,
- porteurs de projet sous réserve d'immatriculation dans les six mois à compter du 1^{er} jour de formation.

Offre exclusivement réservée aux chefs d'entreprise ou porteurs de projets hors Alsace-Moselle.

MODALITÉS ET CONDITIONS

- Le Pass est nominatif.
- Valable 12 mois.
- Prise en charge totale des coûts pédagogiques jusqu'à 42 heures de formation.
- Offre non cumulable avec une autre promotion.
- Offre valable au public éligible au FAFCEA, hors promotions diplômantes.
- Éligible au crédit d'impôts.

Pour en savoir plus, contactez le service formation de votre CMA !



Le Pass Formation en bref

42 heures de formation, valable 12 mois au tarif unique de 175 € sans aucun reste à charge !

LES MÉTIERS D'ART à l'honneur cet automne



Salon international du Patrimoine Culturel Du 2 au 5 novembre 2023, au Carrousel du Louvre

Bronzier d'art, luthier d'art, facteur d'orgues, charpentier et menuisier de monuments historiques, doreur, créateur et restaurateur de vitraux, restauratrice de livres anciens, costumière, restaurateur des Arts céramiques et verriers, fabricant de fauteuils et canapés club, campaniste... **12 entreprises** artisanales présentes et accompagnées par la CMA Grand Est et la Région Grand Est.

Découvrez-les bientôt en suivant nos réseaux sociaux
[f @CMA Grand Est](#)



MIF Expo Le Salon du Made In France Du 9 au 12 novembre 2023, Porte de Versailles

Découvrez un monde de créativité et d'authenticité sur le Village de l'Artisanat ! Avec ses 2 000 m² dédiés à l'expression artisanale, cet espace rassemble 218 artisans venus des quatre coins de France. **20 entreprises** artisanales du Grand Est seront présentes et accompagnées par la CMA Grand Est et CMA France.

Leur portrait et leur histoire à découvrir dès à présent sur village.artisanat.fr



Cousu de Fil Rouge Du 24 au 26 novembre 2023, salle de la Rotonde à Thaon-les-Vosges

67 artisans d'art spécialistes du travail du fil et du textile, créateurs de mode, d'accessoires, de bijoux, de sculptures et objets textile, sélectionnés sur des critères d'excellence, seront réunis pour le Salon Cousu de Fil Rouge.

Ouvert les 24/11 de 14h à 19h, 25/11 de 10h à 18h30, 26/11 de 10h à 17h30. Entrée : 5 euros (gratuit pour les moins de 16 ans). Infos sur www.cma-vosges.fr

Découpez cette page et présentez-la à l'accueil pour accéder gratuitement au Salon 2023 (valable pour une personne, pas de photocopies ou de copie numérique admises).

Les quartiers en Moselle

Politique de la ville, engagements de la CMA 57

Engagée auprès des collectivités locales et plus particulièrement des quartiers politiques de la Ville (QPV), (cf n° 150 - octobre 2022), la CMA de Moselle mène de front diverses actions afin de faire connaître les métiers de l'artisanat et les formations proposées au sein du département, au plus près des acteurs concernés.

Des partenariats locaux pour booster l'attractivité et l'économie de proximité

Cette année, la CMA 57 déploie deux types d'actions sur Metz et ses quartiers prioritaires.

#1. Action de sensibilisation aux métiers de l'artisanat dans 4 collèges

Présentation des métiers de l'artisanat aux collégiens et de l'apprentissage (selon le niveau sur lequel on intervient), à travers différentes animations ludiques telles que de la vidéo, des quiz, des jeux comme « créer son entreprise », etc. Depuis deux ans, de nouveaux éléments de présentation ont été intégrés :

- des photos de situation de nos jeunes apprentis dans nos CFA permettent aux collégiens de se projeter ;
- le matériel et les outils de travail utilisés au quotidien par nos apprentis (kits de coiffure et têtes à coiffer, matériel de soin beauté utilisé par les esthéticiennes ou encore ustensiles de pâtisserie) sont exposés pour faciliter la compréhension du métier.

Près de 250 entreprises visitées et diagnostiquées

#2. Action d'accompagnement et de réponses aux besoins des entreprises existantes

Après trois années passées à identifier les difficultés que rencontrent les chefs d'entreprise des QPV, grâce aux visites en entreprises des conseillers dédiés, les bilans ont fait ressortir deux difficultés majeures :

- l'utilisation du numérique et la gestion de l'entreprise, notamment sur la partie administrative,



Magalie Maucourt, notre conseillère-experte en orientation, sensibilise les collégiens aux métiers de l'artisanat, aux possibilités d'orientation qui s'offrent à eux, aux formations à suivre pour y accéder.

► l'engagement dans une démarche « **développement durable** », absente chez une grande partie des artisans.

En tenant compte des caractéristiques et des difficultés évoquées plus haut, la CMA de Moselle propose pour cette nouvelle année contractuelle, de **renforcer sa démarche et de se rendre directement chez le dirigeant sur rendez-vous afin de lui fournir une prestation individuelle et personnalisée permettant de répondre aux questions et difficultés identifiées dans les diagnostics.**

Cette nouvelle action, **très ciblée**, permettra **de mieux capter les dirigeants, de répondre à leurs besoins d'actions précises et de demandes immédiates et ainsi,**

d'agir sur la résolution de difficultés rencontrées. Après reprise des bilans, et en fonction des besoins constatés, les chargés de mission numérique, développement durable ou bien le conseiller référent (gestion administrative et financière ou de développement commercial, par exemple), **se rendront dans l'entreprise pour une action de conseil et/ou d'accompagnement, permettant de répondre aux besoins.**

NOS CONSEILLERS-EXPERTS Un numéro : 03 87 39 31 00

VOS EXPERTS DÉVELOPPEMENT DES TERRITOIRES
JULIEN EHRENFELD
jehrenfeld@cma-moselle.fr
BASTIEN BOUSQUET
bbousquet@cma-moselle.fr

VOTRE EXPERT NUMÉRIQUE
VINCENT PERNET
vpernet@cma-grandest.fr

VOS EXPERTS DÉVELOPPEMENT DURABLE
AÏCHA FOMBA
afomba@cma-moselle.fr
NICOLAS PINOCHE
npinoche@cma-moselle.fr

VOTRE CONSEILLER-EXPERT RÉFÉRENT
Dépend de votre zone géographique. Retrouvez-le sur  cma-moselle.fr



QU'EST-CE QU'UN QPV OU QQPV ?

En 2015, les zones urbaines sensibles (ZUS) et les zones de redynamisation urbaine (ZRU) ont été supprimées et remplacées par les Quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPPV). Les 1300 quartiers prioritaires de France métropolitaine bénéficient d'avantages fiscaux. Initialement, les avantages étaient prévus pour les entreprises créées dans les QPPV jusqu'au 31 décembre 2020. La loi de finances pour 2019 a prorogé les exonérations jusqu'au 31 décembre 2022 pour les petites entreprises. Dernièrement, la loi de finances pour 2022 a, quant à elle, prolongé le dispositif jusqu'au 31 décembre 2023.

RÉSERVEZ
VOTRE ESSAI



TOYOTA PROACE Active

À PARTIR DE

225€ HT / MOIS⁽¹⁾

SANS CONDITION DE REPRISE

LLD* 60 mois, 1^{er} loyer de 6590€ HT.

DISPONIBILITÉ RAPIDE**



TOYOTA
PROACE CITY Active

À PARTIR DE

155€ HT / MOIS⁽²⁾

SANS CONDITION DE REPRISE

LLD* 60 mois, 1^{er} loyer de 5590€ HT.

Gamme PROACE : consommations mixtes combinées (L/100 km) et émissions de CO₂ combinées (g/km) selon norme WLTP : de 6,3 à 8,3 et de 164 à 217.

(1) Offre réservée aux professionnels, non cumulable, valable pour tout Toyota PROACE Active 1.5L 120 D-4D neuf commandé du 01/09/2023 au 31/10/2023 dans le réseau participant, en *Location Longue Durée, 60 mois – 100 000 km. 1^{er} loyer majoré 6590€ HT suivi de 59 loyers de 225€ HT. Modèle présenté : PROACE Long 2.0L D-4D 140 BVM Dynamic avec peinture métallisée à 287€/mois HT. Si acceptation par Toyota France Financement – RCS 412 653 180 – ORIAS D-P3GY-MUFY9-27 (orias.fr). Voir toyota.fr.

Gamme PROACE CITY : consommations mixtes combinées (L/100 km) et émissions de CO₂ combinées (g/km) selon norme WLTP : de 5,3 à 7,3 et de 138 à 166.

(2) Offre réservée aux professionnels, non cumulable, valable pour tout Toyota PROACE CITY Active 1.5L 100 D-4D neuf commandé du 01/09/2023 au 31/10/2023 dans le réseau participant, en *Location Longue Durée, 60 mois – 100 000 km. 1^{er} loyer majoré 5590€ HT suivi de 59 loyers de 155€ HT. Modèle présenté : PROACE CITY Medium 1.5L 100 D-4D BVM Dynamic avec peinture métallisée à 182€/mois HT. Si acceptation par Toyota France Financement – RCS 412 653 180 – ORIAS D-P3GY-MUFY9-27 (orias.fr). Voir toyota.fr.

Professional = Professionnel. ** Dans la limite des stocks disponibles

TOYOTA METZ

15 rue des Alliés - 03 87 32 56 56 - toyota-metz.fr



Du 1^{er} octobre au 30 novembre

MOIS
COUP DE FOUDRE

Nissan
Townstar EV
Le fourgon compact
100% électrique

La meilleure autonomie
de sa catégorie jusqu'à 301 km⁽¹⁾

Dès 299€ HT/mois⁽²⁾

Apport de 6 197€ HT, bonus déduit
Entretien et garantie 5 ans inclus⁽³⁾



RÉSERVEZ
VOTRE ESSAI



**Véhicules en stock
disponibles de suite !**



(1) Jusqu'à 301 km d'autonomie (cycle mixte WLTP) sur TOWNSTAR EV 100% électrique, catégorie camionnettes 2 places électriques, au 01/09/2023.
(2) Exemple de Crédit-Bail entretien inclus 60 mois / 60 000 km pour un Nissan TOWNSTAR EV FOURGON 45 kWh AGENCY L1 avec chargeur embarqué 11 kW neuf, 1^{er} loyer de 9530€ HT couvert par le Bonus écologique de 4000€ (soit 3333€ déduits du loyer HT) et un apport client de 6197€ HT, puis 59 loyers de 299€ HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 11761€ HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des kilomètres supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit-bail. (3) Comprenant les prestations d'entretien (hors pneumatiques) selon conditions contractuelles. Sous réserve d'acceptation par Diac N'ORIAS : 07 004 966 (www.orias.fr). Offre non cumulable réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocole), valable du 1^{er} septembre au 30 novembre 2023, dans la limite des stocks disponibles, chez les concessionnaires NISSAN participants. *Garantie 5 ans limitée à 160 000 km. NISSAN WEST EUROPE : nissan.fr.



NISSAN METZ
71 av. de Thionville
03 87 30 00 31
nissan-metz.fr

NISSAN THIONVILLE
48 Rue de Verdun
03 82 34 34 63
nissan-thionville.fr



Au quotidien, prenez les transports en commun. #SeDéplacerMoinsPolluer

Se former à la CMA Moselle

Tout au long de leur carrière et de la vie de l'entreprise, la CMA de la Moselle accompagne et forme les artisans. Qu'ils s'agissent de formations spécifiques métiers (coiffure, manucure, habilitations...), de cours de langues ou même d'initiation à l'informatique ou au numérique (création de sites Internet, etc.), notre catalogue se différencie par la richesse des modules proposés.

VOUS ÊTES PORTEUR DE PROJETS OU JEUNE ENTREPRENEUR ?

Découvrez les dates de packs adaptés à votre parcours.

Pack Micro :

Objectif

Obtenir toutes les informations sur la micro-entreprise, acquérir les bons réflexes de gestion, organiser sa comptabilité, savoir remplir ses obligations sociales et fiscales et préparer sa future immatriculation.

 Thionville :

13 et 14 novembre 2023 • 9h-17h

 Sarrebourg :

27 et 28 novembre • 9h-17h

Pack Premium :

Objectif

Choisir le bon statut, maîtriser la gestion financière de son entreprise, trouver des clients et mettre en place des actions commerciales pour booster ses ventes ! Dates à venir pour 2024, renseignez-vous sur le site de la CMA Moselle, rubrique « Formez-vous » puis « Offre de formation ».

DES WEBINAIRES, ATELIERS & CONFÉRENCES AUTOUR D'AXES D'ACTUALITÉ

Inscription sur cma-moselle.fr • rubrique AGENDA

Le numérique

Webinaires

 16/10/2023 • 11h • « Risque phishing »

 23/10/2023 • 11h • « RGD »

 24/10/2023 • 11h • « J'ai été copié : comment réagir ? »

 02/11/2023 • 10h • « Développer son activité grâce aux sites e-commerces et vitrines »

Ateliers

 25/10/2023 • 10h | CMA 57 • 5 bd de la Défense • Metz
« Tout savoir sur la facturation électronique »

La commande publique

Webinaires

07/11/2023 • 11h • « Comment répondre en sous-traitance ou en groupement à un marché public ? »

Ateliers

 30/11/2023 • 9h • CMA 57 • 5 bd de la Défense • Metz
« Commande publique : comment rédiger et améliorer mon mémoire technique ? »

Performances entrepreneuriales

Webinaires

 14/11/2023 • 10h • « Évaluation de l'entreprise et financement de sa reprise »

 06/12/2023 • 10h • « Comment protéger ma marque et mes produits »

Ateliers

 13/11/2023 • 10h • CMA 57 • 5 bd de la Défense • Metz
Formation ADEA – Assistant de dirigeant d'entreprise

Conférences

« Évaluation de l'entreprise et financement de sa reprise »

 19/10/2023 • 8h à 10h30

CMA 57 • 10 Allée de la Terrasse • Thionville

 26/10/2023 • 8h à 10h30

CCI 57 • 5 rue Jean Antoine Chaptal • Metz

 14/11/2023 • 8h à 10h30

CMA 57 • 10 Allée de la Terrasse • Thionville

 24/11/2023 • 8h à 10h30

CMA 57 • 5 bd de la Défense • Metz

 07/12/2023 • 8h à 10h30

CCI 57 • 5 rue Antoine Chaptal • Metz

 14/12/2023 • 8h à 10h30

CMA 57 • 5 bd de la Défense • Metz

À l'approche des fêtes

Webinaires

 22/11/2023 • 11h • « Conseils et astuces pour optimiser ses ventes à Noël »

Ateliers sucrés-salés

Les ateliers sucrés-salés sont de retour pour une nouvelle édition ! Amateurs de pâtisserie ou de cuisine, nos professeurs du Campus des métiers de Moselle vous accueillent tout au long de l'année pour vous transmettre les secrets de vos plats et desserts préférés. Rendez-vous les mardis de 17h à 21h au Campus des métiers sur le site de Metz.

Les inscriptions sont ouvertes, pensez à réserver votre place à l'adresse vsour@cma-moselle.fr ou par téléphone au 03 87 39 31 43.

Venez vivre un moment de partage autour de recettes sucrées ou salées en petit comité !

 24 octobre : cupcakes d'Halloween (parents-enfants à partir de 8 ans)

 14 novembre : magnum cake (parents-enfants à partir de 8 ans)

 21 novembre : mauricettes et pain burger

 22 novembre : snacking froid de poisson

 28 novembre : macarons

 12 décembre : déclinaison de saumon

 19 décembre : bûche roulée de Noël

 19 décembre : spritz et biscuits de Noël

SALON DE L'ARTISANAT ITALIEN : ARTIGIANO IN FIERA

Plus que quelques jours pour vous inscrire ! Du 2 au 10 décembre 2023 se tiendra la 27^e édition du plus grand Salon italien dédié à l'artisanat : Artigiano in Fiera à Milan, où près d'un million de visiteurs se rendent chaque année. L'occasion pour nos artisans mosellans d'exposer leurs produits au cœur du pavillon français quelques jours avant les fêtes de fin d'année. Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 31 octobre 2023, pensez à vous inscrire à l'adresse promotion3@ccif-marseille.com



PRÊT RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE⁽¹⁾

**ÊTRE UNE
BANQUE POPULAIRE,
c'est vous accompagner
dans le financement
de vos projets.**

**BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

(1) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre banque et après expiration du délai de rétractation.

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne - Société anonyme coopérative à capital variable - 3 rue François de Curel 57000 Metz - 356 801 571 RCS Metz - ORIAS n° 07 005 127. Crédit photo : Getty Images.



Avec le soutien de
l'Agence de l'Eau
Rhin Meuse.

Une nouvelle réglementation sur le tri à la source

Au 31 décembre 2023, l'obligation du tri à la source des biodéchets tend à modifier profondément les pratiques des métiers de bouche.

Qu'est-ce que le tri à la source des biodéchets ?

Le tri à la source consiste à séparer les biodéchets (déchets alimentaires et déchets végétaux) des autres flux de déchets en vue de leur collecte ou de toute opération de valorisation. En 2022, les entreprises de métiers de bouche (boulangerie-pâtisserie, fabrication de plats à emporter, petite restauration) de plus de 10 salariés dépassent les 5 tonnes de biodéchets par an avec 3 principaux biodéchets : les épluchures, les coquilles d'œufs et le pain.

Votre solution CMA

D'après l'étude « Enjeux et scénarios - Tri à la source des biodéchets » réalisée par la CMA Grand Est en 2022, plusieurs scénarios s'offrent aux entreprises sujettes au traitement des biodéchets. La CMA Grand Est peut vous accompagner dans



la mise en place d'un plan d'actions pour optimiser le tri à la source de vos biodéchets à travers son parcours d'accompagnement Artisan Durable.

Contactez vos conseillers environnement en Moselle :
Aïcha Fomba • afomba@cma-moselle.fr
Nicolas Pinoche • npinoche@cma-moselle.fr



LA MINUTE NUMÉRIQUE Le QR code

Accès direct à votre univers digital

Grâce au QR code, vous créez un lien entre vos supports de communication physiques et digitaux, de manière simple, sans lien URL à saisir.

Aujourd'hui, les plus grandes marques l'utilisent comme un élément clé de leurs campagnes de communication.

Il permet d'attirer l'attention de votre clientèle, de déclencher toutes sortes d'actions :

- ouvrir une page web,
- lire une vidéo,
- mener sur un espace destiné à laisser des avis,
- liker une page Instagram ou Facebook, etc.

COMMENT CRÉER UN QR CODE ?

Il existe plusieurs générateurs gratuits de QR code, comme Unitag, QR Code Monkey, QR Code Generator... certains de ces sites permettent de le personnaliser avec des couleurs et d'inclure votre logo

afin de vous distinguer de vos concurrents. Pour ce faire :

- rentrez le lien URL de votre support digital dans le champ approprié du générateur,
 - appuyez sur le bouton et vous obtenez instantanément un QR code sous la forme d'une image,
 - testez toujours votre QR code afin de vous assurer qu'il fonctionne et qu'il sera lisible par tout le monde,
 - téléchargez-le afin de récupérer l'image à partager.
- Simple d'utilisation, les QR codes peuvent être apposés sur un grand nombre de supports différents : un ticket de caisse, une affiche présente dans l'établissement, une brochure, une communication web, etc.
- Faites-en bon usage !**

Informez-vous depuis chez vous avec nos webinaires



Si vous ne savez pas comment scanner ce QR code, rapprochez-vous de votre conseiller numérique CMA.

VOTRE
CONSEILLER
#NUMÉRIQUE

Vincent PERNET
03 87 39 31 64 | vpernet@cma-grandest.fr

ENTREPRISES À REPRENDRE

Alimentation

GDE242024A • PLATS À EMPORTER • SECTEUR SARREBOURG

Cause déménagement, fabrication de pizzas/flams en camion ambulancier
• Création en 2010 • Clientèle fidèle sur 15 communes • Produits frais français et italiens • Pas de concurrents • Véhicule Renault Master diesel, 150 000 km, totalement équipé • Matériel en bon état • Pas d'investissement • Pas de personnel
• Le cédant accompagnera le repreneur sur les recettes, techniques, fournisseurs et communes • CA moyen ± 80 000 € • Prix de vente: 70 K€.

GDE242107A • PIZZAS À EMPORTER • SECTEUR SARREGUEMINES

Fonds de commerce de pizzeria idéalement situé sur axe Sarreguemines/Bitche • Équipement intérieur et extérieur récents • Très bon état • Local aux normes ERP • Compteur électrique tarif bleu • Capacité de 16 personnes en salle et de 40 personnes en terrasse • Aucuns travaux • Prix de vente: 25 K€.

GDE242264A • PIZZERIA • METZ

Pizzeria (sur place, à emporter, livraison, distributeur automatique) quartier touristique de Metz • Superficie de 120 m² et 25 m² de réserve, vestiaire • Laboratoire: 30 m² • Capacité: 30 couverts en intérieurs, 20 en extérieur • Possibilité d'augmenter la capacité d'accueil jusqu'à 50 couverts • Clientèle de quartiers alentour, touristes et passage • Pas de personnel • Matériel en très bon état et entretenu • CA au 30/06/22: 273 000 € • Loyer mensuel de 1125 € sans les charges • Ouvert du mardi au samedi 12 h et soir • Prix de vente: 160 000 € • Accompagnement possible.

GDE242472A • BOULANGERIE • PÂTISSERIE • SECTEUR SARREGUEMINES

Trois établissements • Site de production et établissement principal de 300 m² et construit en 2020 • Matériel très récent (de 3 à 7 ans) • Idéalement situés dans zone mêlant activités touristiques et économiques • 11 salariés • CA ± 900 000 € en constante évolution • Crédit-bail en cours • Prix de vente: 300 000 € à débattre.

GDE242284A • PIZZERIA • METZ SUD

Au sein d'une zone commerciale sur commune dynamique, excellente visibilité et parking attenant • Entièrement équipée bénéficiant d'une terrasse, le local dispose d'un four à pizza récent • Surface globale de 150 m² divisée à parts égales entre la cuisine et la salle • Convierait à un professionnel dans le métier

avec possibilité d'accompagnement ou la possibilité d'opter pour un système de franchise • Exploitation immédiate et clés en main (pas de salariés au moment à la reprise).

Réparation • fabrication

GDE242319A • FROID COMMERCIAL • MOSELLE

Cède fichier clients de l'entreprise spécialisée dans la vente, l'installation et l'entretien de grandes cuisines et froid commercial exploitée depuis 1966 • Clientèle de professionnels et de collectivités, fidèle et régulière, essentiellement située au centre mosellan, Moselle Est et Pays-Haut mosellan • CA de 531 000 € • Prix de vente: 130 000 € à négocier.

GDE242785A • PROTECTION INCENDIE • SECTEUR THIONVILLE

Cause retraite, vendis société • Entreprise réalisant des installations complètes: préfabrication en ateliers et montage sur sites • Bonne notoriété sur le marché national et international de l'incendie (réseau automatique par sprinkler) • Atelier complet de 1000 m² (sur une surface de 5600 m²) • Effectif d'environ 20 salariés qualifiés et spécialisés pour le montage sur chantiers • Clientèle diversifiée • Accompagnement par cédant.

GDE242848A • TUYAUTERIE • SOUDURE • MONTAGE • MOYEVRE-GRANDE

Départ en retraite, vente fichier clients et matériel pro (valeur 40 K€) avec chantiers en cours jusqu'en octobre 2023 • Forte notoriété, belle clientèle • Développement vers le Luxembourg.

GDE241819A • PEINTURE • SECTEUR THIONVILLE

Entreprise de peinture et façade • Forte notoriété et bonne clientèle • Véhicules récents et matériels performants, locaux adaptés • Équipe jeune d'environ 6 à 8 salariés motivés • Développement (France et Luxembourg).

GDE243138A • FERMETURE EN BÂTIMENT • SECTEUR STIRING-WENDEL

Activité d'installation et maintenance de fermetures en bâtiment PVC et ALU • Clientèle de particuliers et professionnels • Showroom • 4 salariés • Possibilité de développement en ferronnerie • Prix de vente: 200 000 € • Profil souhaité: technico-commercial ou personne

du métier • Accompagnement possible à court terme.

Service à la personne

GDE241658A • COIFFURE • MONTIGNY-LÈS-METZ

Cause changement de situation professionnelle • Salon dans quartier résidentiel • Rénové récemment • Salariée en CDI temps plein avec BP • Clientèle très fidèle • Proche commerces et professions libérales • Places de parking multiples et gratuites • Accessibilité aisée • 4 postes de coiffage – 2 bacs • Loyer de 832 € mensuel c.c. • Prix souhaité du fonds: 45 K€.

GDE241956A • COIFFURE • METZ

Pour raison de santé, cède fonds de coiffure mixte sur Metz depuis 20 ans • Situé dans quartier très commerçant et résidentiel très prisé de Metz, facilités de stationnement • Clientèle fidèle • 6 Places de coiffage, 2 bacs en très bon état • Pas de personnel • Superficie de 40 m² (10 m² de réserve) • Loyer mensuel de 740 € TTC • Fort potentiel de développement • CA en 2021 de 69 941 € • Possibilité d'accompagnement • Prix de vente: 30 K€.

GDE242243A • COIFFURE • ARC MOSELLAN

Cause de changement d'activité • Établissement très bien placé, dans quartier animé avec commerces, belle visibilité • Entreprise en place depuis 15 ans • Clientèle fidèle dont une partie venant du Luxembourg • Local et matériel en très bon état, loyer annuel de 5520 € Prix de vente: 49 K€.

GDE242320A • FLEURISTE • MOSELLE NORD

Cause changement d'activité, commerce artisanal fleuriste traditionnel de centre-ville • 2 salariés en CDI à temps plein • Local neuf et climatisé avec chambre froide • Activité diversifiée avec les livraisons • Loyer de 1400 € par mois • Possibilité d'acquisition des murs.

GDE242616A • PRESSING • SAINT-JULIEN-LÈS-METZ

Départ en retraite • Pressing ouvert en 1986 • Situé dans zone commerciale • Belle visibilité • Parking gratuit • Bâtiment fonctionnel et lumineux • Surface de 85 m² entièrement équipée • Clientèle de particuliers (95 %) et de professionnels.

CONTACT CMA 57:  03 87 39 31 00 (prix d'un appel local) •  vbodereau@cma-moselle.fr

Pour consulter et répondre aux annonces, rendez-vous sur www.transentreprise.com

Affichage obligatoire

Un devoir aussi pour les artisans !

Tous les employeurs d'au moins un salarié sont légalement tenus d'afficher sur leur lieu de travail de nombreuses informations, relatives principalement à la santé et à la sécurité.

Règles, mise en œuvre pratique, risques en cas de manquement... : faisons le point. La rédaction

L'affichage obligatoire s'applique à toutes les entreprises artisanales dès lors qu'elles emploient un salarié. Son objectif est de l'informer de ses droits et des règles applicables au travail, notamment en matière de santé et de sécurité. Les textes qui fixent les obligations d'affichage sont éparpillés notamment dans le Code pénal et le Code du travail. L'article D 4711-11 du Code du travail impose ainsi de porter à la connaissance des salariés les coordonnées du médecin et de l'inspection du travail. Et le défaut d'affichage peut coûter cher au chef d'entreprise : entre 450 et 10 000 € d'amende. En cas de récidive, le montant peut même atteindre 30 000 €, auquel il faudra ajouter une amende pour délit d'obstacle (37 000 €) et un an de prison... Distinguons les informations qui doivent être dument affichées de celles pouvant être communiquées « par tous moyens », c'est-à-dire par courrier électronique (pensez alors à conserver la preuve de l'envoi) ou via le site intranet de l'entreprise (si elle en possède un).

Ce qu'il faut transmettre « par tous moyens »

Il s'agit des textes relatifs à l'égalité de rémunérations entre hommes et femmes, ceux liés

au harcèlement sexuel et aux comportements sexistes, ainsi que les coordonnées des services compétents (articles L.1135-5 et L.1153-5 du Code du travail). Il convient d'ajouter les textes relatifs à la lutte contre les discriminations. Depuis le 1^{er} septembre 2022 et l'entrée en vigueur de la loi de protection des lanceurs d'alerte, l'employeur doit en plus porter à la connaissance de ses salariés les dispositions des articles 225-1 à 4 du Code pénal qui prohibent et sanctionnent les discriminations.

Sujet important : l'ordre des départs en congés peut également être transmis par tous moyens, c'est-à-dire via un outil de communication qui garantisse aux salariés un accès aux informations équivalent à l'affichage.

Ce qu'il faut afficher obligatoirement

Figurent dans cette catégorie :

- les numéros et services d'urgence, sans oublier le numéro de téléphone « Violences femmes » ;
- les consignes en cas d'incendie ainsi qu'un rappel sur les lieux de passage ;

Comment faire en pratique ?

La liste à la Prévert des informations à « afficher » étant reprise ici, reste à passer à l'action ! Pas d'inquiétude : Internet regorge de nombreux modèles de panneaux d'affichage à tous les prix (donc attention aux arnaques). L'important est de le compléter avec les informations relatives à votre entreprise. Ayez le réflexe de passer un appel à votre conseil, votre comptable... en cas de doute.

- les coordonnées des services de santé et de l'inspection du travail (art. D 4711-1 du Code du travail) ;
- les horaires de travail, les jours de repos hebdomadaire et les dérogations éventuelles aux horaires de travail ;
- la convention collective applicable ainsi que le lieu où elle peut être consultée ;
- les modalités d'accès au document unique (obligatoire dès un salarié) ;
- et enfin les interdictions de fumer et de vapoter.



Quelles aides techniques et financières
pour ma transition écologique ?

NE PAS
S'EMMÊLER
LES PINCEAUX
C'EST FACILE
AVEC clic'agil



Rendez-vous sur clic-agil.climaxion.fr
pour trouver le bon accompagnement
et mettre en œuvre les projets de
transformation durable de votre
entreprise

OUTIL DÉVELOPPÉ
EN PARTENARIAT AVEC :



climaxion
anticiper • économiser • valoriser

FINANCÉ PAR :



© goodway

“ COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artis  **ns**



Toute l'actualité du réseau des CMA

Le magazine de référence de l'artisanat

Alimentation • Bâtiment • Services...

Production • Métiers d'art...

CONTACT

CÉDRIC JONQUIÈRES

CHEF DE PUBLICITÉ

06 10 34 81 33

cedric.jonquieres@orange.fr



Cécile Vicini,
Content manager
pour Le Monde
des Artisans
et spécialiste des
réseaux sociaux

Storytelling

Tant de belles histoires à raconter

D'un côté, des consommateurs noyés sous les contenus promotionnels ; de l'autre, des entreprises désireuses de mieux communiquer. Comment se démarquer de la concurrence ? En étant inventif ? En choisissant les mots justes ? Les deux mon adjudant ! Ici naît l'art du storytelling ou « l'art de raconter une histoire », votre histoire. Je vous explique tout...

À quoi ça sert le « story-machin » ?

Avant d'actionner les rouages du storytelling, penchons-nous sur sa visée très concrète. Au-delà d'illustrer les spécificités de votre entreprise, d'un produit ou d'un service, il embarque le lecteur dans votre univers grâce à des éléments narratifs parfaitement orchestrés. On ne fait plus de la « pub » : on offre l'opportunité de s'identifier à votre marque, d'embarquer de nouveaux adeptes dans votre récit et de générer des émotions universelles. Rien que ça ! Cohérence et qualité doivent être de mise sur toutes vos publications : pages de présentation sur votre site Internet, posts sur les réseaux sociaux, newsletters, brochures, flyers...

Exploiter le potentiel narratif d'un produit

Plutôt que de vous orienter vers le « tape-à-l'œil » ou les publications sans âme, optez pour la qualité

et l'effet de surprise. Désormais, le consommateur ne veut plus seulement acheter « un savon » mais « un savon produit d'après une méthode de saponification à froid transmise de génération en génération, dans l'atelier familial, à quelques encablures de Grasse, à partir d'ingrédients bio sélectionnés avec soin auprès de producteurs locaux ».

Prenons l'exemple des parfums. Dur de vendre une senteur à travers un écran ou un panneau publicitaire ! Les communicants vont donc créer un univers enchanteur autour de la fragrance. Objectif : faire dire à la cible « *je me reconnais dans cette histoire ; moi aussi je veux véhiculer ces valeurs* ».

S'adresser à un consommateur post-Covid

Cet art narratif se conjugue parfaitement à l'ère post-Covid, où les consommateurs sont plus sensibles à ce qu'ils achètent

(provenance, qualité des produits, processus de fabrication...) et plus enclins à s'engager dans une logique responsable. Des valeurs très répandues... dans l'artisanat. En s'identifiant à l'histoire de votre entreprise, le public prend plaisir à consommer un produit chargé de sens, à découvrir un métier nimbé de passion.

Encore un petit conseil !

N'hésitez pas à vous dévoiler, à partager vos réussites, mais aussi les échecs qui ont rythmé votre parcours d'entrepreneur. Pourquoi ? Parce qu'ils sont la parfaite illustration de votre humanité, du fait que votre réussite n'est pas un fantasme inatteignable. Ce qui est intéressant pour le consommateur, c'est de voir comment vous les avez surmontés et comment vous vous êtes adapté pour perdurer. Telle est la recette des entreprises aux belles histoires. Reste à raconter la vôtre...

5 CLÉS POUR VOUS LANCER

1. Votre cible

Définissez d'abord la tranche d'âge, le sexe et la situation familiale (si c'est pertinent), la zone géographique... de la clientèle à qui vous voulez vous adresser. Définissez les réponses apportées par votre produit/service.

Décodeur : « Je veux cibler les jeunes de 15 à 20 ans, de préférence en région parisienne car je n'ai pas encore de distributeurs dans ce secteur. Les jeans que je fabrique sont parfaitement adaptés à toute la famille, mais je veux valoriser ma gamme plus tendance en termes de couleurs et de coupes. »

2. Votre histoire

L'année de création, les motivations, le développement au fil du temps. Fictive, romancée ou réaliste, trouvez l'approche qui saura capter votre cible.

Décodeur : « Je me suis lancée pendant le confinement, en 2020. J'ai alors pris conscience du poids colossal de la pollution engendrée par l'industrie textile. Je me suis donc orientée vers des fournisseurs proches de mon lieu d'implantation, pour favoriser les circuits courts. »

3. Vos valeurs

Transmission familiale, volonté de pérenniser son savoir-faire auprès des jeunes, désir de produire quelque chose d'authentique, de qualitatif, de surprenant...

Décodeur : « Je n'ai pas choisi le secteur textile par hasard. Ma mère était couturière pour l'usine Levi Strauss à San Francisco. Elle m'a enseignée ses tours de main. Une passion transmise désormais de mère en fille ! »

Exemples à suivre...

COUTEAUX MORTA

Couteliers • Saint-André-des-Eaux (44)

Dirigeant : Jean-Henri Pagnon

f 12 000 • 5 500



Trucs en plus ? Équipe soudée dans l'adversité, bonne ambiance dans l'atelier, valorisation de la matière première ancestrale puisée au cœur de la Brière, couteaux d'exception, publications soignées et beaucoup d'humour... Même le chien, Rio, est intégré à la communication !

www.couteaux-morta.com

EVEREST ISOLATION

Isolation combles, murs, planchers, traitement des charpentes et toitures • Orange (84)

Dirigeant : Philippe Million • f 1 100



Trucs en plus ? Précurseurs en RSE depuis 2010, fierté de réaliser de beaux chantiers, fiches pratiques, management incroyable (mise en lumière de chaque salarié, salle de sport, formations...), engagement (sponsoring, actions caritatives...), confiance des clients (avis positifs relayés).

everest-isolation.fr

ATELIER TUFFERY

Fabricants de jeans • Florac (48)

Dirigeants : Julien et Myriam Tuffery

f 48 000 • 43 600



Trucs en plus ? Entreprise familiale née il y a 130 ans (histoire de chaque génération), qualité des tissus, coulisses de l'atelier, éco-responsabilité et made in France, univers visuel très soigné, codes du luxe...

www.ateliertuffery.com

FCR ORIGINAL

Créateurs de motos sur mesure • Chauvigny (86)

Dirigeant : Sébastien Guillemot

f 26 000 • 40 500



Trucs en plus ? Un univers visuel très chiadé (photos faites par un professionnel et en studio), un langage technique d'initiés, des produits d'exception, sur-mesure, inspirations et technicité mis en avant...

www.fcr-original.com

4. Votre approche

Comment présenter cette histoire au consommateur ? Au travers d'un personnage ? D'une narration très personnelle ? Sur quel support : une série de vidéos, des photos, des stories ?

Décodeur : « Pour rendre mon activité transparente, j'ouvre les portes de mon atelier sur TikTok. J'embarque ma communauté dans les coulisses de la fabrication d'une pièce, du dessin du patron aux finitions. Je raconte l'histoire de tel ou tel modèle : pourquoi je l'ai conçu, ce qui m'a inspirée... »

5. Votre touche personnelle

Enfin, enrichissez votre histoire d'éléments afin de susciter une réaction, un engagement (joie, fierté, tristesse ou même colère...) dans lesquels chacun peut se reconnaître facilement. Un storytelling réussi doit donner l'impression qu'un produit est familial, qu'il est fait pour chacun d'entre nous. Commercialement parlant, le produit n'est plus considéré comme un simple élément isolé d'une gamme mais comme partie intégrante d'une entité.

Décodeur : « Ce que je préfère dans mon métier, ce sont les petites histoires derrière un produit. Savez-vous ce qu'est une couture tournante ? Comment est tissé un jean ? Les différentes étapes de traitement ? Je fais des sondages, je pose des questions. L'idée est de transmettre, d'enrichir leurs connaissances sur mon produit de prédilection. »

Contrôleurs techniques

Service et proximité

Obligatoire depuis sa création, le contrôle technique VL (véhicules légers) évolue au fil des ans pour garantir aux propriétaires un véhicule fiable. La sécurité des usagers de la route et le respect de l'environnement sont les priorités des contrôleurs, tous agrémentés.

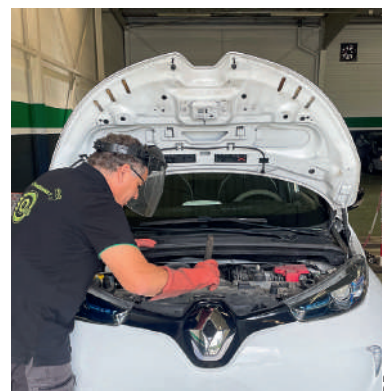
Isabelle Flayeux

Le contrôle technique apparaît en France en 1992. Les 6 500 centres du territoire sont indépendants, rattachés ou non à un réseau agrémenté¹. « Titulaires d'une délégation de service public, nos entreprises artisanales accueillent des VL inférieurs à 3,5 tonnes. Les deux missions principales sont la sécurité automobile et la protection de l'environnement, s'assurer que le véhicule ne pollue pas, explique Bertrand Billaud, président de la branche Contrôle technique de la FNA (Fédération nationale de l'automobile), membre du Bureau de la CMA des Pays de la Loire. Comme le contrôle technique est à la fois obligatoire et régulier, le parc automobile vieillit. De plus en plus de véhicules contrôlés affichent plus de 200 000 km. » Les centres techniques contrôlent la conformité d'un véhicule tout au long de

sa vie. L'examen visuel évolue et se durcit au gré des réglementations nationales et européennes.

Des sujets prioritaires

En sous-effectif, le secteur propose une réflexion sur la simplification de la formation. « Détenir un CAP mécanicien automobile ou cinq ans d'expérience dans un garage ne suffit plus pour entrer en formation. Le bac professionnel mécanique automobile est le prérequis depuis 2018. Nous avons travaillé avec l'Anfa² pour mettre en place un CQP que proposent certaines CMA, en sachant qu'il est compliqué d'accueillir un apprenti car l'exercice du métier exige un agrément préfectoral. » Confrontée à ces difficultés de recrutement qui risquent de compliquer l'élargissement du



contrôle technique à la catégorie L³, demandé par l'Europe et rendu obligatoire par une décision récente du Conseil d'État, la FNA attend un accompagnement de l'État. « Nous approuvons cette mise en place sous réserve d'une bonne compréhension des motards et que le contrôle technique donne une information sur l'état de la moto au propriétaire responsable de son véhicule. Chaque centre aura le choix d'être habilité ou non. » La FNA, par l'Association Éco Entretien, aspire également à un renforcement du contrôle pollution des véhicules thermiques, soit 90 % du parc roulant actuel, notamment à travers la mise en œuvre de l'analyse 5 gaz. « Le Sénat a fait une proposition dans ce sens. L'objectif est de permettre aux véhicules bien entretenus d'avoir accès aux ZFE-m⁴. »



BERTRAND BILLAUD

► **Président de la branche Contrôle technique de la FNA**

« À l'initiative et à la charge du propriétaire, le contrôle technique obligatoire s'assure de la conformité d'un véhicule au niveau sécurité et pollution. »

1. La France compte plusieurs réseaux de contrôle technique agréés par l'État / l'Organisme technique central (OTC) : Dekra-Norisko, Sécuritest, Auto Sécurité, Autosur, Autovision, Autosécuritas.
2. Association nationale pour la formation automobile.
3. La catégorie L des véhicules européens comprend les cyclomoteurs, les motocycles, les tricycles à moteur et les quadricycles (quad).
4. Zones à faibles émissions mobilité.

PLUS D'INFOS :
www.fna.fr



CHIFFRES CLÉS

6 500
centres de contrôle technique sont installés sur le territoire national.

4 200
entreprises artisanales, dont de petites structures de proximité en majorité, disposent d'un ou plusieurs centres de contrôle.

133
points sont analysés lors du contrôle technique sur une voiture particulière.

Plombiers-chauffagistes

De l'eau dans le gaz

Les plombiers-chauffagistes sont des maillons essentiels de la transition écologique et énergétique en cours. Si la trajectoire gouvernementale est clairement définie, certaines décisions sont contre-productives et la profession compte bien se faire entendre. Sophie de Courtivron



ANTON GEPOLOV

Réduire les émissions de carbone pour lutter contre le dérèglement climatique est une priorité pour tous. Dans ce cadre, le gouvernement a évoqué le fait d'interdire l'installation de chaudières à gaz d'ici 2026. « Pourquoi incriminer les chaudières alors que l'énergie est responsable ? », fulmine Jean-Claude Rancurel, président des Métiers de la couverture et plomberie-chauffage à la Capeb. C'est en effet une aberration à plusieurs niveaux.

Garder le mix énergétique

En 2050, « le gaz dans les tuyaux sera 100 % vert, précise le président. Il n'y a pas de conséquence au niveau des chaudières : gaz vert ou fossile, ce sont les mêmes molécules, ajoute-t-il. Il faut accompagner la filière de verdissement du gaz. Pour consommer moins, il y a aussi des chaudières hybrides. » En outre, la plupart des chaudières posées aujourd'hui sont à très haute performance énergétique et « elles permettent une baisse drastique de la

consommation (20 % d'économie a minima) ». Bref, « il n'y a pas une seule solution – les pompes à chaleur électriques mises en avant par le gouvernement – mais plusieurs. » Non seulement le tout électrique est insensé au vu des carences de notre production actuelle, mais « les pompes à chaleur coûtent 3 à 6 fois plus cher et ne durent pas 30 ans comme une chaudière à gaz ». Les professionnels du métier ont été conviés à la concertation lancée par l'État ; ils devraient y voir plus clair en ce mois de septembre*.

De la qualité et de l'avenir

La publicité quant aux pompes à chaleur a fait augmenter le nombre d'éco-délinquants du chauffage. « Nous sommes deux sur trois, dans mon entreprise, à être formés pour les pompes à chaleur ; mais il y a beaucoup de grosses entreprises avec un seul référent... » La Capeb est par ailleurs en train de formaliser 15 propositions pour simplifier l'accès au marché de la rénovation

énergétique aux artisans afin de massifier les travaux : « Nous avons devant nous 30 ans de chantiers avec la rénovation énergétique ! » Les plombiers-chauffagistes ont besoin de main-d'œuvre. La décarbonation ne passe pas par un seul métier et la Capeb, qui veut attirer aussi les femmes, communique sur ses métiers sur tous les canaux.

* Article réalisé mi-juillet 2023. Dans l'intervalle, les pouvoirs publics ont fait savoir qu'ils pourraient, finalement, ne pas interdire l'installation de chaudières à gaz neuves mais supprimer toutes les aides financières liées à ce type d'appareils. Cette évolution pourrait être annoncée à la rentrée de septembre d'après Les Échos qui relayaient cette information le 27 juillet dernier.

PLUS D'INFOS :
www.capeb.fr



3 CHIFFRES

Environ 90 000

entreprises de plomberie-chauffage en France.

2050

La France, à l'instar de l'Union européenne, vise la neutralité carbone à l'horizon 2050.

12 millions

Le chauffage au gaz concerne en France près de 12 millions de foyers (une maison sur 3 et un logement sur 2).

Sources : Capeb.

SEIGNEUFONTAIN.COM



JEAN-CLAUDE RANCUREL

► **Président des Métiers de la couverture et plomberie-chauffage à la Capeb**

« Le confort est arrivé petit à petit (électricité, eau courante, etc.). La décarbonation ne peut se faire dans l'urgence ; remplaçons le mot "interdiction" par "transition"... »

Maison Rennotte • Bronziers d'art

Trésor en voie de disparition

📍 **FRÉPILLON (95).** Emmanuel Royer a le sens du devoir... et du sacrifice ! En 2019, avec deux collègues, il reprend la Maison Rennotte alors en liquidation judiciaire. Âpre destin pour l'illustre atelier né 160 ans auparavant et détenteur de savoir-faire en passe d'extinction. Leur travail acharné va rendre à la bronzerie d'art son lustre d'antan. Visite guidée. Julie Clessienne

De mémoire de journaliste, jamais visite d'atelier ne s'était encore faite par « visio » interposée. Pourtant, jamais moyen de communication si moderne n'avait si bien restitué la robustesse et la précision de machines-outils utilisées – pour certaines – depuis plus de 170 ans ! C'était sans compter sur la passion et l'enthousiasme d'Emmanuel Royer, de l'autre côté de l'écran, en direct de « sa » Maison Rennotte.

Une pièce maîtresse

Top départ dans les bureaux, clairs et lumineux, pas encore totalement investis : l'entreprise a quitté il y a peu Charenton-le-Pont (94). Des créations contemporaines jalonnent l'espace, preuve que le travail du bronze a encore ici des jours très créatifs devant lui. Une volée de marches : voici l'atelier et sa pièce maîtresse, un impressionnant banc d'étrépage à froid. Ce vestige du moulin de la Chatarde à Breuil-en-Vexin (78) servait à confectionner, dès 1859, des baguettes d'ombrelle grâce à l'énergie hydraulique. Plus de 3 000 références de ceintures et moulures peuvent y être encore façonnées, « une technique unique, plus enseignée, détenue par trois de mes collaborateurs : les derniers en France ! De la base brute à la forme escomptée, jusqu'à 20 passes sont nécessaires, entrecoupées d'un recuit, pour éviter d'abîmer le métal et l'assouplir, détaille notre guide du jour. Nos clients sont en quête d'authenticité.

Les défauts infimes donnent le charme et la patte artisanale. Impossibles à reproduire de façon industrielle ! »

Un charme inimitable

Çà et là, des machines de moindre envergure cherchent encore leur place définitive : « Nous venons de racheter Bordeaux Créations, spécialisée dans l'orfèvrerie, la bijouterie et le "petit bronze" ». Corde supplémentaire à un arc déjà bien fourni. Tours et détours – prolixes – pour rejoindre la partie « traitement de surface ». Les bronzes d'ornement s'y font une beauté : polissage, vernis, patine, dorure (dont celle au nitrate, également en voie d'extinction), à base de pigments naturels (« une mine d'or comparée à la qualité d'aujourd'hui »). « L'atelier est modulable selon l'envergure des projets. Et l'environnement de travail loin d'être aseptisé : les petites imperfections font aussi le charme du résultat final », souligne Emmanuel Royer.

Poussé par son mantra

Voici donc ce que cherchent ici les initiés : l'excellence et le sens du détail, forgés par des dizaines d'années d'expérience et une connaissance pointue de l'histoire de l'Art. La liste des clients fait foi : Mobilier national, musées du Louvre ou de New York, Château de Versailles,

ébénistes, restaurateurs, architectes d'intérieur, fabricants de mobiliers et de luminaires, antiquaires... « En ce moment, nous ceinturons de bronze 788 tablettes destinées à un palace renommé, soit 10 semaines de travail pour une personne. Mais nous travaillons aussi avec des particuliers. L'envergure des projets n'est pas un critère ; cela va du bouton à 2 € à des commandes à 220 000 €. En tant que derniers détenteurs de certains savoir-faire, nous nous devons de répondre à tous. » Un mantra qui a poussé Emmanuel Royer à sauver littéralement l'entreprise en 2019, alors qu'elle était au bord du précipice et que le Covid menaçait déjà. « J'étais commercial ici depuis une dizaine d'années. Avec deux autres salariés, nous sommes devenus actionnaires. Nous n'avons pas compté nos heures, avons sacrifié beaucoup sur les plans personnel et financier, j'ai appris certaines techniques sur le tard mais nous avons redressé la barre ! », confie le dirigeant. Pour la fin d'année, la Maison Rennotte cherche deux collaborateurs, « mais il faudra qu'on double l'effectif en 2024 ». Le travail et la qualité payent toujours...

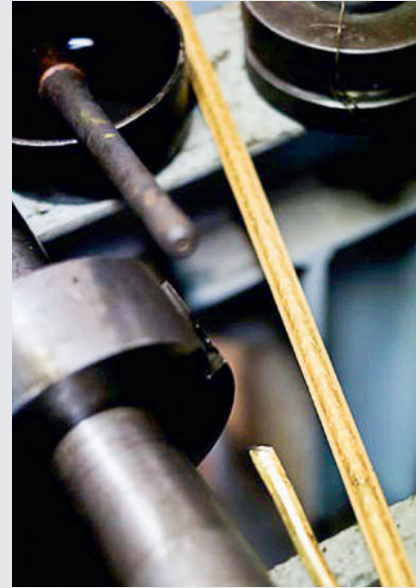
POUR SUIVRE LA VISITE :
rennotte.fr • Facebook :
MaisonRennotte • Instagram :
maison_rennotte

“ Le prix n'a pas d'importance. Nous nous devons de mettre notre savoir-faire rare à la disposition de tous. »

“ Réaliser de belles choses, comme elles étaient faites à l'époque. »



PHOTOS: MAISON RENNOTTE



MAURINE



DATES CLÉS

1860. Fondation de la Maison Rennotte par Dieudonné François Joseph Rennotte, au faubourg Saint-Antoine.

Dès 1974. Rachat de maisons réputées spécialisées dans le bronze d'ameublement ou la dorure sur bronze.

2012. Contribution aux travaux de rénovation de la galerie des glaces du Château de Versailles.

2019. Reprise de l'entreprise par Emmanuel Royer et deux collègues. Refonte du site Internet (2020).

2022. Rachat de la société Esprit du bronze.

2023. Rachat de la Société Bordeaux Créations et obtention du label Entreprise du patrimoine vivant (EPV).

SIMPLEMENT UNIQUES !

Derniers détenteurs d'un savoir-faire d'exception, trois artisans s'investissent pleinement dans une activité de niche. Chacun accomplit au quotidien des gestes de précision et des techniques exigeant des années de pratique pour être parfaitement maîtrisés. Tous confient vouloir partager et transmettre un métier qu'il aimerait voir se pérenniser. Isabelle Flayeux



PHOTOS : DR

Alain Sauter travaille en collaboration avec la graphiste Cécile Blary pour créer, de A à Z, des globes terrestres.

Un soutien à la sauvegarde du savoir-faire

La Fondation Rémy Cointreau accompagne les artisans dans une démarche de valorisation et de transmission d'un savoir-faire d'exception. Globe Sauter & Cie fait partie des projets retenus. « Nous concevons des produits de qualité avec l'envie qu'ils se transmettent de génération en génération. La Fondation nous a aidés dans l'acquisition d'un traceur grand format pour imprimer les cartes. Cette démarche portant sur l'achat de matériel vise à assurer la pérennité et le développement des lauréats. De manière plus générale, son soutien passe également par l'accès à son réseau artisanal mais aussi professionnel dans tous les domaines, et son conseil sur les questions relatives à l'artisanat d'art. Elle sera d'ailleurs un des principaux relais lorsque nous chercherons de manière plus officielle notre apprenti(e) début 2024 », confie Alain Sauter.

PLUS D'INFOS :
www.fondationremycointreau.com

ALAIN SAUTER • FABRICANT DE GLOBES TERRESTRES

Quand faire des ronds exige d'être carré

« Tout commence par la confection selon une méthode traditionnelle de deux demi-sphères parfaites avec une âme en staff. Si le geste semble simple, il est technique et d'une extrême précision, au demi-millimètre près. »

Alors qu'il prépare un cours de cartographie, Alain Sauter, enseignant chercheur en géographie, réalise la disparition en France du métier de fabricant de globes terrestres. « Je me suis alors lancé, par curiosité. » L'essai se transforme en passion dévorante et obsessionnelle, rythmée par des recherches bibliographiques, des échanges avec une restauratrice de globes et un nombre incalculable de tests pour trouver les matériaux adaptés, se perfectionner à l'aquarelle... « Très peu de gens disposent encore de ce savoir-faire qui fait appel à plusieurs métiers et personne ne sait faire un globe du début à la fin. » Avec la graphiste Cécile Blary, à ses côtés depuis 2019, l'artisan dispose de plusieurs fonds de carte de leur création et personnalise chaque globe selon son calibre et l'envie du client. « La carte imprimée est découpée en 12 fuseaux de 30 degrés de manière à faire un tour du monde. L'étape la plus délicate, le collage, précède la mise en couleur à l'aquarelle, avec des dégradés et ombrages quasiment impossibles à obtenir avec des techniques numériques pures. » L'atelier de Besançon (25) se transforme ensuite en ébénisterie le temps de concevoir, dessiner et réaliser les supports de globes.

www.globesauter.fr • Facebook : globe.sauter.cie
Instagram : globesauter

PATRICK BRASSAC • POTIER D'ÉTAIN

Une douzaine de métiers en un

Ils étaient 200 dans les années 80. Patrick Brassac est aujourd'hui le seul potier d'étain en France. Installé à Bourg-de-Péage (26), l'artisan de 58 ans représente la sixième génération à perpétuer un savoir-faire ancestral. « *Enfant, j'observais les gestes de mon père et je participais à quelques tâches dans l'atelier derrière la maison. Quand je l'ai rejoint à 18 ans, je savais déjà comment travailler l'étain.* » Épaulé par son épouse Maggie, Patrick Brassac exerce une douzaine de corps de métiers pour créer des objets en étain, un métal alimentaire marié à de l'antimoine et du cuivre, à hauteur de 3 %. « *Partir du matériau brut pour arriver au produit fini exige la maîtrise de différentes étapes comme la création, la confection de moule, la fonderie, la soudure, le polissage...* » Confronté à la désaffection des Français pour l'étain, le couple s'est tourné vers les marchés étrangers. L'export représente 80 % du chiffre d'affaires de l'entreprise aux 850 références et à la diversification continue. « *Aux soupicières et pichets d'antan, les gens préfèrent les petits articles comme les porte-couteaux, les bouchons à vin et les accessoires pour l'écriture. Le prix de l'étain ayant triplé depuis la crise sanitaire, nos produits sont considérés comme des produits de luxe.* » Même s'il ne recherche pas encore activement un repreneur, Patrick Brassac aspire à transmettre son métier dont le savoir-faire si diversifié s'acquiert sur quatre à cinq ans.

www.lepotierdetain.com



ALAIN SOUCILLE • FABRICANT
DE PIERRES NATURELLES D'AIGUISAGE

Le travail d'un matériau de la carrière à l'atelier

Alain Soucille confectionne des polissoirs en cuir de buffle dans l'entreprise artisanale de son père à Thiers (63) quand il apprend que le dernier fabricant de pierres à faux naturelles cherche un repreneur. Aujourd'hui, des pierres à aiguiser naturelles pour l'affutage des couteaux, des outils à bois, des sécateurs, des faux et quelques limes à ongles en pierre issue du même filon sortent de l'atelier de Saurat (09) repris par l'artisan en 2006. « *Les deux employés sont restés et m'ont montré leur façon de procéder à la carrière et à l'atelier depuis 35 ans.* » Secondé par sa fille au bureau, l'artisan de 64 ans exploite l'une des plus petites carrières de France en Ariège, avec son collègue de 69 ans. Au cours d'une année d'exploitation normale, le duo extrait jusqu'à 30 tonnes de schiste et fabrique plus de 70 000 pierres à aiguiser. « *On profite des beaux jours d'avril à octobre pour se rendre au filon car l'endroit est pentu et glissant.* » Malgré la pénibilité, Alain Soucille reste passionné par la transformation d'un matériau brut en produit d'usage durable et de qualité, et confie n'envisager une transmission qu'après 2025. « *Le plus compliqué est d'apprendre à exploiter le filon. Les gestes de l'atelier s'acquièrent assez facilement. Il faut savoir couper les pierres dans le bon sens, en intégrer certaines à des socles en bois mais la plupart s'utilisent simplement, à la main, ou posée sur un plan de travail.* »

www.pierre-a-aiguiser-naturelle.com
www.soucille.com

Cédric Perrin

« L'atout de l'artisan est sa plasticité »

Ce professeur agrégé et chercheur en histoire, rattaché à l'université d'Évry, s'intéresse particulièrement à l'histoire des artisans et des petites entreprises : un domaine peu exploré. Il vient de sortir un livre sur le sujet et nous fait part de son optimisme quant au secteur. Propos recueillis par Sophie de Courtivron

Pourquoi vous intéressez-vous à l'artisanat, aux TPE, à l'apprentissage... ?

C'est un peu la convergence entre mon histoire personnelle et ma formation d'historien à l'université. Mon père était artisan peintre. À l'université de Tours, mon professeur d'histoire contemporaine avait travaillé sur les PME... Je me suis focalisé sur la strate en dessous : les artisans et leur place dans l'histoire économique.

La « révolution » industrielle aurait-elle pu faire disparaître l'artisanat ?

Selon Marx ou Engels, les artisans sont laminés par la grande industrie et sont voués à aller grossir la masse

du prolétariat. Les économistes classiques les rejoignent là-dessus : l'artisanat correspond à une phase ancienne de l'Histoire et est donc destiné à subsister sous forme reliquaire. Ce n'est pas ce qu'il s'est passé. Certains métiers ont certes périclité ou quasiment disparu (tisserand, forgeron, tonnelier...), mais le progrès technique en a créé de nouveaux qui les remplacent : mécaniciens automobiles/informatique, électriciens, etc. L'artisanat s'est transformé et les artisans se sont adaptés. Artisan signifie étymologiquement « homme de métier » : il maîtrise les techniques, met en œuvre de nouveaux matériaux, outils... C'est une condition pour que l'artisanat perdure. S'il n'était que lié à une tradition, un héritage, il aurait disparu.

entreprises que dans les petites (Schneider, Mulliez...) ! J'évoque aussi les liens que l'on fait entre l'artisanat et les régimes autoritaires du XX^e siècle (Vichy, Franco...). Oui, il y avait une propagande qui valorisait le travail manuel, mais ces régimes se sont montrés incapables de protéger les artisans et étaient bien plus proches des grosses entreprises.

En quoi le secteur de l'artisanat fait-il preuve aujourd'hui de vitalité ?

Il y a 1,5 million d'entreprises artisanales, qui réalisent à elles seules plus de 10 % du PIB national. Nous sommes sur des métiers portés par un renouveau de l'image de l'entrepreneur. Les politiques publiques ont poussé les gens à créer leur emploi. Cette dynamique correspond aux préoccupations contemporaines : les artisans vont accompagner la rénovation de l'habitat, la circularité, les marchés de proximité, la réparation... L'atout de l'artisan est sa plasticité. On a des artisans là où les grandes entreprises n'ont pas la souplesse nécessaire pour intervenir.

Quelles autres idées reçues sur l'artisanat évoquez-vous dans votre livre ?

Il y a par exemple l'idée qu'une entreprise artisanale est une entreprise familiale ; il y a plus d'entreprises familiales dans les grandes



BIOGRAPHIE

1973. Naissance à Tours.

1997. Professeur d'histoire-géographie.

2001. Docteur en histoire.

2007. Publication de son premier livre, *Entre glorification et abandon. L'État et les artisans en France (1938-1970)*, au CHEFF.

2023. Parution de *Le XX^e siècle des artisans. Histoire d'une disparition non advenue*, chez Le Manuscrit.



Partenaire de votre Mobilité
depuis 1920

ACHETEZ - ENTRETENEZ - LOUEZ - VENDEZ
sur www.caravenue.com

CAR AVENUE
STORE

CAR AVENUE
RENT

CAR AVENUE
WATT

CAR AVENUE
ECOMOB



énergie

**CONSEILS D'EXPERTS
ET RÉACTIVITÉ :**

**mon chargé
d'affaires énergem
a toute ma
confiance !**

 **énergem**
groupe UEM

ÉLECTRICITÉ / GAZ

09 69 39 02 39 energem.fr

Appel non surtaxé, prix de la communication fixé par votre opérateur

L'énergie est notre avenir, économisons-la !