



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Metz, le 01/03/2017

15 entreprises artisanales récompensées à la cérémonie « STARS ET METIERS 2016 »

- Dominique WEIN,
Directeur Général de la Banque Populaire
Alsace Lorraine Champagne
- Bernard STALTER,
Président de la Chambre de Métiers
de la Région Grand Est

ont eu le plaisir de distinguer quinze entreprises artisanales, cinq lauréats dont un Trophée Coup de cœur dans chacune des régions Alsace, Lorraine et Champagne. Organisé par la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, le concours « Stars et Métiers de l'Artisanat » est une opération nationale, placée sous l'égide du Ministère en charge de l'Artisanat.

Ces entreprises se sont particulièrement distinguées dans l'exercice de leur activité dans les domaines de

- l'innovation technologique,
- la stratégie globale d'innovation,
- le management des ressources humaines
- et la dynamique commerciale.

Pour cette sélection finale, les jurys se sont basés sur des critères tels que la dimension innovante des projets, la qualité des produits, la créativité, l'exemplarité des démarches, les perspectives de développement, les performances commerciales et stratégiques ainsi que la qualité de la gestion ou encore la qualité de la formation et du savoir-faire mis en œuvre dans l'entreprise.

Au titre de la BPALC, ce sont **douze entreprises artisanales** (les 3 lauréats régionaux dans chaque catégorie) qui ont participé au concours national STARS ET METIERS 2016. La cérémonie de remise des Trophées nationaux s'est déroulée en décembre dernier à Paris.

Dans chacune des régions Alsace, Lorraine et Champagne, nous avons décidé de mettre en avant également une entreprise artisanale particulièrement méritante et de lui remettre un Trophée Coup de Cœur lors de cette cérémonie régionale STARS ET METIERS 2016 à Metz.

Pour tout renseignement complémentaire :
Isabelle GALAND • 03 87 37 94 59 • isabelle.galand@bpalc.fr
Responsable des Relations Publiques et Relations Presse
BANQUE POPULAIRE ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE

Alsace



Dynamique Commerciale

Atelier de Restauration Meyer • Pascal MEYER
36 rue Principale 67300 SCHILTIGHEIM - 03 88 19 02 44
Restauration de dorures et de tableaux



Innovation Technologique

AG Design (Prodag) • Olivier BLIN
7 rue d'Irlande ZA Heiden 68310 WITTELSHEIM - 03 89 37 93 97
Fabrication et Création en Communication



Coup de cœur Alsace

Scaphest • Philippe FREMONT
5g rue de la Mine 68500 BERWILLER
03 89 74 31 15
Construction d'ouvrage maritime



Management des Ressources Humaines

Schaffner SAS • Philippe et Vincent SCHAFFNER
24 rue des Près 67120 DUPPIGHEIM - 03 88 49 11 56
Métallerie Ferronnerie



Stratégie Globale d'Innovation

SARL Simon • Rémy SIMON
3a rue de la Sablière 67240 KALTENHOUSE - 03 88 63 26 51
Fermetures du bâtiment

Lorraine



Dynamique Commerciale

SDI Extraction Ventilation • Hakim MAZOUNI
11 rue Jean Lamour 54630 RICHARDMENIL - 03 83 25 69 58
Dégraissage hottes de cuisine et dépeussierage des VMC



Innovation Technologique

Acréos • Eric PIERSON
Pôle d'activités du centre Mosellan 57340 MORHANGE
03 87 01 99 46

Lauréat National

Conception, fabrication et commercialisation d'outils pédagogiques novateurs permettant l'apprentissage économique de la conduite d'engins de travaux publics, miniers, de levage ou de manutention.



Coup de cœur Lorraine

Thil Chocolatier • Valérie THIL
14b rue d'Alsace 88580 SAULCY-SUR-MEURTHE
03 29 50 00 31
Fabrication artisanale de chocolats, confiseries et objets à base de chocolat



Management des Ressources Humaines

Aubertin Paysage • Claude AUBERTIN
52 rue d'Alsace 88000 DEYVILLERS - 03 20 34 74 54
Paysagiste - Cimenterie d'ornement



Stratégie Globale d'Innovation

Gilbin Traiteur • Patrice GILBIN
4 avenue du 18^{ème} BCP 55700 STENAY - 03 29 88 07 73
Cuisine collective et traiteur

Champagne



Dynamique Commerciale

Le Macaron Bleu • Frédérique WATREMET
95 rue Louis Néel 51430 BEZANNES - 06 07 22 05 00
Boulangerie-Pâtisserie Artisanale



Innovation Technologique

Pulvexper • Gilles CANOT
Z.A. rue Martel 10240 RAMERUPT - 03 25 47 30 21
Fabrication de matériel d'expérimentation agricole et matériel agricole



Coup de cœur Champagne

Sarl Tour Fer Mussot Sylvain • Sylvie SAXOD
2 allée des Erables 52400 CHAMPIGNY-SOUS-VARENNES - 03 25 88 75 25
Ferronnerie d'art, métallerie



Management des Ressources Humaines

Sarl Deport • Jean-François DEPORT
6 place du Marché aux Fleurs
51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE - 03 26 68 06 22
Plats préparés à emporter - Chacuterie Pâtisserie
Crèmerie

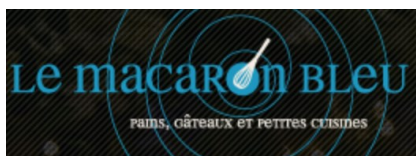


Stratégie Globale d'Innovation

BSB automobiles • Samuel BAZIN
30 rue d'Arcis 10500 BRIENNE-LE CHÂTEAU - 03 25 27 00 83
Entretien et réparation véhicules automobiles

REGION *Champagne*

Catégorie Dynamique Commerciale



Le MACARON BLEU

95 rue Louis Néel
51430 BEZANNES
Tél. 06 07 22 05 00
www.lemacaronbleu.fr

Chef d'entreprise :

Frédérique WATREMET

- Frédérique WATREMET a plus de 20 ans d'expérience comme Responsable achat dans diverses industries. En 2009, elle entreprend une reconversion professionnelle qui l'amène à la création de son entreprise de pâtisserie en 2011 où elle devient la gérante du MACARON BLEU.
- Ses produits sont 100% faits Maison, avec 100% matières premières nobles. Chaque année, ils réduisent leur taux de sel dans le pain. La qualité et la sécurité alimentaire sont une préoccupation constante : démarche HACCP (système qui identifie, évalue et maîtrise les dangers significatifs au regard de la sécurité des aliments), traçabilité des produits, respect du Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène, contrôles semestriels par un laboratoire agréé...
- Passionnée et à la recherche permanente de diversification et de performance commerciale, elle développe un concept novateur situé à l'entrée du Parc Affaires TGV Reims-Bezannes (pari osé), en offrant un service Drive pour les clients pressés, un espace Lounge pour un moment de détente autour de produits gourmands, du pain de tradition française chaud à toute heure, un distributeur automatique de pain H24 7j/7, des gâteaux personnalisés et bien évidemment, de nombreux macarons. Tout un programme !
- Sa stratégie commerciale repose sur un concept novateur dans un métier de tradition, un positionnement haut de gamme au juste prix, une bonne image de marque et notoriété du Macaron Bleu, et la transparence et la proximité vis-à-vis de la clientèle, avec des locaux ouverts où son excellente équipe de professionnels en production travaille à vue.
- En 2015, elle met en place un règlement intérieur et un référentiel Métier : Vendeur/Vendeuse. Elle réalise aussi des entretiens professionnels pour identifier les pistes d'amélioration et les performances de ses employés (VAE, formations).
- Frédérique WATREMET utilise beaucoup les réseaux sociaux comme vecteur de communication. Elle a aussi participé à l'émission sur M6 "La meilleure Boulangerie de France" Saison 1 avec des retombées commerciales importantes. Avec ses équipes, elle a, par exemple, créé le Néné Rose de Reims® dans le cadre d'Octobre Rose en 2015 et a reversé l'argent à l'Institut Jean Godinot de Reims. Elle a par ailleurs obtenu de nombreuses distinctions pour ses créations et produits plus traditionnels.
- Pour elle, les facteurs de réussite d'une entreprise artisanale sont le savoir-faire, l'amour du métier et du travail bien fait, le respect du client, une gestion hyper rigoureuse (contrôle des dépenses, contrôle des marges), et s'adapter à la demande.
- Simplicité, authenticité, finesse, tradition et savoir-faire sont sa ligne de conduite. Elle aime par-dessus tout créer de l'émotion pour la plus grande satisfaction chez ses clients.

REGION *Champagne*

Catégorie Innovation Technologique



Pulvexper

Z.A. rue Martel
10240 RAMERUPT
Tél. 03 25 47 30 21
Port. 06 75 70 61 47
www.pulvexper.com

Chef d'entreprise :

Gilles CANOT

- Après plusieurs années de réflexion et d'expérimentation dans ce domaine, Gilles CANOT a décidé de reprendre en 2001 une société de conception et fabrication de pulvérisateurs. Compte-tenu de son développement en 2004, il a décidé de diversifier son activité, en proposant du contrôle technique de pulvérisateurs, de la vente de buses, de la formation, de la commercialisation de stations météo et de protections individuelles et de la vente de système de guidage GPS. Il a progressivement embauché du personnel, et a déménagé en 2006 à RAMERUPT afin de se positionner en plein cœur de l'activité agricole du département de l'Aube.
- Gilles CANOT est un agronome qui s'est lancé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de pulvérisateurs pour la recherche et l'expérimentation, constatant que les matériels en vente sur le marché, ne permettaient pas de répondre à des demandes à ce jour non satisfaites ou que partiellement (amélioration des systèmes existants, ou création de nouveaux matériels). Exemple : en arboriculture ou en viticulture où les accès sont parfois difficiles, en agriculture sur de petites parcelles ou sur des parcelles "test" ou cultures basses.
- Gilles CANOT a inventé en 2006 un pulvérisateur monté sur chenilles, avec un système d'air comprimé autonome embarqué comme moyen de propulsion des produits phytosanitaires, avec des buses spécifiques. Cet appareil permet une consommation moins importante de produits (moitié), mais également de pulvériser sur les 2 faces de la feuille avec une qualité de pulvérisation nettement meilleure sur le végétal. Cette machine est équipée d'un système de GPS et de géolocalisation, permettant notamment une traçabilité des traitements réalisés. Ce système a ensuite été repris par plusieurs constructeurs. Ses débouchés sont vastes et internationaux, car tous les types de culture sont concernés.
- Sa clientèle, composée à 90 % d'agri-viti, est à 90 % nationale mais la société PULVEXPER s'oriente de plus en plus vers l'international, par l'intermédiaire de grands groupes.
- Les appareils commercialisés par la société PULVEXPER répondent à des contraintes actuelles environnementales et réglementaires : agriculture raisonnée, protection de la santé des travailleurs et des consommateurs (protections individuelles, pénibilité du travail,...) et même ECOPHYTO 2018 (initiative/plan lancé par le gouvernement en 2008, visant à réduire progressivement l'utilisation de produits phytos).
- La stratégie de l'entreprise est de continuer à élaborer des procédés ou matériels innovants, afin de répondre à des demandes sur le terrain (gain de production, gain de temps, plus d'efficacité, accès difficiles, ...) en agriculture, viticulture ou arboriculture. Les pays développés, comme la France, sont déjà depuis quelques années dans cette réflexion et ce souhait d'agriculture raisonnée. Mais au niveau international, beaucoup de pays sont en plein développement au niveau de leur agriculture. Gilles CANOT est de plus en plus sollicité par des groupes importants, pour l'envoi de matériels destinés à des pays étrangers (Europe mais aussi Afrique par exemple).
- L'innovation et la recherche sont réellement dans l'ADN de Gilles CANOT et de la société PULVEXPER.

REGION *Champagne*

Catégorie Management des Ressources Humaines



Sarl Deport

6 place du Marché aux Fleurs
51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE
Tél. 03 26 68 06 22
Port. 06.80.65.83.73
www.deport-traiteur.fr

Chef d'entreprise :

Jean-François DEPORT

- La SARL DEPORT est une entreprise familiale implantée sur Chalons depuis 1988. Jean-François DEPORT et son épouse la dirigent et en sont les associés majoritaires mais leurs enfants Benoit et Franck assurant aujourd'hui la gérance, vont bientôt prendre le relai. Jean François DEPORT, fondateur, possède une expérience dans la gestion de l'agroalimentaire depuis 1973. Il a été « Meilleur Ouvrier de France Charcutier Traiteur » en 1979 et a reçu de nombreuses médailles ou grands prix culinaire. Ses compétences et son expérience lui ont permis de parcourir le monde pour instruire de nombreux professionnels dans le secteur Traiteur et dans tous les métiers attenants au métier du bien et mieux manger.
- La sélection des produits est une priorité pour eux et leur démarche se prévaut de travailler des matières premières qui répondent à des critères précis de qualité et d'origine. Leur clientèle est également répartie entre les particuliers, les entreprises et les administrations exclusivement en région sur les deux activités :
 - vente directe au magasin en hyper centre de boucherie et de charcuterie de détail,
 - traiteur avec l'organisation de tous types de manifestations, cocktails, repas d'affaires, cérémonies...
- Benoit DEPORT, aujourd'hui est le Responsable du secteur Traiteur. Ses études à l'École hôtelière de Strasbourg puis une expérience de plus de 10 années dans des Restaurants de grande renommée en tant que Responsable de Salle puis Maître d'hôtel, ont fait de lui un gestionnaire des hommes mais aussi des situations. Il a rejoint l'entreprise familiale il y a 8 ans pour aider ses parents et s'intégrer au sein de l'équipe DEPORT TRAITEUR. Il est le commercial, le metteur en scène, le responsable du service et de toute la logistique inhérente à ce secteur.
- Franck DEPORT, est le Responsable des fabrications. Ancien élève de l'école Hôtelière de Strasbourg lui aussi, il a fait son chemin en parcourant pendant plus de 10 années des Restaurants de grande renommée, au service de la cuisine. Naturellement, il a rejoint la cellule familiale il y a 10 ans dans l'entreprise de CHARCUTIER TRAITEUR (élaboration de plats cuisinés, service Traiteur à emporter et fabrication de charcuteries).
- De plus en plus mobilisé par le développement durable, la SARL Deport se veut éco-responsable et déterminée pour une qualité de vie protégée. La sélection des produits est une priorité. Le choix d'un approvisionnement "local" est été mis en avant dans sa politique d'achat.
- Les pratiques phares de l'entreprise en termes de management des RH sont : unité, recherche du perfectionnement et autonomie. Ils assurent un suivi de l'apprentissage avec une préparation forte au diplôme et en parallèle à la préparation aux concours départementaux, régionaux ou nationaux. Les salariés suivent également des formations complémentaires et des stages de perfectionnement. Des moments conviviaux sont réservés chaque matin et 3 moments importants régissent l'année : au printemps pour les fêtes de Pâques, en juin pour la saison estivale et en septembre pour la programmation des fêtes de fin d'année.
- C'est une entreprise qui sait être à l'écoute de ses salariés et de ses clients, qui sait travailler dans la régularité, la réactivité, le renouveau et la volonté du travail bien fait.

REGION Champagne

Catégorie Stratégie Globale d'Innovation



BSB automobiles

30 rue d'Arcis
10500 BRIENNE-LE CHÂTEAU
Tél. 03 25 27 00 83
Port. 06 70 00 62 06
www.bsb-automobiles.fr

Chef d'entreprise :

Samuel BAZIN

- En 2008, Samuel BAZIN crée BSB Automobiles à Brienne et développe rapidement son chiffre d'affaires grâce à son client unique Nigloland. En 2009, ils lui ont fait part des difficultés rencontrées avec les entreprises de peintures employées. Le rendu des peintures sur les attractions se ternissait rapidement. Samuel BAZIN a alors décidé de relever ce défi et a été très attentif à la qualité et à la performance des produits employés pour la peinture automobile sur les différents supports proposés. Il a ainsi repeint l'attraction « air meeting ».
- En 2014, les gérants du parc Nigloland ont réceptionné leur nouvelle attraction à sensation forte Alpha blitz. Cette attraction culmine à certains points à 30 mètres de hauteur. Après l'assemblage de l'attraction, Samuel Bazin a été chargé de la finition de celle-ci et lui a donné ses lettres de noblesses. Cette collaboration a permis d'augmenter le chiffre d'affaires de la Sarl de 25% depuis le démarrage de cette aventure.
- En 2010, il se diversifie et son épouse intègre la société pour gérer la partie administrative. En 2011, il crée un point détente pour ses clients et modifie les horaires d'ouverture du garage.
- Aujourd'hui, Samuel Bazin bénéficie d'une notoriété locale et nationale. Il a même été sollicité par de nombreux artistes sculpteurs et des producteurs de séries télé.
- Pour exemple, très belles réalisations reconnues et exposées en 2012 au salon automobile de Genève avec la voiture de Jurassic Parc et l'année suivante, avec l'exposition de voitures de cinéma chez Luc Besson comme la rénovation d'une Pontiac célèbre. En 2014, il collabore avec les artistes sculpteurs Richard Brouard et Geymann et expose des œuvres au Grand Palais et au Louvre. Il a aussi réalisé des peintures des décors de la célèbre série Top Gear.
- Le couple Bazin suit ensuite une formation de perfectionnement de vente de véhicules dans le but de dynamiser les ventes de voitures neuves et d'occasion.
- C'est en 2015 qu'ils investissent dans un logiciel de planning de gestion du temps et achètent un ordinateur de colorimétrie pour la cabine de peinture. Débute alors la réalisation de peinture sur du matériel agricole et dans un tout autre domaine, la fabrication du personnage du Mignon.
- L'an dernier, BSB a restauré un pick up Ford C 59 datant de 1945 afin de l'exposer à Las Vegas au SEMA Show.
- Aujourd'hui, il travaille davantage pour des particuliers (80 %) que pour des entreprises.
- La Sarl BSB automobiles intègre tous les 2 ans un apprenti, soit dans le domaine de la carrosserie ou dans le domaine mécanique. Samuel BAZIN souhaite transmettre sa passion et son savoir-faire auprès des jeunes.

REGION *Champagne*

Catégorie COUP DE CŒUR



Sarl Tour Fer Mussot Sylvain

2 allée des Erables
52400 CHAMPIGNY-SOUS-VARENNES
Tél. 03 25 88 75 25
Port. 06.11.30.40.14
www.ferronnerie-tourfer-est.fr

Chef d'entreprise :

Sylvie SAXOD

- L'entreprise de ferronnerie d'art a été créée en 2009 par Sylvain Mussot en EI qui a commencé seul puis a créé la SARL TOUR FER en 2012 où l'effectif est passé à 5 personnes. Sylvain Mussot, ancien agriculteur s'est lancé par passion de l'activité de ferronnerie. S'en sont suivis des chantiers de références qui lui ont permis de développer très rapidement son activité. En 2015, Sylvie Saxod reprend la Sarl en conservant la même équipe technique et donc son savoir-faire.
- Aujourd'hui, Sylvie Saxod crée ou restaure des gardes corps, portails, grilles et tout chantier de ferronnerie comme des escaliers. Elle intervient même sur des cages de contention pour pédicure bovine et des protections métalliques pour tracteur forestier, deux procédés créés par le fondateur de la SARL.
- Le métier de la ferronnerie d'art implique une capacité d'adaptation et d'innovation que cela soit en terme esthétique ou technique pour chaque chantier. Un chantier de ferronnerie pour un particulier implique que l'artisan prenne en compte ses attentes visuelles et les conceptualise. Un chantier pour des monuments historiques implique une sauvegarde de l'aspect visuel du patrimoine existant et d'une certaine tradition mais, l'artisan peut introduire des innovations quant aux techniques utilisées.
- Par ailleurs, concernant l'autre aspect de son métier : le développement de cage de contention pour pédicure, produit spécifique mais innovant de par ses caractéristiques techniques, mérite un effort de développement commercial au sein de la structure. Il en est de même pour la protection du tracteur forestier, prestation exclusive sur son territoire.
- Sa stratégie globale repose sur 3 axes essentiels :
 - sécurité via la mise en place de formations caces, électricité et premiers secours,
 - qualité de ses prestations grâce à la formation permanente de ses équipes (réglementaires, METALCAB, comptabilité, permis BE, manipulation des feuilles d'or pour les monuments historiques...)
 - maîtrise des coûts avec un seul fournisseur pour de meilleures négociations.
- La SARL TOUR FER participe à des salons et foires, fait des démonstrations de sa cage de contention, participe à des chantiers de référence tels que la réfection du Kiosque de Langres et celui de la grille du musée des lumières, qui lui a valu son référencement auprès des ABF et autres maîtres d'œuvre.
- Sa clientèle est pour moitié constituée de particuliers et l'autre d'administrations, à 90 % sur la région. Les perspectives concrètes sont celles d'un développement commercial de l'entreprise au niveau européen pour notamment les cages de contention de pédicure bovine (Espagne, Belgique, Suisse), de percer dans un marché de niche via la protection des engins forestiers et d'obtenir des chantiers de prestige pour la restauration de bâtiments.