

le monde des

# artisans

Mai-juin 2024 **160**  
Bimestriel - 1€50

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

**MOSELLE**  
Grand Est



## NOS SOLUTIONS NUMÉRIQUES

Pour une transition numérique réussie !



Nissan Townstar EV  
Le fourgon compact  
100% électrique

L'ÉLECTRIQUE  
AU MÊME LOYER QUE  
L'ESSENCE<sup>(1)</sup>

À partir de

309€  
HT/MOIS

Sans apport et sans  
condition de reprise.<sup>(2)</sup>  
Bonus 3 000€ déduit.



\*Garantie véhicule neuf 5 ans (limitée à 160 000 km). (1) TOWNSTAR EV FOURGON 45 kWh ACENTA LIH au même loyer que TOWNSTAR FOURGON Teo 130 ACENTA LI (sur 60 loyers de 309€ HT). (2) Crédit-Bail entretien inclus (hors pneumatiques, selon conditions contractuelles) 60 mois / 60 000 km pour Nissan TOWNSTAR EV FOURGON 45 kWh ACENTA LIH avec chargeur embarqué 11 kW neuf, 1<sup>er</sup> loyer 2 500€ HT (soit 3 000€ TTC) couvert par le Bonus écologique de 3 000€, puis 59 loyers de 309€ HT. Option d'achat finale 11 761€ HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant moins frais de remise en état standard et kilomètres supplémentaires, conditions Argus. Le montant de la reprise soldera votre crédit-bail. Sous réserve d'acceptation par Diac. Offre réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocole), valable jusqu'au 31/08/2024 dans la limite des stocks disponibles dans le réseau participant: NISSAN WEST EUROPE. nissan.fr



Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo. #SeDéplacerMoinsPolluer.

NISSAN METZ

71 Av. de Thionville, 57050 Metz  
03 87 30 00 31 | nissan-metz.fr

NISSAN THIONVILLE

48 Rue de Verdun, 57100 Thionville  
03 82 34 34 63 | nissan-thionville.fr



COMMUNIQUEZ DANS

le monde des

artisans



LE MAGAZINE DE RÉFÉRENCE  
DE L'ARTISANAT

VOTRE CONTACT

Cédric Jonquière **06 10 34 81 33**

cedric.jonquieres@orange.fr



## 04 ACTUALITÉS

**Événement.** Rendez-vous de la reconversion

**Visite d'entreprises.**

La Tuilerie de Niderviller,  
La Boutique des Bouleaux

**Agrement « Qualité Mosel ».**

L'artisanat du territoire mosellan !

**Job dating.** Rencontre entre apprentis et entreprises artisanales

**Vision de territoire.** Faisons du numérique une réalité pour tous

**Apprentissage.** Patrick Weiten à CMA Formation Moselle

**Carnet vert.** Préserver l'eau, c'est économiser pour demain

**La minute numérique.**

Maximiser la relation clients



## 10 FORMATIONS

**Offre de services.** Le calendrier du 2<sup>e</sup> semestre

## 11 DOSSIER

**Transition digitale :**  
**tous les outils pour réussir.**

**Artisan connecté.** Une solution complète, un parcours en 4 étapes

**Maud Minette.** Votre conseillère numérique en Moselle

**Témoignage.** Maryim Cherradi, entreprise Niya Flower, a bénéficié d'un diagnostic numérique



## 20 S'ADAPTER

**Communication.** 5 preuves de l'importance d'un community manager

**Solution.** Satisfaire à tout prix

**Prestige.** Tannerie Sovos : l'exigence dans la peau

**Trait d'union.** 100 ans et plus

**Opinion.** Denis Brogniart :

« L'artisan est un véritable couteau suisse »



## Christophe Richard

Président de  
la CMA Grand Est

Depuis de nombreuses années, la chambre de métiers et de l'artisanat du Grand Est s'engage pleinement à soutenir les artisans dans leur développement économique. Notre objectif : mettre à disposition les outils et les solutions qui leur sont nécessaires pour relever les défis de demain.

L'un des grands enjeux actuels est celui de la transition numérique. Toutes les entreprises, peu importe le secteur, la taille ou le statut, y sont confrontées. Il est essentiel que nos artisans s'emparent des nouveaux outils pour rester compétitifs, gagner en efficacité, conquérir de nouveaux marchés et fidéliser leurs clients.

C'est pourquoi nous nous mobilisons pour vous accompagner dans cette mutation incontournable. Formations visant à développer ou maîtriser les compétences numériques de base ou plus pointues, accompagnement personnalisé par nos experts, programme de webinaires aux sujets aussi variés qu'utiles, diagnostics, recherche de financement, plan d'actions... Tout est passé en revue pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise artisanale.

Après une Semaine de l'Artisanat dédiée au numérique qui s'est déroulée dans chacun de nos établissements au début de ce mois de juin, c'est aujourd'hui à travers les pages de ce magazine, à travers les témoignages des entreprises qui ont pu bénéficier de notre accompagnement que je vous propose de découvrir en détail toute l'offre CMA autour du numérique.

Avant de conclure, j'aimerais avoir une pensée particulière pour Francis Favé, artisan et élu CMA de la Meuse, engagé de longue date au sein de notre réseau, qui nous a subitement quittés au mois de mai. Investi durant près de 20 ans pour l'Artisanat et également pour le territoire meusien, sa détermination et son implication resteront des exemples pour nous tous. Je lui rends ici, au nom des élus de la CMA Grand Est et de la grande famille de l'Artisanat, un hommage sincère et mérité.

www.cma-moselle.fr CMA 57 @mondedartisans serviceclient@cma-moselle.fr



**LE MONDE DES ARTISANS N° 160 - MAI-JUIN 2024.** 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, Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Samira Hamiche, Lætitia Muller, Gilmar Sequeira Martins, Cécile Vicini. **Secrétaire de rédaction :** Pixel6TM (Marine Anthony). **Rédaction graphique :** Pixel6TM. **Publicité :** 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 :** Tema6TM (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. Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 17 pour les abonnés de la Moselle.

## RENDEZ-VOUS



## UNE RECONVERSION PROFESSIONNELLE PRÉPARÉE AVEC LA CMA 57

Mercredi 17 avril 2024, pour la troisième année consécutive, se tenaient les « Rendez-vous de la Reconversion ». L'objectif d'un tel événement ? Réunir dans un seul et même lieu la CMA de Moselle et ses partenaires afin d'aider à identifier et à utiliser les ressources nécessaires lors d'un projet de reconversion professionnelle. Cette troisième édition offrait l'opportunité de rencontrer des experts dans différents domaines, tels que l'orientation, l'accompagnement, le financement, le conseil et la formation. Les futurs artisans ont pu échanger avec les conseillers de la CMA et découvrir les initiatives menées par les partenaires en matière de reconversion. Cette édition a connu un franc succès, avec près de 130 visiteurs venus à la recherche de nouvelles perspectives professionnelles.

**Vous avez manqué cette opportunité et souhaitez prendre contact avec nos conseillers ?** Contactez votre CMA au 3006 ou par mail : [pmelchior@cma-moselle.fr](mailto:pmelchior@cma-moselle.fr) • [mmaucourt@cma-moselle.fr](mailto:mmaucourt@cma-moselle.fr)

## TERRITOIRE DE SARREBOURG-MOSELLE SUD

# Visite d'entreprises

Le 9 avril dernier, la CMA de Moselle, représentée par son Président Philippe Fischer, rendait visite à deux entreprises du territoire de Sarrebourg-Moselle Sud.



### La Tuilerie de Niderviller

Fondée en 1815, la Tuilerie de Niderviller produit tuiles et briques spéciales et uniques et des copies de modèles originaux et anciens, à partir de moules sur mesure. Labellisée Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) en 2022, elle jouit d'un rayonnement national et participe régulièrement au Salon International du Patrimoine Culturel (SIPC) de Paris mais aussi à la Journée Européenne des Métiers d'Art (JEMA) de Niderviller ou de Senone, comme ce fut le cas cette année.



### La Boutique des Bouleaux

La délégation s'est ensuite rendue à Walscheid, dans la Boutique des Bouleaux, tenue par Régine Lehner et Eugénie Wihlm. Potière, artisan d'art, Régine est à la tête de « J'aime la Terre » et propose de la céramique utilitaire, décorative et des pièces uniques de grès émaillé. Sa fille, Eugénie, est cirière et dirigeante de la marque « Odòs ». À partir de cire de soja et de parfums de Grasse, elle crée des bougies artisanales inspirées de ses voyages. Ensemble, mère et fille dirigent la Boutique des Bouleaux pensée comme un concept store et réunissent leurs savoir-faire pour créer des bougies dans des pots en argile. Une fois la bougie terminée, son contenant est réutilisable : gobelet à café ou à thé, ou nouvelle bougie ! C'est avec ce concept bien pensé qu'elles remportent, avec 99 autres consœurs, le concours « 101 femmes de Matignon », un concours valorisant 101 femmes entrepreneuses sur l'ensemble du territoire français.

# AGRÈMENT « QUALITÉ MOSL »

## L'artisanat du territoire mosellan !



Le 12 mars dernier, le comité « Qualité MOSL » se réunissait pour décerner l'agrément du même nom à plusieurs entreprises pour leurs produits exceptionnels.

Obtenu sur candidature et dossier, l'agrément « Qualité MOSL » vise à valoriser la production locale de qualité, à fournir aux consommateurs une information transparente sur l'origine des produits et à contribuer au développement du « made in Moselle » ainsi qu'à l'emploi local.

**Parmi les 8 nouvelles labellisations, on retrouve :**

- › **Aux Bougies des Merveilles** pour ses bougies et fondants parfumés à la cire de colza naturelle
- › **Maison Laglasse** pour ses créations en bois local
- › **L'entreprise Elle dessine sur les murs** pour ses fresques murales décoratives
- › **L'atelier Ginkgo Déco** pour ses bougies et fondants parfumés artisanaux
- › **La pâtisserie Fischer** pour ses palets chocolat noir gianduja
- › **L'Eau Blinger** pour son eau à base de plantes et de cerise
- › **L'atelier Acier Design** pour ses vitres et miroirs innovants
- › **Les Z'Accro du Choco** pour leurs pâtes à tartiner et rochers aux amandes.

*Félicitations à ces entreprises, dont les créations rejoignent le catalogue Qualité MOSL qui compte désormais plus de 1500 produits.*

### POUR EN SAVOIR PLUS !

Co-piloté par le Département de la Moselle, Moselle Attractivité, la CMA de Moselle, la Chambre d'Agriculture et la Chambre de Commerce et de l'Industrie, l'agrément « Qualité MOSL » garantit l'origine locale et la qualité d'une production au sein de notre département. Obtenu sous conditions et selon un cahier des charges spécifiques, il est accordé pour une durée limitée de trois ans.

### POURQUOI EN FAIRE LA DEMANDE ?



#### Des objectifs

- › Offrir au consommateur une information claire sur l'origine des produits qu'il consomme.
- › Participer au développement du « made in Moselle » et de l'emploi local.
- › Rejoindre une communauté (450 producteurs et artisans) et un catalogue de 1500 produits.



#### De réels atouts

- › **De la visibilité :** grâce à l'appui et la communication des co-pilotes du projet et un kit de communication.
- › **La force d'un groupe :** les actions des uns favorisent tout le groupe.
- › **Une promotion commune :** participation à des événements départementaux et nationaux d'envergure (FIM, marchés de Noël, Salon de l'Agriculture...).
- › **Engagement citoyen :** circuits courts, développement et valorisation du « made in Moselle »

**COMMENT CANDIDATER ?** Contactez notre conseiller dédié, Pierre Stenger par courriel : [pstenger@cma-moselle.fr](mailto:pstenger@cma-moselle.fr) ou par téléphone au 3006.

Plus d'infos en scannant ce QR Code !



## JOB DATING

### RENCONTRE ENTRE APPRENTIS ET ENTREPRISES ARTISANALES



Les 15 et 22 mai derniers, la CMA de la Moselle organisait son traditionnel job dating. L'objectif de cet événement était de permettre aux apprentis potentiels de rencontrer des entreprises artisanales qui recrutent en apprentissage pour la rentrée prochaine. Pour ces jeunes en quête d'un avenir professionnel, ces échanges étaient l'occasion d'obtenir des informations concrètes sur les métiers et des conseils sur l'apprentissage. Les représentants des entreprises artisanales se sont entretenus en direct avec les futurs apprentis sur leurs motivations et perspectives de carrière. Ils les ont aussi informés des compétences nécessaires pour le métier souhaité.

## VISION DE TERRITOIRE



## FAISONS DU NUMÉRIQUE UNE RÉALITÉ POUR TOUS!

**Philippe Fischer**, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Moselle.

Les entreprises, notamment celles du secteur artisanal, sont confrontées à un environnement en constante évolution, principalement dû à l'essor rapide du numérique. Les avancées technologiques, telles que les smartphones, tablettes et réseaux divers, transforment nos interactions quotidiennes et il est crucial pour nous, artisans, de rester à l'affût de ces changements afin de saisir les opportunités qui en découlent, l'accès à des plans de chantier sur mobile, la gestion de son agenda ou la vente en ligne, par exemple. Parallèlement, les habitudes des consommateurs évoluent aussi, avec une préférence croissante pour les outils numériques pour choisir une entreprise, en vérifier les avis, effectuer des achats ou prendre rendez-vous. Alors, afin de prospérer dans ce nouvel environnement, il est nécessaire de reconnaître et de profiter des avantages du numérique tout en relevant les défis qu'il présente, tels que la concurrence en ligne et la cybersécurité.

### UN ACCOMPAGNEMENT À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE TRANSITION NUMÉRIQUE

La transition vers le numérique est devenue incontournable dans le paysage économique actuel! Les réseaux sociaux jouent un rôle crucial dans la fidélisation de vos clients et la promotion de vos produits et services. Dans ce contexte, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Moselle vous propose des formations adaptées à vos besoins, notamment sur la création de sites Web, l'amélioration du référencement de votre site, la communication sur les réseaux sociaux et la sécurité de vos données informatiques. Ces formations (à distance ou dans l'un de nos quatre sites) vous permettront de dynamiser votre activité artisanale en profitant pleinement des opportunités numériques, tout en surmontant les obstacles qui y sont associés. Notre conseillère numérique et nos conseillers entreprises sur tout le territoire mosellan, sauront également vous apporter des conseils personnalisés et un soutien à la création et à la gestion de votre présence en ligne ou dans l'obtention de subventions.

### POUSSEZ LA PORTE DE VOTRE CMA 57

Amis artisans, la transition vers le numérique est une opportunité à ne pas manquer pour renforcer la compétitivité et la pérennité de vos entreprises. Votre CMA 57 est là pour vous soutenir dans cette démarche et faire du numérique votre réalité!

### PATRICK WEITEN À CMA FORMATION MOSELLE

**Le 29 avril dernier, Patrick Weiten, Président du Département de la Moselle, visitait CMA Formation Moselle et le CFA de Metz.**

Une rencontre enrichissante qui lui a permis de découvrir et redécouvrir les différentes formations que nous dispensons, de faire le tour de nos installations et d'échanger avec Philippe Fischer, Président de la CMA 57, et avec Vanessa Py, Secrétaire et Directrice Générale. Ensemble, ils ont évoqué CMA Formation, l'apprentissage par la voie de l'alternance aux métiers de l'artisanat et ses débouchés ainsi que les projets de notre CFA.

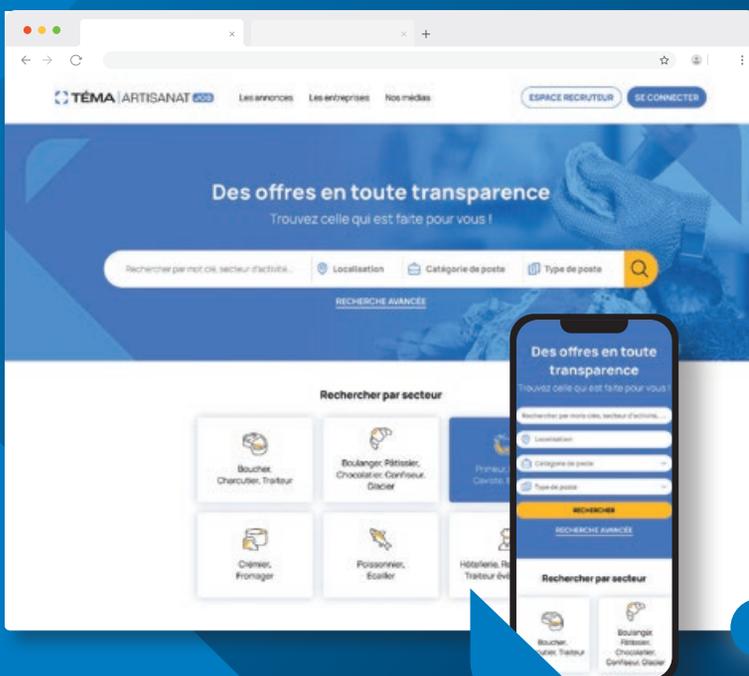


**NOUVEAU**

La plateforme de recrutement  
spécialiste des métiers du goût

**TÉMA | ARTISANAT JOB**

le monde des  
**artisans**



BOULANGER  
PÂTISSIER  
CHOCOLATIER  
BOUCHER  
CHARCUTIER  
TRAITEUR  
POISSONNIER  
ÉPICIER  
PRIMEUR  
FROMAGER  
CAVISTE  
RESTAURATEUR  
HÔTELIER

[job.tema-artisanat.fr](http://job.tema-artisanat.fr)

✓ **CANDIDATS,**  
créez votre profil CV



✓ **RECRUTEURS,**  
créez votre page entreprise, diffusez vos offres d'emploi



**POUR TOUT TYPE DE PROFILS ET RECHERCHES**

stagiaire, apprenti, reconversion professionnelle, manager, enseignant professionnel,  
auto-entrepreneur, association pour un projet, cession/reprise d'une entreprise.

**NOUS CONTACTER : ARTISANAT-JOB@TEMAGROUPE.COM**



CARNET VERT

OPÉRATION  
Garage responsable

# PRÉSERVER L'EAU, C'EST ÉCONOMISER POUR DEMAIN!

La CMA Grand Est et la CMA Moselle lancent une opération inédite d'accompagnement destinée aux artisans des métiers de l'automobile prêts à investir pour préserver la ressource en eau en 2024. Prévention des pollutions, recyclage des eaux usées, biodiversité, économies en eau sont autant de thématiques pour lesquelles les garages peuvent s'engager : une démarche économique, durable et valorisante.

## EN QUOI CELA CONSISTE ?

À travers un parcours individuel et collectif, les entreprises sélectionnées commencent l'expérience par l'analyse de leur situation vis-à-vis de leur

consommation d'eau, leurs rejets et les produits qu'ils utilisent dans le cadre de leur activité. Elles participent à des ateliers thématiques collectifs liant partage d'expériences entre professionnels et experts du développement durable, définissent leurs objectifs, étudient leurs possibilités de financement et mettent en place leurs projets aux côtés des conseillers Développement durable de la CMA.

## POURQUOI Y PARTICIPER ?

En préservant la ressource en eau, les garages engagés réalisent des économies, préservent la santé de leurs salariés et inscrivent leur entreprise dans une démarche durable reconvenue par le grand public.



## VOTRE SOLUTION CMA

L'opération vous intéresse ?  
Il n'est pas trop tard pour vous engager !

Contactez vos conseillers  
Développement durable par  
e-mail : [pass-durable@cma-moselle.fr](mailto:pass-durable@cma-moselle.fr) ou par téléphone :  
Alexandre Chabot • 03 87 39 31 00  
Aïcha Fomba • 03 87 39 31 34  
Nicolas Pinoche • 03 87 39 31 96



LA MINUTE NUMÉRIQUE

# MAXIMISER LA RELATION CLIENT

Dans le domaine de l'artisanat, où chaque client est important, la gestion de la relation client (GRC) est cruciale pour assurer la satisfaction et la fidélisation. Grâce à la généralisation des outils numériques, les artisans disposent désormais de moyens efficaces et personnalisés pour optimiser cette relation.

**1. LOGICIELS DE GRC SUR MESURE.** Choisir le bon logiciel de GRC peut faire toute la différence pour les artisans. Ces outils permettent de centraliser les informations, de suivre les interactions avec les clients et de gérer les commandes et les devis, offrant ainsi une vision claire de chaque relation client.

**2. PERSONNALISATION DES SERVICES GRÂCE AUX DONNÉES CLIENTS.** En exploitant les données collectées grâce aux interactions en ligne ou aux achats précédents, les artisans peuvent personnaliser leurs offres, renforçant ainsi la satisfaction et la fidélisation des clients.

**3. AUTOMATISATION DES COMMUNICATIONS.** Les outils numériques permettent d'automatiser les rappels de rendez-vous, les confirmations de commandes, libérant du temps pour se concentrer sur des aspects plus créatifs ou relationnels du métier.

**4. SUIVI ET RÉACTIVITÉ AMÉLIORÉS.** Les plateformes numériques facilitent le suivi des demandes et des retours clients, permettant des réponses rapides et précises pour renforcer la satisfaction client.

**5. TRANSMISSION D'ENTREPRISE FACILITÉE.** La GRC devient un atout majeur lorsqu'une transmission d'entreprise se profile. Offrant une vision claire de la clientèle fidèle, elle facilite la continuité du service personnalisé et ainsi la valeur de l'entreprise.

**CONCLUSION.** La digitalisation de la gestion de la relation client dans le secteur artisanal offre une opportunité unique d'établir des relations durables avec la clientèle. En exploitant ces outils, les artisans peuvent offrir des expériences client uniques, personnalisées et mémorables, renforçant ainsi leur réputation et leur positionnement sur le marché.



## VOTRE CONTACT

Maud Minette, conseillère  
numérique, au 03 87 39 31 10  
[mminette@cma-moselle.fr](mailto:mminette@cma-moselle.fr)



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

FAITES GRANDIR  
VOTRE PROJET

**Artisans, formez-vous à votre  
rythme avec votre CMA !**



Retrouvez nos formations à distance  
sur **ARTISANAT.FR/E-FORMATION**



BANQUE des  
**TERRITOIRES**



# LES FORMATIONS DU 2<sup>e</sup> SEMESTRE

## NUMÉRIQUE

### › Les avis clients

Webinaire en ligne 01/07 • 1 h

## ESTHÉTIQUE

### À METZ

› **Modelage aux essences de fleurs** Du 03/06 au 10/06

› **Jambes légères**

Du 23/09 au 30/09

› **Pop it - sans limage** 23/09

› **Épilation au fil** 07/10

› **Coloration des sourcils** 08/10

› **Nail Art • Fête de fin d'année, Halloween** 14/10

› **Technique sans limage** 14/10

› **Micro Blading** Du 05/11 au 05/11

› **Les Maquillages tendance et soirée** Du 18/11 au 19/11

› **Extension de cils**

Du 25/11 au 26/11

› **Ongles parfaits et sans renfort semi-permanent** 25/11

› **Volume russe** 02/12

### À FORBACH

› **Modelage anti-âge japonais** Du 09/09 au 06/09

› **Devenir prothésiste ongulaire** Du 07/10 au 15/10

› **Modelage aux essences de fleurs** Du 18/11 au 25/11

## COMPTABILITÉ / GESTION

› **Facturation électronique** 04/09 à Metz, 10/12 à Thionville, 05/12 à Forbach, 29/11 à Sarrebourg

## RÉSEAUX SOCIAUX

› **Développer une stratégie de communication via les réseaux sociaux** Du 05/09 au

04/10 à Metz, 24/09 à Thionville, du 11/09 au 09/10 à Forbach, du 16/09 au 14/10 à Sarrebourg

› **Configurer une boutique sur Facebook et Instagram**

13/12 à Metz, 10/12 à Forbach, 05/12 à Sarrebourg

› **Définir une stratégie digitale marketing sur TikTok** Du 04/11 au 09/12 à Thionville, 27/11 à Forbach, 21/11 à Sarrebourg

## SITE INTERNET

› **Créez votre site Internet vitrine**

Du 16/09 au 28/10 à Metz, du 01/10 au 26/11 à Thionville, du 23/09 au 25/11 à Forbach

› **Créez votre site Internet e-commerce**

Du 04/10 au 06/12 à Metz, du 12/09 au 14/11 à Sarrebourg

› **Mettre à jour et augmenter les visites sur mon site Internet**

28/11 à Metz • Du 02/07 au 02/07 à Thionville • Sur site à Forbach • 12/12 à Sarrebourg

## PARCOURS CRÉATEUR CRÉATION D'ENTREPRISE

› **Parcours Créateur • Pack Micro - E-learning** Tout au long de l'année • en ligne à Metz, Thionville, Forbach et Sarrebourg

› **Parcours Créateur • Pack Premium - E-learning** Tout au long de l'année • en ligne à Metz, Thionville, Forbach et Sarrebourg

› **Pack Jeune Entreprise** Du 06/11 au 18/12 à Metz • Du 27/09 au 22/11 à Sarrebourg

› **Pack Jeune Entreprise Micro** Du 25/11 au 09/12 à Metz • 09/09 au 07/10 à Thionville • 09/09 au 23/09, 18/11 au 02/12 à Forbach • 30/09 au 14/10 à Sarrebourg

› **Parcours Créateur • Pack Micro** Du 23/09 au 30/09 à Thionville • 07/10 au 08/10 à Forbach • 18/11 au 19/11 à Sarrebourg

› **Pack Gestion commerciale**

et financière pour les micro-entrepreneurs

Du 11/09 au 30/10 à Metz • 01/10 au 03/12 à Thionville • 19/09 au 21/11 à Forbach

› **Pack Micro Prévisionnel** Du 07/10 au 08/10 + 4 h à Forbach • 18/11 au 19/11 + 2 h à Sarrebourg

## BUREAUTIQUE

› **Pack bureautique**

Du 01/10 au 10/12 à Metz • du 25/09 au 04/12 à Thionville • du 17/09 au 26/11 à Forbach • du 20/09 au 29/11 à Sarrebourg

## FORMATIONS OBLIGATOIRES / SÉCURITÉ

› **Hygiène et sécurité en milieu alimentaire** 27/09 à Metz • 02/12 à Thionville • 18/11 à Forbach • 07/10 à Sarrebourg

› **Hygiène salubrité esthétique** Du 30/09 au 02/10 à Metz • du 04/11 au 06/11 à Thionville

› **Risques, allergènes et étiquetage en milieu**

alimentaire 04/10 à Metz • 09/12 à Thionville • 25/11 à Forbach • 14/10 à Sarrebourg

› **Permis d'exploitation à Metz** Du 04/11 au 06/11

› **Sauveteur secouriste du travail (maintien et actualisation des compétences)** 18/11 à Metz • 04/10 à Thionville • 20/09, 07/11 et 29/11 à Sarrebourg

› **Sauveteur secouriste du travail (formation de base)** Du 22/11 au 29/11 à Metz • du 25/11 au 02/12 à Sarrebourg

## MÉTIERS D'ART

› **Luminaires aux normes C.E.** 8 - 9 - 10 juillet 2024 et sur demande

## LANGUES ÉTRANGÈRES

› **Anglais sur demande,** à Sarrebourg

## FORMATIONS QUALIFIANTES

› **ADEA (Adjoint de dirigeant d'entreprise artisanale PME-PMI)**

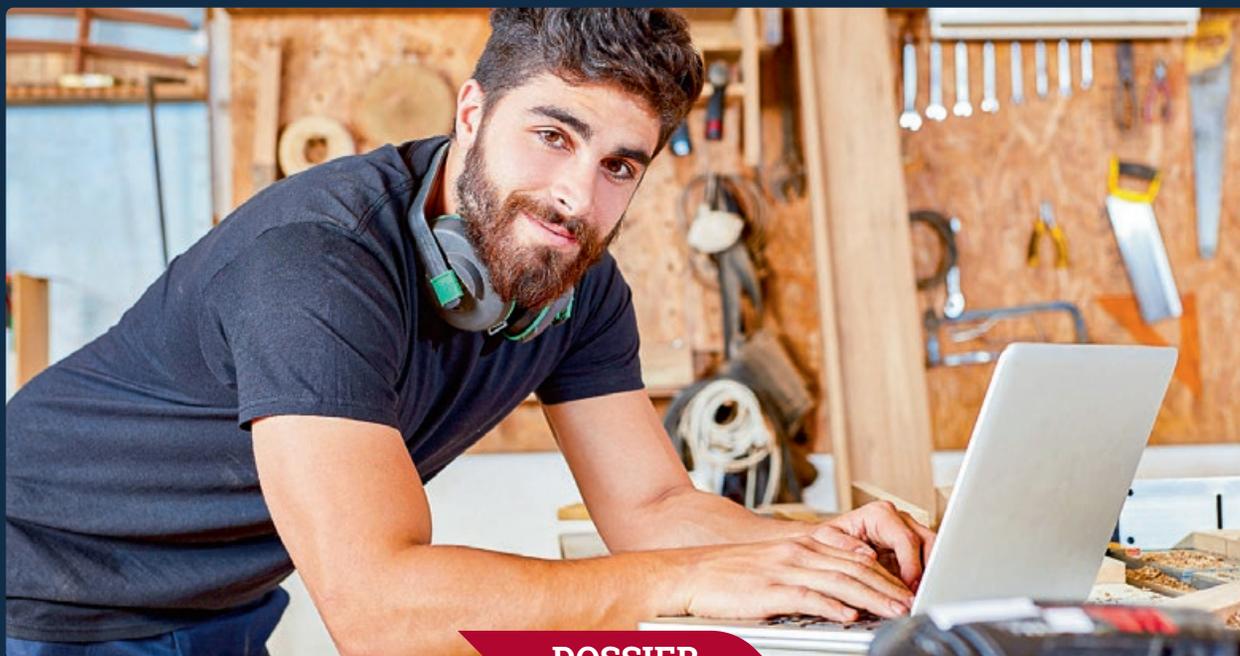
À partir de septembre 2024

› **CAP Pâtissier-Boulangier** À partir de septembre 2024 (samedi matin)



## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Service Formation : 30 06 • serviceclient@cma-moselle.fr  
www.cma-moselle.fr, rubrique « Formez vous », puis « Offre de formation »



DOSSIER

# TRANSITION DIGITALE Tous les outils pour réussir

L'intérêt d'engager son entreprise dans un virage numérique n'est plus à démontrer : optimisation, organisation, efficacité, ouverture de nouveaux marchés, amélioration de la qualité et des conditions de travail... Mais comment s'y prendre ? Par quoi commencer ? Comment mettre en place une stratégie numérique adaptée ? Votre CMA est là pour vous guider, vous outiller et répondre à vos questions.

Pour répondre aux enjeux actuels auxquels les entreprises font face en matière de transition numérique, la CMA a créé **#ARTISAN CONNECTÉ**. Une solution complète, modulable, qui permet aux artisans de visualiser l'ensemble des outils et dispositifs proposés au sein de leur CMA pour les emmener, **en 4 étapes**, simplement et efficacement vers la digitalisation de leur activité. Une offre totalement prise en charge par les partenaires de la CMA, sans aucuns frais\* pour votre entreprise.

\*Hors formations spécifiques et ateliers coaching.



## QUELQUES CHIFFRES

# 77 %

des entreprises estiment que le digital participe à leur croissance.

# 80 %

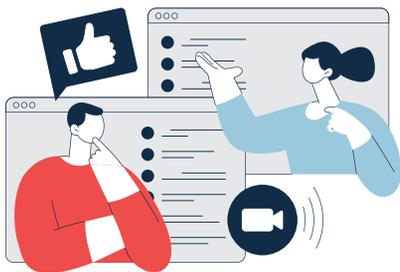
des entreprises de moins de 20 salariés déclarent avoir besoin d'accompagnement pour réussir leur transition numérique.

# 2,2 FOIS

Les entreprises ayant adopté le digital ont 2,2 fois plus de chances de croître.

Source: francenum.gouv.fr

## ARTISAN CONNECTÉ, UN PARCOURS EN 4 ÉTAPES:



Découvrez le programme complet et inscrivez-vous !



Vous avez manqué un de nos webinaires ? Pas de souci, les replays vous attendent sur :



### 1 S'INFORMER

L'univers du numérique évolue extrêmement vite, il est riche de nombreux sujets et peut aussi être très technique. Pour vous aider à vous tenir informé de ces évolutions ou comprendre quelle technologie répondrait le mieux à vos besoins, la CMA a développé un **programme de webinaires interactifs et d'ateliers exclusifs**. Grâce à ces outils, faites de l'intelligence artificielle un allié pour votre entreprise, développez votre visibilité sur les réseaux sociaux ou ouvrez une marketplace... autant de thématiques qui vous ouvriront de nouvelles perspectives...

#### Les prochaines dates à ne pas manquer !

- › 17/06 : les bases d'une stratégie digitale, erreurs courantes à éviter
- › 24/06 : l'image de marque à l'ère du digital
- › 01/07 : les avis clients, levier essentiel pour votre réussite commerciale
- › 08/07 : la GED, optimisez la gestion de vos documents
- › 09/09 : utilisez la communication en ligne pour trouver des clients

## 2 FAIRE LE POINT

En autonomie ou avec l'aide d'un conseiller CMA, vous pouvez :

- › évaluer en quelques minutes les forces et les faiblesses de votre entreprise et vos axes d'amélioration ;
- › établir un diagnostic approfondi permettant un bilan de situation précis sur la maturité digitale de votre entreprise et définir un plan d'actions concret.

Essayez tout de suite notre autodiagnostic gratuit!



## 3 ÊTRE ACCOMPAGNÉ(E)

Votre CMA dispose d'une équipe de conseillers spécialisés dans l'univers du numérique, présente sur tout le territoire, qui vous accompagnera pour mettre en œuvre le plan d'actions que vous aurez défini ensemble.

**NOUVEAU:** votre CMA vous propose désormais des **ateliers coaching\*** pour vous permettre d'agir concrètement et rapidement sur des problématiques quotidiennes.

### En quoi ça consiste ?

**En 2 heures, dans votre CMA et entouré d'un de nos conseillers numériques:**

- › abordez votre problématique ;
- › balayez l'ensemble des solutions à votre disposition ;
- › mettez-les en œuvre et...
- › repartez avec votre problématique traitée!

**Combien ça coûte ? 60 € HT.**

\*Les ateliers coaching sont proposés uniquement dans les établissements de l'Aube, les Ardennes, la Haute-Marne, la Marne, la Meuse, la Meurthe-et-Moselle et les Vosges.



Inscrivez-vous sans tarder aux prochains ateliers coaching. Attention les places sont limitées!

La Région  
**Grand Est**

## JUSQU'À 6 000 € POUR CONCRÉTISER VOTRE TRANSITION NUMÉRIQUE

Votre conseiller CMA peut vous aider à obtenir une aide de la Région Grand Est pouvant aller jusqu'à 6 000 € pour réaliser votre projet de digitalisation de votre entreprise.

**Pour bénéficier de cette aide, contactez votre conseiller numérique CMA!**



## 4 SE FORMER

Pour maîtriser les outils à votre disposition en matière numérique, pour en faire des atouts pour votre développement commercial, comptable ou organisationnel, formez-vous! Votre CMA vous propose un panel de formations variées dans ce domaine, disponibles aussi bien en présentiel qu'en distanciel. **L'occasion de vous former à votre rythme, selon vos préférences et vos besoins!** En bureautique, retouche photos, réseaux sociaux, site Internet, référencement... nos formations sont accessibles que l'on soit débutant ou plus à l'aise avec cette thématique. Là encore, votre conseiller formation vous guide et vous aide pour définir le plan de formation le plus adapté à vous, à vos équipes. Il vous conseille également pour mobiliser les fonds de financement auxquels vous avez droit.

### SOLUTION

## L'E-FORMATION: POUR VOUS FORMER OÙ VOUS VOULEZ, QUAND VOUS VOULEZ!

Accessible 24 h/24, la formation à distance est la solution la plus souple et la plus adaptée aux TPE/PME. Continuez à vous former, sans vous déplacer et quand vous le souhaitez! Rendez-vous sur <https://cma-grandest.fr/e-formation/> pour découvrir nos formations en ligne. Vous pouvez également rejoindre certaines formations modulaires proposées simultanément en présentiel et en distanciel.

Renseignez-vous auprès de votre conseiller formation pour découvrir toutes nos possibilités d'e-formation.

## ORANGE, PARTENAIRE DE LA CMA ET DES ENTREPRISES ARTISANALES

À l'occasion de la Semaine de l'Artisanat spéciale numérique, la CMA Grand Est et Orange ont signé un partenariat pour faciliter la transformation digitale des artisans de la région.

Au cœur de ce partenariat, la mise à disposition de l'expertise d'Orange à l'ensemble des entreprises artisanales de la région à travers l'**animation d'ateliers et de webinaires** dédiés aux enjeux du numérique. Grâce à ce partenariat, les artisans seront accompagnés dans leur transition numérique, ils pourront bénéficier d'outils et d'informations utiles pour rester compétitifs et innovants dans un marché de plus en plus digitalisé. En complément de ces interventions, **Orange offrira une remise de 30 % sur une sélection de services aux artisans** dont l'entreprise a moins de 24 mois.

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur : <https://boutiquepro.orange.fr/mag/offres-createurs-entreprise>**

# MAUD MINETTE

## Votre conseillère numérique en Moselle

« **E**n tant que conseillère numérique à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, j'accompagne les artisans mosellans dans leur transition vers le numérique. Avec des conseils personnalisés, des ateliers pratiques, des diagnostics approfondis et des formations adaptées à leurs besoins, je les guide et les oriente pour qu'ils réussissent dans cet environnement en constante évolution ! À leurs côtés, je

leur présente les opportunités qu'offre le numérique tout en aidant à surmonter les défis du quotidien et en identifiant des financements, des subventions ou des programmes spécifiques, pour qu'ils puissent réaliser leurs projets numériques tout en maintenant la santé financière de leur entreprise. Mon objectif est de rendre cette transition numérique accessible et bénéfique à des artisans investis, corps et âme, dans leur travail. »



**Maud Minette**  
Chargée de développement numérique  
Tél. : 03 87 39 3110  
mminette@cma-moselle.fr



Mon objectif est de rendre cette transition numérique accessible et bénéfique à des artisans investis, corps et âme, dans leur travail.

### TÉMOIGNAGE



## MARYIM CHERRADI, ENTREPRISE NIYA FLOWER

Accompagnée par **Maud Minette** afin de développer ses ateliers de création au Luxembourg.

**Activité :** décoratrice d'intérieur, création végétale durable, moderne et épurée à partir de fleurs et végétaux stabilisés. 100 % naturels, sans entretien, sans eau.

« Je tiens à souligner le professionnalisme exemplaire de M<sup>me</sup> Minette, qui a su rapidement sonder mes problématiques liées au développement de mon entreprise sur le plan digital. Une conseillère à l'écoute et surtout force de propositions ! Elle a su répondre à mes attentes et m'aiguiller dans mes choix numériques avec bienveillance et rigueur. Je la remercie infiniment pour son implication et ses conseils précieux. »

Retrouvez Niya Flower sur :



[www.niya-fleurs.com](http://www.niya-fleurs.com)



Niya\_Flower



29 rue François Simon, Saint-Julien-lès-Metz



**Cécile Vicini,**  
content manager  
pour *Le Monde  
des artisans* et  
spécialiste des  
réseaux sociaux

En deux décennies, les réseaux sociaux sont passés du statut de « bonus » à « outils indispensables » pour toute entreprise désireuse de communiquer. Pourtant, le community manager (ou gestionnaire de communauté) est encore victime de préjugés et son rôle trop souvent minimisé, d'autant plus dans les TPE. Pour mieux comprendre son importance, déconstruisons les idées reçues qui entourent ses missions.

# Community manager : 5 preuves de son importance

## 1 « JE NE VOIS PAS L'INTÉRÊT D'ÊTRE SUR LES RÉSEAUX »

Si fidéliser votre clientèle existante, générer de nouveaux clients, développer votre marque employeur/entreprise, renforcer votre notoriété, créer votre communauté de followers, développer votre trafic vers votre site Web et se positionner face à la concurrence ne vous préoccupent pas, en effet, inutile de vous y pencher. Si vous ambitionnez d'atteindre ces objectifs, c'est précisément grâce aux réseaux sociaux que vous pourrez y parvenir. Un community manager (« CM » pour les intimes) est l'expert indiqué pour vous aider en ce sens.

## 2 « POSTER UNE PUBLICATION, ÇA PREND 5 MINUTES »

5 minutes, c'est à peu près le temps pour mettre en forme votre post (créer votre texte d'accroche, déposer le lien, vérifier l'image générée par le lien, identifier les bonnes personnes), et encore. Si on tient compte du temps de la veille\*, du choix du sujet, de la tournure de l'angle, de la rédaction, de l'étude des mots clés, de la vérification des informations, de la mise en forme, de la création du visuel ou de la prise d'une photo, des étapes de validation..., ces minutes deviennent facilement des heures,

dont vous, vous ne disposez pas, assurément, alors qu'un CM à qui vous dévoluez cette tâche, si.

## 3 « TOUT LE MONDE Y ARRIVE, PAS BESOIN DE SPÉCIALISTE »

Tant que vous êtes à l'aise et que vous avez du temps à octroyer aux étapes citées précédemment (mais aussi à la vérification des sources, au choix des hashtags, au respect des longueurs de vos textes, au choix des images et au ton employé), foncez. En revanche, établissez en amont votre stratégie en définissant votre ligne éditoriale (ce que vous souhaitez dire et de quelle façon), la fréquence de publication, l'alternance des thèmes. Utilisé par les CM, le « planning éditorial », sorte de colosse de lignes Excel (à égrémenter quasi quotidiennement, bien sûr), doit devenir votre nouveau gestionnaire de tâches numériques.

## 4 « J'AI DÉJÀ FAIT, DONC PAS BESOIN DE CONSEILS »

Cela reviendrait à dire « *j'ai déjà installé une chaudière il y a 15 ans, je peux le refaire sans souci* ». Malheureusement, les réseaux ne fonctionnent pas de cette façon. Les pratiques évoluent (les chaudières aussi), pour la simple et bonne raison que les utilisateurs changent de comportement au

gré des tendances. Rappelez-vous : au début, seuls quelques réseaux sociaux existaient (Facebook, Twitter...), il était alors plus simple de s'adapter au moindre changement. Désormais, la concurrence est accrue. La sortie de nouveaux outils crée une mouvance chez les autres. Le CM sait composer avec toutes ces variantes pour vous aider à performer face à vos concurrents. Pour cela, il doit rester en veille constante, s'informer via des titres spécialisés, décortiquer la moindre mise à jour, et tester sans relâche.

## 5 « C'EST UN EFFET DE MODE, ÇA FINIRA PAR PASSER »

Si c'est le cas, il dure depuis longtemps cet effet de mode. Les sacs banane, ça c'était un effet de mode (qui revient en force finalement !). Pour rappel, LinkedIn est né en 2003, suivi de Facebook en 2004, Twitter en 2006, Instagram en 2010, Snapchat en 2011. Sans compter les « nouveaux » réseaux qui fleurissent : TikTok (2016), Télégram (2013)... Pas moins de vingt ans vous séparent du premier « pouce bleu » venu gratifier votre publication originelle. Si le doute aurait pu être permis à leur émergence, il est désormais temps de prendre le pli. Et de contacter ou embaucher un community manager, forcément.

\* Lire à ce sujet notre article « Stratégie : passez en mode "veille" » sur [www.lemondedesartisans.fr](http://www.lemondedesartisans.fr).

**Metz et Marly (57).** Le Maître chocolatier Fabrice Dumay orchestre son entreprise avec un leitmotiv : allier qualité et accessibilité. Alors que le prix des matières premières flambe, il entend épargner sa clientèle, en réalisant des économies en amont de la production. Samira Hamiche

## SATISFAIRE À TOUT PRIX

« **J**e suis fils d'ouvrier, on était six enfants et on n'a jamais eu de chocolat d'artisan à la maison. Quand je me suis installé il y a 15 ans, je me suis dit : "le chocolat, c'est un produit de luxe mais accessible : le but est que ça le reste". » À l'heure où l'inflation fait des ravages, Fabrice Dumay reste fidèle à cette philosophie dans ses deux laboratoires (bientôt trois). « Ce n'est pas au consommateur de payer l'addition, estime-t-il, alors qu'il a limité la hausse des prix à 7 % en 2023. Je préfère vendre 50 000 tablettes de chocolat à 4 €, plutôt que d'en vendre 10 000 à 6 ou 7 €. » Ses tarifs restent fixes dans tous ses points de vente (marchés de Noël, revendeurs professionnels, boulangers, pâtisseries). La production, elle, est lissée sur l'année, grâce à une équipe de vingt salariés et deux apprentis, qui travaillent dans un cadre familial et bienveillant.

### L'HUMAIN AU CENTRE

Son humanisme, Fabrice Dumay le cultive aussi au travers de son engagement dans la démarche « Chocolatiers engagés ». Gage de qualité et de traçabilité du cacao, cet approvisionnement garantit aux cacaoculteurs une juste rémunération. « Mon engagement pour les clients, c'est de ne jamais cesser d'améliorer la qualité [...] C'est l'intérêt de Chocolatiers engagés : il n'y a pas d'intermédiaires, et nous nous rendons régulièrement sur place pour rencontrer les cacaoculteurs, qui ont démontré leur rigueur. »



CMA DE LA MOSELLE/SERVICE COMMUNICATION

### Décortiquer les coûts invisibles

Pour parvenir à des prix acceptables sans sacrifier la qualité, Fabrice Dumay mobilise des leviers en amont. L'achat d'emballages à l'année, stockés dans un local, lui a fait économiser 11 000 €. « Le fournisseur ne paie ni transport ni stockage : il n'y a qu'une seule livraison, détaille-t-il. C'est finalement le transport qui revenait cher. Les ballotins arrivaient montés, il y avait beaucoup de cartonnage et surcartonnage... » Optimiser son équipement permet aussi d'investir sur le long terme. L'achat prochain d'une découpeuse à jets d'eau évitera à l'artisan un insoupçonnable gaspillage... « Mis bout à bout, les demi-millimètres de chutes de chocolat générés par la découpe à la guitare font perdre plusieurs kilos par jour, soit quelques

centaines de kilos par an. » Moins éprouvante à manier, ce type de machine facilite au passage l'intervention des salariés ou apprentis plus menus. De quoi prévenir les TMS (troubles musculosquelettiques) et maintenir un climat de travail positif... Ce qui pèse aussi dans la balance !

**Plus d'infos : [chocolaterie-dumay.fr](http://chocolaterie-dumay.fr)**



C. IGEL

« Mon but n'est pas de rouler en Porsche ou en Ferrari. Mon but est de payer correctement mes salariés, mes fournisseurs, sans être un marchand de tapis, sans négocier tous les prix... À l'arrivée, nous marchons main dans la main. »

## TANNERIE SOVOS

# L'exigence dans la peau

**Le Thillot (88).** Ni désuet ni dépassé, le métier de tanneur s'inscrit dans son époque et ses préoccupations. Démonstration avec Jacques Desbrosses, à la tête d'une des douze dernières tanneries de France. Avec sensibilité et rigueur, il y concilie respect du produit et des conditions de travail, au service de clients prestigieux. Julie Clessienne

**A**u cœur du massif des Vosges, la Tannerie Sovos s'apprête à souffler ses 160 bougies. « *Si les procédés chimiques sont à peu près les mêmes qu'autrefois, les conditions de travail se sont radicalement améliorées*, retrace Jacques Desbrosses. *Jadis, les peaux étaient portées, écharnées et épilées à la main; les déchets et effluents peu contrôlés.* » L'automatisation et les préoccupations environnementales ont métamorphosé le vénérable atelier familial. Détenu initialement par la famille Grosjean, rachetée en 1991 par un privé, la tannerie, orientée alors quasi intégralement vers les marchés de la chaussure et de la maroquinerie, frôle la fermeture en 2009. En cause: la crise financière doublée d'un manque de vision. Ingénieur de formation, le directeur commercial Jacques Desbrosses sauve l'affaire, avec sept de ses collègues. « *L'ensemble du site était très vétuste. Nous nous sommes recentrés sur ce qui avait de la valeur ajoutée: la finition pour l'ameublement de luxe.* »

## Les cicatrices du taureau

Bien leur en a pris: la tannerie est désormais sollicitée par des architectes et décorateurs d'intérieur prestigieux (dont Philippe Starck *himself*), qui destinent leurs cuirs à des projets d'exception (Royal Monceau, Georges V, yachts et avions privés de luxe, véhicules anciens...). 45 % de leur production s'exportent, notamment grâce à leur présence régulière sur des Salons d'envergure



à Paris, New York ou Genève. Pour en arriver là, Jacques Desbrosses, aguerri au fonctionnement des grands groupes textiles où il a fait ses armes, n'a pas ménagé ses efforts. Dès 2015, il entame un fastidieux travail de certification: ISO 9001, labellisations d'usage pour le nautisme et l'aviation, Médaille d'argent Eco-Vadis (dimension RSE)... Et il rode finement son processus d'approvisionnement. Les peaux de taureaux sont issues d'abattoirs bretons et normands, bavarois pour 20 %. Ensuite, direction l'Italie du Nord, où elles sont tannées (pour rendre la peau imputrescible) et précolorées. Terminus au Thillot pour un tri minutieux. Un métier à part entière. « *Comme l'homme, le taureau a des cicatrices. Les humeurs de l'éleveur et de l'abatteur sont détectables dans ces marques de vie.* »

## La fleur de peau

Seuls 6 à 8 % des peaux brutes ont la qualité requise selon les critères maison. La notion de « surcyclage » (valorisation d'un déchet) est inhérente à la tannerie – et chère au cœur du

dirigeant – mais l'exigence a ce prix. Si l'épiderme de la bête retranscrit parfois la nature féroce de l'homme, au tanneur de révéler sa beauté en ouvrant « la fleur de peau ». Pour aboutir au nec plus ultra, près d'une trentaine d'étapes sont nécessaires avant que les selliers, garnisseurs ou tapissiers n'entrent en scène pour le final. « *Ici, pas de minimum de fabrication imposé. Nous nous adaptons.* » Et avec une bibliothèque de 1300 couleurs (3 personnes dédiées à cette étape et 1,5 à la R&D), des texturations variées (écorces d'arbre, peau de tortue, autruche, microperforations...) et des « touchers » et finitions multiples (mat, semi-mat, brillant...), la personnalisation n'a pas de limite.

## Motiver et préserver

Si la pénibilité n'est plus ce qu'elle était dans le métier, le vacarme des foulons (grosses « machines à laver » utilisées pour assouplir les peaux) et la répétition des gestes usent. Les candidats manquent. Préserver les douze personnes qui œuvrent à l'atelier est nécessaire. Séances d'ostéopathie, montée en compétences en interne... « *Plus les gens sont polyvalents et considérés, plus ils sont épanouis et performants* », souligne Jacques Desbrosses, qui s'implique également largement dans la Fédération française de la tannerie mégisserie par le biais de laquelle il propose un CQP motivant à ses collaborateurs. Pour soigner le cuir, il faut avoir la tête sur les épaules, et la peau dure.

**Plus d'infos: [tannerie-sovos.fr](http://tannerie-sovos.fr)**

« Diriger la tannerie est une aventure humaine dictée par la qualité des produits, le respect du savoir-faire et la satisfaction client. »



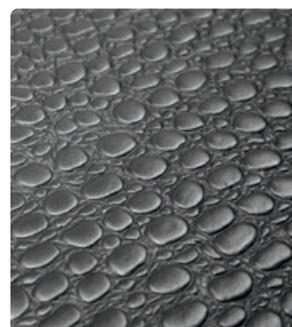
« Participer à des Salons nous permet un lien direct avec nos clients, une reconnaissance, une fidélité. Être de simples sous-traitants, très peu pour nous ! »



BENOIT AUGUSTE



DR



PHOTOS: TANNERIE SOVOS GROSGEAN

### DATES CLÉS

**1864.** Démarrage de l'exploitation d'une corroierie. Le tannage suivra en 1875.  
**1940.** Le 19 juin, destruction partielle de la tannerie lors

de l'entrée des troupes allemandes au Thillot.  
**2010.** Reprise de l'activité sous forme de SAS par une partie de l'équipe.  
**2012.** Obtention du label EPV.

**2015.** Obtention des certifications ISO 9001 et Module D Bureau Veritas.  
**2024.** Lancement d'un site marchand spécialisé dans les cuirs au tannage végétal.

# 100 ANS ET PLUS

Emmenées par des passionnés, trois entreprises artisanales plus que centenaires ont traversé les années, voire les siècles, sans prendre une ride. Qu'elle soit issue de la famille du fondateur ou en reconversion, une nouvelle génération de dirigeants continue l'aventure portée par une seule motivation : faire perdurer un savoir-faire séculaire.

Isabelle Flayoux



HUILERIE RICHARD

## PARTAGE D'EXPÉRIENCE

Dédié au développement et à la pérennité des entreprises familiales au fil des générations, le réseau de référence des entreprises familiales FBN (Family Business Network) se définit comme « *un lieu d'échanges, de partages et d'apprentissage pour tous les membres familiaux (opérationnels ou non), quels que soient leur rôle et leur génération dans l'entreprise familiale* ». 1 500 membres, dont la famille Richard, participent à différents rencontres sur l'Hexagone. « *Ensemble, nous travaillons les problématiques communes de l'entreprise familiale. Partager ses expériences aide au quotidien et permet d'anticiper* », souligne Louis Richard. Plus d'infos : [fbn-france.fr](http://fbn-france.fr)

## LOUIS RICHARD, MOULINIER

### Apporter du goût dans les foyers

L'histoire de l'Huilerie Richard démarre en 1885 au pied du Mont Ventoux (26) avec Henry Richard, fabricant d'huile d'olive et colporteur. Son fils Marcel installe son moulin à Nyons et se fait un nom dans le métier jusqu'au gel des oliviers de 1956. Pour faire perdurer l'activité, le moulinier prend la route. « *Comme le font ses amis vigneron avec le raisin, il sélectionne et assemble des huiles de qualité d'Italie, Espagne et Grèce. Mes grands-parents lui succèdent en 1958 et partent à Aouste-sur-Sye où ils continuent les tournées en camion et ouvrent un magasin* », résume Louis Richard. Depuis 1997, année de reprise par son père Patrick, la Maison Richard étoffe sa gamme avec les huiles gastronomiques, se modernise et renforce le concept de camions-magasins. « *La vente directe est le pilier de l'entreprise. 21 colporteurs effectuent des tournées régulières et se déplacent au domicile des particuliers avec plus de 250 produits.* » L'Huilerie Richard produit quatre AOP, des huiles de noix, noisettes et colza grillé et propose une gamme cosmétique, une épicerie sucrée et salée. Louis s'occupe de la partie commerciale et marketing, sa sœur Emma de l'exploitation. Tous deux ont rejoint leur père dans une logique de transmission. « *Le travail en famille se travaille au quotidien. Nous nous formons ensemble toujours dans un but de pérennité. Faire partie d'une entreprise familiale est une responsabilité pour nous et nos 50 collaborateurs.* »

Plus d'infos : [huilerie-richard.com](http://huilerie-richard.com)

**QUENTIN PACCARD, FONDEUR CAMPANISTE**

## Rien ne cloche depuis 228 ans

1796, Quintal (74). Antoine Paccard, maire de la commune, participe à la fabrication de la cloche du village. Tombé amoureux du métier, il devient fondeur et crée une fonderie. Ses enfants développent l'activité en France puis à l'international. Déménagée à Annecy-le-Vieux, l'entreprise profite de l'arrivée récente de la gare ferroviaire. La fonderie de cloches ne cesse de se diversifier jusqu'à devenir le spécialiste mondial du carillon, dont la vocation est avant tout musicale. « *Les Paccard ont toujours été en quête de la forme idéale, du profil parfait. Avec l'arrivée des technologies modernes, cette recherche de la perfection musicale atteint des sommets* », confie Quentin Paccard, représentant de la 8<sup>e</sup> génération, avec ses quatre frères. Sous l'impulsion de leurs parents, un nouveau concept naît, inspiré du carillon : Ars Sonora®, alliant sculpture et musicalité. « *Les cloches sortent du clocher et prennent place au sein de sculptures monumentales. Un système de commande électronique remplace les transmissions mécaniques, offrant de nouvelles possibilités. Ingénieur en électronique, mon frère Thomas travaille sur le sujet depuis son arrivée en 2021.* » Dans l'entreprise depuis octobre dernier, Quentin gère la vente en ligne de cloches et de cloches miniatures, objets de décoration de 7 à 12 cm. 26 salariés sont répartis au sein des trois entreprises du groupe : la Fonderie, qui regroupe les métiers de fondeur et de campaniste (entretien des cloches), le Musée et la filiale e-commerce.

**Plus d'infos : [paccard.com](http://paccard.com)**



YANNICK PERRIN

**BÉATRICE POMMERET,  
DOCTEURE DES TEXTILES**

## Une passion au fil du temps

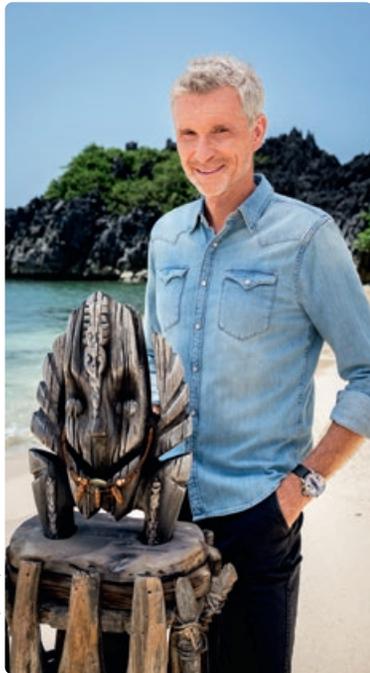
Depuis 1906, les ateliers Bobin Tradition sont spécialisés dans le nettoyage et la restauration de tapis, tapisseries et textiles délicats. Béatrice Pommeret, ingénieure intelligence artificielle de formation, reprend l'entreprise en 2021. « *Rien ne me prédestinait à devenir entrepreneuse à 56 ans, mais ma passion du fil a été un élément déterminant dans le rachat. Le savoir-faire des salariés qui maîtrisent les gestes manuels réalisés selon les méthodes traditionnelles initiales me fascine.* » À Bonneuil-sur-Marne (94), les ateliers occupent un espace de 500 m<sup>2</sup> où prennent place des œuvres prestigieuses du patrimoine français comme des tapis ou des textiles délicats confiés par des particuliers. L'entreprise Bobin est la seule en France à proposer une prestation de A à Z. « *Nous transportons les pièces jusqu'aux ateliers avant de les redéposer chez le client une fois le travail effectué. La chaîne est parfaitement maîtrisée avec une très haute exigence de qualité et de respect des œuvres qui nous sont confiées.* » Attachée à la transmission des savoirs et des connaissances, Béatrice Pommeret s'appuie sur sept collaborateurs et communique pour partager auprès d'un plus grand nombre. « *Je propose des visites d'ateliers et je participe aux Journées européennes des métiers d'art et Journées européennes du patrimoine. Bobin détient le label Initiative Remarquable et j'ai obtenu le trophée Créatrices d'Avenir 2022 Savoir-faire.* »

**Plus d'infos : [bobin-tradition.com](http://bobin-tradition.com)  
Facebook : [bobintradition](https://www.facebook.com/bobintradition)**

L'animateur évoque avec nous l'admiration – non feinte – qu'il éprouve pour les chefs d'entreprise artisanale. Coup du hasard : cinq candidats de la 25<sup>e</sup> saison de Koh-Lanta « Les chasseurs d'immunité », actuellement diffusée sur TF1, sont artisans (taxi, charpentiers, fromagère et boucher-charcutier). Propos recueillis par Sophie de Courtivron

**DENIS BROGNIART**

## « L'ARTISAN EST UN VÉRITABLE COUTEAU SUISSE »



A. ISSOK / ALP / TF1

### BIOGRAPHIE

**1998.** La France est championne du monde de football ; Denis Brogniart y était pour Europe 1 : un de ses plus beaux souvenirs de journaliste sportif.

**2000, 2005 et 2006.**

Années de naissance de ses quatre enfants (dont des jumeaux).

**2002.** Présentation de la première saison de Koh-Lanta ; il est toujours aux manettes en 2024.

**2007.** Mariage avec Hortense.

**2013.** Il gravit le Mont Blanc avec sa femme, le jour de ses 46 ans.

### Était-ce une volonté de la production d'avoir cinq artisans cette année ? Sont-ils plus débrouillards que les autres ?

Non, car c'est la personne dans son ensemble qui est retenue (son histoire, son parcours, sa motivation...). La volonté est d'avoir au travers des candidats une photographie de la France, que tout le monde puisse se reconnaître (milieu socioprofessionnel, région...). On ne peut pas généraliser sur des caractéristiques liées à une catégorie de métiers, car dans Koh-Lanta on se retrouve dans un contexte où on n'a jamais exercé : comment réagiras-tu quand tu n'auras pas mangé, face au risque d'être éliminé... ? Ce sont des facteurs que l'on ne maîtrise pas en arrivant.

### Quel est votre lien avec l'artisanat, votre vision de ses métiers ?

J'ai un profond respect pour les artisans. Pour leur talent d'abord. Mais aussi parce que l'artisan est un couteau suisse : il a ses compétences de base, et il faut aussi qu'il soit gestionnaire, manager, commercial, qu'il sache convaincre une banque, trouver les moyens de s'épanouir et de faire prospérer sa boîte. Vous êtes votre propre patron, mais cette liberté coûte cher en temps, en investissement, en prise de risque... J'ai un ami très proche qui est charcutier-traiteur (David Davaine, à Douai) : c'est un professionnel hors pair, qui a plusieurs dizaines de collaborateurs, qui se renouvelle, qui a su gérer le Covid... Il n'a pas fait d'études longues mais,

pour moi, il a un « doctorat de la vie » ! Il gère sa PME comme quelqu'un qui sort d'une école de commerce. La première fois que l'on s'est rencontrés, j'animais une grosse convention ; il s'occupait du cocktail. Il m'a dit : « *Vous faites des choses extraordinaires, merci de vous être intéressé à moi.* »

Je lui ai répondu : « *Mais non, nous nous sommes intéressés mutuellement l'un à l'autre, et détrompez-vous, vous avez créé une richesse extraordinaire !* »

J'ajouterais que l'artisan a une singularité « relationnelle ».

Quand je rends visite à David au laboratoire ou à son magasin, je vois dans les regards une complicité, une connexion, une cohésion propre à ces métiers où l'on se dit les choses, où l'on se sert les coudes et où chacun est le maillon d'une chaîne.

### Vous êtes un grand sportif. Quels parallèles faites-vous entre le sport et l'entrepreneuriat ?

Le sportif et l'entrepreneur sont des compétiteurs qui essaient de gagner un maximum de compétitions, avec le meilleur niveau possible. Après chaque compétition, il faut refaire ses preuves, se remettre en question. Il y a une forme d'incertitude, d'où l'impérieuse nécessité d'être compétitif, donc compétiteur. Il y a un ADN commun, en termes de psychologie, entre un sportif et un artisan, quel que soit leur niveau. Un artisan tout seul qui va doubler son chiffre d'affaires d'une année sur l'autre aura plus de mérite que quelqu'un avec une centaine de collaborateurs qui fera 10 % de marge supplémentaire.



# 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





**LOCATION LONGUE DURÉE<sup>(1)</sup>**

**ÊTRE UNE  
BANQUE POPULAIRE,  
c'est vous proposer  
une solution clé en main  
pour la location de votre  
véhicule professionnel !**

**BANQUE POPULAIRE  
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous

Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

(1) Offre de location longue durée de BPCE Car Lease, dédiée aux clients professionnels de Banque Populaire. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Banque Populaire.

BPCE Lease, Société Anonyme à conseil d'administration au capital de 354.096.074 € - Établissement de Crédit Spécialisé - Siège social : 7, promenade Germaine Sablon - 75013 Paris

Adresse administrative 4, place de la Coupole BP 70051 94222 Charenton-le-Pont Cedex - RCS Paris n°379 155 369 - Immatriculation ORIAS n° 07 029 339 - Identifiant unique REP Papiers n° FR232581\_03FWUB (BPCE - SIRET 493 455 042).

BPCE CAR LEASE - Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 5 184 440 euros, Siège social : 56 Route De Lavaur - 3130 Balma, RCS Toulouse 977 150 309 - N° TVA FR 68 977 150 309 Mandataire d'intermédiaire d'assurances

inscrit à l'ORIAS sous le numéro 09 046 805 www.orias.fr - Adhérent de la CNCEF Assurances, association professionnelle agréée par l'ACPR Identifiant unique REP Papiers n° FR232581\_03FWUB (BPCE SIRET 493 455 042) - Tél. : +33 5 62 24 73 73

- Fax : +33 5 62 24 73 74 - www.lease.bpce.fr

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable. Siège social : 3 rue François de Curel - 57000 Metz - 356 801 571 RCS Metz Sté de courtage et intermédiaire en assurances inscrite à l'ORIAS sous le n° 07 005 127. Photographie retouchée - Crédit photos : art\_zzz - stock.adobe.com