

le monde des

artisans

Mai/juin 2021 • 1,50 €
Bimestriel #142

Retrouvez dans ce numéro toute l'information de votre CMA

// GRAND EST

MOSELLE



PACTE ARTISANAT

QUAND LES ARTISANS MOSELLANS S'ÉLANCENT

P. 04



Chambre
de Métiers
et de l'Artisanat

MOSELLE

PAIEMENT EN LIGNE À VOS SITES, PRÊTS, ENCAISSEZ!



**Avec nos solutions
e-commerce, c'est simple,
rapide et sécurisé.**

**BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous



© TKPIX-ANTOINE NEWEL

LE BOUT DU TUNNEL...

À l'heure où s'écrivent ces lignes, le calendrier progressif de déconfinement fixé par le chef de l'État se déroule comme prévu et les professionnels, les indépendants, les « non-essentiels » respirent à nouveau... Parce que toute épreuve nous rend plus fort; cette période terrible aura été le révélateur de notre volonté et notre capacité à agir ensemble sur nos territoires, en proximité, à porter des messages forts auprès des pouvoirs publics mais aussi à continuer à se projeter, malgré tout. Il est important de souligner ici l'engagement des acteurs locaux, des collectivités locales et des partenaires de toujours de notre réseau, comme la Région Grand Est, pour inventer des solutions répondant aux besoins réels du terrain. Je vous invite d'ailleurs à découvrir au sein de ces pages, l'acte 2 du Pacte Artisanat qui, après 3 premières années d'existence plus que concluantes, se poursuit au service des artisans du Grand Est avec certaines nouveautés, parce que l'adaptation permanente est désormais un mode de fonctionnement naturel pour notre réseau. Préparons maintenant « l'après » ou plutôt « l'avant-après » car il ne faut brûler aucune des nombreuses étapes qui nous séparent d'un retour progressif à la normale, au travail, à la vie. Nous restons mobilisés, avec le même niveau d'agilité et d'exigence, pour amener les pouvoirs publics à clarifier ce qui doit encore l'être : quel protocole sanitaire, secteur par secteur? Quel programme de vaccination pour les personnels en contact avec le public? Comment organiser la fin généralisée du télétravail dans les entreprises? Quel calendrier - il doit être très progressif - de réduction des aides, en fonction du secteur et de la situation des entreprises?... Là encore, et toujours, comptez sur votre CMA.

Jean-Louis Mouton

Président de la CMA Grand Est

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



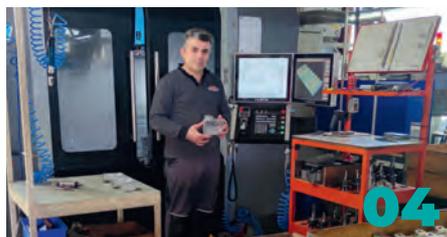
@CMA57OFFICIEL



@MONDEDARTISANS



SERVICECLIENT@CMA-MOSELLE.FR



ACTUALITÉS 04

Quand les artisans mosellans s'élancent

La vie des CFA : préparation des examens, l'apprentissage vous sourit

Formation continue : sessions courtes axées « Reprise »

Qualité Mosi : 98, 99... 100!

La CMA 57, partenaire de la Relance

Vision de territoire : soyons au rendez-vous !

Artisans de la réparation, demandez votre label !

Qualiopi : une certification nationale pour nos formations
J'expose un artisan d'art
Le Monde des Artisans, version digitale

PRATIQUE 18

La CMA à vos côtés
Un chef d'entreprise sur trois a le moral en berne
Bonus-malus sur les contrats courts
Objectif marchés publics!

REGARDS 24

Chauffagistes et conciergerie
FCR Original : l'homme à la moto
Paris réussis
Michaël Aguilar : « Pas besoin de techniques de vente ! »



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

Le Monde des artisans n° 142 - Mai-juin 2021. Édition de la Moselle. Président du comité de rédaction des pages locales : Liliane Lind. rédacteur en chef : Dominique Klein. Rédaction des pages locales : Amélia Guyot. Éditeur délégué : Stéphane Schmitt. Rédaction : ATC (Tél. 0665622885, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com). Ont collaboré à ce numéro : Julie Clessienne, Samira Hamiche, Pixel6TM (Sophie de Courtivron, Isabelle Flayeux, Guillaume Geneste, Lætitia Muller), Cécile Vicini. Secrétariat de rédaction : Marine Anthony. Rédaction graphique : Pixel6TM. Publicité : TEMA/7M 23 rue Dupont-des-Loges, 57000 Metz, Tél. 0387691801. Photographies : Pixel6TM, © pages départementales : CMA57, 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/7M (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 : 0321 T 86957. ISSN : 1271-3074. Dépôt légal : à parution. Impression : Socosprint Imprimeurs, 36 route d'Archettes, 88000 Épinal.



Quand les artisans mosellans S'ÉLANCENT

PACTE ARTISANAT. Avec un emploi sur 8 et une entreprise sur 3 dans le Grand Est, les entreprises artisanales constituent un levier d'attractivité des territoires. Forte de ce constat, la Région a décidé en 2017 de dynamiser ce secteur d'activité en le dotant d'un fonds de 5 millions d'euros sur trois ans, confié à la chambre de métiers et de l'artisanat Grand Est : le Pacte Artisanat. Alors que le Pacte Artisanat entre dans sa deuxième phase (2021-2023, voir pages 14-15), découvrons comment le soutien de la Région Grand Est a permis à des artisans de notre département de monter en puissance !

APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT : ARTISANAT DE DEMAIN

Ce dispositif favorise la croissance des entreprises par l'investissement. Depuis sa création en 2017, 340 dossiers ont été déposés par la CMA 57. 4 850 000 euros ont été ainsi attribués à des entreprises mosellanes parmi lesquelles MGB et Vernois Traiteur. Témoignages.



→ **L'entreprise MGB, une TPE de Moselle-Est (Sarreguemines) créée en 1999. Sur la photo ci-contre, Rasit Buyukbas, son gérant.**

« Nous fabriquons des pièces métalliques pour l'industrie mécanique et pour le domaine refroidisseurs/climatisations (plus de 1350 références). En 2019, nous avons pris la décision de développer notre capacité de production pour pouvoir absorber plus de commandes tout en répondant à l'exigence de qualité de nos clients. Les financements obtenus par l'AMI, dont le dossier a été porté par la CMA 57, nous ont notamment permis d'acquérir de nouvelles machines à commande numérique. Nous avons gagné en efficacité et en autonomie car nous sommes maintenant en mesure de gérer toute la chaîne de production depuis la réception des matériaux à l'emballage des pièces usinées. À l'origine, nous n'étions que trois et depuis, nous avons pu embaucher deux personnes pour assurer la production. »

→ **Localisée à Verny, Vernois Traiteur est une affaire de famille qui a commencé en 1989. Thomas Bouhelier, directeur général.**

« Évoluant rapidement vers l'activité traiteur et la restauration collective, l'entreprise a connu une croissance constante jusqu'au début de la crise de la Covid. Pour autant, nous avons pu être réactifs dans le volet restauration collective grâce aux investissements réalisés avec l'enveloppe « Artisanat de demain ». Les nouveaux équipements et le réagencement des espaces ont fait leur preuve. Ils sont fonctionnels, à la hauteur de nos attentes avec une ergonomie et une sécurité renforcées. Nous avons été en mesure de doubler notre capacité de production pour satisfaire la demande expresse d'établissements scolaires confrontés à des cas de Covid dans les cantines. »



© VERNIS TRAITEUR

OFFRES D'ACCOMPAGNEMENT



LE MOT DU CONSEILLER

« M. Goudenhoofdt a été avisé de préparer la transmission de son entreprise bien en amont. Il a ainsi pu dessiner cette solution atypique, en accord avec sa situation et son projet de cession salariale. Cette option encore peu répandue est pourtant prometteuse »,
Jérôme Kulling.

PASS TRANSMISSION

Installée depuis 11 ans rue du Ruisseau à Woippy, la boulangerie Bagou a vécu un instant solennel courant avril : la première étape d'une transmission salariale. « *Passé la cinquantaine, je cherchais à lever le pied tout en conservant une activité* », explique son dirigeant Bertrand Goudenhoofdt. Le boulanger aux valeurs éthiques affirmées (utilisation de farines locales, participation aux Éco-défis...) avait déjà son idée en tête : impliquer ses collaborateurs. « *Sur 10 employés, je suis content d'avoir réussi à en fédérer 5 autour du projet de reprise, chacun des corps de métiers est représenté : vente, boulangerie et pâtisserie.* » Pour mettre sur pied cette transmission, il s'est naturellement tourné vers son conseiller CMA 57, Jérôme Kulling, avec qui il était en contact régulier. Celui-ci a alors procédé à un premier diagnostic pour déterminer la valeur de l'entreprise et établir une ébauche de plan de faisabilité. « *Nous avons aussi fixé un rendez-vous avec un avocat partenaire pour connaître les possibilités qui s'offraient au cédant* », précise Jérôme Kulling. La Scop envisagée au début a finalement été remplacée par un montage alternatif plus avantageux pour toutes les parties. « *Nous sommes désormais 6 actionnaires à parts égales de la holding qui a été créée*, indique le boulanger woippycien. *J'ai veillé à ce que l'entrée au capital soit accessible à toutes les bourses. Je suis fier que ma première apprentie, aujourd'hui âgée de 25 ans, ait pu prendre part au projet* », se réjouit-il.



▲ Bertrand Goudenhoofdt, gérant de la boulangerie Bagou.



« **Se faire accompagner, ça change tout!** »
Régine Lehner

PASS PERFORMANCE

Pasteure de profession, Régine Lehner a rejoint le secteur artisanal en 2019 en créant son atelier de poterie « J'aime la Terre » à Walscheid. Elle concrétise ainsi une envie qui avait germé dans les années 2000 lorsqu'elle s'est familiarisée avec la poterie. Une passion pour l'argile qu'elle a alimentée par une pratique assidue, de nombreux stages et voyages. « *En ce qui concerne la poterie, je suis mon intuition et je laisse l'objet sortir de mes mains.* » Sur les marchés, les retours positifs des premiers clients la confortent dans son projet. Si elle se fie à son instinct pour l'aspect créatif, elle préfère s'adresser à la CMA 57 pour la dimension entrepreneuriale. « *Au début, on est un peu perdu : se faire accompagner ça change tout!* », se rappelle-t-elle. C'est Régine Ternard, conseillère entreprise à la CMA 57 de Sarrebourg qui lui a permis d'y voir plus clair pour développer son activité. Elles ont cerné ensemble plusieurs objectifs à moyen terme parmi lesquelles la création d'un site Internet et l'achat d'un four. Procédant étape par étape, les différents leviers ont été actionnés pour lui permettre de les atteindre : la formation, le montage de dossiers... « *Cet accompagnement a été précieux, m'ouvrant la porte à des initiatives, des financements, des contacts...* », s'enthousiasme M^{me} Lehner. La reconnaissance « métiers d'art » a aussi été un moment clé de l'évolution de son activité qui est en train de prendre de l'ampleur avec l'ouverture prochaine de sa boutique-atelier à Walscheid.



LE MOT DU CONSEILLER

« *Le plan d'actions de M^{me} Lehner a été fixé en fonction de ses objectifs de développement. Quel que soit le domaine, lorsque la passion est là, notre rôle est de guider l'artisan vers les opportunités qui lui permettront de croître et de faire fructifier son activité* »,
Régine Ternard

La prime Apprentissage prolongée

Le Gouvernement a annoncé la prolongation des aides exceptionnelles pour les employeurs qui recruteront un jeune en contrat d'apprentissage. Cette disposition inscrite au plan « 1 jeune, 1 solution » a eu l'effet escompté auprès des entreprises comme des jeunes. En une année, 500 000 contrats ont été signés dans ce cadre. Le Campus des Métiers de Moselle n'est pas en reste puisqu'il a enregistré 4 % de contrats de plus que l'année précédente. Les entreprises pourront bénéficier de ces mesures jusqu'au 31 décembre selon les mêmes conditions à savoir sans critères de taille pour l'entreprise et jusqu'au niveau bac +5 pour l'apprenti :

5 000 euros - alternant < 18 ans
8 000 euros - alternant > 18 ans



Le Groupe U forme aux métiers de bouche

Le Groupe Coopérative U innove dans la formation de ses collaborateurs exerçant dans les métiers de bouche avec son projet d'École de la nouvelle alimentation. Le Campus des Métiers de Moselle intégrera ce programme à la rentrée 2021. Deux classes de CAP en boulangerie et en boucherie ouvriront au CFA de Metz pour accueillir spécifiquement des jeunes en apprentissage dans un magasin U du département. C'est l'embauche assurée qui attend ces apprentis à l'issue de la formation. Le programme classique du CAP, permettant d'acquérir sur un an les savoir-faire techniques des métiers, sera complété par des modules propres à l'enseigne portant sur la filière, la gestion commerciale ou encore la créativité intermétier.



▲ La Présidente Liliane Lind à la rencontre des apprenants.

Préparation des examens

En accord avec les directives de CMA France, les trois CFA du Campus des Métiers de Moselle, à Metz, Forbach et Thionville, n'ont pas modifié leur calendrier d'alternance pour la période d'avril-mai. Pour autant, les modalités d'enseignement ont été adaptées puisque les matières générales ont été dispensées en distanciel. Les cours de pratique ont, fort heureusement, pu être maintenus dans les ateliers, laboratoires et salons, dans le respect des gestes barrières. En effet, les apprentis ont apprécié de pouvoir se préparer aux examens en contexte réel avec les conseils de leurs professeurs. Il en a été de même pour les professionnels en formation continue dont la partie technique s'est déroulée dans les locaux de la CMA 57.



L'APPRENTISSAGE VOUS SOURIT!



« On n'est pas numéro 1 de l'apprentissage par hasard ». Tel est le slogan volontariste que CMA France a retenu pour la campagne de promotion de la formation par apprentissage 2021. Cette affirmation s'appuie sur l'expertise du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat qui forme 100 000 apprentis dans ses 136 CFA.

Relayé dans les grands médias nationaux radio et presse et à travers l'affichage urbain, ce message est porté par des visages d'apprentis souriants, épanouis dans leur formation. Cette communication résolument positive et engageante devrait attirer l'attention de jeunes en orientation.

FORMATION CONTINUE

Sessions courtes axées « Reprise »

Pour accompagner les artisans dans la phase de relance de l'activité, la CMA 57 a mis en place des formations courtes, concentrées sur 42 heures et ciblées sur quatre thématiques qui ont été identifiées comme prioritaires pendant la crise sanitaire : la gestion du personnel, le maintien de la trésorerie, la digitalisation accélérée et la démarche commerciale à réajuster.

Repartir du bon pied

Cette offre de formation spéciale « Reprise » répond aux besoins exprimés par les artisans qui, lorsqu'il a fallu parer à l'urgence pour respecter les mesures gouvernementales se sont rendu compte de certaines failles de gestion. Si des brèches ont pu être colmatées, ils sont conscients que redémarrer sereinement implique de consolider ses bases et acquérir de bonnes pratiques. Structurer son approche managériale, financière, commerciale, c'est l'assurance de retrouver de la rentabilité et amorcer la croissance.

Prendre une longueur d'avance

Au printemps dernier, lorsque les consommateurs confinés se sont reportés massivement sur le Net et les réseaux sociaux, les TPE n'étaient pas au rendez-vous. En effet, en 2019 seuls 21 % d'entre elles avaient un site marchand et

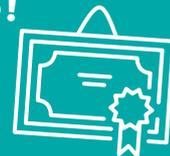
45 % des dirigeants avaient une page professionnelle sur les réseaux sociaux (Enquête OpinionWay). Si le retard a en partie été comblé en termes de visibilité, à ce jour peu d'entreprises développent une stratégie digitale. Ce sera donc une des tendances à intégrer à sa nouvelle politique de commercialisation pour reconquérir sa clientèle.

Les sessions sont programmées de septembre à décembre 2021 à Metz, Forbach, Thionville et Sarrebourg. Il est possible de bénéficier d'une prise en charge totale ou partielle sous conditions pour les chefs d'entreprise inscrits au Répertoire des métiers, leurs conjoints collaborateurs ou leurs associés.

INFORMATIONS ET INSCRIPTION AU :
03 87 39 31 26 – jbouschbacher@cma-moselle.fr

Les formations de la reprise!

- Manager en période de crise (42H)
- Sécuriser sa trésorerie (42H)
- Rebondir commercialement (42H)
- Accélérer sa transition numérique base/perfectionnement (42H)



QUALITÉ MOSL : 98, 99... 100 !



La barre symbolique des 100 artisans Qualité MOSL a été atteinte suite au dernier comité d'agrément qui s'est déroulé en mars dernier. « C'est un palier que nous sommes heureux d'avoir atteint car il révèle l'attrait de cet agrément dans le secteur artisanal », se réjouit la Présidente de la CMA 57 Liliane Lind en ajoutant « la notoriété du logo MOSL va crescendo et il devient de plus en plus attractif ». Valorisant le savoir-faire mosellan depuis 2018, l'agrément distingue des artisans reconnus pour assumer la responsabilité de la production, de l'assemblage, de la transformation, et pour les produits alimentaires, celle de la recette employée. À l'heure où le « consommer local » a le vent en poupe, l'agrément devient un argument commercial pour les clients de proximité comme pour les touristes. Porté en collaboration avec le Département de la Moselle, l'agrément s'inscrit dans une politique plus large d'attractivité du territoire. Cette visibilité est renforcée par les différents partenaires à travers des campagnes de promotion et la participation à des événements et Salons tels que la Foire internationale de Metz. Le catalogue 2021

réunit près de 3 000 produits issus de l'artisanat mais pas seulement. Il identifie aussi des producteurs, des restaurateurs et des sites touristiques. « Avec 100 artisans, nous passons à une autre échelle et la dimension de réseau gagne en puissance », indique Pierre Stenger, en charge du projet à la CMA 57. « Nous ne comptons pas nous arrêter là ! Nous avons déjà reçu de très bons dossiers pour le prochain comité. » Pour rejoindre les candidats à l'agrément, contactez votre conseiller.

CONSULTEZ LE CATALOGUE 2021 : www.cma-moselle.fr
CONTACT CMA 57 : 03 87 39 31 00 – serviceclient@cma-moselle.fr



Soyons au rendez-vous

À l'heure où j'écris ces lignes, l'économie nationale se remet doucement sur pied. L'ensemble des entreprises artisanales a pu reprendre son activité et les premières tendances de consommation révèlent un retour à la normal progressif. Le soulagement de cette reprise généralisée ne saurait s'accompagner d'un relâchement ni sur le plan sanitaire, ni sur le plan commercial. La crise que nous avons traversée laissera des traces dans nos manières de vivre, de travailler, d'acheter... et nous devons en tirer les leçons. Dans les enquêtes récentes, les Français plébiscitent l'artisanat qui est associé aux notions de proximité, circuits courts et production locale. En retour, le secteur est attendu sur des questions éthiques et écologiques notamment, sans parler de l'approche digitale qui a fait une percée spectaculaire. Alors que l'horizon se dégage enfin, il faut agir pour pérenniser nos entreprises en réadaptant notre mode de gestion tout en répondant aux attentes de la clientèle. Pour permettre aux artisans d'appréhender au mieux ces changements, la CMA 57 a fait évoluer son offre de formation et d'accompagnement. De nombreux programmes de soutien à l'artisanat sont déployés par l'État, la Région Grand Est, le Département de la Moselle, des collectivités et autres structures. Rapprochez-vous de votre conseiller afin d'en bénéficier dès à présent. Soyons au rendez-vous du post-covid et projetons-nous vers l'avenir !



▲ Conférence de presse - Réseau des développeurs de France Relance 57 (Préfecture de la Moselle, 18 mars 2021). Dominique Klein (CMA 57), Brigitte Torloting (Région Grand Est), Laurent Touvet (Préfet de la Moselle), Cédric Gouth (Inspire Metz), Muriel Carrat (CCI 57).

La CMA 57, PARTENAIRE de la Relance

En mars 2021, la CMA 57 a rejoint le réseau des Développeurs de France Relance 57 qui réunit les acteurs économiques du département sous l'impulsion de la Préfecture de la Moselle. Les artisans sont ainsi plus largement informés et concernés par les dispositifs nationaux que la Région Grand Est et le Département viennent renforcer. Cela permettra aux entreprises d'anticiper la reprise. Les conseillers de la CMA 57 sont mobilisés auprès des artisans pour atteindre cet objectif qui peut se décliner en deux temps. Le premier consiste à sécuriser l'activité et le second vise à la développer par l'embauche, l'investissement et par l'accélération de leur mutation numérique et écologique.

QUELLES AIDES POUR LES ARTISANS ?

Sont recensés ici quelques dispositifs mobilisables par les artisans dans le cadre du plan France Relance

Allègement d'impôts de production des entreprises

Pour les entreprises redevables de la CVAE, de la CFE et de la TFPB au titre de leurs établissements industriels

Développement durable

- Les aides Tremplin (60 aides) (voir page 10)
- Crédit d'impôts pour la rénovation énergétique des TPE/PME
- Prêts Verts BPI France pour projets de transition écologique et énergétique

Aides à l'embauche

- D'un alternant concernant un jeune de moins de 29 ans (voir page 6)
- D'un alternant en situation de handicap (aide complémentaire à la prime précédente)
- D'un jeune en volontariat territorial en entreprise vert

Aides à l'export

- Pour l'embauche en volontariat international en entreprise d'un jeune issu d'une formation courte (bac +2/3) ou d'un quartier prioritaire de la politique de la Ville.
 - Jusqu'au 31 décembre 2021
 - Pour une action d'accompagnement à l'export
 - Jusqu'au 31 décembre 2021

Transition numérique

Le chèque numérique ou la Garantie France Num à l'intention des commerces fermés administrativement • Jusqu'au 30 juin 2021.

PLUS D'INFORMATIONS ET CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

sur bit.ly/PlanFranceMoselle

Contactez la CMA 57 pour vous faire accompagner

dans vos démarches : 03 87 39 31 00 – serviceclient@cma-moselle.fr

06:00

09:00

18:00

21:00

00:00

PRO QUELLE QUE SOIT L'HEURE.


FIATPROFESSIONAL.COM/FR

À PARTIR DE
99 € HT/MOIS ⁽¹⁾

Crédit-bail sur 36 mois et 45 000 km,
1^{er} loyer majoré de 3 200 € HT, sous
condition de reprise.

GAMME FIAT PROFESSIONAL SURÉQUIPÉE

AVEC GARANTIE, MAINTENANCE ET ASSISTANCE*

PORTE LATÉRALE COULISSANTE DROITE TÔLÉE > VOLUME UTILE JUSQU'À
20 M³ > SYSTÈME MULTIMÉDIA ÉCRAN TACTILE 7" ET INTÉGRATION APPLE
CARPLAY™/ANDROID AUTO™ > RADARS DE RECUIL > CLIMATISATION > BLUETOOTH®
ET PORT USB > RÉTROVISEURS ÉLECTRIQUES ET DÉGIVRANTS

(1) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.com/fr. Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Fiorino Fourgon Tôlé passée **jusqu'au 31/08/2021** auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Dans la limite des stocks disponibles. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FCA Leasing France, SA au capital de 68954580,86 € - 6 rue Nicolas Copernic - ZA Trappes-Élancourt 78190 Trappes - 342 499 126 RCS Versailles. Courtier en assurance enregistré à l'ORIAS  FCA LEASING n° 12 066654. * Prestation assistance garantie et mise en œuvre par Europ Assistance, entreprise régie par le code des assurances. France



Rendez-vous chez votre distributeur officiel FIAT PROFESSIONAL : **IVECO EST**
ZI de Hauconcourt - 57280 MAIZIÈRES-LÈS-METZ
03 87 80 24 22 - www.ivecoest.com

► Mathieu Mangin, Tech Box.



◀ Nikolas d'Angelantonio, l'affûteur de la fontaine.



Artisans de la réparation, demandez votre label !

Les 20 pionniers du label Répar'acteurs en Moselle sont ébéniste et tapissier à Plappeville, cordonnier à L'Hopital ou encore bijoutier à Maizières-lès-Metz. Partageant le principe de réparabilité comme la fibre écologique, cette communauté n'a pas fini de s'agrandir.

L'artisanat se porte en faux du discours formaté « *Cela vous coûtera plus cher de le réparer que d'en acheter un nouveau* » trop souvent entendu. L'argument financier fait mouche et pourtant il est souvent erroné. « *Lorsqu'un ordinateur ne fonctionne plus, le problème provient parfois d'un composant à 2 euros* », déclare Mathieu Mangin, dirigeant de l'entreprise Techbox à Metz, spécialisée dans les services informatiques. Nikolas d'Angelantonio, affûteur itinérant à Troisfontaines, abonde en ce sens : « *Il est plus économique de faire réparer de bons outils que d'en acheter des nouveaux.* » Les deux

artisans sont ambassadeurs du label Répar'Acteurs en Moselle depuis 2020. Cette marque nationale vise à aiguiller les consommateurs vers des artisans de la réparation qui adhèrent à une philosophie écologique.

« Il n'y a que du bon dans la réparation »

Avantage sociétal, écologique, humain... Pour Mathieu Mangin « *Il n'y a que du bon dans la réparation. Dans l'électroménager jeté à la poubelle, au moins 80 % des composants sont encore fonctionnels* », précise-t-il. C'est pourquoi il a mis en place un système de récupération d'éléments

et participe à la collecte de déchets d'équipements électriques et électroniques. « *J'ai entendu parler du label dans le centre où je me suis formé dans le Gers, se rappelle quant à lui le jeune affûteur qui ajoute : il était important pour moi de pouvoir l'arbore.* »

Quelle que soit votre activité de réparation d'équipements de la personne (bijouterie, couture, cordonnerie...), de la maison (mobilier, électroménager) ou de loisirs (électronique, vélo, jouets...), contactez la CMA 57 dès à présent pour obtenir le label.

SITE RÉPAR'ACTEURS :
www.annuaire-reparation.fr

CMA 57 – Camille Trigo : ctrigo@cma-moselle.fr - 03 87 39 31 34 +

Aides Tremplin

Plus de 60 aides existent dans le domaine de la transition écologique pour les TPE et PME qui souhaitent réaliser des études et/ou des investissements dans les champs suivants :

- Rénovation thermique
- Éclairage
- Froid commercial et industriel
- Écoconception
- Mobilité
- Les bâtiments industriels
- Le traitement des déchets et l'économie circulaire

Condition : le montant d'aide total doit être supérieur à 5 000 euros et inférieur à 200 000 euros.



DÉROGATION QUALIFICATION RGE

Une expérimentation de deux ans a été initiée par le Gouvernement le 1^{er} janvier 2021 pour favoriser les travaux de rénovation énergétique pour lesquels 6,7 milliards d'euros sont accordés. Les artisans du bâtiment qui n'ont pas le label RGE pourront obtenir, ponctuellement, une « qualification-chantier » qui leur donne accès à des chantiers de rénovation énergétique éligibles aux aides publiques. Cette dérogation à la qualification RGE, accordée trois fois par entreprise, n'est valable que sur un seul chantier. Pour l'obtenir, les entreprises doivent répondre à des critères précis tels que l'ancienneté (justifier d'au moins deux ans d'activité), l'inscription au Répertoire des métiers et l'absence de sous-traitance. Les organismes de qualification Qualibat, Qualifélec ou Qualit'EnR interviendront pour réaliser des vérifications en amont et en aval des travaux. **PLUS D'INFOS :** www.faire.gouv.fr

MAGAZINES, JOURNAUX, CARNETS, ENVELOPPES...

LA BOUCLE DU RECYCLAGE DES PAPIERS

20 kg : c'est le poids moyen des papiers triés par habitant et par an. Cahiers, papiers brouillon, catalogues, enveloppes, magazines... tous les papiers se recyclent. Pour leur donner une nouvelle vie, il suffit de bien les trier. Découvrez les grandes étapes de la boucle de recyclage des papiers.

1. LE TRI

À la maison, au bureau, en vacances, nous déposons tous nos papiers dans le bac ou le point de collecte le plus proche. Pas besoin de les froisser, de les déchirer, ni d'enlever les agrafes ou les spirales.



2. LA COLLECTE

Les papiers et les emballages recyclables sont collectés par les ripeurs et transportés jusqu'au centre de tri le plus proche.



Près de 3 millions de tonnes de papiers graphiques sont commercialisées en France, fabriquées à partir de pâte à papier vierge ou de papiers recyclés.



5. L'IMPRIMERIE

Le papier recyclé est utilisé notamment pour fabriquer de nouveaux supports : journaux, livres, cahiers...



4. L'USINE PAPETIÈRE

En les mélangeant à de l'eau, les papiers deviennent de la pâte à papier. Nettoyée, étalée puis séchée, cette pâte est transformée en feuille géante de papier recyclé et enroulée en bobine.



3. LE CENTRE DE TRI

Les papiers sont séparés des emballages recyclables manuellement et à l'aide de machines qui détectent les différents matériaux.



Le 18 mars 2021, Pierre Schaeffer (Schaeffer & cie, génie climatique) a été réélu à la présidence de la Fédération du bâtiment et des travaux publics de Moselle. Il s'entoure de trois Vice-Présidents : G. Balliet, (Sanichauf, génie climatique et installations sanitaires) – F. Beck, (Les fils de F. Beck, gros œuvre et travaux publics) – F. Schmid (Soprema entreprises, étanchéité, couverture et isolation). Son bureau se compose de 8 membres : G. Beyel (Créalor, maçonnerie), C. Buttaci (Houille, génie climatique et installations sanitaires), N. Di Salvo (Leonard TP, travaux publics), S. Dorkel (SRC & cie, génie climatique), E. Martin (Celsius, génie climatique), A. Nespola (S.E. Nespola, plâtrerie et isolation), E. Sasso (Sasso SAS, électricité générale), G. Somme (Escaliers Somme, menuiserie).

Contact FBTP 57 : 03 87 74 2212 - info@btp57.ffbatiment.fr



FBTP 57 Président reconduit

Consultation citoyenne

En début d'année, la plateforme Make.org a réalisé une consultation citoyenne sur le thème « Agir pour mon territoire ». 116 000 participants ont ainsi répondu à la question « Comment améliorer les conditions de vie dans les territoires ? » en votant pour différentes propositions. Révélés en avril dernier, les résultats font la part belle au consommateur local et à l'artisanat. En effet, 90 % des votants se sont prononcés en faveur des circuits courts et de l'implantation de commerces de proximité dans les villages. Pour redynamiser l'économie et l'emploi dans les territoires, les Français plaident aussi pour revaloriser les métiers manuels, faciliter la formation et les reconversions professionnelles.



Je signe pour ma passion

Une action de promotion des métiers de la boulangerie a été menée ce printemps par l'agence Pôle emploi de Montigny-lès-Metz. L'opération « Je signe pour ma passion » qui a compté sur la participation de la CMA 57 visait à faciliter un retour à l'emploi tout en répondant à la demande du marché. 12 candidats intéressés par le domaine de la boulangerie se sont engagés dans cette expérimentation qui devrait déboucher sur des embauches en formation continue. Informés par la CMA 57, coachés par l'association La cravate solidaire et accompagnés par Pôle emploi, ils auront la possibilité de confirmer leur projet professionnel lors d'une immersion courte chez l'un des 7 boulangers montigniens partenaires.

Artisanat au féminin



L'AFFDU lance la nouvelle édition du concours Créatrice en Lorraine. N'ayant pu l'organiser en 2020 pour cause de pandémie, l'équipe a souhaité, cette année, rendre hommage aux femmes courageuses qui ont osé se lancer dans l'entrepreneuriat malgré les conditions économiques difficiles. Le concours valorise régulièrement des artisanes mosellanes au parcours singulier et à l'activité prometteuse.

L'appel à candidatures est ouvert jusqu'au 28 septembre 2021 : www.affdu-lorraine.fr



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

**ON N'EST PAS N° 1
DE L'APPRENTISSAGE PAR HASARD**

*Les 100 000 jeunes que l'on forme chaque année
ont le sourire*

**AVEC L'APPRENTISSAGE DANS L'ARTISANAT,
FORMEZ-VOUS À UN MÉTIER PASSION DANS NOS 136 CFA**



www.artisanat.fr



Pacte Artisanat : l'acte 2

TOUJOURS ET ENCORE PLUS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES DU GRAND EST. C'est au cœur de l'Aube, au sein d'une tuilerie de près de 120 années d'existence, la tuilerie Royer à Soullaine-Dhuys, que le Pacte Artisanat 2 a été signé entre la CMA Grand Est et la Région Grand Est. Un Pacte qui s'inscrit dans le prolongement de la première édition, laquelle s'est déployée de 2018 à 2020, et offre de nouveaux champs d'action, pour toujours mieux accompagner les entreprises artisanales du Grand Est dans leur développement.

Le Pacte Artisanat se traduit concrètement sur le terrain par l'accompagnement des entreprises artisanales par les CMA à travers l'offre régionale Ambition d'Entreprendre Artisanat Grand Est. Elle est disponible pour tous, sur l'ensemble du territoire.

Quatre Pass la composent :

- le Pass création-reprise,
- le Pass performance,
- le Pass durable,
- le Pass transmission

S'ajoutent des focus transversaux et pratiques comme #Artisanconnecte regroupant toutes les solutions

disponibles pour digitaliser son activité, Perspectives, un ensemble d'outils pour aider les entreprises dans leur relance ou encore La commande publique pour permettre aux artisans de se familiariser avec ce domaine et en faire un véritable levier de leur activité.

RETOUR SUR LE PACTE ARTISANAT 1

Une réussite au-delà des objectifs



INNOVATION-MODERNISATION (AMI Artisanat de demain)

- 1500 projets accompagnés
- 112 millions d'€ d'investissement dont 24 millions d'€ d'aides
- 1 bénéficiaire sur 2 a pu obtenir une aide de plus de 10000 €



PERFORMANCE

- 700 diagnostics réalisés
- Plus de 600 accompagnements = 150 % des objectifs



TRANSMISSION

- 1700 diagnostics réalisés
- Plus de 1000 accompagnements



Un investissement pour l'artisanat

3 652 500 € cofinancés à hauteur de :

✓ **985 125 €**
par la Région Grand Est,

✓ **1 585 875 €**
par la CMA Grand Est,

✓ **1 081 500 €**
des fonds européens en Région Grand Est.



PHOTOS: © STADLER/REGION GRAND EST

PACTE ARTISANAT 2

Confirmer les objectifs et aller encore plus loin

À l'instar du Pacte 1, le Pacte 2 s'articule autour de trois axes : **pérenniser, moderniser et développer**. Pour ce faire, quatre grandes orientations :

→ **écouter l'artisanat** et analyser ses besoins afin d'anticiper et d'ajuster les mesures prises : c'est le rôle de l'enquête continue Opage déployée sur la région depuis plus de deux ans;

→ **accompagner les entreprises** dans les différentes phases de développement avec l'Appel à manifestation d'intérêt (AMI) Artisanat de demain, le dispositif Transformation digitale, la poursuite de la mise en œuvre du programme Performance et la rédaction du Guide des bonnes pratiques dans la commande publique;

→ **développer et valoriser les métiers d'art** notamment en diversifiant les activités (pratiques alternatives de commercialisation, recherche d'outils de promotion...);

→ **mettre en lumière les savoir-faire artisanaux** lors d'événements nationaux, comme le Salon Made In France.

ZOOM SUR LES NOUVEAUTÉS



✓ **LA TRANSFORMATION DIGITALE** : enjeu majeur pour les entreprises artisanales, dont les besoins de mise en œuvre se sont accélérés depuis l'arrivée de la crise sanitaire. Digitaliser son activité et développer sa présence sur le web est aujourd'hui incontournable pour répondre à l'évolution des habitudes de consommation de sa clientèle. **#ARTISANCONNECTE** est la solution globale proposée au sein de tous les établissements de la CMA Grand Est pour appréhender cette transformation digitale de manière sereine et encadrée. Autodiagnostic et diagnostics personnalisés, programme de webinaires dédiés, outils pratiques, aides financières mobilisables... votre CMA vous donne l'ensemble des clés pour réussir cette transformation.

➤ **PLUS D'INFOS EN LIGNE SUR LE SITE :**
<https://crma-grandest.fr/2020/11/17/artisan-connecte/>

✓ **LA COMMANDE PUBLIQUE** : elle représente 6 milliards d'euros par an dans le Grand Est! Une opportunité de taille pour les entreprises artisanales qui doivent pouvoir saisir cette opportunité pour en faire un véritable levier pour leur activité. L'objectif est de permettre aux entreprises artisanales d'accéder sans difficulté aux marchés publics en leur donnant les codes et les bonnes pratiques.



Le 23 mars 2021

Une convention de partenariat a été signée entre la CMA Grand Est et le Réseau de la commande publique. Une démarche qui positionne clairement l'artisanat et vise à ouvrir des ponts facilitateurs entre les entreprises artisanales et les acteurs des marchés publics.



Qualiopi

une certification nationale pour nos formations

LE 23 AVRIL DERNIER, l'ensemble des établissements* de formation de la CMA Grand Est a reçu la certification Qualiopi. Le label national Qualiopi atteste de la qualité du processus de formation mais également de l'engagement déployé par les établissements pour continuer à améliorer leur fonctionnement.

Un contexte national

La loi Choisir son avenir professionnel a introduit une exigence forte de qualité pour tous les organismes de formation en France. Pour distinguer les établissements qui atteignent ce niveau d'exigence et œuvrent au quotidien pour améliorer leur offre de formation, le **label national Qualiopi a été créé**. Il permet aux personnes souhaitant se former de reconnaître les organismes de formation ayant obtenu cette certification nationale de qualité. Consciente de son savoir-faire dans le domaine du développement des compétences, la CMA Grand Est s'est engagée pleinement dans la démarche d'obtention de cette certification qualité depuis plus

d'un an. **Elle s'impose aujourd'hui comme un réseau de référence pour la formation professionnelle des salariés, demandeurs d'emploi, artisans et apprentis.**

Une certification pour l'ensemble de l'offre de formation

Cette certification Qualiopi a été attribuée à l'ensemble de l'offre de formation proposée par les établissements de la CMA Grand Est, qu'elle soit **initiale** ou **continue**, qu'elle concerne un **bilan de compétences** ou une **VAE**. Une offre de formation qui ne compte pas moins de 50 diplômes et se dispense sur 11 sites répartis en Grand Est pour répondre aux besoins

de l'ensemble des futurs artisans du Grand Est, tout au long de leur vie professionnelle. Cette offre balaye un champ de domaines très vaste :

- formations à la création/reprise d'entreprise;
- formations à la gestion et à toutes les fonctions du chef d'entreprise;
- formations au numérique, au marketing, à la transition énergétique...;
- formations de Brevet de Maîtrise;
- formations diplômantes en reconversion...

*Les établissements des CMA Moselle et Alsace ont reçu respectivement leur certification les 26 janvier 2021 et 15 décembre 2020 derniers.

Pour découvrir toute l'offre de formation : rendez-vous dans votre CMA!

QUALIOPi : LA QUALITÉ EN CHIFFRES

88 %

de nos participants satisfaits
(formation continue)

14 000

artisans ou collaborateurs
formés chaque année

16 000

apprentis formés par la CMA
Grand Est (chiffres 2020)

J'expose un artisan d'art

DEPUIS UN AN MAINTENANT, les établissements CMA du Grand Est ont déployé sur leurs territoires l'opération J'expose un artisan d'art. Une action d'envergure et solidaire qui permet aux artisans en métiers d'art d'aller à la rencontre de leur public grâce à des espaces d'exposition mis à disposition par d'autres artisans possédant des lieux de vente.

Au fil des saisons et des occasions ou autres fêtes qui rythment notre calendrier, J'expose un artisan d'art s'est adapté pour s'inscrire dans la durée et apporter une solution aux artisans d'art, privés de Salons et autres manifestations à cause de la Covid 19. De nombreux binômes se sont ainsi créés un peu partout dans le Grand Est, grâce au réseau des CMA du Grand Est qui a piloté l'opération et facilité la mise en relation des professionnels.

Aujourd'hui, près de 270 duos sont nés de cette belle initiative, tous recensés sur la carte interactive dédiée.

Une carte à jouer pour la fête des Pères...

Le 20 juin prochain, c'est la fête des Pères : une occasion, si cela n'est pas encore fait, d'essayer J'expose un artisan d'art et de trouver des trésors made in « local », des



cadeaux originaux et fabriqués manuellement, dans des ateliers de proximité, selon des techniques artisanales. Une belle occasion également d'apporter son soutien à ces artisans d'art aux savoir-faire uniques.

SCANNEZ CE CODE : il y a forcément un binôme à découvrir près de chez vous!



Un concept qui s'exporte...

Fort de son succès au sein de notre région, J'expose un artisan d'art s'exporte et fait des émules : en Aquitaine, en Hauts-de-France... d'autres duos solidaires se forment et offrent aux artisans d'art de poursuivre leur activité mais également de rencontrer une nouvelle clientèle.

C'est là toute la force du réseau des CMA!

VOTRE MONDE DES ARTISANS, VERSION DIGITALE...

Un accès 24h/24, des informations régulières, une ouverture sur l'ensemble des territoires, une newsletter dédiée... votre Monde des Artisans se digitalise et vous propose de nouveaux services sur le web : découvrez-les sans tarder !



UN SITE D'ACTUALITÉS DÉDIÉ

Sur grand-est.lemondedesartisans.fr, retrouvez les versions dématérialisées de tous vos articles de votre magazine mais également des actualités régulières utiles et pratiques, pour votre métier, votre entreprise et vos projets. Découvrez aussi ce qu'il se passe à quelques kilomètres de chez vous, partagez de bonnes pratiques et agrandissez votre réseau professionnel...

UNE NEWSLETTER TOUS LES MOIS

Chaque mois, recevez l'essentiel de l'actualité de votre CMA grâce à la **newsletter Le Monde des Artisans***. Un support spécifiquement créé pour vous informer des nouveautés, des outils à votre disposition, des solutions à mobiliser ou des événements à ne pas manquer... Une mine d'informations en un seul clic : inscrivez-vous dès à présent si vous ne la recevez pas encore...

* newsletter Info Artisan pour les entreprises alsaciennes.

La CMA à vos côtés

Face à une situation économique dégradée, les artisans n'ont eu d'autre alternative que de parer aux urgences. Les entreprises qui connaissaient déjà des failles dans leur gestion ont alors dû se battre sur plusieurs fronts pour colmater les brèches : gestion du personnel, maintien de la trésorerie, perte du contact avec la clientèle... En temps normal, ces fragilités auraient pu être compensées mais avec une activité freinée, voire stoppée pendant une longue période, elles se sont faites plus pressantes.

Anticiper le dégel

Les mesures exceptionnelles de l'État à l'intention des TPE (PGE, report de cotisations, fonds de solidarité, chômage partiel...) ont permis une sauvegarde généralisée des entreprises. Mais elles n'ont pas vocation à perdurer et certaines entreprises fragilisées risquent d'en pâtir. « *Nous ne voulons pas qu'après une période de protec-*

tion, il y ait un dégel brutal qui se solde par des dizaines de milliers de faillites », temporisait Bruno Le Maire, en avril dernier, lors de l'annonce de la réduction progressive des aides. Le ministre de l'Économie exprimait alors une crainte réelle alimentée par le dernier baromètre de BpiFrance Le Lab et Rexecode, « Trésorerie, investissement et croissance des TPE et PME » selon lequel, 45 % des dirigeants interrogés ne s'attendent pas à une stabilisation de leur situation de trésorerie en 2021. Si des incertitudes perdurent concernant la reprise d'activité les mois à venir, la CMA 57 incite les artisans à sortir de l'attente.

Prendre les devants

Les dirigeants de petites entreprises expriment une lassitude après cette année chaotique durant laquelle ils ont géré les contraintes alternant fermeture et réouverture, ajustant les emplois du temps de leurs équipes en fonction du couvre-feu, intégrant

les mesures sanitaires, faisant face à une baisse du chiffre d'affaires... Les artisans sont connus pour être des entrepreneurs solitaires et autonomes. Certains ont choisi d'assumer seuls cette situation et se sont laissés submerger, parfois même couler. Il en résulte, d'après l'étude de l'Observatoire Amarok de mars 2021 qu'un dirigeant sur trois a le moral en berne. Pourtant, il est souvent possible de renverser la tendance en actionnant certains leviers (aides, prêts, formation, embauches...). Prêts à intervenir aux premiers signes de défaillance, les conseillers de la CMA 57 sont à l'écoute des artisans pour dégager les meilleures options pour rebondir. Prenez dès à présent les devants et contactez la CMA 57 pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé et gratuit sur un sujet précis ou pour réaliser un diagnostic global de votre entreprise.

CONTACTEZ-NOUS au 03 87 39 31 00
serviceclient@cma-moselle.fr

SÉBASTIEN COT – DIRECTEUR CLIENTS À LA CMA 57

Le Monde des Artisans - Alors que la reprise s'amorce, quel message portez-vous aux artisans ?

Notre discours est celui de la prévention en prévision de la fin des mesures exceptionnelles. Nous invitons les chefs d'entreprise à faire le point avec leur conseiller tant sur la gestion actuelle de l'entreprise que pour préparer l'avenir. La crise de la Covid a imprimé des changements, notamment dans les modes de consommation et les artisans doivent s'y adapter.

LMA - Par où commencer pour redresser la barre ?

Aux dirigeants qui sont gagnés par un sentiment d'impuissance nous rappelons qu'ils ne sont pas seuls : les conseillers de la CMA 57 sont à leur service pour trouver des solutions et des issues à leur situation. De nombreux leviers existent et peuvent être actionnés en fonction des besoins présents et futurs de l'entreprise (formation, aides, financements...).

LMA - Quel type d'accompagnement offre la CMA 57 ?

Nous fournissons aux artisans un accompagnement de proximité qui couvre toutes les étapes de la vie de l'entreprise de sa création jusqu'à sa transmission. Nous les aidons à traverser les phases de turbulence et nous les épaulons aussi lorsqu'il s'agit de favoriser le développement de leur activité par l'embauche, les investissements, la transition numérique et écologique...

SÉBASTIEN COT – scot@cma-moselle.fr – 03 87 39 31 24



6 500

accompagnements spécifiques
d'entreprises (2020)

97 %

des entreprises qui contactent la CMA 57 trouvent
l'entretien utile et conforme à la prestation (2020)

Petites annonces

ENTREPRISES À REPRENDRE

ALIMENTATION

210200001

MOSELLE

Restauration rapide

Cause retraite, vends fonds de restauration rapide – Véhicule entièrement équipé
Emplacements à titre gratuit – Véhicule : 56000 km – Très bon état – Prix : 45000 € ou 40000 € si véhicule seul – Véhicule aménagé aux normes.

TRANSPORT DE PERSONNES

210200002

THONVILLE OUEST

Taxi

Cède cause retraite – 3 licences conventionnées de taxi – Secteur Hayange
4 véhicules (dont 1 de remise) – 3 salariés
Prix : 240000 €.

RÉPARATION DE BIENS PERSONNELS

210400010

HAGONDANGE

Retouche

Cause retraite, vends fonds artisanal de retouche, couture situé au centre-ville d'Hagondange – Peu de concurrence sur le secteur – Emplacement attractif
Facilités de stationnement à proximité directes – Locaux de 45 m² divisés en 2 parties : boutique et atelier – Cession de la clientèle, du matériel en état de fonctionnement et du stock évalué au jour de la cession – Pas de salarié à reprendre.

210200008

MOSELLE EST

Retouche

Cause retraite, vends fonds de mercerie, retouche, bonneterie – Atelier créé en 1988
Localisation centre d'une ville moyenne
Location des murs – Nombreux commerces à proximité – Fort potentiel de développement – Belle notoriété
Clientèle fidélisée – Prix à débattre.

210200003

MONTIGNY-LES-METZ

Cordonnerie

Cause départ à la retraite, vends fonds artisanal de cordonnerie, reproduction de clés et gravures ainsi que magasin de maroquinerie et accessoires associés, situé en centre – Existe depuis 28 ans – Jouit d'une bonne notoriété et d'un emplacement attractif – Facilités de stationnement à proximité directe et arrêt de bus – Locaux de 75 m² pour un loyer de 840 € (charges comprises, pas de TVA)
Possibilité d'acquérir les murs – Cession de

la clientèle, du matériel en état de fonctionnement et du stock évalué au jour de la cession – Pas de salarié à reprendre
Formation à la pratique de la cordonnerie et accompagnement à la gestion du magasin proposé par le cédant sur une durée d'un an – Niveau d'activité actuel à développer fortement – Prix de vente à débattre.

CONSTRUCTION

210200006

MOSELLE

Toitures

Cède fonds de couverture, zinguerie secteur de Sarreguemines – C.A. moyen de 550000 € – 4 salariés en CDI – Bureau, hangar – Garage en bon état – Loyer de 700 euros – Équipement professionnel performant – Carnet de commandes complet – Prix : 85000 € dont valeur équipement 45000 €

210400011

ARS-SUR-MOSELLE

Chaudronnerie/Mécanique

Cause retraite, affaire de chaudronnerie et mécanique générale créée en 1960
Dirigeant actuel présent depuis 28 ans
6 salariés et 2 apprentis – Turn-over limité
Clients industriels – Matériel en bon état
Accompagnement possible du dirigeant.

TRAVAUX D'INSTALLATION

210400013

ALSTING

Menuiserie

Cède matériel de menuiserie cause modification de l'activité.

210400016

MOSELLE EST

Plaquiste

Cause départ à la retraite, cède fonds
Activité de plaquiste – Isolation intérieure
Plâtrerie traditionnelle et aménagement intérieur sur bâtiment neuf ou rénové
Restauration intérieure des monuments
Développement actuel vers l'isolation dans le cadre du programme de CEE
Clientèle à 50 % de particuliers et 50 % de marchés publics – RGE renouvelé jusqu'en 2024 – Possibilité d'accompagnement par le cédant.

ORNEMENT, CULTURE, LOISIRS

210200007

MOSELLE EST

Fleuriste

Cause retraite, vends fonds fleuriste avec 1 salarié – Création en 2007 dans

une petite ville de Moselle Est – Très bonne localisation – Fort potentiel de développement.

SOINS À LA PERSONNE

210200005

METZ

Coiffure en salon

Vente du fonds et des murs d'un salon de coiffure repris en 2009 avec un historique de 40 ans – Pas de salarié à reprendre – Salon en parfait état – Une réelle rentabilité pour une personne seule et/ou avec un apprenti
4 postes de coiffage – 1 shampooining
Clientèle de quartier – Stationnement gratuit.

210400015

WOIPPY VILLAGE

Coiffure en salon

Salon de coiffure mixte et esthétique
Repris il y a trois ans – Création il y a 8 ans – Clientèle de quartier fidèle
Affaire bénéficiant d'une bonne réputation – En plein développement
C.A. actuel de 35 000 € sur 4 jours d'ouverture pour une personne
Pas de salarié – Local de 55 m²
2 places de parking réservées à la clientèle devant le local – Axe passant
Belle visibilité.

FABRICATION

210200009

MOSELLE

Reprographie

Cause retraite, vends fonds de reprographie, tirage et création de supports de communication
Potentiel de développement important – 2 salariés.

2104000012

SARREGUEMINES

Photo

Vends fonds studio photographe entièrement équipé – Entreprise existante depuis 60 ans – Très bonne situation en centre-ville avec parking à proximité – Clientèle fidèle – Potentiel de développement – Local « clé en main ».

210400014

THONVILLE

Corsets médicaux

Cause retraite, vends fonds exploité depuis plus de 50 ans – Magasin de 35 m² – Situé sur un axe passant à proximité du centre-ville – Loyer modéré – Lingerie orthopédie
Fonds à négocier.

POUR CONSULTER ET RÉPONDRE AUX ANNONCES,
rendez-vous sur

www.entreprendre.artisanat.fr

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

E-MAIL : VBODEREAU@CMA-MOSELLE.FR

45 %

45 % des salariés disent subir une détresse psychologique et 20 % présentent un risque élevé.

Source : Baromètre OpinionWay sur la santé psychologique des salariés en période de crise, mars 2021.

2,83 %

2,83 % des salariés se déclarent épuisés alors que ce taux s'élève en moyenne à 3,58 % pour les dirigeants de TPE-PME.

Source : Observatoire Amarok.

10,41 %

Le nombre d'entrepreneurs dont la santé psychologique est en danger est passé de 1,75 % en mars 2019 à 10,41 % en février 2021.

Source : Observatoire Amarok.

CHIFFRES CLÉS

Un chef d'entreprise sur trois a le moral en berne

Le risque de burn-out a doublé en un an chez les artisans et commerçants : c'est ce qui ressort de l'étude de mars 2021 menée par l'Observatoire Amarok. Son président, le Professeur Olivier Torrès, y évoque le développement des sentiments d'impuissance et d'empêchement chez les chefs d'entreprise artisanale. Une fois le diagnostic posé, il n'oublie pas d'établir l'ordonnance pour aller mieux.

Laetitia Muller

Au premier trimestre 2021, les artisans et commerçants ont atteint « un niveau d'épuisement élevé jamais observé » et développé « un syndrome d'empêchement ». À l'origine de leur « sentiment d'impuissance », les fermetures de commerces et les restrictions économiques imposées par le virus. Pour aboutir à ces constats, l'Observatoire Amarok se base, dans son rapport de mars 2021, sur un échantillon représentatif de chefs d'entreprise constitué avant la crise, en mars 2019. Il compare ensuite les résultats à ceux obtenus en janvier et février 2021. Constat implacable : « Le pourcentage de population à risque de burn-out parmi les dirigeants de TPE-PME a doublé en un an, passant de 17,5 à 34,65 % au premier confinement et à 36,7 % en février 2021 ». En parallèle, le nombre d'entrepreneurs « en danger », ceux « à qui il faudrait tendre une main pour éviter qu'ils ne craquent complètement », d'après Olivier Torrès, président et fondateur de l'Observatoire Amarok, atteint « des niveaux alarmants », passant de 1,75 % à 9,18 % en mars 2020, puis à 10,41 % en février 2021. Certes, le niveau d'épuisement a augmenté mais le plus intéressant

selon le « TPiste-PMiste » comme il aime se surnommer, « c'est que, dans le même temps, les formes de l'épuisement se sont transformées. Comme le virus, l'épuisement a muté ». Deux déterminants ont particulièrement progressé : le sentiment d'être coincé et plus encore l'impression d'impuissance. Et cela se comprend quand, dans la même semaine, un vaccin arrive sur le marché, est suspendu, puis revient en force. Autre illustration : chaque mois laisse place à un nouveau variant menaçant. Les artisans se retrouvent donc face à deux incapacités : celle d'agir et celle de prévoir. Le sentiment d'impuissance de ces chefs d'entreprise qui, pour beaucoup, ne doivent la bonne santé de leur affaire qu'à eux-mêmes, a fait naître ce que le professeur Torrès nomme « le syndrome d'empêchement ».

Le syndrome « colin-maillard »

Pourquoi les chefs de petites entreprises vont-ils mal ? « Les artisans et commerçants ont un rapport au travail particulier : ce sont des hyperactifs qui travaillent plus d'heures par jour, plus de semaines par an et plus d'années dans une vie que le travailleur lambda. Et on leur a demandé, depuis un an, de



Bientôt des services de santé au travail pour les indépendants

Les travailleurs non salariés échappent encore aujourd'hui aux services de santé au travail. Pourtant, les journées stressantes, la surcharge de travail, un sommeil réduit et des responsabilités accrues sont autant de facteurs de risque d'épuisement. Le projet de loi sur la réforme des services de santé au travail, œuvre des députées Charlotte Parmentier-Lecocq et Carole Grandjean, devrait enfin y remédier. Le texte déjà voté en première lecture à l'Assemblée nationale le 17 février 2021 propose la création d'un suivi médical des artisans et commerçants. Il devrait voir le jour cet été.

baisser le rideau ou de tout repenser », justifie Olivier Torrès. Le mal-être des patrons de TPE s'explique également, selon lui, par « un deuxième trait psychologique caractéristique : artisans et commerçants présentent une forte internalité. Ils n'attribuent leur réussite ou leur échec qu'à eux-mêmes ou à la chance ! » Or, en cette période de crise sanitaire, il devient difficile d'exercer un contrôle sur l'extérieur. Cet épisode empêche en effet ces hyperactifs à « forte internalité » d'agir et de planifier... Le résultat : un profond sentiment d'empêchement. En pleine troisième vague, ils se débattent avec une lisibilité faible et une incertitude systémique, les yeux bandés dans un espace parsemé d'obstacles : ce phénomène s'apparente au syndrome « colin-maillard », entraînant une image altérée de soi. Conséquence : une fatigue qui, d'après le rapport, atteint un niveau record durant la deuxième vague épidémique.

Le dépôt de bilan effraie plus que la Covid

Parmi les patients qui se présentent à bout de nerfs dans les services d'urgence des hôpitaux, peu d'artisans et de commerçants pourtant... Le président du Samu-Urgences de France, François Braun, le confirme et n'a pas constaté, durant les deux premières vagues, d'arrivées massives dans ces services, d'entrepreneurs au bout du rouleau. « Au contraire, les professionnels de la restauration dont les commerces étaient fermés, nous ont chaque jour gâtés de bons petits plats. Ils ont participé au réconfort des soignants qui étaient sur le pont

23 heures sur 24, alors qu'ils étaient eux-mêmes en difficulté », salue l'urgentiste. Il n'a pas eu non plus à rediriger les chefs d'entreprise vers des services de santé mentale. S'il a constaté une augmentation des prises en charge psychiatriques, le médecin assure qu'elles visaient essentiellement des patients déjà suivis qui ont décompensé. « Les artisans et commerçants représentent une population à risque de burn-out », concède François Braun, qui ose volontiers le parallèle avec les soignants. « Les entrepreneurs sont très investis, voire surinvestis, dans leur métier, comme les soignants. Et quand ils vont mal, ils n'appellent pas à l'aide. » « Ils sont dans le déni », renchérit Olivier Torrès. Lorsqu'il les interroge sur leur santé, la triste ritournelle murmurée à son oreille est toujours la même : « Je n'ai pas le temps d'être malade ». Ou pire : « Je n'ai pas le droit d'être malade ». Ils ne sont pourtant pas en dehors des règles de la biologie, simplement, comme les soignants, « ils s'oublent », et préfèrent rester seuls avec leurs problèmes. « La probabilité de déposer le bilan les effraie plus que la peur d'attraper une forme grave de la Covid. » Preuve s'il en est que « les indépendants entretiennent un rapport existentiel au travail », souligne le président d'Amarok.

Le numérique pour capter les entrepreneurs en danger

Au nombre des solutions, la valeur n'attend pas le nombre de plateformes et de numéros verts mis en place durant la crise. S'ils sont insuffisants pour aider efficacement les

artisans, Olivier Torrès y voit quant à lui un bon début, « une main tendue pour ce peuple pudique qui vis-à-vis de la souffrance se meure dans le tabou ». Pour les soutenir, l'Observatoire Amarok a poursuivi ses efforts, notamment avec plusieurs chambres de métiers et de l'artisanat (Vendée, Isère, Pays de Loire...), pour donner naissance à la stratégie de « sentinellisation ». C'est la démarche entreprise depuis plusieurs années par le réseau Apesa France. Les sentinelles jouent un rôle de « capteurs » de proximité. Elles permettent de détecter un entrepreneur en danger et d'établir une fiche d'alerte, après s'être assurées de son consentement. Cette stratégie constitue une voie prometteuse à pérenniser selon le rapport d'Amarok. Olivier Torrès a également mis en place, avec ses équipes et les partenaires Agéfice et Presanse Occitanie, une méthode alternative. Elle consiste à interroger le dirigeant directement, qu'il soit ou non en souffrance. Amarok élargit ainsi le questionnement sur la santé globale des patrons de TPE-PME. L'équipe peut ainsi mieux dépister les professionnels en difficulté, voire en détresse. À l'aide d'un questionnaire et d'outils numériques (« Amarok e-santé »), l'Observatoire mesure la balance bien-être/mal-être ressenti par l'artisan. Acteur de la démarche, l'entrepreneur est invité à s'interroger et non pas seulement à répondre à un questionnaire. Le numéro avec l'aide au bout du fil est transmis à ceux qui en manifestent le besoin car, ne l'oublions pas, si la santé mentale d'un peu plus de 10 % des chefs d'entreprise est en danger, 90 % tiennent le cap malgré la crise.

APPLICATION EN SEPTEMBRE 2022

Du 1^{er} juillet 2021 au 1^{er} juillet 2022 courra une période d'observation durant laquelle les durées des contrats seront scrutées. Le bonus-malus s'appliquera de manière effective en septembre 2022.

LES TPE ENTRE LES MAILLES DU FILET

Ce « bonus-malus » s'applique aux entreprises de plus de onze salariés dans sept secteurs consommateurs de contrats courts (hébergement-restauration, travail du bois, imprimerie, transports...).

CONTRATS D'APPRENTISSAGE ÉPARGNÉS

Le Gouvernement a exclu de la réforme les contrats d'apprentissage, de professionnalisation et d'insertion. Décision logique dans un contexte où les aides à l'embauche d'alternants viennent d'être prolongées.

LECTURE RAPIDE

Bonus-malus sur les contrats courts : êtes-vous concerné ?

À compter de septembre 2022, les entreprises de plus de onze salariés verront leur taux de cotisation à l'assurance chômage varier en fonction de leur consommation de contrats courts et de CDD. Objectif : lutter contre la précarité engendrée par ces contrats en pénalisant les entreprises qui y ont recours. *Loetitia Muller*

La pandémie n'aura pas eu raison de la réforme de l'assurance chômage ! Parmi ses dispositions, le système de bonus-malus sur les contributions patronales d'assurance chômage qui impactera les chefs d'entreprise à compter de septembre 2022.

Les entreprises au-dessus de la moyenne pénalisées

Le dispositif bonus-malus consiste à diminuer ou relever le montant des cotisations chômage des entreprises, en fonction du niveau de recours aux contrats courts ou du taux de séparation avec leurs salariés. Le nombre de contrats courts sera comparé à la moyenne constatée du secteur d'activité de l'entreprise. Plutôt qu'un taux uniforme (4,05 % actuellement), il variera entre 3 et 5,05 %, et s'appliquera à l'ensemble de la masse salariale. Le principe est simple : l'entreprise qui a embauché plus de contrats de courte durée que la moyenne obser-

vée dans son secteur sera pénalisée et cotisera à un taux majoré. Celle qui en a recruté moins, ou qui a signé des contrats plus longs, bénéficiera d'un taux minoré. Chaque année, le taux de contribution sera ainsi recalculé à partir des fins de contrat constatées l'année précédente. Pour 2021, la période d'observation sera comprise entre le 1^{er} juillet et juillet 2022. À partir du 1^{er} septembre 2022 : les cotisations seront ainsi différenciées.

Les TPE passent à travers les mailles du filet

Le mécanisme de bonus-malus concernera toutes les entreprises de plus de onze salariés des sept secteurs suivants : hébergement et restauration, travail du bois, industrie du papier et de l'imprimerie mais aussi agroalimentaire, « activités scientifiques et techniques » telles que la publicité, l'assainissement des eaux et la gestion des déchets, transport et entreposage, et enfin

fabrication de caoutchouc et plastique. Soulagement : les TPE ne sont pour le moment pas concernées.

Les contrats d'apprentissage épargnés

Toutes les ruptures, ou fins de contrat quel que soit le motif, y compris les fins de contrats intérim seront prises en compte. Cependant, le Gouvernement a exclu de la réforme les démissions et l'ensemble des contrats d'apprentissage, de professionnalisation et d'insertion. Décision logique dans un contexte où les aides à l'embauche d'alternants viennent d'être prolongées.

Enfin, tourné sur la relance, l'exécutif a laissé, provisoirement, en dehors de cette mécanique les employeurs affectés par une fermeture administrative liée à la crise sanitaire jusqu'en 2024. D'ici là, l'échéance présidentielle à venir rebattra peut-être les cartes de cette réforme...

ARTISANS : objectif marchés publics !

Jugée complexe et chronophage, l'aventure « marchés publics » attire peu d'artisans et de petites structures. Alors, et malgré la crise sanitaire, les mesures de soutien se sont multipliées. La dernière en date : un décret du 1^{er} avril dernier qui réserve une part de ces marchés aux petites structures. Explications. *Laetitia Muller*

Le 1^{er} avril dernier, le Gouvernement a publié au *Journal officiel*, un décret contenant plusieurs mesures pour favoriser l'accès des TPE-PME aux marchés publics qui, rappelons-le, représentent un volume de 100 milliards d'euros par an. Le texte permet ainsi la mise en œuvre des dispositions de la loi du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique (Asap).

Une part réservée aux artisans

Dans l'hypothèse où le titulaire d'un marché public global n'est pas une TPE ou une PME, le décret impose que 10 % du montant prévisionnel du marché leur soit confié. Une part minimale est donc expressément réservée à l'artisanat et aux petites structures.

Les marchés publics globaux rejoignent ainsi les règles applicables en matière de marchés de partenariat. Signalons qu'une avance de trésorerie est également prévue depuis 2020. En effet, lorsque le titulaire ou le sous-traitant du marché public est une petite ou une moyenne entreprise, l'avance est majorée et doit atteindre au moins 20 %.

Un objectif affirmé en faveur des TPE

Le texte du 1^{er} avril dernier vient améliorer le travail de simplification déjà engagé depuis plusieurs années. Effectivement, pour inciter les petites structures à se lancer dans le grand bain de la commande publique, les services du médiateur des entreprises ont publié, dès

2019, un guide « Chefs d'entreprise : osez la commande publique ! », avec la participation du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA). Objectif : encourager les candidatures d'artisans à répondre aux marchés publics d'un montant inférieur à 40 000 € HT, seuil de dispense de procédure*. Grâce à ce texte, depuis le 1^{er} janvier 2020, tous ces marchés sont attribués de façon plus simple et rapide. Dispensés de démarches complexes, les chefs d'entreprise artisanale peuvent plus aisément s'y engager.

Des mesures de soutien durant et après la crise

La politique de soutien n'a pas failli durant la crise sanitaire. À la faveur d'une ordonnance du 17 juin 2020, un dispositif temporaire a été mis en place pour les TPE-PME. Parmi les dispositions, l'exécutif recommande aux acheteurs, de ne pas tenir compte de la baisse de chiffre d'affaires intervenue durant la crise sanitaire liée à la Covid-19, et ce, jusqu'au 31 décembre 2023. Le temps pour les artisans et les entrepreneurs de se lancer à la conquête des marchés publics.

* Décret du 12 décembre 2019.

i Pour trouver les avis de marchés publics : www.boamp.fr

i Pour consulter le guide « Chefs d'entreprise : osez la commande publique ! », flashez ce QR Code !



55 % des TPE-PME prêtes pour la reprise !

La trésorerie des TPE-PME s'améliore depuis le début de l'année, selon le dernier baromètre trimestriel « Trésorerie, investissement et croissance des TPE et PME », présenté par Bpifrance Le Lab et Rexecode.

55 % des dirigeants interrogés s'attendent à une stabilisation de leur situation de trésorerie en 2021, contre 48 % fin octobre 2020, selon l'étude publiée le 25 février dernier. Autre chiffre rassurant : 55 % des dirigeants de petites structures comptent investir cette année, un chiffre comparable à celui observé un an plus tôt. Le baromètre attribue notamment ces résultats aux conditions d'accès au crédit qui restent aisées. Freins à la croissance : 60 % des dirigeants citent les perspectives de demande dégradées, et seulement 15 % évoquent leur niveau de fonds propres.



Jean-Claude Rancurel
Président UNA-CPC Capeb

« Contrairement aux idées reçues, l'hybride fioul ou gaz est un système écologique et le plus économique du moment. Je déplore que le solaire thermique ne soit pas davantage mis en avant. »

www.capeb.fr



Pascal Housset
Vice-président UMGCCP-FFB

« Je me félicite que la qualité d'air des bâtiments soit prise en compte dans la RE 2020. Il faut en parler autant que la partie rénovation énergétique. »

www.ffbatiment.fr

ARTISANS CHAUFFAGISTES

UNE RÉVOLUTION EN MARCHÉ

La réforme du label RGE¹ et la future Réglementation environnementale (RE) 2020 sont deux sujets brûlants pour les chauffagistes. Témoignages de la Capeb (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment) et de la FFB (Fédération française du bâtiment). Isabelle Flayeux

Le chauffagiste, ou installateur thermique, met en place, entretient et assure la maintenance de systèmes de chauffage et de production d'eau chaude dans les bâtiments individuels et collectifs. Le métier a évolué avec l'émergence de nouvelles énergies telles que les énergies renouvelables. Les installations actuelles sont alimentées par le gaz naturel, le fioul, le bois, le solaire, les pompes à chaleur...

RÉFORME RGE : LA QUALIFICATION CHANTIER PAR CHANTIER

Effective depuis début 2021, l'expérimentation sur deux ans de la qualification chantier par chantier rend le marché de la rénovation énergétique davantage accessible aux artisans. « Pour les professionnels dont les volumes annuels d'installation ne sont pas conséquents, les renouvellements d'appellation peuvent être vus comme contraignants. Laissons une chance à l'expérimentation et faisons un point d'étape sur la qualité des travaux », confie Pascal Housset, vice-président UMGCCP²-FFB. Pour Jean-Claude Rancurel, président de l'UNA-CPC³ Capeb, le dispositif est une aubaine, tant le secteur est diversifié : « Nous trouvons injuste que des professionnels

compétents ne rentrent pas dans la qualification et ne puissent faire bénéficier leurs clients des aides accordées en termes de rénovation énergétique. »

LA FUTURE RE 2020

La RE 2020 signe la disparition progressive des installations gaz dans les bâtiments neufs. La FFB regrette « la position un peu extrême de coupure avec les solutions gaz et l'absence de considération pour le biogaz, même si des discussions sont en cours. Faire une réglementation thermique performante c'est bien, cependant il faut du temps pour adapter techniquement le marché et former les artisans sur ces nouvelles technologies ». De son côté, la Capeb déplore la non prise en compte des « installations hybrides qui présentent de réels atouts en matière de consommation énergétique et d'émission de CO₂. La RE 2020 va aussi entraîner des coûts supplémentaires sur la construction. Ma crainte est que les équipements en pâtissent et que le chauffage par boucle à eau chaude soit abandonné. Cela signerait la disparition de tout un savoir-faire. »

1. Reconnu garant de l'environnement. 2. L'UMGCCP regroupe les métiers du génie climatique, de la couverture et de la plomberie, au sein de la FFB. 3. Union nationale artisanale Couverture-plomberie-chauffage.

72 %

des travaux réalisés par les particuliers dans le cadre de MaPrimeRénov', la principale aide à la rénovation énergétique des logements lancée début 2020, concernent le système de chauffage.

41 %

des Français possèdent au moins un équipement utilisant des énergies renouvelables au sein de leur foyer.

Source : Baromètre annuel Opinion Way pour Qualit'EnR, février 2019.

67 %

C'est la part du chauffage dans les consommations énergétiques d'un foyer, contre 10 % pour la production d'eau chaude sanitaire.

Source : Ademe.

CONCIERGERIE

LE SENS DU SERVICE

Il ne s'agit pas ici des concierges d'immeubles, mais de ceux qui, dans la famille des services à la personne, choisissent de rendre différents services à des clients définis. Ce métier d'interface aux bras longs, non représenté par une organisation professionnelle, recouvre plusieurs réalités.

Sophie de Courtivron

« **L**a mission première du concierge est de tout réaliser, pose Nicolas Donnève, directeur général de l'Institut de conciergerie internationale (ICI) de Paris. Le terme fait rêver car il est utilisé dans les palaces, mais en se démocratisant et en se spécialisant le métier devient une prestation de services limités ». Si la conciergerie d'hôtel s'adresse aux clients d'un établissement, la conciergerie d'entreprise cible les salariés et la conciergerie privée toute personne

qui peut se payer ce service. « Il y a des conciergeries privées sectorisées pour des pharmaciens, des sportifs, etc., observe Nicolas Donnève, l'acquisition de clients est le nerf de la guerre. » Dans un contexte de grosses structures (la conciergerie B to C et B to B John Paul, la conciergerie d'entreprise To do today...) et de pure-players* (Wiidii, Clac des doigts...), les artisans revendiquent un service de proximité vertueux et qualitatif, à leur image.

« NOUS PASSONS NOTRE VIE AVEC DES ARTISANS »

Anne-Marie Vannier a fondé « Zéro-souci » en 2009 (Indre-et-Loire), conciergerie qui se consacre aux salariés de diverses entreprises (EDF, collectivités, PME...), sur leur lieu de travail. « L'employeur prend en charge un abonnement mensuel; les salariés ne paient que le service (achat de timbres...). » Pour mener à bien sa tâche, Anne-Marie a un réseau de prestataires. « Nous passons notre vie avec des artisans : cordonnier, pressing, commerces... Pour l'alimentaire, nous proposons des paniers de légumes de maraîchers locaux, des œufs et du fromage d'Indre-et-Loire. »

La jeune Molly Pichon, micro-entrepreneur dans les Hautes-Alpes (conciergerie de l'Embrunais), s'occupe de biens que des particuliers louent sur des plateformes (accueil, remise en état...) et assure le ménage de locaux privés et professionnels. « Il y avait une forte demande pour les locations; j'évoluerai en fonction des besoins des clients. »

UN MOT D'ORDRE : L'ADAPTABILITÉ

En novembre dernier, Anne-Marie Vannier s'est adaptée au télétravail en faisant des livraisons à domicile. « La relation de confiance se construit au fur et à mesure; quand elle est établie, les gens nous confient leurs biens personnels. » Jusqu'à nourrir un chat pendant les vacances! Un pas que le digital n'est pas encore en passe de franchir. Pour de nombreux services, « le face-à-face est impératif (instructions pour la retouche, etc.). Le digital est contradictoire avec le courant actuel visant à remettre de l'humain au cœur de l'entreprise ». D'ailleurs, « dans le haut de gamme, l'humain est très valorisé », précise Nicolas Donnève.

* Entreprise 100 % digitale.



Nicolas Donnève
Directeur général de l'École
ICI - ICARE de Paris

« Je déconseillerais à tout artisan qui se lance de faire de la conciergerie au sens large, il est plus pertinent de s'adresser à une cible. »



© ANDREY POPOV

www.institut-conciergerie.com



« Nous n'inventons rien, nous réinterprétons les modèles, en y intégrant des améliorations tant techniques qu'esthétiques. Une moto est universelle, à nous d'en faire un modèle unique. »

L'HOMME À LA MOTO

FCR ORIGINAL - PRÉPARATION DE MOTOS

Démarrer à toute blinde, négocier des virages serrés, contourner les obstacles... Ce qui a fait la force de Sébastien Guillemot lors de courses en dragster est devenu instinctivement la marque de fabrique de son entreprise : FCR Original. L'intrépide a même réussi à faire de Chauvigny, petite cité médiévale du Poitou, un stand de ravitaillement incontournable pour les passionnés de motos au design unique...

Julie Clessienne

RAPIDE À L'ALLUMAGE

Sébastien Guillemot s'est d'abord fait la main dans l'automobile de compétition. Bien rodé, le champion de France de dragster démarre à son compte en 2012, avec un associé. « Carrosserie, peinture, mécanique : nous cumulons les savoir-faire que nous mettons au service des garages du coin, en sous-traitance. » Dès 2013, désireux de passer de l'ombre à la lumière, le duo customise entièrement... une moto. Leur création fait mouche lors du très couru Café Racer Festival, en région parisienne. Les critiques sont unanimes ; les demandes affluent.



FORCE DE FRAPPE

La puissance de FCR Original ? La polyvalence. Dans l'atelier de 500 m², installé à Chauvigny (Vienne), six à sept personnes se répartissent la tâche avec méthode : soudure et échappement pour le responsable chaudronnerie, mécanique pour le responsable d'atelier, peinture, assemblage des accessoires pour l'apprenti, création des futures modèles dans le bureau de design... « Nous montons en gamme d'année en année. Au point qu'aujourd'hui, les constructeurs nous sollicitent en direct. Le retour des préparateurs moto est devenu essentiel pour crédibiliser leurs produits », assure Sébastien Guillemot.



UNE PATTE DISTINCTIVE

La maison travaille principalement sur des motos neuves, des séries limitées, présentées comme des modèles haute couture. « Notre client type ? Celui dont le credo est : une belle voiture, une belle montre, une belle moto ! » FCR

Original revendique un service premium, une personnalisation à l'envi, des lignes distinctives alliant performances techniques et esthétique chiadée. « Le terme de préparateur est devenu totalement galvaudé, nous tendons à nous faire connaître comme des designers moto. » Une stratégie payante qui fait que « neuf fois sur dix, je n'ai pas besoin de rencontrer les clients en direct. Notre réputation nous précède. »



VIRAGE NUMÉRIQUE

Sébastien Guillemot n'est pas naïf : « Quand on choisit la qualité de vie en province, la communication est essentielle. » Il a donc appris en faisant. « Je définis un plan média à l'année. » Rédaction des communiqués, shooting photo et vidéo, contacts avec la presse et les blogs spécialisés... : rien n'est laissé au hasard ! D'autant moins sur la toile : « Nous disposons de trois sites Internet : un institutionnel (environ 1 800 visites/jour), un pour nos accessoires, l'autre pour le lifestyle, une page Facebook (24 000 abonnés) et un compte Instagram (11 000 fidèles). » Un webmaster à mi-temps lui vient en soutien. Le budget communication représente 20 000 € à l'année.



EN LIGNE DE MIRE

Depuis presque deux ans, FCR Original s'est diversifiée en lançant une gamme de 200 accessoires, « qui représente désormais 10 % de notre CA ». 150 produits ont été prototypés en interne. Leur fabrication est sous-traitée à des entreprises locales : usinage, sellerie, chromage, découpe laser... Les améliorations constantes et le soin apporté aux finitions séduisent une clientèle haut de gamme, prête à dépenser en moyenne 28 000 € pour acquérir la moto de leur rêve. Loin de se contenter d'une allure de croisière, Sébastien Guillemot compte bien accélérer encore en 2021 en ouvrant trois showrooms et en lançant la réalisation de vidéos de présentation pour ses nouveaux modèles.

www.fcr-original.com +

fcr-accessoires.com +

fcr-lifestyle.com +

DATES CLÉS

2012

Ouverture de l'atelier-showroom à Chauvigny.

2014

Participation au Café Racer Festival à Montlhéry (Essonne) où ils présentent une première moto entièrement customisée par leurs soins.

2018

Sébastien Guillemot reprend l'activité seul au départ de son associé.

2020

Réalise le même CA qu'en 2019 (800 000 €) malgré la crise sanitaire. Le budget « événementiel » est reporté sur la communication et la décoration de l'atelier.

2021

Espère ouvrir des showrooms à Paris, Bordeaux et Lyon en fin d'année. Veut développer la réalisation de vidéos (présentation des nouvelles motos, montage des accessoires en lieu et place d'une notice classique...).



L'artisanat séduit par ses valeurs autant que par la possibilité d'exercer une activité concrète. Alors qu'il vise un diplôme en chimie-biologie, il devient boulanger. En poste dans le milieu médical, elle reprend une brasserie. Expert du web, il transforme sa passion pour la photo en métier. Engagés dans une voie éloignée de l'artisanat, ils ont fait le pari, réussi, de la reconversion. *Isabelle Flayeux*



UN TIERS DES RECONVERSIONS DANS L'ARTISANAT

Derrière le numérique, l'artisanat est le secteur qui attire le plus de professionnels en quête de reconversion. Un Français sur trois se tourne vers un des 510 secteurs couverts par l'artisanat pour exercer un nouveau métier. Dans son ouvrage*, le journaliste Jean-Laurent Cassely évoque l'attrait des « cadres et professions intellectuelles supérieures » pour l'entrepreneuriat artisanal : « La plupart des jeunes révoltés se tournent vers des métiers ultra-concrets, ultra-réels, quitte à passer un CAP après leur diplôme de management d'une grande école. » L'auteur se réfère aux chiffres de l'Institut supérieur des métiers (ISM) selon lesquels 30 % des reprises de sociétés artisanales le seraient par d'anciens diplômés du supérieur, et jusqu'à 60 % pour les créations parmi les nouveaux artisans.

* La Révolte des premiers de la classe, Métiers à la con, quête de sens et reconversions urbaines, Jean-Laurent Cassely, Éditions Arkhe, mai 2017.

SEYDOU DIALLO, BOULANGER

« QUAND JE PÉTRIS MA PÂTE, JE FAIS DE LA CHIMIE »

Seydou Diallo a quitté le Sénégal en 2009 pour suivre des études de chimie en Lorraine. « *La matière, les transformations chimiques, la nature me passionnent.* » Intrigué par un cours sur le processus de fermentation, il fait des recherches pour aller plus loin et assouvit son désir de découvrir le métier de boulanger. « *Un stage de deux semaines m'a conforté dans mon envie de faire du pain, des croissants, de la brioche. J'ai arrêté ma Licence 3 pour passer un CAP.* » Son diplôme en poche, il multiplie les contrats et reste sur sa faim. « *Je me suis aperçu qu'il me manquait une vision globale du métier. J'étais le dernier maillon de la chaîne avant d'arriver au pain.* » Avidé de connaissances sur la farine et le blé, Seydou Diallo s'inscrit en BTSA Sciences et technologie des aliments, option produits céréaliers, avant de partir un an à Paris chez deux boulangers de renom où il se perfectionne dans la manipulation de la pâte et autres gestes techniques. De retour à Metz, en Moselle, il crée fin 2019 la Boulangerie Poulard. Seul en production, il embauche une vendeuse. Aujourd'hui, ils sont 14 à travailler avec ce passionné du pain bio et sans additif qui a ouvert une seconde enseigne en mars 2021. « *Une pâte est composée d'éléments qui se mélangent pour devenir un matériau aux propriétés élastiques et sensibles. Elle n'est jamais pareille. Tous les jours, je réfléchis à des processus d'amélioration, à de nouveaux produits qui plairaient à mes clients.* »

boulangeriepoulard.eatbu.com BoulangeriePoulardMetz

MAUD PRESSIGOUT, BRASSEUSE

UN ACCIDENT DE CHEVAL L'A REMISE EN SELLE

Infirmière-puéricultrice de formation, Maud Pressigout est en poste en hémato-cancéro pédiatrique quand une chute de cheval l'immobilise deux mois fin 2014. « *Le retour à l'hôpital a été un choc. Les conditions d'accueil avaient changé et j'avais pris du recul par rapport à mon métier pendant mon arrêt.* » La jeune femme se souvient alors de Guy Paraud, un brasseur à Gorre (Haute-Vienne) à la recherche d'un repreneur, rencontré à l'occasion d'une découverte en famille des brasseries artisanales locales. « *Comme je n'avais rien à perdre, j'y suis allée pour voir le fonctionnement de l'entreprise et les conditions de reprise.* » Séduite par sa proposition d'accompagnement de six mois, elle contacte sa banque, passe devant la commission de déontologie qui valide son projet de reconversion et fait une demande de temps partiel. Mi 2015, elle rachète La Cerva d'Oc. « *Pendant 18 mois, j'ai travaillé la nuit à l'hôpital, la journée à la brasserie. Ce qui m'a permis de maîtriser la production, rencontrer les clients et me séparer en douceur de mon ancien métier.* » Au-delà des marchés que Maud Pressigout affectionne pour le contact direct, la jeune femme vend sa dizaine de bières permanentes et saisonnières à divers professionnels. En agriculture biologique depuis mi 2020, la brasseuse se fournit en priorité auprès des maraîchers locaux et tente régulièrement de nouvelles expérimentations autour de la bière (gelée de bière, revalorisation de résidus de malt...).



www.cervadoc.com  [cervadoc](https://www.facebook.com/cervadoc)



© ARNAUD BRUKHNOFF

ARNAUD BRUKHNOFF, PHOTOGRAPHE

TOUT EST QUESTION DE FOCUS

« *Au-delà du fait d'être libre et de faire ce que j'aime, être artisan a un sens et correspond pleinement à mes valeurs. Mes expériences professionnelles dans la grande distribution et le web m'ont beaucoup apporté et me servent encore.* » animateur indépendant de soirées bordelaises pendant dix ans, Arnaud Brukhnoff enchaîne ensuite les petits boulots. En 2007, il devient rédacteur de fiches produit pour un acteur du e-commerce basé à Bordeaux et élabore la structure du rayon vin de la plateforme avant d'être promu acheteur spiritueux et commercial grands comptes dix ans plus tard. « *Parallèlement, j'ai commencé en 2013 à photographier toutes les facettes de Bordeaux. Le fait de poster des images quasi instantanées et sans retouche sur les réseaux sociaux a été vecteur de notoriété.* » Rattrapé par sa passion, Arnaud Brukhnoff décide de changer de vie. Pour répondre à une commande, il s'installe comme artisan photographe en 2018. « *Je sortais d'un burn-out avec le besoin d'un nouveau challenge, même si j'étais attaché à mon entreprise. La prise de vue faisait partie de mon quotidien depuis quelques années.* » Une exposition suit, ainsi que la publication de *Bordeaux 2016-2019* puis de *Bordeaux confiné 2020 1.0*. Reflet en noir et blanc d'une ville vide de toute présence humaine, le recueil se vend à 2 900 exemplaires et génère 6 000 € de dons au CHU de Bordeaux. « *En m'associant aujourd'hui à un historien d'art, j'élargis mon champ d'action pour créer des livres pour les entreprises.* »

www.arnaudbrukhnoff.com  [arnaudbrukhnoffphoto](https://www.facebook.com/arnaudbrukhnoffphoto)  [brukhnoff](https://www.instagram.com/brukhnoff)

MICHAËL AGUILAR

« PAS BESOIN DE TECHNIQUES DE VENTE ! »

Conférencier et expert en vente et en motivation, Michaël Aguilar nous éclaire sur les atouts que possèdent les artisans pour vendre. On apprend ainsi que celui qui fabrique et/ou met en œuvre ce qu'il vend a tout ce qu'il faut pour attirer le client ; à condition de prendre un peu de recul sur lui-même. *Propos recueillis par Sophie de Courtivron*

QUE REPRÉSENTE POUR VOUS L'ARTISANAT ?

L'artisanat, c'est de l'humain et de l'âme. L'ouvrage de l'artisan acquiert de la valeur par le travail, le talent et les siècles d'expérience accumulés qu'il y injecte. Chez l'artisan, il y a une adéquation entre savoir-faire et « épaisseur » historique. Or, dans un monde aseptisé, nous avons envie d'avoir des choses ou des prestations qui ont une âme ; c'est tout ce qu'il nous reste.

QUELLES SONT LES FORCES DES ARTISANS EN MATIÈRE DE VENTE ?

C'est qu'il est capable de susciter une émotion. Un objet créé par la main de l'homme a une autre dimension que le même objet usiné et fabriqué par un robot. Quand on l'achète, on sait qu'il a une âme. Donc pas besoin de techniques de vente ! L'artisan doit cependant être capable de transmettre tout l'amour qu'il met dans son travail pour éveiller le désir de l'acheteur. La clé d'une vente, c'est la dose d'émotion que vous êtes en mesure de susciter. Il s'agit ainsi de raconter votre savoir-faire, de montrer ce qui fait rêver, l'intelligence de la main, le travail des matériaux, la complexité technique...

COMMENT S'Y PRENDRE ?

Il n'est pas nécessaire de savoir parler ou écrire, la vidéo peut pallier l'absence de texte. Avec les outils digitaux, il est très facile aujourd'hui de monter une vidéo et de la poster sur Internet. Cela n'exige pas de gros moyens. Je pense par exemple au pâtissier du Meurice, Cédric Grolet, qui met en ligne des vidéos où on le voit à l'œuvre ; il a 1,8 million d'abonnés... L'amour du travail bien fait peut aussi passer par un book de photos de réalisations (fenêtres, murs, etc.). Je me souviens d'un reportage télévisé sur une entreprise ; elle était en passe de disparaître mais avait rebondi grâce aux savoir-faire exposés à l'écran.

LA CRISE SANITAIRE, C'EST L'INCERTITUDE PERMANENTE ... COMMENT RESTER MOTIVÉ ET OPTIMISTE ?

Ne faites pas le dos rond en vous disant « j'attends que cela passe ». Imaginez plutôt que ce virus va durer. Prenez la situation actuelle comme quelque chose de positif, comme un « cadeau de la vie », et voyez comment faire votre travail autrement, en ajoutant des cordes à votre arc. Pour ma part, je passais mon temps sur scène à faire des conférences. Tout s'est arrêté. J'ai donc mis en place des outils digitaux pour vendre des conférences et des « masterclass » en ligne. Je vous rappelle que l'État vous subventionne*, profitez-en !

* Voir les aides sollicitables pour la numérisation des TPE sur www.francenum.gouv.fr.

www.michaelaguilar.fr +

BIOGRAPHIE



1992

Publication de la première édition du livre *Vendeur d'élite*, aux éditions Dunod.

1994

Création du cabinet Vendeurs d'élite (www.vendeurs-elite.fr).

2005

Devient conférencier professionnel à temps plein.

2018

Reçoit la très sélective certification CSP (*Certified speaking professional*) pour les conférenciers professionnels aux États-Unis (décernée par la *National Speaker Association*).

2020

Publication de son douzième livre, *Conclure la vente*, aux éditions Dunod.

PÊCHE AUX INFOS

Les rituels des artisans

Une enquête de lectorat a été menée récemment auprès des lecteurs réguliers des éditions locales du *Monde des Artisans*. Elle met en lumière leur volonté d'être bien informés, de maîtriser la réglementation, les évolutions techniques, les nouveautés de leur profession. Surprise : les magazines papier ont toujours la cote et sont pour eux une garantie de confiance et d'objectivité.

Vos modes de lecture

VOTRE QUÊTE D'INFORMATION

■ Magazine papier ■ Internet ■ Papier et Internet ■ Nulle part

Actualités générales sur l'artisanat



Actualités de votre CMA



Informations des organisations professionnelles



Infos professionnelles et techniques de votre métier



Informations de vos fournisseurs



Informations concernant la gestion de votre entreprise



Étonnamment, le papier seul est majoritaire pour l'actualité, qui en général est l'apanage du Web. Internet est privilégié pour les infos professionnelles, réglementaires et techniques. Les « 55 ans et plus » consultent plus le papier et les « moins de 35 ans » plus Internet mais les sources d'information sont dupliquées pour tous.

VOTRE APPRÉCIATION DES SOURCES D'INFORMATION SUR VOTRE MÉTIER

■ Magazines papier ■ Newsletters ■ Réseaux sociaux ■ Internet

La plus facile et agréable à lire



La plus complète



La plus proche de vous



La plus utile dans votre quotidien professionnel



Celle qui vous inspire le plus confiance



Celle dont les informations sont les plus objectives



Même si Internet obtient de bonnes appréciations, en particulier chez les 35-44 ans concernant la proximité et l'exhaustivité, les magazines papier conservent une place prépondérante, et pas seulement chez les répondants les plus âgés : globalement, ce sont eux qui inspirent le plus confiance.

VOTRE RAPPORT AUX NEWSLETTERS PROS

Les newsletters sont de vraies sources d'information. En moyenne, chaque répondant en reçoit au moins deux. Parmi les plus plébiscitées, celles de leurs fournisseurs (52 %) et de leur chambre de métiers et de l'artisanat locale (47 %).

45 ans
C'est l'âge moyen d'un chef d'entreprise artisanale.

Votre relation à Internet

VOTRE FRÉQUENCE DE CONNEXION

POUR DES MOTIFS PROFESSIONNELS

■ Au moins une fois par jour ■ Tous les deux jours ■ Au moins une fois par semaine ■ Moins souvent ■ Jamais

Moins de 35 ans



35-44 ans



45-54 ans



55 ans et plus



Échantillon global



Même si la connexion quotidienne est corrélée à la tranche d'âge des répondants, 48 % des « 55 ans et plus » déclarent une connexion quotidienne.

VOTRE UTILISATION À TITRE PROFESSIONNEL DES RÉSEAUX SOCIAUX

■ Oui, observateur(trice) et en publiant ■ Oui, en observateur(trice) ■ Non, mais en projet ■ Non

Facebook



Instagram



LinkedIn



Twitter



Même si Facebook et Instagram apparaissent comme étant utilisés de façon significative, ils le sont surtout par les plus jeunes : 69 % des moins de 35 ans et 61 % de la tranche des 35-44 ans utilisent régulièrement Facebook.



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

