

CMA, artisans de la nouvelle économie



www.cma-moselle.fr

2023

RÉUSSISSEZ LA TRANSITION ENVIRONNEMENTALE DE VOTRE ENTREPRISE

À chaque enjeu, un financement adapté.

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE



Document à caractère publicitaire sans valeur contractuelle - Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Banque Populaire.
BPALC – S.A. coopérative à capital variable - 3 rue François de Curel 57000 Metz – RCS Metz 356 801 571 - ORIAS n° 07 005 127.
Crédit photo : FreePik

“ COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



Toute l'actualité du réseau des CMA

Le magazine de référence de l'artisanat

Alimentation • Bâtiment • Services...

Production • Métiers d'art...

CONTACT

STÉPHANE RIDOUX

DIRECTEUR DE CLIENTÈLE

03 57 84 02 58

s.ridoux@tema6tm.fr

04 ACTUALITÉS

Madame Artisanat. Célébrons
« l'artisanat au féminin »

CICM. L'artisanat au cœur
de la Grande Région

Vision de territoire.
Soutien, solutions et
nouvelles perspectives

Zoom sur une création.
Secrétaire indépendante : un
des 250 métiers de l'artisanat

Nouvelle formation 2023.
Métier de Pizzaiolo

Retour sur... Le « Salon
GO ! » et la SNCT

Salon « Made in France ».
L'artisanat mosellan représenté

Hausse des prix de l'énergie.
Répercussions dans l'artisanat

Petites annonces.
Entreprises à reprendre

10 EN RÉGION

**Créer, reprendre ou céder
une entreprise artisanale.** Des
histoires à écrire ensemble...

Formalités. Guichet unique :
concentrez-vous sur l'essentiel,
on s'occupe du reste !

20 PRATIQUE

La signature électronique. Les
différents niveaux de signature

24 REGARDS

Métier. Artisans du taxi •
Poëliers-cheministes

Prestige. Santons Fouque :
quatre générations
de créateurs



© LUC BERTAU

NOTRE MÉTIER,
C'EST VOUS !

Christophe Richard
Président de la CMA Grand Est

Chères et chers collègues artisans, mesdames, messieurs,

En ce début d'année 2023, il est certes difficile d'ignorer les nouvelles inquiétudes liées à l'inflation et à la flambée des prix de l'énergie. Des crises successives perturbent, depuis près de trois ans maintenant, la vie économique de notre pays et tout particulièrement la vie de vos entreprises artisanales.

Dans ces périodes, notre action, d'élus, de collaborateurs CMA, prend encore plus de sens car elle met en exergue toute la dimension de soutien, de contribution au maintien des activités économiques et de préservation des emplois dont vous avez tant besoin.

Que vous soyez artisan, apprenti, salarié de l'artisanat, porteur de projet... Je sais que la réactivité, la performance, le besoin de compétences sont une nécessité absolue. C'est pourquoi, pour vous satisfaire toujours davantage, nos établissements CMA Grand Est vont renforcer leur écoute, être toujours plus sur le terrain, au plus près de votre réalité, pour nous permettre de nous améliorer et de vous servir encore mieux.

Cette année 2023 sera une année où nos établissements se réinventeront avec des services et des outils nouveaux, facilitateurs pour votre quotidien et votre développement.

Notre objectif : être là au bon moment, au bon endroit.

Parce que c'est fondamental de pouvoir compter sur un partenaire de confiance, de pouvoir s'appuyer sur son expertise, de pouvoir lui confier certaines tâches pour se concentrer sur l'essentiel. C'est notre rôle.

Qu'il s'agisse de formalités administratives, de recherche de solutions en matière numérique ou d'économie d'énergies, qu'il s'agisse de trouver de la main-d'œuvre qualifiée ou de se former pour accompagner les projets de son entreprise... Qu'il s'agisse de créer un projet ou de reprendre une activité, de transmettre ou de faire reconnaître son savoir-faire... Votre CMA est là.

Cette année, plus que jamais, pensez CMA : une question, un projet, une inquiétude, un bilan, une impasse... ? Contactez votre établissement CMA. Comptez sur nous, chaque jour, que cette année 2023 soit l'année du renouveau, celle des beaux projets, des grandes histoires, celle de la réussite et de l'épanouissement.

Belle et heureuse année à toutes et tous !

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

@cma57officiel @mondedartisans serviceclient@cma-moselle.fr



LE MONDE DES ARTISANS N° 152 - JANVIER-FÉVRIER 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 :** Pauline Overney, Marjolaine Biagi, Julie Clessienne, Léo Mazzarini, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Olivier Hielle). **Secrétariat de rédaction :** Média et Artisanat (Marine Anthony). **Rédaction graphique :** Pixel6TM. **Publicité :** TEMA/TM, 23 rue Dupont-des-Loges, 57000 Metz, Tél. 0387691801. **Photographies :** Pixel6TM, © pages départementales : CMA 57, CMA Grand Est sauf mention contraire. **Promotion diffusion :** Shirley Elter (Tél. 0387691818). 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. 0387691801). **Fabrication :** Pixel6TM (Tél. 0387691818). **Éditeur :** Média et Artisanat SAS appartenant à 100 % à ATC, 23 rue Dupont-des-Loges, BP 90146, F-57004 Metz cedex 1 (Tél. 0387691818, fax 0387691814). **Président et directeur de la publication :** François Grandidier. **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.



APPROCH

Artisans, osez la commande publique !

La commande publique n'est pas réservée qu'aux grandes structures. Près de 140 000 acheteurs publics sont référencés en France. Ils représentent un véritable potentiel de développement économique pour les entreprises artisanales. Découvrez APProch, le portail dédié aux projets d'achats dans la fonction publique ! Créée par le Gouvernement dans le cadre de la « transformation numérique de la commande publique » (TNCP), la plateforme en ligne APProch a pour but d'identifier les porteurs d'achats dans les trois fonctions publiques :

- d'État,
- Territoriale,
- Hospitalière.

TROIS AVANTAGES À CET OUTIL :

1. Une seule plateforme gratuite et facile d'accès.
2. Actualisée au fil de l'année qui permet de se projeter.
3. Une meilleure visibilité sur les projets d'achats des services de l'État.

➦ PLUS D'INFOS AUPRÈS DE VOTRE CONSEILLER CMA au 03 87 39 31 00 ou directement sur www.projets-achats.marches-publics.gouv.fr

Madame Artisanat

Partout en France, célébrons « l'artisanat au féminin »

Cheffe d'entreprise ou apprentie, candidatez au trophée « Madame Artisanat » et gagnez 3 500 € ! Vous avez jusqu'au 31 janvier pour vous inscrire.



Trois catégories

- **Madame Apprentie** : être âgée de 16 à 30 ans et être en formation dans l'un des CFA du réseau des CMA.
- **Madame Artisanat** : cheffe d'entreprise œuvrant depuis au moins trois ans dans une entreprise du secteur artisanal.
- **Madame Engagée** : récompense des projets audacieux et innovants engagés dans la transition numérique, l'économie de demain ou ayant un impact socialement positif sur le territoire.

EN MOSELLE, POUR S'INSCRIRE...

Contactez votre conseiller au 03 87 39 31 00. Apprentie, rapprochez-vous de l'équipe pédagogique et de la direction de votre établissement.



REGISTRE UNIQUE

S'IMMATRICULER EN 2023 : DE NOUVELLES FORMALITÉS

Depuis le 1^{er} janvier 2023, les entreprises doivent s'immatriculer auprès du Registre unique national des entreprises (RNE). Celui-ci centralise la totalité des informations les concernant. La tenue de ce registre est assurée par l'Institut national de la propriété intellectuelle (INPI), accessible en vous connectant à www.formalites.entreprises.gouv.fr.

Face à ces nouvelles formalités, vous n'êtes pas seul ! La CMA 57 se mobilise et se tient à vos côtés. Contactez votre conseiller et sécurisez votre projet entrepreneurial avec nos offres d'accompagnement.

PLUS D'INFORMATIONS SUR
www.cma-moselle.fr
 ou auprès de votre conseiller au
 03 87 39 31 00

CICM

L'artisanat au cœur de la Grande Région

Le 22 novembre dernier se tenait, à Luxembourg, l'assemblée générale du Conseil interrégional des chambres de métiers (CICM) de la Grande Région*.

À l'ordre du jour: la désignation de son nouveau président.

2022-2026: une nouvelle mandature

Après trois mandats, Rudi Müller, président du CICM depuis 2009, a donné sa démission. Il passe le flambeau à Philippe Fischer, actuel président de la chambre de métiers et de l'artisanat de Moselle. Rudi Müller, qui se voit à présent gratifié du titre de « président honoraire », avait réussi, ces 13 dernières années, à générer une dynamique propre autour de la promotion de l'artisanat en Grande Région, de l'éco-innovation, de l'esprit entrepreneurial artisanal et surtout de la transition énergétique. Au président Fischer de prendre le relais et de participer à la promotion de l'esprit transfrontalier et européen en continuant de développer les valeurs interrégionales et artisanales.

Un programme qui se dessine

« L'artisanat, au cœur de nos sociétés, est un acteur économique de proximité et un véritable stabilisateur en temps de crise. [...] Ces deux dernières années, les défis posés ont été énormes. Mais aujourd'hui, les entreprises doivent faire face à des défis autrement plus grands », disait le président Fischer dans son discours de prise de fonction. L'artisanat apparaît comme un partenaire de choix pour des thématiques telles que les transitions écologiques et digitales.

Ainsi, se devinent les axes qui seront abordés les quatre années à venir comme la « digitalisation » du monde économique ou encore, la transition écologique, la « décarbonisation » et la « responsabilité sociétale » des entreprises. De plus, convaincu que la culture entrepreneuriale et la qualification à la base de l'exercice des



De g. à d. : C. Zügner, Diplom-Betriebswirtin (DH) - Referentin Europa, HwK Koblenz; A. Back, directeur du développement économique, CMA Moselle; P. Denis, président UCM-Lux – Arlon / vice-président CICM; M. Gross, secrétaire général CICM; P. Fischer, président CICM nouvellement élu / président CMA Moselle; R. Müller, Président, HwK Trier / IRH-Ehrenpräsident; T. Wirion, directeur général, CdM Luxembourg; A. Bettendorf, Hauptgeschäftsführer, HwK Trier

métiers artisanaux constituent un fondement important, il sera question de réfléchir à un projet de « formation professionnelle initiale (apprentissage) et continue » commun en Grande Région. Une réalité qu'il s'agira de développer principalement pour pallier le manque de main-d'œuvre en faisant, par exemple, la promotion d'une culture transnationale/

transrégionale de l'apprentissage, en levant certains freins comme les barrières linguistiques existantes ou le réseau transfrontalier des transports publics de proximité; ou encore, en travaillant à la reconnaissance de l'équivalence des diplômes professionnels.

* Est appelée « Grande Région », la Sarre, la Rhénanie-Palatinat, la Wallonie, le Luxembourg et la région Grand Est-Lorraine.

Qu'est-ce que le CICM ?

Le Conseil interrégional des chambres de métiers de la Grande Région (CICM), fondé en 1989 et composé de 12 membres, constitue une organisation de coopération institutionnalisée entre chambres de métiers de la Grande Région (Rhénanie-Palatinat, Sarre, Grand Est / Lorraine, Luxembourg et Wallonie) unique en son genre en Europe.

Le CICM a comme objectifs principaux de :

- ▶ représenter communément les intérêts de l'artisanat de la Grande Région auprès des autorités régionales, nationales et européennes;
- ▶ développer des initiatives en vue du rapprochement de l'encadrement économique de la Grande Région;
- ▶ promouvoir les activités et synergies transnationales et interrégionales;
- ▶ participer à l'amélioration de la situation économique de l'artisanat dans la Grande Région.

PLUS D'INFOS SUR : www.cicm-irh.eu



VISION DE TERRITOIRE



PAR PHILIPPE FISCHER,
président de la CMA 57

Soutien, solutions et nouvelles perspectives

Cette année, comme les deux précédentes, aura été complexe. La reprise économique, tant attendue, tarde encore à s'amorcer. En effet, le conflit russo-ukrainien impacte inéluctablement cette reprise en raison notamment de la hausse des prix des matières premières, du carburant et de l'énergie ! En parallèle, une véritable pénurie de main-d'œuvre s'est fait ressentir dans l'artisanat et plus précisément, dans les métiers de bouche et du bâtiment. Comment pallier cette

pénurie ? En sensibilisant les jeunes à ces métiers et en favorisant l'apprentissage. Un apprenti employé dans une entreprise accueillante et avenante deviendra un salarié fidèle. **Janvier sera le mois de l'apprentissage dans l'artisanat.** L'occasion, dès le 27, de faire naître des vocations et de casser les idées préconçues sur nos métiers. Entreprises artisanales, je vous invite à participer à nos portes ouvertes, journées de découverte, échanges apprentis/artisans et à venir à la rencontre de vos futurs salariés. Donnez-leur envie de s'orienter vers nos métiers, faites-leur la démonstration de vos savoir-faire !

Ce manque de main-d'œuvre menace aussi la possibilité de transmettre son entreprise et augmente le risque de voir des établissements fermer, faute de repreneur. La transmission et la reprise d'entreprise apparaissent alors comme un enjeu primordial pour notre région et notre département et tiennent un rôle important dans le maintien de la dynamique du tissu économique, l'accroissement des capacités de production et des services et la

préservation des savoir-faire associés. Novembre, « mois de la transmission-reprise d'entreprise » au sein du réseau des CMA, a été l'occasion pour les chefs d'entreprise ou les porteurs de projets de rencontrer des conseillers et des experts et de s'informer sur les aides existantes. Webinaires, conférences et Salons ont eu lieu la dernière semaine du mois et leur ont permis de bénéficier d'un accompagnement personnalisé. Ce fut le cas en Moselle avec le « Salon GO ! », mené à l'initiative de la CMA 57, de la CCI Moselle et soutenu, entre autres, par la Région. De nombreux visiteurs et de personnes connectées ont ainsi pu profiter de l'expertise de nos conseillers consulaires et se lancer dans leurs projets, armés des bonnes réponses. Chers artisans, je vous souhaite une bonne et heureuse année à toutes et à tous. À nous, élus de la CMA, nous revient le devoir de vous apporter soutien, solutions et de nouvelles perspectives. Pour cette année 2023, comptez sur une chambre engagée à vos côtés.



CRÉER, REPENDRE EN ENTREPRISE

Se former pour être dans une démarche d'amélioration continue

Développez vos connaissances, appuyez vos savoir-faire ou gagnez en compétences en vous formant !

Le catalogue de formation continue 2023 est en ligne sur www.cma-moselle.fr. Que vous ayez besoin de comprendre les bases de la bureautique, de maîtriser le numérique et son déploiement, de mettre en place une stratégie business, d'apprendre les rudiments de la gestion ou bien que vous soyez une esthéticienne à la recherche de nouvelles techniques de nail art, consultez le catalogue CMA 57. Vous trouverez certainement la formation qu'il vous faut !

PLUS D'INFORMATIONS auprès de votre chambre de métiers
au 03 87 39 31 00 ou par mail serviceclient@cma-moselle.fr

Zoom sur une création 2022

Secrétaire indépendante : un des 250 métiers de l'artisanat

En janvier 2022, Tiphaine Vingtans s'est lancée en tant qu'auto-entrepreneuse et a démarré une activité de secrétaire indépendante sous le nom de « Secret' du bonheur ».



© DARIA LUKOIKO

Après quelques années en tant qu'assistante administrative, Tiphaine Vingtans décide de créer sa propre structure; un projet qui lui tenait à cœur et lui permettrait de concilier vie de famille et vie professionnelle, depuis son domicile.

En quoi consiste ce métier ?

Formée et polyvalente, elle propose des services administratifs, de l'assistance personnelle mais aussi de la gestion, du commercial et de la pré-comptabilité, à court ou long terme. L'organisation de manifestations fait également partie de ses compétences. Team-building, voyages d'affaires, réunions ou « business review », elle se charge de préparer ces événements, seule ou en collaboration avec des partenaires externes. Elle peut aussi travailler pour le

particulier et s'occuper de l'organisation de mariages ou baptêmes.

Pourquoi faire appel à une secrétaire indépendante ?

Vous ne pouvez embaucher ou créer de poste mais avez besoin d'une aide administrative de façon épisodique ? La secrétaire indépendante est la solution. Installée à son domicile et à son compte, elle ne représente pas un coût salarial pour votre entreprise.

INTÉRESSÉ ? Contactez Tiphaine Vingtans par mail contact@secret-dubonheur.fr ou par téléphone au 06 89 87 50 14. Retrouvez-la aussi sur les réseaux sociaux.

SI COMME TIPHAIN VINGTANS VOUS AVEZ UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE OU MÊME DE REPRISE OU DE TRANSMISSION, PARTICIPEZ À L'UN DE NOS ATELIERS CRÉATION 2023.

Deux formats les vendredis :

- En ligne, en vous inscrivant au webinaire.
- Sur place, avec un conseiller-expert, dans les villes de Metz, Forbach, Sarrebourg, Sarreguemines, Thionville ou Yutz.

Un projet de création ? De formation à la création d'entreprise ? Vous souhaitez être accompagné par un conseiller-expert ? Contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Moselle

Toutes les informations sont sur www.cma-moselle.fr

Ou contactez l'un de nos trois conseillers experts selon votre secteur géographique :



Véronique Henry
Secteur Metz
Métropole • Moselle
Est : 03 87 87 03 40



Jérémy Rojewski
Secteur Metz
Métropole • Moselle
Nord : 03 87 39 31 82



Sylvie Maurer
Secteur
Moselle Sud :
03 87 03 22 99

LA FORMATION PASSE AUSSI
PAR L'APPRENTISSAGE

Du nouveau pour l'aide à l'apprentissage

Le Gouvernement renouvelle son soutien à l'alternance pour 2023 ! L'aide à l'embauche d'apprentis de moins de 30 ans est fixée à 6000 € et sera versée aux entreprises artisanales, pour tout contrat conclu avec un alternant, mineur comme majeur, du 1^{er} janvier au 31 décembre 2023.



©AUREMAR

L'apprentissage dans l'artisanat et les jeunes en chiffres

- 110 000 apprentis sont formés par le réseau CMA France
- 90 % préparent un diplôme de niveau 3 et 4
- 46 % des apprentis ont moins de 18 ans

EN MOSELLE, C'EST :

- 1 Campus des métiers avec ses CFA
- 3 sites (Forbach, Metz, Thionville)
- 1100 apprentis formés
- 42 diplômes différents



Nouvelle formation 2023

Formez-vous au métier de pizzaïolo

Que vous soyez restaurateur, en reconversion professionnelle ou même tout à fait novice, obtenez un Certificat de qualification professionnelle (CQP) de pizzaïolo !

- 140 heures de formation dont 35 heures en entreprise sur cinq semaines de cinq jours, du 21 mars au 20 avril 2023 :

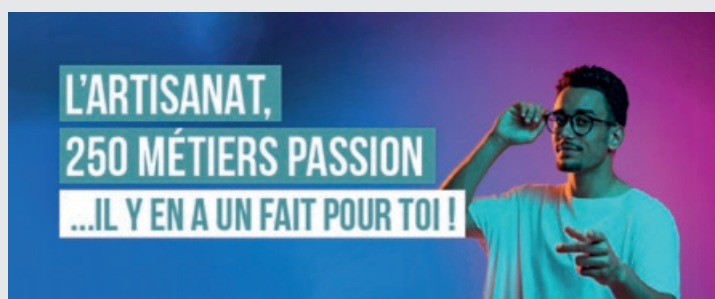
- Du mardi au jeudi :
au Campus des métiers de Moselle, CFA de Thionville.

- Les vendredis et samedis :
en entreprise.

- 2950 € net de taxes, frais d'examen, EPI et tenue compris.

- Formation éligible au CPF.

**Renseignements
et inscriptions
auprès de votre
chambre de métiers
et de l'artisanat
de Moselle sur**
www.cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 00.



DATE À RETENIR

**Du 27 janvier au 3 février 2023,
place à la Semaine nationale de
l'apprentissage dans l'artisanat**

Une semaine d'information, d'immersion et d'échange pour découvrir les 250 métiers du secteur, ses filières et ses centres de formation !

PARCOURS CRÉATEUR •

☒ APPRENDRE À ÊTRE UN
CHEF D'ENTREPRISE

☒ RÉUSSIR MON PROJET DE
CRÉATION

☒ TROUVER MES
PREMIERS CLIENTS

☐ ET VOUS ?

FAITES LE CHOIX
DE LA RÉUSSITE !



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

Offre éligible sur

MON
COMPTE
FORMATION

Créer, reprendre ou céder une entreprise artisanale

Des histoires à écrire ensemble...

En 2022, dans le Grand Est, près de 18 000 entreprises artisanales ont été créées. Une belle dynamique qui ne fait que progresser depuis trois ans et que la chambre de métiers et de l'artisanat du Grand Est accompagne pour simplifier les démarches, sécuriser les parcours et permettre aux nouveaux chefs d'entreprise d'acquérir toutes les compétences et les connaissances utiles à la réussite de leur projet. Explications.



CRÉER OU REPRENDRE

LE SAVIEZ-VOUS ?

Le taux de survie des entreprises accompagnées lors de leur création est de **75 %** à 3 ans, alors qu'il n'est que de **50 %** sur la même période pour les dirigeants non accompagnés.

POURQUOI SE FAIRE ACCOMPAGNER ?

- ▶ Parce qu'un porteur de projet augmente ses chances de réussite en étant entouré d'un réseau d'experts.
- ▶ Parce que c'est toujours plus sécurisant d'être accompagné.
- ▶ Parce que vous ne serez pas qu'un numéro.

CRÉATION D'ENTREPRISE : LES CHIFFRES*

+ 20 % entre 2019 et 2022.

18 000 entreprises créées en 2022.

*Source : CMA Grand Est



LE PASS CRÉATION-REPRISE ET LE PARCOURS CRÉATEUR: VOTRE COMBO GAGNANT

Informations, conseils, formations, accompagnement, formalités administratives, suivi... la CMA Grand Est propose, au sein de tous ses établissements, un ensemble de solutions pour réussir la construction d'un projet, de l'idée initiale jusqu'au démarrage de l'activité.

1 INFORMER

« 2 h pour comprendre comment m'y prendre » : bénéficiez d'une rencontre collective pratique et rapide pour balayer les grandes lignes de la création ou de la reprise d'entreprise.

En présentiel ou distanciel.

2 CONSEILLER

En rendez-vous individuel, votre conseiller CMA répondra à vos questions, en fonction de votre projet personnel et vos besoins spécifiques. Il pourra ainsi vous orienter au mieux dans les démarches et la poursuite de votre projet.

3 FORMER

Grâce à notre offre de formation spécialement dédiée aux porteurs de projet, le **PARCOURS CRÉATEUR**, formez-vous à toutes les facettes de la gestion d'entreprises, sur les aspects réglementaires ou les thématiques transversales incontournables.

4 ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Votre conseiller CMA vous accompagne de manière spécifique et en profondeur pour mettre tous les atouts de votre côté : étude de marché, business plan, zoom sur les motivations et les compétences, analyse des choix de structure... vous n'êtes pas seul dans la réflexion et la mise en œuvre !

5 DÉLÉGUER

Immatriculation, démarches « formalités »... L'univers administratif peut sembler complexe : pour que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel dans la construction de votre projet, votre conseiller CMA vous guide et vous conseille. Il peut aussi s'occuper à votre place de toutes vos démarches : un vrai gain de temps et de tranquillité !

Découvrez nos solutions formalités page 13.

6 ÊTRE SUIVI

Parce qu'il est important d'être suivi sur le long terme, votre conseiller CMA continue son accompagnement et vous permet d'analyser les performances de votre jeune entreprise. Grâce à un diagnostic spécialement étudié, il envisage avec vous différentes hypothèses pour progresser et vous remet un véritable plan d'actions à mettre en œuvre !



ZOOM SUR...

LE CHÈQUE CRÉA POUR DÉMARRER L'AVENTURE !

Le chèque Créa donne accès à différents accompagnements essentiels aux premiers pas du porteur de projet. Les chèques ont des valeurs nominales différentes selon les accompagnements auxquels ils donnent accès. C'est un « coupon de règlement » remis par la Région aux créateurs, et « à dépenser » auprès des opérateurs labellisés par la Région qui dispensent les accompagnements proposés. **La CMA du Grand Est est reconnue comme l'un de ces experts et le suivi qu'elle apporte aux porteurs de projet peut donc être pris en charge par les chèques Créa.**

UN CHÈQUE À CHAQUE ÉTAPE

Il existe plusieurs chèques Créa : ils couvrent les différents accompagnements essentiels au créateur d'entreprise et peuvent être actionnés en fonction des besoins (un chèque de chaque type par créateur) avec la possibilité d'utiliser l'ensemble des chèques Créa proposés pour un parcours « complet ». Cependant, tous les chèques ne doivent pas être demandés en une seule fois mais progressivement dans le temps pour accompagner l'avancement dans le parcours de création d'entreprise.

POUR QUI ?

Le chèque Créa s'adresse aux créateurs d'entreprise demandeurs d'emploi ou âgés de moins de 30 ans (porteurs de projet ou entreprise créée depuis moins de trois ans).

POUR EN SAVOIR PLUS : contactez votre CMA !



TRANSMETTRE



Changement d'activité, départ en retraite, transmission de patrimoine... céder son entreprise est une étape clé qui se prépare. Les conseillers de la CMA sont là pour vous guider et pour vous aider à passer ce cap en toute sérénité et sécurité. Là aussi, différentes solutions existent :

DES SOLUTIONS POUR TOUS OU SUR MESURE

*LE Pacte
trans-
mission-
reprise*

► Le Pacte Transmission-Reprise

vous apporte une mine d'informations sur le sujet de la transmission et la reprise d'entreprise : témoignages, bonnes pratiques, dossiers de fond, webinaires... Il vous propose également d'accéder, partout dans le Grand Est, à des événements, des rencontres, des ateliers thématiques tout au long de l'année.

+ D'INFORMATIONS :

▲ www.ecrire-sonhistoire.fr
▲ <https://www.youtube.com/@pactetransmissionreprise>

► La plateforme Transentreprise :

Connaître toutes les entreprises à reprendre dans le Grand Est, leur situation, leur profil, leur chiffre d'affaires, être mis en relation avec son cédant... c'est possible grâce à la plateforme régionale transentreprise.com !



► Le Pass Transmission vous donne les clés d'une transmission réussie. Avec votre conseiller CMA, réalisez, au sein de votre entreprise, un diagnostic précis de votre projet et construisez ensemble un plan d'actions global à mettre en œuvre. **Un accompagnement personnalisé, pointu et surtout humain, pour passer le cap en toute sérénité.**

+ DE RENSEIGNEMENTS auprès de votre CMA.

TRANSMISSION : LES CHIFFRES

1 entreprise sur **4** a un dirigeant de plus de **55** ans.

10 % des dirigeants interrogés indiquent vouloir céder leur entreprise, dont près de la moitié (**49 %**) à très court terme (**deux ans**).

Formalités

Guichet unique: concentrez-vous sur l'essentiel, on s'occupe du reste!



Depuis le 1^{er} janvier 2023, le Gouvernement a poursuivi sa démarche de simplification en direction des entreprises avec le lancement du Guichet unique des formalités électroniques. Un outil national qui permet la dématérialisation de toutes les démarches, à chaque étape de la vie d'une entreprise, lors de sa création, au cours de sa vie et lors de la cessation d'activité.

Pour vous familiariser avec ce nouvel outil et son environnement, votre CMA est là!

Outil numérique, langage administratif, pièces justificatives à fournir, choix juridique à entreprendre... malgré le Guichet unique, les démarches peuvent demeurer complexes et chronophages! C'est pourquoi votre CMA vous propose **deux solutions d'accompagnement**.

✓ MON COACH FORMALITÉ

En atelier collectif, un expert en formalités et en création d'entreprise vous accompagne:

- pour préparer vos démarches d'immatriculation en ligne,
 - pour vérifier vos pièces justificatives dont la qualification professionnelle,
 - pour le suivi auprès des organismes tiers (Urssaf, Insee...).
- Un mois après votre immatriculation, un atelier de bilan est organisé pour échanger entre entrepreneurs.

+ LES PLUS

- Gagnez du temps.
- Sécurisez vos choix.
- Créez votre réseau.

✓ MES FORMALITÉS CLÉS EN MAIN

Un accompagnement individuel et complet pour:

- choisir vos options fiscales et sociales,
 - recueillir toutes les pièces justificatives dont la qualification professionnelle,
 - suivre l'avancement de votre dossier auprès de différents organismes tels que l'Urssaf, l'Insee.
- Un mois après votre immatriculation, un atelier de bilan est organisé pour échanger entre entrepreneurs.

+ LES PLUS

- Profitez d'un tarif spécial micro-entreprise et entreprise individuelle.
- Dégagez-vous de la réalisation de vos formalités et de votre immatriculation en ligne: on s'en occupe à votre place!
- Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé par un conseiller en contact direct.
- Gagnez du temps.
- Sécurisez vos choix.
- Créez votre réseau.

POUR EN SAVOIR PLUS: contactez l'établissement CMA le plus proche.



MÉTIER D'ART

SALON INTERNATIONAL DU PATRIMOINE CULTUREL 2023 : REJOIGNEZ L'ESPACE GRAND EST

La prochaine édition du Salon international du patrimoine culturel se déroulera du 2 au 5 novembre 2023, au Carrousel du Louvre. Artisan métiers d'art, spécialiste de la restauration du patrimoine, vous souhaitez participer à cet événement international, rencontrer une nouvelle clientèle et faire connaître votre savoir-faire?

Rejoignez l'espace Grand Est, développé par votre CMA et la Région Grand Est.

Votre CMA vous accompagnera avant, pendant et après le Salon. Vous bénéficierez ainsi de conseils, formations, outils de communication et d'une visibilité d'envergure. Une opportunité à ne pas manquer!

POUR EN SAVOIR PLUS, contactez dès à présent Pierre-Étienne Pichon: pepichon@cma-grandest.fr • 0661131714



Retour sur...

Le « Salon GO! » et la Semaine nationale de la création-transmission d'entreprise (SNCT)

Une semaine pour faire émerger des idées et lancer des projets entrepreneuriaux.

Premier réseau d'accompagnement des créateurs-repreneurs d'entreprise, la CMA organisait, à l'occasion de la SNCT, des forums et autres portes ouvertes dans tout le pays. En Moselle, c'est le « Salon GO! » qui a rythmé la dernière semaine de novembre. Coorganisée par la CMA Moselle et la CCI Moselle Métropole Metz, la 11^e édition du Salon, connaît, cette année encore, un bilan positif. Les 32 visioconférences, d'une durée de 10 à 45 minutes et diffusées en direct du lundi 21 au jeudi 24 novembre, ont réuni 2000 participants inscrits au préalable. Les thèmes évoquaient un large éventail de points et interrogations que tout jeune porteur de projet peut avoir :

- Comment créer une microentreprise ?
 - Définir son modèle économique et sa stratégie.
 - Établir son prévisionnel financier et construire son business plan.
- Toutes les questions pratiques



qu'un futur entrepreneur peut se poser au sujet de la Sécurité sociale, les formalités administratives ou encore, se former pour mettre toutes les chances de son côté et réussir ! Le vendredi 25 novembre était consacré à une journée d'accueil et de rencontres. 44 acteurs clés de la création-reprise étaient présents au sein de la CMA 57 à Metz : Région Grand Est, Metz Métropole, BPALC et autres banques, Accoris Mutuelles et divers organismes de santé, Pôle emploi, Kiss Kiss Bank Bank, Initiative France, et bien d'autres encore ont renseigné près de 300 visiteurs et 30 porteurs de projet ont participé à la conférence « Entreprendre en franchise », menée par la Fédération française de la franchise.



Vous n'avez pu participer au Salon ? Vous êtes intéressé pour reprendre ou créer une entreprise ?

Nos conférences sont disponibles gratuitement sur notre chaîne YouTube CMA57.

ARTIGIANO IN FIERA

UNE ARTISANE MOSELLANE À MILAN !



Du 3 au 11 décembre dernier se tenait, à Milan, la Foire mondiale de l'artisanat. À cette occasion, Peggy Kalajjian, créatrice de l'entreprise artisanale Mes Petites Gourmandiz de Kanfen, faisait le déplacement.

À la tête d'une entreprise de pâtisserie traditionnelle et de cake design, Peggy Kalajjian a choisi d'exposer des biscuits et gâteaux aux couleurs de Noël, typiques de notre région comme des spritz et macarons de Nancy. Une façon très gourmande de représenter le savoir-faire lorrain dans la région transalpine. Ne parlant pas l'italien, le Salon a mis à sa disposition une collaboratrice pour surmonter la barrière de la langue, lui permettant ainsi d'échanger avec les visiteurs venus nombreux. Elle est la première artisane mosellane à participer à ce Salon au sein du Pavillon France.

ET SI EN 2023, C'ÉTAIT VOUS ? INTÉRESSÉ PAR LA 26^e ÉDITION ?

Contactez vos conseillers de la CMA Moselle pour tout renseignement. Ils se chargeront de vous épauler dans la conception de votre dossier et de vous mettre en relation avec les représentants du Pavillon France.

le monde des artisans



“ Suivez l'actu de l'artisanat sur

www.grand-est.lemondedesartisans.fr

et rendez-vous
sur les réseaux
sociaux



CMA de la région
Grand-Est



© Artbesouro-Adobe Stock

LES CONCERTS DE POCHE

LES CONCERTS DE POCHE Musique au Campus des métiers

À l'occasion de sa venue et de son concert à Forbach, le 13 décembre dernier, l'association Les Concerts de Poche investissait le CFA et faisait résonner la musique classique dans ses couloirs. Apprentis et membres de l'association ont parlé « musique » et se sont prêtés au jeu de la création et de l'improvisation en écrivant une histoire et en composant sa musique. Un comédien jouait et donnait vie aux scènes imaginées par nos jeunes artistes.



UNE BELLE DÉCOUVERTE POUR NOS FUTURS ARTISANS

L'association Les Concerts de Poche est une association itinérante agréée par le ministère de l'Éducation nationale et reconnue d'utilité publique. Dès lors qu'un concert est organisé sur un territoire, l'association propose gratuitement aux établissements des environs des ateliers de création et de pratique musicales en amont. Création, interprétation, improvisation, pratique vocale et instrumentale sont ainsi proposées aux élèves. Ces activités leur permettent de se retrouver en position de créateurs, de découvrir le plaisir d'une pratique artistique collective, de s'approprier des repères artistiques au travers de l'émotion musicale et de développer l'écoute et le sens critique.



SALON « MADE IN FRANCE »

L'ARTISANAT MOSELLAN REPRÉSENTÉ

Du 10 au 13 novembre dernier avait lieu à Paris, la 10^e édition du Salon « Made in France ». À cette occasion, les entreprises artisanales étaient regroupées pour la première fois au « Village de l'artisanat ». L'occasion de présenter leurs créations 100 % françaises, de créer des liens commerciaux et de développer leurs réseaux.



La Moselle était représentée par Benjamin Martinez, fondateur de la marque Fenyx Clothes. Ingénieur de formation, il s'est reconverti dans la création de polos 100 % fabriqués en France, à partir de bouteilles plastiques recyclées. Sa stratégie commerciale s'inscrit dans une démarche éthique et écoresponsable. Fier d'avoir représenté la Moselle dans l'un des Salons les plus visités

de France, il se confie dans ce magazine. Grâce à une telle manifestation, il a eu l'opportunité de se créer de nouveaux contacts et de se projeter sur des commandes intéressantes pour le développement de son activité. Cela le conforte dans son projet d'économie circulaire locale et d'insertion sociale.

QUELLES SONT LES RETOMBÉES SUR SON ACTIVITÉ ?

Depuis le Salon, il a constaté cinq fois plus de visites sur son site Internet. Un impact positif qui améliore sa visibilité.

DU NOUVEAU POUR 2023 ?

Benjamin Martinez compte bien agrandir sa ligne de vêtements et nous dévoile en exclusivité ses projets. Il lancera officiellement une gamme de vestes et de bonneterie avec bonnets, écharpes et chaussettes. Encore en prototype, il s'orientera également sur le marché des vêtements thermiques et innovants.

POUR PORTER DES VÊTEMENTS DURABLES, ÉCORESponsables ET 100 % FRANÇAIS, rendez-vous sur le site Internet fenyxclothes.com ou en boutique au Centre Saint-Jacques à Metz.

STAR & MÉTIERS

LES ÉDITIONS RÉGIONALES 2021 ET 2022 !

Mercredi 30 novembre, dix entreprises du Grand Est se sont vu remettre le prix Star & Métiers, organisé conjointement par le réseau des CMA de Région et celui des Banques Populaires régionales.



FÉLICITONS LES CINQ LAURÉATS DE L'ÉDITION 2021 :

Cryo-Ice pour le prix Innovation • Tannerie Sovos Grosjean pour le prix Exportateur • Delta DKJ pour le prix Responsable • Brasserie La Fouillotte pour le prix Entrepreneur • Air Technique Franco-Suisse pour le prix Coup de cœur

BRAVO AUX CINQ PRIMÉS DE 2022 :

Masson Polyfroid pour le Prix innovation • Manufacture d'Orgues Muhleisen pour le prix Exportateur • Fabrice Dumay pour le prix Entrepreneur (représentant la Moselle) • Wood Construction pour le prix Responsable • Bijouterie Bollwerk pour le prix Coup de cœur

VOUS SOUHAITEZ CONCOURIR POUR 2023 ? Rapprochez-vous de nos conseillers CMA Moselle pour obtenir des informations et concevoir votre dossier de candidature. serviceclient@cma-moselle.fr ou 03 87 39 31 00.

DU 27 JANVIER AU 3 FÉVRIER 2023

Semaine de l'Apprentissage dans l'Artisanat

L'artisanat forme
et recrute !

Rejoins les CMA, leaders
de la formation
par apprentissage



Animations, ateliers,
découvertes... Tout le
programme de cette semaine
sur : CMA-GRANDEST.FR



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

GRAND EST

Hausse des prix de l'énergie

Quelles répercussions dans l'artisanat ?

La chambre de métiers et de l'artisanat Grand Est a lancé fin septembre une enquête auprès des entreprises artisanales de la région. Celle-ci révèle des tendances nettes.


25 %

des entreprises artisanales mosellanes ont une augmentation de 10 à 50 % sur leurs factures énergétiques


64 %

affirment une réduction de leurs marges


INTERVIEW


Zoom sur les postes de consommation les plus importants

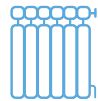
Chauffage, climatisation et ventilation **54 %**

Équipements de production **43 %**

Éclairage **39 %**

Production de chaud **36 %**

Production de froid **29 %**



**ÉNERGIE :
LA CMA
GRAND EST
SE MOBILISE
POUR LES
ARTISANS**

**UN PROGRAMME
POUR VOUS INFORMER
EN TEMPS RÉEL**

Dans ce contexte de crise énergétique, la CMA Grand Est organise des ateliers et webinaires pour vous informer des dernières actualités : dispositifs d'aide, bonnes pratiques pour réduire ses consommations, gestion des contrats d'énergie, accompagnement privilégié de la CMA...

**DÉCOUVREZ
LE PROGRAMME
DÉTAILLÉ ICI :**



**LA CLÉ ÉNERGIE POUR
VOUS ACCOMPAGNER
VERS LA BAISSÉ DE
VOS CONSOMMATIONS
ÉNERGÉTIQUES**

S'intégrant pleinement dans le Pass durable, la Clé énergie est un accompagnement pour aider au mieux les artisans à réduire leurs charges énergétiques. Elle s'organise en deux temps :

- un bilan des consommations de l'artisan en termes d'équipements et de procédés à la suite d'une visite de vos locaux,
- un plan d'actions concret et personnalisé pour réduire vos consommations.



AÏCHA FOMBA, votre conseillère CMA Moselle dédiée se présente

Dans le cadre de la crise énergétique, qu'apportez-vous aux entreprises artisanales ?

En tant que conseiller, je travaille à faire en sorte que les entreprises mettent en place une démarche la plus cohérente possible pour atteindre la performance énergétique. À l'occasion de nos « visites énergie », nous

analysons les consommations de l'entreprise afin de prioriser au mieux les actions à mener dans le temps, c'est-à-dire mettre en place les actions accessibles à court terme, et agir sur les postes les plus énergivores.

Quelles recommandations faites-vous aux artisans impactés par la hausse des prix de l'énergie ?

Tout d'abord je les informe que des dispositifs de soutien financier, adaptés à leur situation, existent et qu'ils peuvent en bénéficier. Des bons gestes peuvent aussi être mis en place. D'après ce qu'on observe dans les entreprises artisanales, nous identifions plusieurs leviers pour réduire la facture énergétique : optimiser son contrat (20 % des entreprises ont un surcoût lié à une puissance souscrite trop importante), mettre en place des bonnes pratiques de sobriété, réorganiser ses productions (horaires, réduction du choix de produits par exemple), investir en faveur de la réduction des consommations énergétique (isolation, équipements plus performants) et de l'autoconsommation (solaire thermique/photovoltaïque). À noter que chaque corps de métier a ses propres problématiques, rien ne vaut une visite en entreprise pour poser un réel bilan et un plan d'amélioration.

ENTREPRISES À REPRENDRE

Fabrication

GDE238897A • SECTEUR SARREBOURG MOSELLE SUD • FABRICATION DE BOUGIE

Vends, cause déménagement, entreprise de fabrication de bougies parfumées. Bougies labélisées MOSL depuis 2021. Clientèle de particuliers et professionnels stable et fidèle depuis la création en 2017. Potentiel de développement sur une clientèle ciblée de professionnels (gîtes, fleuristes, hôtels...) Et/ou avec atelier de démonstration et/ou fabrication en collaboration avec tour-opérateur, via la vente à distance par site internet. Matériel en TBE, pas d'investissement à prévoir. Pas de salarié à reprendre. Chiffre d'affaires à N-1 = 66 K€. Convient pour une reconversion. Pas de bail commercial à reprendre. Possibilité d'accompagnement par le cédant. Modalité de cession restant à déterminer: fonds de commerce ou parts sociales.

Alimentation

GDE238926A • SECTEUR LORRY-LÈS-METZ • BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Cède fonds artisanal situé dans le village comptant une population grandissante à fort pouvoir d'achat. 3 places gratuites à proximité directe de l'école. Le bail commercial comprend le magasin de 180 m² ainsi qu'un bel appartement F5 de 100 m² au premier étage pour un loyer mensuel de 690 € HC. Le laboratoire est entièrement rénové et le matériel est en bon état d'usage. Il comprend un four 3 soles, pétrin, batteur, laminoir, chambre de fermentation (neuve), réfrigérateurs, bacs de congélation, vitrines et tables de travail (neuves). Pas de salarié à reprendre. Idéal pour la première installation d'un jeune couple motivé.

GDE239028A • SECTEUR STIRING-WENDEL • PIZZERIA

Cède restaurant traditionnel italien cause retraite. Capacité d'accueil de 46 couverts. Parking gratuit. Grande terrasse. Situé à 10 minutes de Sarrebruck et 5 minutes de Forbach. Cuisine très bien entretenue, mobilier et agencement de la salle récents. Vente du fonds et des murs pour 169 000 €.

GDE238962A • METZ SUD • BOULANGERIE-PÂTISSERIE

À céder très belle boulangerie et pâtisserie sur l'axe principal d'un village de 1200 habitants entre Nancy et Metz. Aucune boulangerie concurrente sur la commune. CA en 2021: 806 000 €. Bonne rentabilité. Prix de cession de 500 000 €. Matériel pro très bien entretenu voire récent. 7 salariés et 1 apprenti. Locaux du rez-de-chaussée de 258,33 m² sur 2 niveaux à l'étage.

GDE239217A • SECTEUR PHALSBURG • BOULANGERIE-PÂTISSERIE-SNACKING

Cause retraite vend fonds et ou murs (professionnel et habitation) d'une boulangerie artisanale, pâtisserie, snacking et FDJ. Seule sur axe passant, clientèle locale et régionale fidèle. Parking devant le magasin. Équipement et matériel en bon état et magasin refait. Pas d'investissement. Véhicules de tournées. Les tournées sur 15 villages représentent 1/3 du CA. Développement possible surtout sur la partie pâtisserie. Magasin fermé le dimanche et 5 semaines de congé. 2 boulangers, 2 vendeuses, 2 apprentis. CA moyen de 345 000 €. Prix de vente du fonds: 250 000 €. Prix de vente des murs: 230 000 €.

GDE239973A • METZ • BOUCHERIE-CHARCUTERIE-TRAITEUR

Cause retraite cède fonds de commerce de boucherie existant depuis près de 100 ans repris en 2006. Localisé au sein d'un quartier commerçant de Metz, bénéficie d'une bonne visibilité, facilité de stationnement. Superficie de 200 m² avec 1 laboratoire totalement équipé, un point de vente de 25 m². Matériel entretenu tous les ans: 3 chambres froides, 1 rôtisserie neuve, 1 piano avec four, sauteuse, chaudière poussoir hachoir, cutter, cellule de refroidissement, machine sous vide, balance, laminoir, etc. Pas d'investissement à prévoir. 1 salariée polyvalente à reprendre. CA annuel de 400 K€. 5 semaines de fermeture annuelle. Potentiel de développement avec la partie traiteur, livraison. Possibilité d'accompagnement les premiers temps. Prix fonds de commerce: 160 K€.

Réparation

GDE238910A • SECTEUR METZ SUD • GARAGE AUTOMOBILE

Pour raison de santé à vendre garage automobile multimarque sur le sud messin au sein d'un village particulièrement dynamique. 150 m² d'atelier disposant de 3 ponts et de tout l'outillage nécessaire, le tout en très bon état. Clientèle fidèle en lien avec l'implantation ancienne et de proximité. Pas de salarié à reprendre. Pourrait convenir idéalement à un couple. Accompagnement du repreneur par le cédant.

GDE238914A • SECTEUR BOUZONVILLE • GARAGE AUTOMOBILE

Fond artisanal à vendre pour cause de départ en retraite. L'entreprise dispose d'une très bonne visibilité avec plus de 14 000 véhicules qui passent devant l'enseigne chaque

jour. Un parking est à disposition devant la boutique pour accueillir les clients. La surface de travail est relativement grande avec 700 m² de boutique et 300 m² d'atelier. Le parc machines est quasiment neuf, bien entretenu et relativement complet. L'entreprise enregistre de très bons résultats: 1600 000 € de CA en 2021 avec une augmentation de plus de 30 % par rapport à l'année précédente. De plus, la réputation n'est plus à faire, l'entreprise étant en place dans la région depuis 2001, elle est reconnue tant au niveau des clients qu'au niveau des fournisseurs. 7 employés actuellement en poste, dont certains présents depuis longtemps et prêts à rester pour apporter leur expertise, peu de turn-over. Prix de vente: 150 000 € + stock pièces 60 000 + stock voitures à voir.

GDE239039A • SECTEUR FORBACH • GARAGE AUTOMOBILE

Cause retraite, vend garage automobile entièrement équipé avec un stock de pièces neuves et d'occasion. Création en 1981. Garage de 380 m² avec le stockage. Pas de salarié. Vente des murs et du fonds. Prix global de vente murs et fonds: 200 000 €. Possibilité d'acquérir l'habitation attenante au prix de 300 000 €.

GDE239299A • SECTEUR METZ MÉTROPOLISUD • ÉLECTRICITÉ

Cession d'un fonds artisanal d'électricité générale créé il y a 25 ans. Société notoire située à Metz Métropole Sud. Clientèle locale constituée de particuliers et constructeurs. Atelier de stockage de 60 m² pour un loyer mensuel de 375 €. L'entreprise est propriétaire de l'outillage nécessaire à l'activité. Matériel estimé à 30 000 € comprenant 3 véhicules. CA élevé compte tenu de la taille: 330 000 € en 2021. 1 salarié qualifié à reprendre (1 secrétaire sur le départ). Prix de cession: 70 000 €. Accompagnement par le cédant de 6 mois.

Service à la personne

GDE239645A • SECTEUR METZ MÉTROPOLIS • ENTREPRISE DE NETTOYAGE

Entreprise Individuelle de nettoyage de copropriétés vend son fonds artisanal pour cause de retraite. La clientèle est composée de 3 syndicats garantissant un C.A. annuel de 27 K€. Des opportunités d'autres contrats de syndicats peuvent être saisies. Le cédant accompagnera le repreneur pour présenter la clientèle et les futurs contrats à saisir. Pas de local. Pas de salarié. Pas de stock. Prix de vente: 5 000 € à débattre.

CONTACT CMA57: 03 87 39 31 00 ou vbodereau@cma-moselle.fr

Pour consulter et répondre aux annonces: www.transentreprise.com

La signature électronique

Les différents niveaux de signature

Outil au service de la productivité, la signature électronique fait gagner du temps aussi bien à l'expéditeur qu'au destinataire, et facilite les échanges. Elle se décline en différents niveaux, que nous vous présentons ici. Olivier Hielle



©ADOBESTOCK

L'article 1366 du code civil donne à la signature électronique la même valeur que l'écrit : « L'écrit électronique a la même force probante que l'écrit sur support papier, sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont il émane et qu'il soit établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité. » Depuis le 1^{er} juillet 2016, un règlement européen du 23 juillet 2014 fixe un cadre légal et pratique à l'utilisation de la signature électronique ; il définit trois niveaux de sécurité : standard, avancé et élevé. Seuls les deux derniers niveaux garantissent l'identité des signataires d'un document.

La signature électronique de niveau 1

Il s'agit des signatures électroniques manuscrites, dessinées avec la souris ou le pavé tactile sur un fichier numérique. Sa valeur

juridique est limitée, puisqu'elle ne garantit ni l'intégrité des données signées, ni l'identité du signataire. Ce genre de signature est à réserver aux usages internes : autorisations, accusés de réception, commandes, etc.

La signature électronique de niveau 2

Très couramment utilisée, la signature électronique avancée nécessite l'utilisation d'une clé privée accessible uniquement à la personne qui signe. Elle permet d'identifier le signataire, de lier la signature à l'auteur, et de garantir l'intégrité de l'acte signé. Elle peut avoir valeur légale à condition de passer par un tiers de confiance. Les entreprises qui proposent ce service, qui ressemble à une authentification bancaire lors des achats en ligne, sont nombreuses. Elles produisent un certificat de signature électronique

qui répond aux exigences de la norme eIDAS.

Les étapes de signature électronique avancée sont les suivantes :

- connexion au site du tiers de confiance ;
- ajout des documents à faire signer ;
- invitation des signataires avec leurs coordonnées.

La signature électronique de niveau 3

La signature électronique qualifiée est le niveau le plus élevé. Elle nécessite une identification du signataire validée en amont, et une clé de signature. Cette clé est un dispositif physique (clé USB, carte à puce) et n'est délivré qu'à une personne physique. Ce genre de signature est réservé aux documents pour lesquels l'authentification est fondamentale : production d'actes notariés ou marchés publics.



LECTURE RAPIDE

SANCTIONS

Les pratiques commerciales trompeuses sont très lourdement sanctionnées par le Code pénal : jusqu'à deux ans de prison et 1,5 million d'euros d'amende pour les personnes morales.

VASTE SUJET

Une pratique commerciale trompeuse peut être caractérisée bien au-delà des publicités et des communications marketing, qui ne sont qu'un des aspects de cette infraction.

ACTION OU OMISSION

Une pratique commerciale peut être trompeuse soit par action, comme faire passer un produit ou un service pour ce qu'il n'est pas, soit par omission, en étant floue ou peu claire sur une information substantielle.

Les pratiques commerciales trompeuses

L'essentiel des règles

Une pratique commerciale trompeuse, définie par le Code de la consommation, est lourdement sanctionnée par le Code pénal. Mieux vaut connaître la notion pour éviter des contentieux ! Olivier Hielle

Deux ans de prison, jusqu'à 1,5 million d'euros d'amende, interdiction d'exercer... Le Code pénal ne ménage pas les personnes, physiques ou morales, qui se risquent aux pratiques commerciales trompeuses.

Notion de pratique commerciale

La « pratique commerciale » dépasse largement la notion de publicité. C'est une directive européenne qui la définit. Il s'agit de « toute action, omission, conduite, démarche ou communication commerciale, y compris la publicité et le marketing, de la part d'un professionnel, en relation directe avec la promotion, la vente ou la fourniture d'un produit au consommateur ». Les pratiques commerciales déloyales sont interdites, d'une façon générale, par le Code de la consommation à l'article L. 121-1. Une pratique commerciale est déloyale lorsqu'elle est « contraire

aux exigences de la diligence professionnelle et qu'elle altère, ou est susceptible d'altérer de manière substantielle, le comportement économique du consommateur normalement informé et raisonnablement attentif et avisé, à l'égard d'un bien ou d'un service ». Il s'agit concrètement d'actions ou de discours qui conduisent ou peuvent conduire à changer le choix d'un consommateur. Elles peuvent être trompeuses par action ou par omission. Les agents de la répression des fraudes sont habilités à rechercher et constater les infractions.

Les pratiques commerciales trompeuses par action

Le premier cas est caractérisé lorsque la pratique « repose sur des allégations, indications ou présentations fausses ou de nature à induire le consommateur en erreur » et qu'elle porte sur un ou plusieurs éléments, comme la

nature du bien ou du service, ses caractéristiques essentielles ou son prix. C'est le cas quand un produit non issu de l'agriculture biologique est présenté comme tel, ou quand on fait croire à l'origine française d'un produit fabriqué à l'étranger.

Les pratiques commerciales trompeuses par omission

Par ailleurs, une pratique est trompeuse par omission si, « compte tenu des limites propres au moyen de communication utilisé et des circonstances qui l'entourent, elle omet, dissimule ou fournit de façon inintelligible, ambiguë ou à contretemps une information substantielle ou lorsqu'elle n'indique pas sa véritable intention commerciale dès lors que celle-ci ne ressort pas déjà du contexte ». L'appréciation peut donc changer en fonction du mode de communication : SMS, mail, publicité imprimée, etc. L'omission doit porter sur une information substantielle : caractéristiques du bien ou du service, identité et adresse du professionnel, prix et frais de livraison à la charge du consommateur, modalités de paiement, existence d'un droit de rétractation s'il est prévu par la loi.

QUELQUES EXEMPLES

Gonfler artificiellement les prix avant les soldes pour faire croire à une réduction importante, faire référence à un code de conduite ou un signe de qualité qui n'existe pas, promettre des cadeaux puis exiger ensuite une contrepartie, harceler à domicile pour pousser à l'achat... Ces pratiques commerciales, qualifiées de « déloyales », sont sanctionnées pénalement.

(Source : www.inc-conso.fr/content/les-pratiques-commerciales-deloyales)

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

www.inc-conso.fr/content/les-pratiques-commerciales-deloyales

Le Registre national des entreprises

Vers une simplification des démarches ?

Prévu par la loi PACTE, le Registre national des entreprises (RNE) résulte de la fusion de tous les anciens registres préexistants. Il doit centraliser et diffuser toutes les informations juridiques et économiques des entreprises. Dès le 1^{er} janvier 2023, le Registre national des entreprises, remplacera tous les registres précédents. Olivier Hielle

À quoi sert le RNE ?

Comme pour les précédents registres qu'il va regrouper, le RNE contient toutes les informations relatives aux commerçants et aux sociétés, qu'il s'agisse des personnes morales ou physiques. Toutes les entreprises commerciales doivent s'y inscrire, sous peine de sanctions. Elles doivent également mentionner les changements administratifs et juridiques: modification des statuts, augmentation du capital, changement de dirigeant. Le RNE sera alimenté par le Guichet unique des formalités d'entreprises, également opéré par l'INPI. À partir du 1^{er} janvier 2023, toutes les entreprises devront utiliser ce guichet unique pour déclarer les événements. Tous les justificatifs seront dématérialisés et transmis par voie électronique, ce qui devrait grandement simplifier la vie des entrepreneurs.

Quels seront les frais ?

Les frais seront dus à la chambre des métiers et de l'artisanat:

- immatriculation: 45 €;
- immatriculation pour les personnes physiques ou morales qui sont immatriculées ou en cours d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés: 15 €;
- inscription et dépôt modificatif: 40 €;
- inscription et dépôt modificatif pour les personnes physiques ou morales qui sont immatriculées ou en cours d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés: 13,33 €;

- inscription modificative pour les entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (EIRL): 21 €;
- inscription modificative pour les entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (EIRL) immatriculées ou en cours d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés: 7 €;
- dépôt d'actes complémentaires: 6,50 €.

Que remplace le RNE ?

Le RNE va remplacer tous les registres précédents: répertoire des métiers, registre des actifs agricoles et registre national du commerce et des sociétés. Il intégrera également les professions libérales, qui figureront pour la première fois dans un registre public.

Les données du registre seront accessibles en données ouvertes, à l'exception, bien sûr, de certaines données personnelles. Le répertoire national des entreprises et de leurs établissements (SIRENE), registre de l'Insee, est conservé.

Comment va fonctionner ce nouveau registre ?

C'est l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) qui a la responsabilité du registre. Chaque donnée fera l'objet d'une validation et d'un contrôle par trois autorités, en fonction de la forme ou de la nature de l'activité exercée par l'entreprise. Pour les artisans, cette fonction sera assurée par les présidents de chambre des métiers et de l'artisanat (CMA).



AI-JE UN INTERLOCUTEUR DÉDIÉ ?

Les formalités de création et modification des entreprises sont à faire sur le site dédié de l'INPI: procedures.inpi.fr. Le service est ouvert depuis le 1^{er} janvier 2022 et devient la voie unique des formalités d'entreprises dès le 1^{er} janvier 2023. Pour les conseils, la formation et l'accompagnement des créateurs d'entreprise artisanale, le réseau des CMA reste la référence.

FICHE TECHNIQUE

Motorisation :

Électrique 204 ch

Vitesse maxi : 145 km/h

Dimensions :

4 712 x 1 985 x 1 932 mm

PTAC : 3.0 T

Charge utile maxi : 650 kg

Volume utile : 3,5 m³

©TIBO



À PARTIR DE 47 990 € HT

Volkswagen ID. Buzz Cargo

Le plus joli des fourgons

Le nouveau fourgon 100 % électrique de Volkswagen Utilitaires reprend les lignes du mythique Combi. Son look très réussi en fait d'ores et déjà une des stars du marché, et donne le sourire à ses utilisateurs comme aux autres usagers de la route.

Guillaume Geneste

Un vrai VU électrique

L'ID. Buzz Cargo a été étudié et développé à partir de la plateforme MEB, qui est déjà utilisée dans le groupe par de nombreuses automobiles. Les batteries affichent une puissance de 77 kWh ; elles sont, de façon désormais classique, implantées dans le plancher du véhicule afin de préserver à la fois l'espace à bord et le volume utile. Disposant d'un chargeur embarqué de 11 kW (AC) compatible avec la charge rapide (DC), il peut, dans le meilleur des cas, passer de 5 à 80 % de batteries en 30 minutes.



©VOLKSWAGEN AG

Des capacités utiles limitées

Disponible pour le moment en une seule version (la version longue devrait arriver courant 2023), l'ID. Buzz Cargo offre des capacités d'emport de 3,9 m³ et une charge utile limitée à 650 kilos. Un peu juste pour certaines professions. Il sera en revanche parfaitement taillé pour des professionnels à la recherche d'un VU au look sympa pour des services de livraison ou d'entretien en ville.

Un bel agrément de conduite

Avec sa motorisation implantée à l'arrière - ce qui lui permet de disposer d'un bon rayon de braquage - développant 204 ch, l'ID. Buzz distille des accélérations et des reprises très convaincantes. La vitesse de pointe de 145 km/h est facilement atteinte et maintenue. Le tout dans un silence de fonctionnement et un confort élevés.



©VOLKSWAGEN AG

L'autonomie sur la route est d'environ 300 kilomètres, plus en ville. Proposé à partir de 47 990 € HT, il faudra passer par les options pour profiter d'un look à la hauteur du mythe (peinture bicolore, jantes alliage...).

LES PLUS

- Performances
- Silence en fonctionnement

LES MOINS

- Prix
- Volume et charge utile

Artisans du taxi

Faire face aux ralentisseurs

Depuis juin 2022, la Fédération nationale des artisans du taxi (FNAT) compte un nouveau président en la personne de Bernard Crebassa. Dans le métier depuis vingt ans, l'artisan taxi fait un tour d'horizon de l'actualité de sa filière et des enjeux à relever.

Isabelle Flayoux



©ART KONOVALOV

Artisan taxi dans l'Hérault, Bernard Crebassa est entré dans le métier avec l'envie d'exercer une activité de service qui vienne en aide aux autres. Le nouveau président de la FNAT évoque sans filtre l'évolution du secteur. « Le passage au numérique s'accompagne malheureusement de toujours plus de contraintes. Nous nous retrouvons surchargés de logiciels à installer dans nos entreprises, de systèmes de contrôle et de matériels obligatoires à bord de nos véhicules. » Marqué par la mixité sociale, le métier attire de

plus en plus de femmes qui bénéficient d'une équité de revenus. Pour le président, « la profession assure en permanence un service au public sur l'ensemble du territoire, sans pour autant bénéficier d'un réel accompagnement de l'État ».

Peser sur l'avenir

Depuis la crise sanitaire, l'activité a repris, à quelques nuances près. « La clientèle touristique est en partie revenue, contrairement à celle d'affaires car le développement du télétravail s'accompagne automatiquement d'une

baisse des déplacements professionnels. » L'inflation des prix de l'énergie continue à impacter les entreprises de taxis. « Malgré les aides, le carburant a augmenté de 30 %, la situation devient compliquée, nos tarifs étant réglementés. Nous sommes confrontés au passage à de nouvelles motorisations alors que les délais de livraison des véhicules s'allongent et que certains députés veulent taxer le bioéthanol. De plus, une forte augmentation de l'électricité est annoncée. » En tant que président de la Fédération nationale des artisans du taxi, Bernard Crebassa entend faire bouger les lignes et peser sur la réglementation.

CONTACT :
www.fnataxi.fr



©MARININLIVEJOURNAL.COM



BERNARD CREBASSA

► **Président de la FNAT**

« Nous attendons toujours la sortie de textes importants pour la profession et nous ne manquerons pas de faire adapter les lois afin de répondre aux évolutions touchant l'exercice de notre activité. »



3 CHIFFRES

+ de 36 000
entreprises artisanales
de taxi en France.

Source : FNAT

+ de 60 000
taxis en France.

Source : FNAT

24h/24
Présente sur l'ensemble
du territoire, la profession
exerce en continu.

Artisans poêliers-cheministes

L'étincelle de la reconnaissance

Trente spécialistes du chauffage à bois ont créé l'année dernière la Fédération des installateurs de poêles et de cheminées (FIPC). Ce groupement dynamique d'experts polyvalents entend valoriser un métier non reconnu afin de monter en compétence, faciliter le recrutement, se soutenir, défendre ses intérêts, faire entendre sa voix et peser sur la réglementation. Isabelle Flayoux



Plus de 70 %
des 1 500 poêliers
cheministes
sont des artisans.

Si l'apparition en France des premiers poêles à bois en fonte date du début du XX^e siècle, l'essor du poêle et de la cheminée remonte au premier choc pétrolier. Désormais, ces deux systèmes de chauffage prennent place dans de nombreux intérieurs, se déclinent en modèles de différents styles à bois, à granulés ou au gaz, et deviennent des objets décoratifs sources d'une énergie alternative à l'énergie fossile. « Cet hiver est marqué par l'installation d'équipements à bois du fait de l'augmentation considérable du prix du granulé. C'est conjoncturel tant la tendance était aux granulés l'hiver précédent. Le gaz représente moins de 5 % des installations, explique Patrice Escrieut, président de la FIPC, qui rassemble près de 300 adhérents très divers. Globalement, un professionnel réalise une expertise chez le client pour déterminer la faisabilité de l'installation, orienter vers le système de chauffage approprié en fonction des besoins et des caractéristiques techniques, avant d'établir un devis et d'effectuer la pose qui passe par la mise en conformité du conduit. Nous représentons ainsi des poêliers et des cheministes



qui réalisent des poses et de l'entretien. La particularité de notre secteur tient dans la disparité des entreprises, aussi bien en termes de métiers qu'en nombre de salariés. »

« On a tout à gagner à se rassembler ! »

L'installation ou la rénovation d'un poêle ou d'une cheminée conformément aux normes de sécurité en vigueur font appel à un savoir-faire particulier, et à des compétences multiples. « Nos interventions nécessitent d'effectuer des travaux de plâtrerie, de la taille de pierre et des travaux de petite maçonnerie, de couverture



PHOTOS : DR

et charpente... » Plus de 70 % des 1 500 poêliers-cheministes sont des artisans. Plus de dix codes NAF (nomenclature des activités françaises) sont enregistrés et jusqu'en 2021 aucune fédération n'était dédiée à cette filière. « La FIPC a été créée afin de faire connaître et reconnaître le métier auprès des pouvoirs publics. Les trente entreprises initiatrices ont vite été rejointes par de nombreux adhérents. Valoriser le métier pour encourager les jeunes à nous rejoindre fait partie de nos priorités. Faciliter le recrutement passe aussi par la création d'une formation diplômante reconnue par l'État qui permettra l'obtention d'un code APE avec affiliation aux chambres de métiers et de l'artisanat. » La FIPC entend aussi mettre en place un système d'assistance pour les professionnels et être partie prenante dans l'élaboration des normes.

PLUS D'INFORMATIONS :
fipc.fr



PATRICE ESCRIEUT

► **Président de la Fédération des installateurs de poêles et de cheminées**
« La loi Climat et résilience impacte notre filière. Être représentés au sein de la FIPC valorise et donne du poids au métier d'installateur. »

Emmanuel Fouque • Santons Fouque

Quatre générations de créateurs

Depuis 89 ans, la famille Fouque crée et modèle des santons 100 % Provence. Très prisés des collectionneurs du monde entier, ces petits personnages ont évolué au gré des générations sans perdre leur âme. Unique et ancestral, le savoir-faire Fouque se transmet en famille, dans le plus pur respect de la tradition provençale de l'art du santon. Isabelle Flayeux

L'art du santon dans la famille Fouque commence avec Jean-Baptiste, premier prix de sculpture et de peinture des Beaux-Arts en 1892. « Mon arrière-grand-père réalisait des peintures à l'huile. Pour compléter son activité de conducteur de tram et faire vivre ses deux fils, il élabore des santons à partir d'argile qu'il va chercher au pied de la montagne Sainte-Victoire, relate Emmanuel Fouque. Ses santons ne sont pas cuits mais uniquement séchés et peints à l'huile, ce qui leur donne un éclat particulier. En 1934, il présente une cinquantaine de modèles à Aix-en-Provence, créant ainsi la première Foire aux santons, toujours organisée de nos jours. »

Un coup de génie

Futur pilier de l'entreprise, Paul, fils de Jean-Baptiste Fouque n'a que treize ans quand il fabrique son premier modèle de santon en argile. « Il avait un style unique et s'est tout de suite passionné pour cette activité manuelle. Après des débuts difficiles, mon grand-père connaît une véritable ascension en 1952 avec la création de son célèbre Coup de Mistral qui matérialise le mouvement d'un manteau volant dans le

vent. » Création exclusive de la Maison Fouque déposée à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle), ce modèle aujourd'hui considéré comme le chef-d'œuvre de l'art du santon est connu et collectionné dans le monde entier.

Un développement à l'international

Meilleur ouvrier de France en 1968 pour une crèche qui lui a demandé mille heures de travail, Paul Fouque sera santonnier de ses 13 à 84 ans. Initiée dès son enfance à l'art du santon, sa fille Mireille participe à l'essor commercial des Santons Fouque. « Elle a monté des expositions de crèches de dix mètres sur dix dans des endroits très prestigieux, comme des hôtels à New-York et Tokyo. Ma mère y expliquait le savoir-faire français de cet art pastoral et la culture provençale. Elle a aussi élaboré le premier site Internet de l'entreprise avant de travailler sur la coloration et les motifs des santons, et de développer les marchés de Noël en France. »

La création en héritage

En 2003, Emmanuel Fouque abandonne son poste d'ingénieur et rejoint l'atelier familial pour faire des compositions à partir des moules

de son grand-père. « Je suis devenu créateur modèleur après son décès. Créer est aujourd'hui instinctif, je modèle une dizaine de nouveaux santons par an. » Si le cœur du métier de santonnier se situe dans la création, chaque génération apporte sa touche personnelle. « Le style Fouque évolue. Jean-Baptiste s'est démarqué avec la peinture à l'huile, Paul a eu une finesse de modelage sur le mouvement des personnages, Mireille a affiné les motifs, je me suis plutôt orienté sur les drapés et l'expression des visages. »

Une passion partagée

L'entreprise compte quinze salariés, avec une particularité. « Le métier s'exerce depuis toujours à domicile, après une formation à nos côtés. Certains peintres apprennent le métier de mère en fille. Mon cousin, moi-même et nos épouses travaillons dans le petit atelier familial. » Le savoir-faire se transmet toujours en famille. Le fils d'Emmanuel apprend le métier avec l'ambition de rejoindre l'entreprise après ses études de chaudronnerie. Les 1 800 modèles de la Maison Fouque sont particulièrement appréciés par une clientèle de collectionneurs à travers le monde, qui achètent sur les marchés, sur Internet ou directement au magasin qui touche l'atelier.

CONTACT : www.santons-fouque.fr
facebook.com/santons.fouque
instagram.com/santons.fouque.aix

“ Les évolutions des quatre générations Fouque ont été absorbées et perdurent, ce qui donne un santon avec du mouvement, de la couleur, du motif et un visage expressif. ”

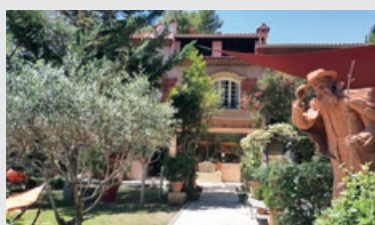
Le savoir-faire
se transmet
toujours
en famille.



©STUDIOPAYOL



©STUDIOPAYOL



©STUDIOPAYOL

DATES CLÉS

1934. Jean-Baptiste Fouque crée les Santons Fouque à Aix-en-Provence et la première foire aux santons dans la même ville. Âgé de 13 ans, son fils Paul fabrique son premier modèle de santon en argile et l'accompagne sur le marché.

1952. Paul Fouque crée le célèbre Coup de Mistral après avoir longuement observé les attitudes des « personnes en difficulté dans le vent », notamment un berger. Cette création exclusive de la Maison Fouque est déposée à l'INPI.

2003. Emmanuel Fouque rejoint officiellement la Maison Fouque, qui se voit décerner le label national Entreprise du patrimoine vivant l'année suivante, pour travailler en famille aux côtés de sa mère Mireille et de son épouse Catherine.

ILS PRENNENT LA PLUME

Trois artisans passionnés ont pris le temps, sans empiéter sur leur métier premier, de se pencher sur la **CONFECTION D'UN OUVRAGE PERSONNEL** et complet, en collaboration avec leur éditeur. Si l'aventure a parfois été longue et épuisante, ils confient leur satisfaction, séduits par le travail d'équipe accompli autant que par le résultat.

Isabelle Flayeux



©DR

Raconter son histoire avec émotion

Partant du constat qu'un ouvrage qui fait s'identifier ses lecteurs rencontre davantage de succès, Julie Creusillet, comédienne-consultante-formatrice-coach, directrice de l'association Libre de mots, conseille de recourir au storytelling*, une méthode de communication venue des États-Unis. « Chacun est davantage sensible à ce qui est narré, raconté et à ce qui provoque des émotions, plutôt qu'à ce qui est factuel et purement informatif. Pour aller chercher l'émotionnel et susciter une adhésion, les artisans peuvent appliquer la recette des quatre C : causalité (annoncer le point de départ de l'événement, contexte), conflit (énoncer les difficultés rencontrées), complication (évoquer les étapes traversées, le dépassement de soi), caractère ou personnage en français (présenter ce qui fait sa singularité). Ce modèle de structure est souvent comparé au schéma narratif du conte. »

*Le terme storytelling peut se traduire par accroche narrative.

PIERRE COULON, FROMAGER

Un ouvrage à feuilleter de la cuisine au salon

Après deux petits guides pratiques, Pierre Coulon signe *Le bon savoir du fromage*, « son » livre comme il aime à le préciser, celui auquel il a participé de A à Z, assurant lui-même la partie rédactionnelle. « C'est fou le travail d'équipe derrière ce projet. J'ai été accompagné par une auteur de BD, une styliste culinaire, une journaliste, un photographe et l'éditeur. » Le bel et complet ouvrage de 336 pages fait la fierté de l'artisan aux multiples casquettes : transformateur et crémier fromager dans ses boutiques parisiennes de La laiterie de Paris (première fromagerie urbaine), professeur au CIFCA¹, référent produits laitiers auprès des médias, auteur. « Je tenais à cet ouvrage par souci de transmission. J'ai accumulé beaucoup de savoir pour enseigner, et par passion du métier. Après avoir décidé de rénover une ancienne fromagerie à Camembert (Orne), je profitais des voyages en train et des longues soirées dans ce village de 180 habitants pour écrire. J'y évoque la fabrication du fromage et j'emmène les lecteurs pour un tour de France que je voulais culinaire. J'ai cuisiné les quatre-vingts recettes pour être sûr de mes plats. Les questions des clients en boutique ont aussi été sources d'inspiration. Un an s'est

écoulé entre l'élaboration du sommaire et la parution. La phase de relecture a été la plus dure et je n'imaginais pas que la partie promotion allait me prendre autant de temps sur mon activité professionnelle. Le tirage conséquent, 7 000 exemplaires, impacte positivement mes revenus. »



¹. Centre de formation des métiers du commerce de détail alimentaire.

Le bon savoir du fromage, First Éditions, octobre 2022.

facebook.com/laiteriedeparis



Partisan boucher, First Éditions, octobre 2022.

HUGO DESNOYER, BOUCHER

Partager son engagement et son savoir-faire

Partisan boucher est le

cinquième ouvrage du maître artisan boucher Hugo Desnoyer. Sa boutique du 45 de la rue Boulard à Paris (14^e) est depuis 2009 une adresse incontournable qui fournit les plus grandes tables de la capitale. Celui que l'on surnomme le « boucher star » ou « le boucher des étoiles » est également à la tête d'une boucherie-restaurant dans le 16^e arrondissement. Une table ouverte en 2014 qui reflète son côté précurseur autant que sa passion du partage et son exigence de qualité irréprochable. « *Formé par mes maîtres, messieurs Drouault, Tranchant, Donias et André, je m'emploie à appliquer le savoir-faire et le respect qu'ils m'ont transmis. Je sélectionne avec rigueur les éleveurs avec lesquels je travaille, dans une logique de défense de l'artisanat traditionnel et de pérennisation des valeurs du métier. Mes livres illustrent cet engagement et cette volonté de perfection au quotidien. Je suis très fier de ce dernier opus de 256 pages dont les ventes sont prometteuses. Ce livre est un recueil de mes recettes de viandes fétiches, celles de mon enfance. J'ai travaillé dur durant un an, tous les week-ends avec une équipe formidable. Faire des recettes n'est pas mon métier de base, j'ai été formidablement accompagné.* » Les photographies de Marielle Gaudry et les illustrations de Patrick Pleutin accompagnent les textes de Hélène Imbert.



©MARIELLE GAUDRY

facebook.com/hugodesnoyerofficiel



©PIERRE JAVELLE

maison-vanhamme.business.site

facebook.com/MaisonVanhammeParis

ARNAUD VANHAMME, POISSONNIER

L'envie de transmettre les gestes de base

Issu d'une famille de commerçants du marché, Arnaud Vanhamme représente la quatrième génération de poissonniers. En 2002, il prend à 25 ans la suite de son père et de son oncle sur les marchés de la Seine-Saint-Denis, et embauche ses premiers apprentis. Son premier ouvrage est né d'une volonté de partage de passion et de savoir-faire. « *Je voulais valoriser le produit, sortir un guide avec une partie technique accessible à ceux qui ont envie de travailler un poisson brut et de changer leur approche culinaire. J'y présente aussi les espèces les plus rencontrées. Ces 420 pages illustrent ma vision de la poissonnerie, moi qui, petit garçon, allais sur le marché avec mon père, et qui travaillais avec mon grand-père.* » Positionné dans une stratégie haut de gamme sur le marché, le MOF Poissonnier écailler 2011 raconte l'évolution de son métier au fil du temps. Souffrant d'une baisse de fréquentation sur les marchés, l'artisan s'installe en 2013 dans une boutique à Paris (16^e). « *Je prends du plaisir à vendre de très beaux produits, à faire des préparations. La clientèle me tire vers le haut. Si j'innove constamment, j'ai aussi eu envie de partager des recettes de cœur, simples à réaliser. Ce projet d'édition a duré plus de trois ans. Ce n'est pas évident de conjuguer les deux, je travaillais sur le livre la nuit.*

Même si c'est fatigant, j'ai en tête l'idée de publier les recettes de mes clients, que je garde sur des fiches manuscrites depuis que je suis dans le métier... »



Poissonnerie, Leçons en pas à pas, éditions du Chêne, novembre 2022.

Jacques Séguéla

“Artisan, un métier du futur

Le publicitaire évoque dans un ouvrage qui vient de paraître* ses plus belles rencontres et révèle le moteur de sa vie : l'amour. Il nous confie entre deux anecdotes sa vision de l'artisanat, « première entreprise de France » ; un secteur qui le fait vibrer et qui l'inspire. Propos recueillis par Sophie de Courtivron

Quelle est votre vision de l'artisanat ?

J'ai toujours eu une admiration sans borne pour les gens qui savent travailler de leurs mains et qui sont autonomes dans leur « industrie ». Ce sont les vrais

beaux métiers de la terre. Je me considère d'ailleurs comme un artisan, à travers mon activité de marchand de rêves ; toutes les formules que j'ai pu aligner dans ma vie se sont construites avec un stylo, du papier blanc...

vers les artisans du coin. Je pense que ça laissera une trace durable. Artisan, un métier du futur... Regardez le succès des marchés extérieurs alors qu'il y a des grandes surfaces chauffées... Les gens préfèrent toucher, sentir, parler avec celui qui produit ce qu'ils achètent. Les artisans sont les derniers artistes de la convivialité. Un artisan ne peut faire son métier sans croire en lui-même. C'est un métier de racines alors que tous les autres métiers se déracinent (télétravail, etc.).

BIOGRAPHIE

1949. À 15 ans, il donne un coup de fourchette dans la fesse d'un pion de son collègue des Révérends Pères jésuites.

1956. À 22 ans, il effectue le premier tour du monde en voiture, en deux-chevaux.

1964. Il a 30 ans et déjeune avec Pierre Lazareff, patron de *France-Soir*, qui lui conseille d'aller travailler dans la publicité.

1978. Il épouse la femme de sa vie, Sophie.

1981. François Mitterrand lui offre l'opportunité de faire sa campagne et Jacques Séguéla trouve le slogan de la victoire : « *La force tranquille* ».

Certains métiers de l'artisanat peinent à recruter malgré un fort besoin de main-d'œuvre ; est-ce possible de changer une image dans l'esprit du grand public ?

Dans d'autres pays (pays nordiques...), le respect pour l'artisanat est considérable.

Aux États-Unis, certains artisans ont des uniformes, des outils autour d'eux, des camionnettes qui font rêver les adolescents. Sous-estimer les métiers manuels est un vice à combattre ; la France, avec son côté « Je suis plus intelligente que les autres », oublie que c'est grâce à son artisanat qu'elle est aimée. Elle représente 40 % du luxe vendu dans le monde... Ça devrait réveiller les mauvais coucheurs qui pensent qu'être artisan est un métier subalterne ! De plus, sans eux, le monde n'est plus...

Dans votre livre, on comprend que la meilleure façon d'avancer, c'est d'aimer...

J'ai voulu prendre à contre-courant le monde en prenant la voix de l'optimisme ; chaque rencontre de ce livre est une leçon de vie que je reçois et que j'essaie de transmettre. Beaucoup de métiers n'incitent pas à l'amour, mais les artisans ont la passion de leurs métiers, du travail bien fait. En tant que publicitaire, je me demandais ce qui pouvait rendre une marque immortelle... Or la seule chose immortelle au monde, c'est l'âme. La communication de l'artisan doit donner une âme à son métier, à l'œuvre qu'il fait ; et elle sera immortelle.

Comment cela ?

Les grandes plateformes de demain remplaceront les hypermarchés, mais pas les artisans. Si l'on est attentif aux enseignements du Covid, on voit qu'il a provoqué un retour sur nous-mêmes, vers la nature, la famille, vers une sorte de compagnonnage et



*90 ans d'amour, Plon, novembre 2022.

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES ACTEURS DU BIEN MANGER!



L'ASSOCIATION LE TOUR DES TERROIRS C'EST:

5 ANS D'EXISTENCE

+ DE 60 ÉVÉNEMENTS RÉALISÉS PARTOUT EN FRANCE

+ DE 120 000 CONSOMMATEURS TOUCHÉS À TRAVERS NOS ÉVÉNEMENTS

500 ADHÉRENTS: CHEFS, PRODUCTEURS, ARTISANS, PARTENAIRES

25 000 FOLLOWERS SUR LES R.S

16 000 ABONNÉS À LA NEWSLETTER

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.LETOURDESTERROIRS.COM POUR EN SAVOIR PLUS



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

