

Jeem

Le Journal Économique de l'Eurométropole de Metz

n°20
OCTOBRE
2025



ATTRACTIVITÉ

Maison Heler
Avec Philippe Starck,
Metz prend de la hauteur

ACTUALITÉ

**LOISEAU
DE LORRAINE**
Le meilleur de la cuisine
française bientôt à Metz

Les chiffres de l'attractivité

EN FORME !

Emploi salarié privé : évolution 2014-2024

Dans sa deuxième publication d'Osmos (observatoire socio-économique en Moselle) destinée aux acteurs locaux, l'AGURAM propose une analyse synthétique sur 10 ans des données Urssaf les plus récentes, pour mieux comprendre les mutations en cours et anticiper les évolutions à venir.

+ 12,1 %

9 160 créations nettes d'emploi sur l'Eurométropole de Metz ont été enregistrées sur la période 2014-2024. Avec, en particulier, les effets de l'implantation d'Amazon à Augny (+ 3 900 emplois), qui s'ajoute à la croissance plus diffuse observée à Metz (+ 4 600 emplois). Le transfert d'équipements hospitaliers vers la périphérie continue d'impacter la géographie de l'emploi : Vantoux (+ 690 emplois) et Ars-Laquenexy (+ 750 emplois).

+ 1 400 emplois

L'essor de l'hôtellerie-restauration est une tendance généralisée, à l'image de la dynamique nationale. En Moselle, l'Eurométropole de Metz concentre près de la moitié des créations nettes.

+ 3 700 emplois

L'Eurométropole de Metz enregistre un boom du secteur logistique porté par l'arrivée d'Amazon.

- 900 emplois

Le recul de l'industrie correspond à une baisse quasi généralisée, avec des pertes substantielles dans l'Eurométropole de Metz.

+ 3 100 emplois

La métropole messine connaît une croissance des fonctions tertiaires qualifiées.

+ 9,32 %

L'été de tous les records ! Le nombre de visiteurs venus à l'agence Inspire Metz (Office de Tourisme) entre le 1^{er} juin et le 30 septembre a nettement augmenté par rapport à la période estivale 2024.

L'emploi salarié dans l'Eurométropole de Metz

Au deuxième trimestre 2025, l'emploi salarié privé dans l'Eurométropole de Metz reste stable (**+ 0,1 % sur un an, soit 82 427 salariés hors intérim**), mais les déclarations d'embauche bondissent de **11,2 %** (21 165 recrutements). Après une période difficile, la construction (**+ 0,3 %**) et l'industrie (**+ 0,4 %**) montrent enfin des signes de reprise, tandis que les Hôtels-Cafés-Restaurants confirment leur dynamique (**+ 1,1 %**). Le commerce recule légèrement

(**- 0,3 %**) et les autres services se maintiennent (**+ 0,1 %**), premier vivier d'emplois du territoire.

Le taux de chômage, en légère hausse, s'établit à 7,2 %, stable et conforme au Grand Est (**7,2 %**), légèrement en dessous de la moyenne nationale (**7,3 %**). Un bilan globalement positif, porté par la reprise des recrutements et les premiers signes de redressement dans les secteurs productifs.

Effectifs salariés du secteur privé (hors intérim)



COMMERCE

12 935
salariés

- 0,3 %



AUTRES SERVICES

50 244
salariés

+ 0,1 %



CONSTRUCTION

6 779
salariés

+ 0,3 %



INDUSTRIE

6 313
salariés

+ 0,4 %



HÔTELS CAFÉS
RESTAURANTS

6 156
salariés

+ 1,1 %

Par secteurs d'activité

Source : Urssaf, 2^e trimestre 2025, évolution sur un an

La page « Indicateurs économiques » a été réalisée avec le précieux concours de l'AGURAM.

MENTIONS LÉGALES. Éditeur : Agence Inspire Metz, association inscrite au registre des associations du Tribunal d'Instance de Metz sous le volume 176-Folio n°168 ayant son siège 2 place d'Armes J.-F. Blondel, 57000 Metz, représentée par son Président • **N° de Siret :** 832084412 00010 • **Code APE** 79902 • **Conception éditoriale et graphique :** EDI THEMA (Metz) • **Mise en page :** Studio Ancré - studio-ancré.com • **Photos :** Inspire Metz, EDI THEMA, sauf mention contraire • **Couverture :** Jean-Baptiste Mondino • **Impression :** Lorraine Graphic Imprimerie, ZI des Sables, 3 rue Charles Hermitte, 54110 Dombasle-sur-Meurthe • **Directeur de la publication :** Cédric Gouth, Président de l'agence d'attractivité Inspire Metz • **Responsable de la rédaction :** Marina Lallement-Wagner, Directrice de la Communication, agence Inspire Metz • **Rédaction :** Olivier Plantecoste • Cet exemplaire ne peut être vendu • **Dépôt légal :** à parution • **ISSN :** 2802-0197 • **Tirage :** 4 000 exemplaires.



L'agence Inspire Metz, agence d'attractivité au service de l'Eurométropole de Metz, est soutenue financièrement par la Région Grand Est.



L'ÉDITO

Des bonnes NOUVELLES

Et si nous avions aussi des raisons de nous réjouir ?

Pour ce numéro d'automne, votre JEEM a choisi de mettre au sommaire des sujets porteurs de perspectives positives et encourageantes. À quelques semaines des marchés de Noël, favorables à l'écosystème métropolitain, il est apparu crucial de mettre en lumière ce qui mérite d'être souligné.

En couverture, **Philippe Starck** : quelques mois après l'ouverture de **Maison Heler**, le grand designer français évoquera son projet d'hôtel exceptionnel pour Metz. Dans le même esprit, **Bérangère Loiseau** répondra à quelques questions sur l'ouverture en 2026 du nouveau restaurant du groupe Bernard Loiseau, place de Chambre à Metz.

Côté informations d'intérêt général, nous vous proposons de découvrir : les nouveaux dispositifs d'aide aux entreprises de la région Grand est ; un « Regards croisés » plein d'enseignements sur un exemple de reprise d'entreprise ; un coup de projecteur sur la seconde phase de développement du Pôle Santé-Innovation de Mercy.

Sans oublier l'actualité d'entreprises devenues leader dans leur secteur d'activité. Comme **Cryo'Ice** dans la neige carbonique, **LLTI** dans la formation ou encore le **Groupe Moise**, élu opticien de l'année 2025. Avec des témoignages qui sont aussi de belles histoires de famille.

Accueillons ces bonnes nouvelles telle une source d'énergie durable propice à l'attractivité du territoire !



Sommaire

P.2 Indicateurs économiques

P.3 Édito

P.4 Actualité des entreprises
Loiseau de Lorraine, Cryo Ice et Groupe Moise

P.7 Attractivité
Maison Heler :
Avec Philippe Starck,
Metz prend de la hauteur

P.10
Ça nous intéresse
Les nouveaux
dispositifs d'aide
aux entreprises
de la Région
Grand Est



P.12 Brèves de saisons
Ces entreprises qui font
l'actualité

P.14 Sur Zone
MERCY : la santé
au cœur d'un pôle
innovant et attractif

P.15 Regards croisés
Comment réussir sa reprise
ou cession d'entreprise ?
Avec Alexandre Rosin « PROTECT
ÉCHAFAUDAGES » et Jean-Baptiste
Strozyna « SOCARTO »

P.18 Entreprise(s)
sans frontière(s)
LLTI, formation et
innovation au service
des entreprises

P.19 Bienvenue
« La fleuriste » à
Montigny-lès-Metz

P.20 C'est dans la boîte
Moi Quentin Enclos,
forgeron : épisode 4

P.21 C'est tendance
Les Coursiers de Metz

P.22 Événement
Noël à Metz, c'est mieux !

P.23 Les J'aime du JEEM
Les choix de
Paul-Émile Fourny

LOISEAU DE LORRAINE : et l'hirondelle fera le printemps

Après Saulieu, Beaune, Dijon, Besançon et Tokyo, le groupe Bernard Loiseau poursuit son développement avec l'ouverture en 2026 d'un restaurant à vocation étoilée en plein centre de Metz, dans l'ancien marché aux poissons, situé place de Chambre. Alors que les travaux viennent de débuter, Bérangère Loiseau, PDG du groupe, détaille les spécificités de cette future table lorraine d'exception.

Qu'est-ce qui a convaincu le groupe Bernard Loiseau que c'était à Metz qu'il fallait écrire un nouveau chapitre de son histoire ?

Bérangère Loiseau : Ma mère est originaire de l'est de la France, c'est donc une région que j'aime et où j'ai des souvenirs personnels. Lors de ma visite à Metz, j'ai découvert une ville d'une beauté insoupçonnée : l'histoire transpire dans ce fabuleux patrimoine. J'ai également été surprise de ressentir un bien-être, lié assurément à la nature omniprésente, et surtout cette eau qui sillonne la ville. J'y ai aussi vu un dynamisme fort, culturel, économique, touristique. Sa localisation au carrefour de l'Europe m'a convaincue sur la destination. Mais cela ne serait rien s'il n'y avait pas un terroir, un vignoble, une richesse gastronomique.

Qu'est-ce qui fera de ce restaurant une adresse unique : sa proposition originale, l'ambiance et l'architecture, ou encore une forme d'exigence propre au Groupe Loiseau ?

B. L. : « Loiseau de Lorraine » sera un lieu unique. Notamment par sa taille : il est rare de trouver un restaurant gastronomique dans un espace si vaste. Mais le bâtiment est aussi à l'origine de notre coup de cœur : ses proportions, ses voûtes à 6 mètres de haut, ses baies vitrées, en font un lieu majestueux. Le restaurant se veut comme un lieu de vie. Un lounge sera dédié à un service tout au long de la journée, du petit-déjeuner aux cocktails du soir. Le comptoir à pâtisseries et l'œnothèque pousseront les curseurs du goût pour le plus grand plaisir des amateurs. La cuisine sera ouverte et visible depuis la salle, permettant de désacraliser la haute gastronomie. La pierre



Bérangère Loiseau, PDG du groupe Loiseau.

de Jaumont donnera le nuancier des couleurs du restaurant, qui seront joyeuses et chaudes.

Quel investissement représente ce projet pour le groupe, quels sont vos objectifs à moyen terme, et affichez-vous déjà l'ambition d'une étoile Michelin à Metz ?

B. L. : Notre positionnement se veut gastronomique, c'est-à-dire au niveau d'une étoile Michelin. Pour autant, nous serons ravis d'accueillir tous les Messins, les familles, les groupes, les amoureux. Dans tous nos restaurants, il y a toujours un menu accessible, car cela était une véritable volonté de notre fondateur. L'investissement est important, environ 1 million d'euros, et il permettra de rénover et sublimer ce patrimoine architectural de la ville. Autant d'opportunités pour les entreprises locales. Ce sont également au moins douze emplois créés.

Un grand restaurant, c'est aussi une équipe. Qui allez-vous recruter ? Comment allez-vous conjuguer talents locaux et

expertise maison, et, selon vous, quel modèle économique doit garantir la réussite de Loiseau de Lorraine ?

B. L. : Nous aimons, au sein du groupe, privilégier la promotion interne, car les équipes sont imprégnées de notre histoire et de nos savoir-faire. Pour autant, nous avons besoin de personnes qui s'intègrent dans le tissu économique local et la vie de la ville, les candidatures seront donc également ouvertes en extérieur. Le groupe Bernard Loiseau propose un chemin d'intégration directement à la maison historique de Saulieu, pour que les équipes repartent formées aux valeurs de la maison, à son exigence, et afin d'être les ambassadeurs de leur fondateur dans toutes les destinations. La réussite et le challenge de « Loiseau de Lorraine » seront probablement la diversité de clientèle (événementielle, touristique, gourmets, familles, passants, étrangers) ainsi que les plages horaires (service en continu, terrasse, offre tardive pour les sorties de théâtre...) pour permettre de répondre à la taille de la bâtisse.

CRYO'ICE : la glace carbonique et la flamme familiale

À Metz, Jean-Michel Ott passe le relais à son fils Arnaud à la tête de Cryo'Ice, producteur de glace carbonique devenu leader dans le Grand Est. Née en 2003, la PME a transformé un créneau délaissé par les gaziers en un modèle de service réactif, performant et responsable, au service des industriels du Grand Est et du Luxembourg.



« Il y a quelques jours, je passe un matin à l'atelier et l'un des gars me dit : vous arrivez bien, le patron a ramené des croissants ! En un quart de seconde, j'ai bien vu qu'il était gêné, parce que, pendant des années, le patron c'était moi. Mais ses mots m'ont conforté, j'ai su que la transmission de l'entreprise à mon fils était effective et que le passage de témoin s'était bel et bien réalisé. Cryo'Ice était entre bonnes mains et, si ce n'étaient pas à proprement parler les miennes, c'était tout comme ! »

Ingénieur Arts et Métiers passé par l'IAE de Metz, **Jean-Michel Ott** lance Cryo'Ice en 2003 autour du **nettoyage cryogénique**. En 2007, virage stratégique : l'entreprise devient **producteur de glace carbonique** et investit massivement dans un outil industriel dimensionné (- 80 °C, transformation du CO₂ en blocs, pellets ou sticks ; quatre cuves de 35 t et une de 65 t). Résultat : Cryo'Ice rejoint le cercle fermé des cinq producteurs français qui comptent. « On a pris du volume sur un marché de niche qu'on avait du mal à appréhender ». Car longtemps, la glace carbonique n'a été pour les gaziers qu'un complément d'activité, sans notion de service : délais aléatoires,

faibles volumes, peu de sur-mesure. Cryo'Ice a donc su saisir l'espace laissé vacant : organisation de livraisons rapides, conditionnements adaptés, planification précise et réactivité opérationnelle. Le modèle s'appuie sur du CO₂ de récupération - un « déchet fatal » purifié, stocké sous pression puis transformé sans émettre de CO₂ supplémentaire. Performance à l'usage : 1 kg de glace carbonique refroidit de 10 °C 15 litres d'eau.

LEADER EN GRAND EST

Présente sur l'ensemble de l'Hexagone (fournisseur aussi des hôpitaux de Marseille), la base clients de Cryo'Ice s'est essentiellement structurée autour des industriels du Grand Est et du Luxembourg (agro-alimentaire, maintenance/traitement de surfaces, vinification, métallurgie), complétée par le **médical** (transport de médicaments et échantillons), le **transport aérien** (produits spécifiques), **l'événementiel** (effets de fumée) et, à la marge, les **particuliers**. Les **livraisons** sont assurées par l'équipe maison et, le cas échéant, externalisées auprès de transporteurs experts régionaux.

Distinguée par le **Grand Prix Innovation Stars & Métiers**, l'entreprise (10 salariés) affiche aujourd'hui **2,5 M€** de chiffre d'affaires et compte plus de **1 000 clients**. La transmission est désormais actée et **Arnaud Ott**, jeune homme soucieux des questions environnementales et des exigences RSE tient désormais la barre dans un élan de continuité, tout en faisant valoir sa vision. « Prendre la suite de mon père était un vœu partagé. Ingénieur, j'ai d'abord navigué dans de grands groupes où il me manquait une échelle humaine, une activité à l'interface de la technique, de la stratégie, de l'innovation, du commerce et des finances. Parce que c'est l'esprit familial de la société porté par mon père qui m'a formé. Comme je n'ai pas encore son expérience, je sollicite régulièrement son avis. Il connaît parfaitement le marché et si sur la technique, je ne suis pas encore à son niveau, il m'appartient de réussir ce qu'il juge parfois impossible en conquérant de nouveaux marchés. »

PLUS D'INFOS :

<https://www.cryo-ice.fr/>

OPTIQUE MOISE,

Opticien de l'année 2025

Presque cent ans que l'institution messine conjugue tradition et innovation au service de sa clientèle. Élu « Opticien de l'année 2025 », l'entreprise familiale s'est développée à l'aune d'un bon sens sans cesse renouvelé. Parce que le parcours client s'appuie d'abord sur un principe d'humanité qui privilégie l'écoute et la vision.

Décidément, les reconnaissances accompagnent l'histoire familiale du Groupe Moise. Quarante ans après le Prix Mercure décerné à son père par la CCI de la Moselle, au titre du meilleur commerce, **Mathieu Moise** vient d'être distingué, au Sénat à Paris, **Opticien de l'année 2025**. « *Ce prix nous comble, car il nous donne le sentiment tellement gratifiant de bien faire notre métier. C'est bien plus qu'encourageant, cela donne du sens à notre vision du métier, à ce que chacun a fait depuis 92 ans* ». Au-delà de la visibilité supplémentaire qu'il offre à l'entreprise, un prix de cette dimension est l'occasion de mettre en lumière un positionnement constant. « *Nous ne sommes pas des marchands de lunettes, nous sommes des opticiens. Je dis même souvent que nous sommes des vendeurs d'acuité visuelle, des vendeurs de protection. Pour résumer, nous sommes des professionnels de la santé visuelle.* » Comme pour marteler ce qui compte vraiment dans la définition de son métier. Mathieu Moise affiche un contentement qui n'a d'égal que l'apparente décontraction qui lui tient lieu d'élégance. Son T-shirt noir, ses lunettes de rock star qui lui mangent une partie du visage, lui confèrent une adolescence durable qui lui permet de tenir à distance certains stéréotypes. Premier de cordée et dernier chef de la lignée, Mathieu s'en voudrait d'afficher la tête d'un capitaine isolé de son équipe. Non pas qu'il réfute un semblant d'autorité mais simplement parce qu'il répète que sa maison s'est développée à l'aune d'un bon sens constant, renouvelé et partagé où il est d'abord question d'une approche humaine singulière.



Ancien hockeyeur professionnel, le dirigeant sait insuffler à son entreprise l'énergie du sport de haut niveau. « *J'ai gardé un moral de sportif qui consiste à donner le meilleur de soi à son équipe. Et je crois que cette dynamique du collectif, de compétences professionnelles adaptées à chaque personne et à chaque situation, est aussi la signature de notre service personnalisé.* »

HÉRITAGE FAMILIAL ET VISION D'AVENIR

Fondée sur un modèle familial, l'entreprise a su grandir sans renier ses valeurs : l'exigence de qualité, la recherche constante d'innovation et une attention marquée au made in France. Une stratégie qui a permis de fidéliser une clientèle locale exigeante, tout en démocratisant, de la même manière, l'accès à des lunettes de qualité. Et pas seulement en raison des remboursements prévus par la loi 100 % santé. Plus que jamais, rue Serpenoise, au cœur de Metz, le nom de « **Optique Moise** » résonne comme une véritable institution qui propose des lunettes pour tous. Depuis 1933 et la première boutique place Saint-Nicolas, la philosophie familiale s'est transmise intacte. « *Quand nous avons défini notre engagement RSE (Responsabilité sociétale*

des entreprises), je me suis rendu compte que mon grand-père établissait déjà des règles qui tenaient de la RSE. C'est cela le bon sens : faire les choses dans l'intérêt du client, et comprendre in fine que son intérêt est également le vôtre. » La fidélité des collaborateurs est aussi un atout. « *Nous avons rebaptisé le service des Ressources humaines en service des Richesses humaines. Nos collaborateurs restent en moyenne quinze ans dans l'entreprise. C'est dire s'ils partagent notre philosophie. Et si, à beaucoup d'égards, le métier a changé, l'essentiel se met en place de la même façon. Tout commence quand une personne passe la porte de notre magasin. Mon grand-père disait que c'est un honneur qu'elle nous fait. Il nous appartient donc de lui apporter la meilleure des solutions en fonction de son mode de vie, de ses envies et de ses possibilités.* » Aujourd'hui, le **Groupe Moise** qui peut s'enorgueillir d'un chiffre d'affaires annuel de 8,5 millions d'euros, compte 9 associés, 80 collaborateurs, dont 70 % sont diplômés. Les 20 magasins situés dans le quart-est du pays sont pensés pour répondre à des profils de consommateurs différents, du haut de gamme aux offres plus accessibles, sans jamais sacrifier à la qualité de l'expertise. « *Cela explique notre développement qui n'est pas exponentiel. Aujourd'hui, le but n'étant pas de croître à tout prix. Il y a déjà 12 400 magasins optiques en France ! Notre vision durable est de nous inscrire dans l'opportunité de reprise.* »

PLUS D'INFOS : optiquemoise.fr

« NOUS NE SOMMES PAS DES MARCHANDS DE LUNETTES, NOUS SOMMES DES OPTICIENS. »

CHIFFRES CLÉS

- MAGASINS : **20**
- ASSOCIÉS : **9**
- COLLABORATEURS : **80**
- CHIFFRE D'AFFAIRES : **8,5 M€**

MAISON HELER : des atouts et des attraits

Symbole d'audace architecturale et de la montée en gamme de l'offre hôtelière sur le territoire de l'Eurométropole de Metz, Maison Heler incarne aussi la volonté de faire rayonner Metz à l'échelle européenne, à travers une création signée Philippe Starck qui conjugue design, émotion et hospitalité.



JULIUS HIRTZBERGER

Quelques mois après son ouverture, Maison Heler s'affirme dans le paysage hôtelier messin. Ce nouvel établissement, imaginé par Philippe Starck, attire autant par son architecture singulière que par son positionnement premium. Situé à deux pas du Centre Pompidou-Metz, au cœur du quartier de l'Amphithéâtre, promis à un bel avenir, il constitue déjà une référence visuelle et culturelle. Véritable geste architectural, l'hôtel se distingue par sa « maison sur le toit » et ses vitraux signés Ara Starck, qui confèrent au lieu une dimension poétique et narrative. Cette audace s'inscrit pleinement dans l'ADN de Curio Collection by Hilton, collection internationale d'hôtels au caractère affirmé et à la personnalité indépendante. Une image de marque exigeante qui fait dire à Hélène Ribault, Directrice adjointe de Maison Heler : « Notre atout majeur réside dans la dimension artistique et émotionnelle du lieu, qui intrigue et séduit autant les voyageurs que les Messins ». Avec 104 chambres et suites, un restaurant, un bar panoramique et un rooftop¹ offrant une vue imprenable sur Metz, ainsi qu'un espace fitness et bien-être, Maison Heler affiche clairement son positionnement : un hôtel lifestyle haut de gamme destiné à la clientèle loisirs et

affaires, aux voyageurs internationaux comme aux touristes français curieux d'architecture, sans oublier le segment MICE² grâce à ses espaces modulables et à sa situation stratégique, à proximité du centre des congrès et de la gare TGV.

DES TENDANCES TRÈS POSITIVES

Le rooftop Chez Manfred, particulièrement attractif, séduit déjà une clientèle jeune et européenne. Il offre un panorama unique qui met en valeur la diversité et la richesse du territoire de l'Eurométropole de Metz, renforçant ainsi l'image de destination urbaine et culturelle ouverte sur l'Europe. Côté restauration, La Table de Rose constitue un autre atout fort : avec ces deux propositions complémentaires, l'hôtel ambitionne de hisser son expérience culinaire au niveau de sa signature architecturale, à travers une gastronomie généreuse, conviviale et créative, en phase avec l'évolution des goûts de la clientèle. L'ouverture d'un établissement aussi singulier s'accompagne naturellement d'une phase d'ajustement et d'affinement de l'expérience client, afin de trouver la parfaite adéquation entre les attentes des visiteurs et les spécificités du territoire. Les premiers retours sont encourageants : l'accueil du public local, l'impact touristique et le niveau de satisfaction affichent des tendances très positives, avec un taux d'occupation supérieur aux prévisions initiales et une clientèle déjà internationale (France, Benelux, Allemagne, Royaume-Uni, Suisse). Des résultats qui, pour Arnaud Montigny, Directeur général de l'établissement, s'expliquent par la fidélité de la clientèle et le bouche-à-oreille. « En quelques mois, Maison Heler s'est imposée comme l'une des adresses les plus singulières et les plus photographiées du Grand Est. Le taux d'occupation dépasse nos prévisions et les retours soulignent la qualité du confort, le professionnalisme des équipes formées selon les standards Hilton et la force du concept imaginé par Philippe Starck. Forts de cet engouement, nous allons encore affiner certains détails, comme l'enrichissement de la programmation culturelle et événementielle, le développement de partenariats locaux et le recrutement complémentaire pour soutenir la forte demande. »

PLUS D'INFOS : maisonhelermetz.com/fr

1. Rooftop : Toit-terrasse

2. MICE : Meetings, Incentive, Conferences, Exhibitions / Events).

MAISON HELER :

Avec Philippe Starck, Metz prend de la hauteur

Six mois après l'ouverture très attendue de Maison Heler à Metz, Philippe Starck revient sur ce geste architectural unique, son attachement à la ville, son envie de raconter un conte en hauteur et sa vision de l'hôtellerie de demain. Une manière pour le designer iconique de partager ses intentions, ses ambitions et ses rêves pour ce nouvel hôtel déjà devenu un symbole.

Votre histoire avec Metz est singulière : après les « Tournesols », les candélabres que vous avez dessinés et qui éclairent magistralement la cité, qu'est-ce qui vous lie personnellement à cette ville pour avoir imaginé Maison Heler, un projet aussi poétique qu'audacieux ?

Philippe Starck : Mon lien avec la Lorraine est ancien, bien avant même l'apparition des lampadaires JC Decaux devant la gare de Metz. Comme mon nom l'indique, une partie de ma famille est originaire de l'est de la France – pas forcément de Metz même, mais des environs. J'ai donc toujours eu un attachement affectif à ce territoire, proche de celui des habitants de la région. C'est sans doute ce qui nourrit ma perception de la ville. Metz, pour moi, est avant tout une ville frontalière. Son histoire comme son atmosphère portent la trace des allers-retours incessants entre la France et l'Allemagne. Ces bascules, au fil des deux derniers siècles, ont marqué les pierres, les rues, mais aussi l'esprit du lieu. Un livre me revient souvent à l'esprit lorsque je pense à Metz : « Le Rivage des Syrtes » de Julien Gracq. On y suit un soldat posté à la limite d'un territoire, condamné à attendre un ennemi dont il ignore s'il viendra un jour. Cette attente, ce temps suspendu, résonnent profondément avec Metz. Car au-delà de sa beauté, la ville reste façonnée par l'anticipation du conflit. L'empreinte militaire est perceptible partout : dans son urbanisme, mais aussi dans ses maisons, qui ressemblent parfois à de petites forteresses. Tout semble pensé avec, en arrière-plan, l'idée qu'il faudrait peut-être un jour se défendre. C'est cette gravité particulière – non pas sombre, mais teintée d'une mélancolie persistante – qui donne à Metz

JULIUS HIRTZBERGER

Philippe Starck partage ses ambitions pour la Maison Heler.

« Chaque lieu que je crée ressemble à un film dont je serais le metteur en scène. »

PHILIPPE STARCK

une poésie singulière. C'est dans ce terreau qu'a pris racine le projet Maison Heler, et qu'est née « La vie méticuleuse de Manfred Heler », une œuvre littéraire surréaliste que j'ai imaginée et qui a été publiée par les éditions Allary.

Maison Heler, dont on célèbre le geste architectural, raconte aussi un récit littéraire que vous avez vous-même écrit. Comment passe-t-on de l'écriture à la pierre, et comment cet imaginaire se traduit-il dans l'expérience que vivent les visiteurs ?

P. S. : Chaque lieu que je crée ressemble à un film dont je serais le metteur en scène. J'imagine les allées et venues, les expériences vécues, les émotions ressenties. Le scénario importe peu, ce qui compte, c'est de raconter une histoire. Et pour la première fois dans l'univers de l'hôtellerie, ce récit prend la forme d'un conte poétique devenu réalité, en un lieu surprenant, habité, vibrant : Maison Heler.

Ce conte que j'ai imaginé raconte l'histoire de Manfred Heler, un jeune homme ayant hérité de sa maison familiale dans laquelle il vit seul. Pour conjurer l'ennui, il invente, encore et encore. C'est un homme de minutie et d'imagination, dont chaque création – réussie ou non – porte une charge de poésie et d'intelligence. C'est aussi un rêveur qui construit son univers autour d'une figure féminine, Rose, qu'il aime passionnément et qui est peut-être entièrement fantasmée.

L'hôtel devient alors une plongée dans son esprit. Dès l'entrée, derrière la réception, se découvre La Cuisine de Rose, une pièce immaculée dans laquelle apparaissent des objets surréalistes, répliques d'Objets introuvables de Jacques Carelman : marteau de cristal, enclume de plâtre, fauteuil à bascule inversé. Puis vient Le bar de Rose, décliné entièrement en rose, reflet de l'imaginaire de Manfred. Au-dessus du bar flotte un immense avion de bois, comme un origami géant, qui évoque le voyage rêvé autour du monde avec son ami Niou.

Dans le restaurant comme dans les couloirs menant aux chambres, des images d'inventions issues des collections du CNRS et des Archives nationales prolongent cette immersion en donnant corps aux inventions irréalisées de Manfred – du Mâchicoulis portatif à la Centrifugeuse du cœur brisé.

Tout oscille entre science et poésie. Maison Heler n'est pas simplement un hôtel : c'est un lieu qui incarne un imaginaire, un espace où se rencontrent le rêve, l'utopie et l'amour.

Avec Maison Heler avez-vous souhaité mettre en lumière votre vision de l'hôtellerie ? Et, selon vous, que doit offrir un hôtel aujourd'hui au-delà d'un simple hébergement, pour rester désirable et inspirant ?

P. S. : Un hôtel – comme tout lieu de vie – doit avant tout être imaginé pour les personnes qui viennent y séjourner, pour de vrais êtres humains, et non pas pour des profils marketing ou des cibles abstraites. Ce qui rend

un hôtel spécial est justement sa capacité à créer une connexion humaine et sentimentale. Je crois qu'un séjour mémorable se joue souvent dans les petites attentions sincères : le fait que l'on se souvienne de votre nom, de vos préférences, de ce qui vous fait plaisir. Ce sont ces gestes simples qui laissent une impression durable. Pour moi, l'expérience idéale commence avec de la chaleur, de la bienveillance, et ce sentiment que l'on n'est pas seulement un client, mais véritablement attendu, accueilli. L'idéal, c'est même de se sentir plus à l'aise qu'à la maison. Quand j'entre dans une chambre, je remarque aussitôt la lumière, la vue, la qualité du confort – l'oreiller, le matelas, les draps – mais, au fond, rien n'est plus important que d'y être avec la personne qu'on aime.

Même si vous êtes avant tout un créatif, quels sont les fondamentaux qu'il faut particulièrement soigner pour qu'un concept hôtelier reste économiquement viable tout en valorisant son originalité ?

P. S. : Comme tout projet, un concept hôtelier n'est viable que s'il a une véritable légitimité à exister. Je ne crée jamais pour la créativité seule : chaque projet s'appuie sur une vision et une éthique. Dans le cas de Maison Heler, cela signifiait imaginer un lieu ouvert et accessible, conçu autant pour les habitants de Metz et de la région que pour les voyageurs.

La durabilité est un autre pilier essentiel. Je déplore les hôtels dictés par les modes, dépassés au bout de deux ans, et qui ne laissent derrière eux qu'un gaspillage de ressources. Ce qui compte, c'est de construire des espaces honnêtes, faits pour durer.

Pour Maison Heler, j'ai travaillé avec humilité, en privilégiant une élégance fonctionnelle, sans artifice. Les matériaux y sont employés dans toute leur vérité : le blanc du coton, le gris brut du béton, la chaleur du cuir naturel, la douceur des tapis épais. Le confort ne réside pas dans la surenchère, mais dans la sincérité et la qualité.

L'urgence écologique actuelle ne nous autorise plus à produire des objets trompeurs ou éphémères. Il nous faut imaginer des lieux et des créations sincères, de très haute qualité, à la fois culturelle et matérielle. C'est la condition pour rester intemporel et s'inscrire dans la durée.

Quel serait le plus beau compliment qu'un visiteur pourrait vous formuler après son séjour à la Maison Heler ?

P. S. : L'objectif n'est pas simplement de créer un bel endroit, mais un lieu où chacun puisse se sentir plus élégant, plus intelligent, plus créatif, voire plus amoureux – et repartir chez soi avec des idées nouvelles, un regard différent, un souffle renouvelé. Le plus beau compliment ne serait pas de me dire que l'hôtel est « beau » – cela m'importe peu – mais qu'une personne me confie qu'ici elle a rencontré celle ou celui qui allait devenir son compagnon de vie ; qu'on me remercie parce qu'on s'est senti transporté, pleinement soi-même, et que cette expérience a fait naître de nouvelles idées.

GRAND EST 2025 :

Renforcer l'économie locale et accélérer les transitions

La Région Grand Est aide les entreprises avec une série de dispositifs inédits. Qu'il s'agisse d'accompagner la modernisation des outils de production, d'alléger la facture énergétique des TPE, de soutenir l'emploi associatif ou d'encourager la mobilité durable, chaque volet répond à un enjeu concret qui doit permettre de conjuguer compétitivité et responsabilité au service du territoire.



GRAND EST INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS DURABLES

Destiné aux TPE, PME et ETI, ce dispositif visant à moderniser les entreprises sans renoncer à la transition environnementale subventionne jusqu'à 200 000 € les investissements pour renouveler les outils de production, intégrer des technologies plus sobres et développer de nouvelles activités. Chaque projet doit démontrer son impact environnemental et économique.

Objectif : renforcer la compétitivité des entreprises tout en ancrant la transition verte au cœur du tissu productif régional.



CHÈQUE TRANSITION

Avec ce dispositif, la Région Grand Est muscèle son soutien aux entreprises de moins de 20 salariés et structures solidaires. Subventions à la clé (jusqu'à 10 000 €), pour des projets concrets : emballages et investissements pour diminuer sa consommation énergétique, acquérir un véhicule propre ou investir dans le tri et le réemploi des déchets.

Objectif : alléger la facture énergétique, réduire l'empreinte carbone et ancrer la dynamique « Grand Est Région Verte » dans le quotidien des acteurs économiques.



GRAND EST EMPLOI VIE ASSOCIATIVE

Pour la Région Grand Est, il s'agit de miser sur l'avenir des associations de moins de 10 ETP (Équivalent Temps plein) en finançant la création de CDI. Jusqu'à 14 000 € d'aide sur deux ans, assortis de bonus pour l'embauche de jeunes, de seniors ou en zone rurale, viennent soutenir le sport, la culture, l'éducation populaire, l'environnement ou le numérique. En prime, une enveloppe formation dédiée aux enjeux écologiques.

Objectif : pérenniser l'emploi associatif tout en ancrant la transition verte dans le quotidien des territoires.



AIDE À LA PREMIÈRE INSTALLATION DES ARTISANS ET COMMERÇANTS EN MILIEU RURAL

Face au recul du commerce et de l'artisanat en zones rurales, la Région Grand Est met en place un dispositif pour attirer de nouvelles installations. Artisans et commerçants peuvent bénéficier d'une subvention couvrant jusqu'à 30 % de leurs investissements en matériel, dans la limite de 40 000 €. L'enjeu principal est de maintenir des services de proximité indispensables dans ces zones rurales.

Objectif : soutenir l'économie locale et redonner du dynamisme aux communes fragilisées, en droite ligne du Pacte pour les Ruralités adopté par la Région.



BOURSES ÉMERGENCE SCOP-SCIC

La Région Grand Est mise sur ce dispositif porté par l'esprit coopératif pour donner un coup de pouce aux porteurs de projets qui choisissent la voie collective, que ce soit en création, reprise ou transformation d'entreprises. Jusqu'à 5 000 € peuvent être accordés pour renforcer l'apport personnel des futurs associés-salariés et consolider le capital de départ.

Objectif : soutenir l'économie locale, encourager l'entrepreneuriat durable et dynamiser les territoires ruraux.

CHÈQUE EXPORT



Cap sur l'international ! Avec son « Chèque Export », la Région Grand Est veut donner aux PME et aux ETI les moyens de se projeter au-delà des frontières. Études de marché, prospection, communication, certification ou recrutement d'un profil dédié – jusqu'à un VIE – peuvent être financés à hauteur de 50 %, dans la limite de 10 000 € (bonus 5 000 € pour un VIE).

Objectif : structurer une démarche export solide et durable, tout en inscrivant la conquête de nouveaux marchés dans la dynamique « Grand Est Région Verte ».



SOUTIEN AUX PROFESSIONNELS DES MÉTIERS D'ART ET AUX SALONS DE PROMOTION À VOCATION RÉGIONALE

Avec son dispositif dédié, la Région Grand Est soutient les professionnels des métiers d'art et les salons qui les valorisent. Il s'agit de mettre en lumière un savoir-faire d'excellence en activant un levier d'attractivité. Participation à des rendez-vous nationaux ou internationaux, modernisation des ateliers, promotion régionale : des aides jusqu'à 20 000 € viennent stimuler la création et renforcer l'image du territoire.

Objectif : dynamiser un secteur à haute valeur économique et culturelle, emblématique de l'identité « Grand Est Région Verte ».



APPEL À PROJETS « INNOVATION SOCIALE EN RURALITÉ »

Avec son appel à projets « Innovation sociale en ruralité », la Région Grand Est veut stimuler les initiatives locales dans les communes fragiles. Jusqu'au 30 novembre : Associations, TPE et PME peuvent obtenir jusqu'à 50 000 € (50 % des dépenses) pour développer de nouveaux services, répondre à des besoins sociaux mal couverts ou expérimenter des solutions innovantes.

Objectif : créer des emplois non délocalisables, renforcer la coopération locale et inscrire la ruralité dans la dynamique « Grand Est Région Verte ».



APPEL À PROJETS « GRAND EST ÉVÉNEMENTS : ENTREPRENEURIAT ET VALORISATION DES FILIÈRES STRATÉGIQUES »

La Région Grand Est fait de l'entrepreneuriat et de ses filières stratégiques un levier d'attractivité économique. Jusqu'au 15 novembre, avec son appel à projets « Événements », elle finance jusqu'à 10 000 € l'organisation de salons et rencontres dédiés à l'innovation, la création ou la reprise d'entreprises, avec un bonus de 1 500 € pour les manifestations écoresponsables.

Objectif : connecter porteurs de projets, investisseurs et acteurs clés, tout en renforçant le rayonnement économique du territoire.

Tourisme, développement économique, artisanat, économie sociale et solidaire, environnement : pour retrouver précisément l'ensemble des dispositifs et les conditions d'attribution des aides accordées par la Région Grand Est :



« ME[T]Z se prononce Santé »



Présenté cet été au CHR Metz-Thionville, ce film réalisé par l'agence **Nos Tribus Production** pour le compte de l'Eurométropole de Metz valorise à la fois l'excellence médicale locale et l'attractivité du territoire. À travers des témoignages, la vidéo met en lumière un écosystème où l'on peut s'installer, innover et s'épanouir. Avec un double objectif : **attirer de nouveaux praticiens et fidéliser les jeunes talents issus des centres de formation locaux en santé et les internes en médecine**. Au-delà de la santé, il s'agit d'affirmer la compétitivité territoriale. La démographie médicale étant un levier stratégique pour renforcer l'économie locale, améliorer la qualité de vie et consolider l'image de la métropole.

CLAAS mise sur l'avenir



Le constructeur agricole CLAAS vient d'inaugurer un atelier de prototypage de 700 m² sur son site de Woippy (Moselle), fruit d'un investissement de 1,6 M €. Ce nouvel outil permettra d'accélérer la mise au point des presses agricoles et de renforcer la recherche-développement locale. Le site, qui emploie déjà près de **350 personnes**, voit ses capacités techniques considérablement augmentées avec des équipements de levage pouvant manipuler jusqu'à six attelages tracteurs-presses simultanément. CLAAS prévoit de consolider les équipes dédiées aux tests et validations, offrant de nouvelles perspectives d'embauche et de montée en compétences.

Créé en 1961, l'établissement mosellan est devenu l'un des piliers industriels du groupe en France. Cette modernisation co-financée par l'État et la région Grand Est permet de valoriser ce site de référence implanté à Woippy, justement reconnu pour l'innovation agricole.

Ikea choisit LE TRAIN !



Depuis le 30 juin 2025, Ikea a choisi le rail pour approvisionner ses magasins franciliens. Chaque jour, un train de **36 conteneurs** quitte le dépôt géant de La Maxe pour rejoindre le terminal rail-route de Valenton (Val-de-Marne). À la clé : **5 rotations hebdomadaires et jusqu'à 24 000 trajets poids lourds évités chaque année, soit près de 6 000 camions en moins sur les routes**. L'impact écologique est tangible : **plus de 2 400 tonnes de CO₂ économisées par an**. Mais le groupe suédois vise aussi la fiabilité, avec des horaires garantis et une meilleure fluidité logistique pour alimenter sept magasins et deux plateformes franciliennes.

Ce choix du rail illustre la stratégie multimodale d'Ikea, déjà engagée dans l'électrification du dernier kilomètre et l'expérimentation de poids lourds à hydrogène. Objectif : réduire drastiquement son empreinte carbone tout en sécurisant ses flux, dans un contexte de tension sur le transport routier.



Je m'abonne au JEEM

Vous souhaitez vous abonner au magazine économique de l'Eurométropole de Metz « JEEM » ? **Flashez le QR code** et remplissez le formulaire ou envoyez un mail à info@inspire-metz.com.

Dans le cadre de la réglementation RGPD, vous pouvez retirer à tout moment votre consentement au traitement de vos données et vous désabonner du « Jeem ». Pour exercer vos droits ou pour toute question, vous pouvez contacter l'agence Inspire Metz à l'adresse suivante : info@inspire-metz.com





Georgia Tech Europe S'AGRANDIT

La pose de la première pierre de l'extension du campus de **Georgia Tech Europe (GTE)**, implanté à Metz-Technopôle, a eu lieu le **27 août 2025**, marquant le lancement officiel d'un projet stratégique pour l'enseignement supérieur et l'innovation. D'un montant de **15 millions d'euros**, ce programme ambitieux prévoit de **doubler la**

capacité d'accueil, passant de 700 à 1 400 étudiants, et de créer une **vingtaine d'emplois** supplémentaires. Au-delà des infrastructures, de nouveaux partenariats académiques et culturels renforceront la **dimension internationale** du campus et son rôle d'accélérateur pour le rayonnement scientifique et économique de l'Eurométropole de Metz.



MOSELLE OPEN : TROP COURT !



Du 3 au 9 novembre 2025, les Arènes de Metz accueilleront une ultime fois le **Moselle Open**, prestigieux tournoi de l'ATP qui a rythmé la vie sportive et économique du territoire pendant plus de vingt ans. Si l'événement a su

attirer sur ses courts les plus grands noms du tennis mondial, il a aussi marqué le calendrier des **acteurs économiques de l'eurométropole et du Grand Est**. Collectivités, agences d'attractivité comme Inspire Metz, industriels, décideurs et entrepreneurs se retrouvaient chaque année dans l'enceinte du tournoi pour échanger, valoriser leurs projets et bâtir des partenariats. Véritable vitrine de l'attractivité mosellane, le Moselle Open a multiplié les **rencontres B to B**, conférences et moments de networking dans une ambiance unique, où la compétition sportive se doublait d'une dynamique entrepreneuriale. En novembre, Metz s'apprête donc à vivre le **dernier chapitre d'un rendez-vous devenu emblématique**, où la victoire se mesurait autant sur les courts que dans la capacité du territoire à se distinguer.

SOMNOO PREND LA CITADELLE

Le groupe hôtelier somnOO, en forte croissance en France et en Allemagne, vient d'acquérir le prestigieux hôtel **La Citadelle MGallery Collection** à Metz. Une opération stratégique qui confirme l'attractivité du territoire et renforce la présence du groupe dans le Grand Est. Installé dans un ancien bastion militaire du XVI^e siècle reconverti en 2005, l'établissement quatre étoiles offre 80 chambres, un restaurant gastronomique, un bar lounge et des espaces dédiés aux séminaires et événements d'affaires. Pour ses fondateurs, Lars Backhaus et Christian Rousseau, cette acquisition incarne « caractère, exigence et ancrage local » et s'inscrit dans une stratégie visant à bâtir un écosystème hôtelier européen intégré et résilient d'ici 2030. Avec ce rachat, somnOO affirme son ambition de faire de Metz une destination de choix pour une clientèle d'affaires et de loisirs en quête d'expériences haut de gamme.



MERCY : la santé au cœur d'un pôle innovant et attractif

Né de la requalification d'un ancien site militaire, le Pôle Santé-Innovation de Mercy incarne aujourd'hui une dynamique recentrée autour de la santé, de la recherche et de l'innovation. Sur les hauteurs de Metz, à cheval sur Ars-Laquenexy et Peltre, ce site exceptionnel conjugue patrimoine, nature et développement économique durable. Des arguments solides qui séduisent les start-up et groupes à fort potentiel technologique.

UNE GENÈSE SOLIDE POUR UN PROJET D'AVENIR

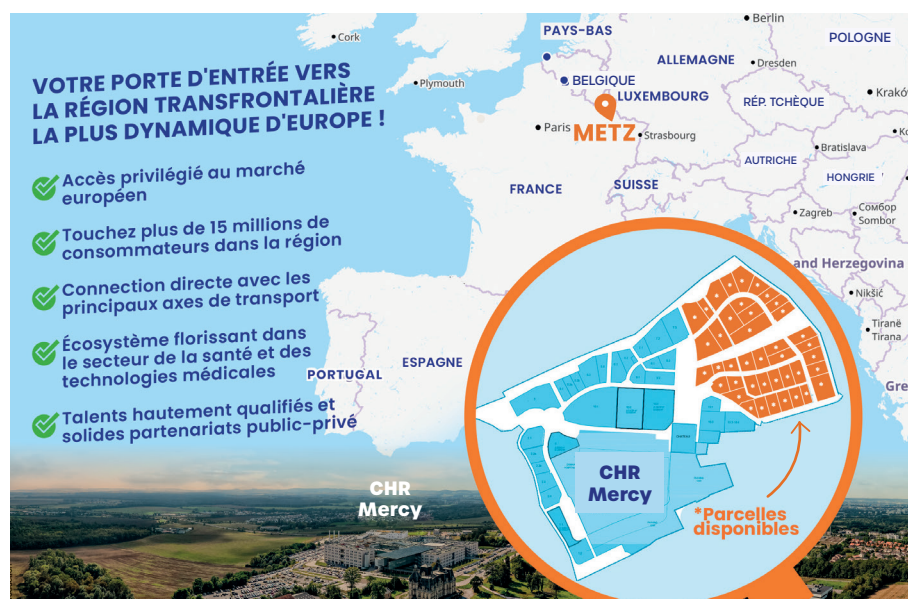
Tout démarre en 2011 avec l'installation du **Centre Hospitalier Régional (CHR) Metz-Thionville**, fer de lance du site, ouvert fin 2012. Depuis, des acteurs majeurs comme Dekra ou encore l'EDQM du Conseil de l'Europe ont choisi Mercy pour développer leurs activités, attestant du potentiel stratégique du site et des sociétés locales de transport médical (Ambulances Hunault, Jussieu).

UNE OFFRE FONCIÈRE ENCORE DISPONIBLE POUR INNOVER

En 2025, le Pôle Santé-Innovation de Mercy totalise **58 hectares**, dont **43 hectares dédiés aux entreprises et 15 hectares au Centre Hospitalier Régional (CHR)**. Après une première phase de **26 hectares**, une **phase 2 de 14 hectares** est aujourd'hui ouverte à de nouvelles implantations. Ce sont ainsi **45 000 m² supplémentaires de surfaces de plancher** qui pourront accueillir entreprises innovantes, start-ups, laboratoires R&D ou petites unités de production. Des projets sont déjà en instruction. L'agence **Inspire Metz** et l'aménageur **SAREMM** restent à l'écoute pour accompagner chaque porteur de projet et ajuster l'offre aux besoins des acteurs économiques.

UN CADRE DE VIE ET DE TRAVAIL PRIVILÉGIÉ

- Une **accessibilité renforcée** avec l'A4, la desserte **METTIS*** et une halte ferroviaire sur l'axe Metz-Strasbourg.
- Des **aménagements de qualité** au cœur d'un environnement naturel



valorisé et d'un site à forte identité patrimoniale, avec son château dominant le paysage messin.

- Un **pôle commercial de proximité** : 15 commerces, un hôtel B&B de 73 lits, restaurants, crèche, artisans locaux... Tout pour offrir confort et services aux salariés, usagers et visiteurs.
- Une **implantation à la mesure** d'une métropole, jeune et transfrontalière.

UN ÉCOSYSTÈME DÉJÀ ACTIF ET DES SYNERGIES CRÉATRICES

Autour du CHR Metz-Thionville et de ses **3 300 emplois**, près de **800 emplois privés** animent la zone avec des entreprises comme Zwick, Advanced Mediomatrix, GIS-MIC ou l'APEI Moselle. Le pôle rassemble une large palette d'expertises, de la fourniture d'équipements médicaux à l'ingénierie industrielle, en passant par la certification et le data management, renforçant les synergies et les

opportunités de coopération entre acteurs.

UN SITE STRATÉGIQUE POUR BÂTIR LE FUTUR DE LA SANTÉ

Que vous soyez porteur d'un projet innovant, start-up, PME ou acteur majeur du secteur médical et technologique, **Mercy offre encore des opportunités foncières concrètes et immédiatement disponibles**, dans un environnement stable et porteur, à deux pas d'un hôpital régional de référence et d'acteurs clés de l'innovation. Investir à Mercy, c'est choisir un site conçu pour relever les défis de la santé et de l'innovation de demain.

Pour toute information ou visite de lots disponibles :
Agence Inspire Metz -
Thomas Pignon :
tpignon@inspire-metz.com

**Appellation des deux lignes de bus à haut niveau de service (BHNS) de l'Eurométropole de Metz.*

Alexandre Rosin (à gauche) et Jean-Baptiste Strozyna (à droite) dans les locaux de l'Agence Inspire Metz.

Céder ou reprendre une entreprise : des questions clés et des réponses déterminantes avec Inspire Metz



REGARDS CROISÉS

Reprendre UNE ENTREPRISE

Alexandre Rosin (PROTECT ÉCHAFAUDAGES) et Jean-Baptiste Strozyna (SOCARTO) ont tous deux repris une entreprise métropolitaine de référence.

Deux entreprises différentes, deux entrepreneurs et deux générations qui partagent le même enthousiasme, au fil d'une bonne volonté aussi déterminante que sont leurs convictions. Retours d'expérience et témoignages.

Pourquoi avoir choisi la reprise d'entreprise plutôt qu'une création ?

ALEXANDRE ROSIN : La première raison, et non des moindres, c'est que je ne suis pas un créatif. Créer une entreprise suppose d'avoir une idée originale, un concept à défendre. Ce n'était pas mon cas. Mon parcours m'a plutôt conduit vers la reprise, comme une manière naturelle de m'accomplir en tant qu'entrepreneur. J'ai exercé trois métiers : dix ans dans la banque, où j'ai appris à lire les dossiers de financement et à comprendre la mécanique d'une entreprise ; puis sept ans dans le groupe hôtelier familial, franchisé Accor ; enfin, j'ai rejoint le groupe Heintz Immobilier pour développer des projets liés à l'hôtellerie. Bref, j'étais déjà dans un environnement d'entrepreneurs. J'aurais pu continuer dans le giron familial, mais la vie en a décidé autrement. Alors j'ai pris le parti de voler de mes propres ailes. La reprise s'est imposée comme le bon modèle, même si le parcours a été long : trouver une entreprise qui corresponde à la fois à vos compétences, vos envies et vos moyens, c'est un vrai travail d'endurance.

JEAN-BAPTISTE STROZYNA : Je partage assez ce point de vue. Moi non plus, je ne me définirais pas comme un créatif, mais plutôt comme un gestionnaire. J'ai fait une école de commerce, puis occupé différents postes en management et en développement commercial. Quand on se met en quête d'une entreprise à reprendre, on découvre un marché très varié, mais souvent centré sur des activités artisanales – boulangeries, salons de coiffure, restaurants – qui demandent des savoir-faire spécifiques. J'ai préféré rester ouvert, sans idée préconçue sur le secteur. Ce que je savais, c'est qu'un chef d'entreprise n'a pas forcément besoin d'inventer, mais de savoir piloter : gérer, développer, fédérer. Et puis, le

hasard a bien fait les choses. À la suite d'une période de chômage, j'ai rencontré un courtier en entreprise. Il a tout de suite vu une correspondance entre mon profil et une société en recherche de repreneur. Quelques mois plus tard, j'en devenais le dirigeant. J'ai appris le métier sur le terrain, grandi avec l'équipe... et fini par racheter la structure. Une vraie trajectoire de reprise, au sens le plus concret du terme.

Qu'est-ce qui vous a conduit à ce projet et connaissiez-vous déjà l'entreprise avant que vous vous portiez repreneur ?

A. R. : Comme je vous le disais, mon parcours m'a naturellement conduit à vouloir, à un moment, voler de mes propres ailes. J'avais envie de passer du statut de cadre exécutant à celui de décideur. Dans mes expériences passées, je me suis souvent retrouvé à exécuter des orientations que je n'aurais pas forcément prises. J'ai donc ressenti le besoin de franchir le cap, d'être celui qui tranche, qui assume les choix. Quand j'ai quitté mon dernier poste, j'ai enclenché ce projet de reprise. Très vite, j'ai réactivé mon réseau : banquiers, avocats, notaires... et j'ai pris contact avec des intermédiaires, des brokers spécialisés dans la cession d'entreprises. C'est à ce moment-là que je rencontre un cabinet spécialisé dans les opérations d'acquisition et de cession de PME. Je leur explique mon projet : reprendre une entreprise de services, mais pas dans l'hôtellerie – j'en venais – ni dans l'industrie, trop technique à mon goût. Et c'est là qu'ils me parlent de Protect Échafaudages. Au début, j'étais un peu dubitatif : le bâtiment, ce n'était pas forcément mon univers. Mais je me suis dit que j'avais la capacité de m'adapter. Alors j'ai creusé, j'ai pris le temps. Pendant près d'un an, j'ai découvert la société, son fonctionnement, et surtout j'ai rencontré l'un des ●●●



© LUC BERTAU

« L'entrepreneuriat, c'est une succession d'étapes plus ou moins agréables, parfois périlleuses, mais toujours stimulantes. »

JEAN-BAPTISTE STROZYNA

Comment se sont déroulées les négociations avec le cédant et quels ont été les points déterminants pour le repreneur que vous étiez ?

A. R. : J'étais accompagné par un cabinet qui suivait à la fois le cédant et moi. Cela pouvait paraître ambigu, alors j'ai fait entrer dans la boucle un avocat de confiance pour sécuriser la reprise. Et puis, venant du monde bancaire, les dossiers de financement, je connaissais. J'ai donc préparé comme si j'étais à la place du banquier. J'avais anticipé l'apport, le plan de financement, validé les concours bancaires... Bref, la partie financière était solide. Là où je savais que j'avais un point faible, c'était sur la technicité du métier. L'échafaudage, on en voit partout, mais c'est un univers complexe. Alors j'ai passé du temps sur le terrain, accompagné de l'un des deux fondateurs. J'ai découvert l'entreprise sous toutes ses coutures, les chantiers, les contraintes de sécurité, la précision nécessaire, notamment sur les sites classés – qui représentent près de 40 % de notre activité. C'est un vrai savoir-faire, un artisanat d'ingénierie.

Mais au-delà de la technique, le vrai point déterminant, c'était l'humain. Il fallait qu'il y ait une vraie entente, des valeurs partagées avec le cédant. Nous avons convenu d'un accompagnement de 24 mois, le temps qu'il transmette et parte sereinement à la retraite. Cette transition longue a été rassurante pour lui comme pour moi.

J.-B. S. : De mon côté, les négociations se sont déroulées dans un contexte très particulier. Le dirigeant venait de céder brutalement, et c'est sa mère, âgée de 81 ans, qui avait décidé de maintenir l'entreprise à flot. Elle ne voulait ni fermer, ni abandonner ses salariés ou ses clients. C'était une question de dignité, presque de fidélité à son fils. Et quand je suis arrivé, il y avait d'un côté une vraie volonté de transmettre, et de l'autre, une vraie envie de reprendre. Tout s'est fait dans un esprit de continuité. On avait cette énergie commune : rien ne s'arrêtait, tout se prolongeait. Cette entreprise, forte de 69 ans d'histoire, avait une structure solide, une clientèle fidèle, un savoir-faire reconnu. Très vite, une relation de confiance s'est nouée avec la gérante. C'était presque une relation de grand-mère à petit-fils – bienveillante, exigeante, fondée sur la transmission.

Pour moi, tout était nouveau : la lettre d'intention, les rendez-vous bancaires, la négociation du crédit... J'avais beau avoir un master en comptabilité, c'était ma première acquisition. J'ai découvert tout ce processus, à la fois passionnant et stressant. Chaque étape – chaque rencontre avec un courtier, un banquier, un expert-comptable – a été déterminante. Et je crois que cette tension positive, cette exaltation, c'est exactement ce qui fait naître un vrai chef d'entreprise.

Avez-vous été accompagné dans cette démarche, et si oui, par quels acteurs ou structures ?

A. R. : Oui, bien sûr. J'ai été accompagné par un expert-comptable, mais aussi par un avocat. Comme je vous le disais, j'avais déjà les codes du monde de l'entreprise, et ça aide énormément. Pourtant, même avec de l'expérience, il y a des zones plus sensibles où il faut être vigilant. Le protocole d'accord, par exemple : c'est un document technique, truffé de

••• deux associés fondateurs, très présent sur le terrain, capable de me montrer, au-delà des chiffres, tout le potentiel de l'entreprise. Et là, oui, j'ai su que je tenais quelque chose de solide.

J.-B. S. : Comme Alexandre, je n'avais pas la compétence technique, mais j'avais cette volonté profonde de construire quelque chose. Comme Alexandre, j'étais un cadre exécutant au siège, bien installé dans ma fonction, mais il me manquait ce petit frisson, cette adrénaline qu'on ressent quand on prend des risques. Quand j'ai commencé à m'impliquer dans la société, d'abord en intérim, je savais déjà qu'il y avait une forte probabilité que l'histoire se poursuive. Et je sentais monter cette énergie, ce plaisir d'être acteur de mon propre destin. Je ne connaissais pas l'entreprise avant de m'y intéresser – et, pour être honnête, je ne savais même pas que ce type de structure existait. Quand on évolue dans de grands groupes, on voit souvent le monde économique à travers un prisme faussé : en dessous de mille salariés, on a tendance à penser qu'il n'y a rien. En réalité, les TPE et PME forment un univers incroyablement riche, plein de savoir-faire et d'agilité. Et puis j'ai rencontré Socarto. Dès la première discussion avec la gérante, le courant est passé. La société cohabitait toutes les cases : un produit clair, un potentiel évident, une taille humaine. J'ai eu un vrai coup de cœur. L'emballage carton, à première vue, c'est simple, mais j'y ai vu un formidable terrain de création – pas au sens artistique, mais dans la manière d'apporter des solutions, d'innover. Et quand j'ai découvert les locaux, le stock, l'équipe... Tout faisait sens.

BIO EXPRESS JEAN-BAPTISTE STROZYNA

Entreprise familiale implantée depuis près de 70 ans à Metz, SOCARTO s'est forgée une solide réputation dans la fabrication et la distribution d'emballages en carton. Longtemps dirigée par la famille Zumsteeg, cette PME de 3 salariés opère sur un marché de niche, où la qualité du service et la fiabilité de l'approvisionnement font la différence. Reprise récemment par Jean-Baptiste Strozyna (28 ans), SOCARTO, qui pèse 500 000 € de chiffre d'affaires, poursuit son activité dans la continuité, avec un modèle économique fondé sur des investissements essentiellement commerciaux pour faire connaître ses solutions adaptées à de multiples secteurs d'activités et une clientèle fidèle attachée à la proximité et au savoir-faire local.

« Dans mes expériences passées, je me suis souvent retrouvé à exécuter des orientations que je n'aurais pas forcément prises. J'ai donc ressenti le besoin de franchir le cap, d'être celui qui tranche, qui assume les choix. »

ALEXANDRE ROSIN

subtilités juridiques. Heureusement que l'avocat était là pour sécuriser cette étape, car on ne peut pas tout maîtriser, même en étant un dirigeant aguerri.

L'expert-comptable, lui, a joué un rôle clé pour formaliser le plan de financement et le compte de résultat. Il met tout cela dans le bon cadre, avec la rigueur nécessaire pour rassurer les partenaires financiers. Quand on reprend une entreprise, on hérite d'un existant : il faut savoir s'y appuyer, tout en projetant sa propre vision.

Sur la banque, la gestion, le commercial ou les RH, je suis à l'aise – c'était le cœur de mes expériences précédentes. En revanche, la structure juridique d'une société impose une prudence particulière : c'est un cadre contraignant qu'il faut maîtriser pour ne pas brider le développement futur.

J.-B. S. : De mon côté, j'étais beaucoup plus novice. Contrairement à Alexandre, je ne venais pas du monde bancaire, et monter un dossier de financement me paraissait un vrai labyrinthe. Les interlocuteurs sont peu nombreux, parfois difficiles à joindre, et le langage technique peut vite dérouter. J'ai donc fait appel à un courtier, et ça a tout changé. Il m'a permis d'éviter bien des erreurs et surtout d'aborder la discussion avec la banque plus sereinement. Ensemble, ils parlent le même langage, ce qui fluidifie tout. L'expert-comptable, lui, m'a accompagné dans la construction du plan de financement et du budget prévisionnel. C'est un travail à deux, mais il faut le cadrer selon les standards bancaires et comptables. Dans mon cas, son service juridique a aussi été précieux pour les lettres d'intention : la reprise faisait suite à un décès, avec succession, héritiers mineurs et toutes les complications administratives qui vont avec. Ce fut complexe, oui, mais aussi profondément humain – parce que derrière les chiffres, il y avait une histoire, une charge émotionnelle, une entreprise à faire revivre. Je me permets d'ajouter qu'aujourd'hui, un jeune entrepreneur n'est plus seul. La Banque publique d'investissement (BPI France) accompagne le financement des projets, tout comme Metz Initiatives avec ses prêts d'honneur, le Réseau Entreprendre ou la Région Grand Est. Il suffit d'avoir l'envie et un projet solide : la solidarité entre dirigeants est réelle et précieuse.

Quelles ont été les principales difficultés rencontrées et comment avez-vous appréhendé dès le départ les besoins d'investissement et de recrutement pour assurer le développement à court terme ?

A. R. : Les vraies difficultés, pour moi, étaient surtout techniques. J'avais cette question en tête : seras-tu capable d'apprendre ce que tu ne maîtrises pas encore ? C'était moins de la peur que de l'appréhension. Une fois dans l'entreprise, on découvre qu'on peut s'adapter, comprendre l'activité et ses enjeux. Mais la première vraie incertitude, c'est l'humain : est-ce que le personnel va suivre ? Dans une petite structure, c'est essentiel.

Quand j'ai repris, les salariés avaient été informés seulement six semaines avant la signature. On parlait sur une dizaine de personnes, une situation stable en apparence, mais la réalité est vite venue bousculer les prévisions. Un chargé d'affaires est parti créer sa propre société à Metz. J'ai essayé de le convaincre de rester, en



partageant ma vision : constituer un petit groupe d'entreprises du même secteur, bâtir un ensemble cohérent. Mais il avait d'autres projets. Cela montre combien il est difficile d'anticiper les envies et les parcours de chacun, surtout dans un marché du travail tendu. J'ai aussi dû revoir la nature même de la reprise : mais j'ai finalement choisi de racheter le fonds de commerce, sur les conseils avisés de mon avocat et de mon expert-comptable. Cela m'a évité un schéma de reprise trop risqué. Ce choix impliquait de tout recréer : facturation, comptes, documents administratifs... Ce fut dense, mais nécessaire. Aujourd'hui, on avance, on recrute, on investit – notamment dans notre propre matériel pour limiter les locations et renforcer la rentabilité.

J.-B. S. : Je dirais que rien n'a été simple, mais tout a été passionnant. L'entrepreneuriat, c'est une succession d'étapes plus ou moins agréables, parfois périlleuses, mais toujours stimulantes. Mon avantage, c'est de travailler une matière sans limite : le carton. On peut tout imaginer avec ça : du mobilier, de la déco, des emballages sur mesure... C'est un matériau d'avenir. Et moi, j'ai cette envie de créer, de construire, d'explorer de nouvelles pistes. Mon rôle, c'est d'apporter une dimension commerciale forte. Si je développe le chiffre d'affaires, la rentabilité suivra – et avec elle, le besoin d'embaucher. Mais pour l'instant, l'enjeu, c'est de bien comprendre le produit et les mécanismes du marché. La reprise est récente, je suis encore dans la phase d'apprentissage. J'ai eu la chance d'être formé sur le terrain par deux collaborateurs extraordinaires, Luc et Patrice. Ils m'ont transmis leur savoir-faire, leur compréhension fine des machines, leur expérience du quotidien. Grâce à eux, je peux aujourd'hui assurer la production et espérer leur rendre, en retour, une gestion fluide, des salaires versés sans retard, et surtout des perspectives de développement. Je suis convaincu que Socarto a un vrai potentiel : c'est une belle entreprise, solide, et pleine de promesses.

BIO EXPRESS ALEXANDRE ROSIN

Créée en 2008 à Marly par Albino Magalhaes et Nihat Yildirim, PROTECT ÉCHAFAUDAGES s'est imposée comme un acteur reconnu de la location, du montage, de la maintenance et de la dépose d'échafaudages pour tous types de chantiers, du bâtiment à l'industrie. Reprise en juillet 2024 par Alexandre Rosin (47 ans), l'entreprise poursuit son développement avec une douzaine de collaborateurs et un chiffre d'affaires d'environ 2 millions d'euros. Forte de son expertise technique et de sa réactivité sur le terrain, Protect Échafaudages s'appuie sur un savoir-faire éprouvé et une solide réputation dans le Grand Est.

LLTI, formation et innovation au service des entreprises

Basée à Longeville-lès-Metz et au Luxembourg, LLTI accompagne les entreprises dans leurs besoins de formation. Langues, informatique, robotique, management : l'institut dirigé par Slawomir et Émilie Pindor s'impose comme un acteur de proximité, fidèle aux attentes concrètes des entreprises locales et tourné vers la Grande Région et l'international.

Tout est parti des langues ! Professeur d'anglais, Slawomir Pindor lance son activité en 2015 comme autoentrepreneur avant de transformer l'essai en véritable centre de formation. « *J'étais la preuve vivante qu'une langue peut vite s'acquérir dès lors que la méthode est adaptée aux besoins et aux motivations* », explique-t-il. De fil en aiguille, les demandes des entreprises locales élargissent son catalogue : de l'anglais au chinois, puis de l'informatique à la robotique, jusqu'aux formations en management et en santé au travail. Ce sont finalement les entreprises du territoire qui ont dicté l'évolution de l'offre. « *Nos clients nous disaient : c'est dommage, vous ne proposez pas tel module. Nous avons donc développé des formations au fil de leurs besoins* ». Une écoute dédiée qui explique le succès de l'entreprise. En dix ans, LLTI (Leading Language & Technology Institute) est devenu un organisme certifiant, proposant 27 langues au Luxembourg et en France, avec une centaine d'intervenants mobilisables et un chiffre d'affaires passé de 350 000 € en 2023 à 800 000 € en 2025. Le développement de LLTI est aussi en rapport avec la qualité du binôme que forme Slawomir avec son épouse Émilie. Issue du conseil, elle a introduit une approche consultative et stratégique. « *Avec Émilie, nous sommes complémentaires. Elle a un autre regard qui apporte une vision plus large des besoins des entreprises* », résume Slawomir. De son côté, Émilie précise : « *Disons que je sais comment fonctionne une entreprise. Que diminuer ses charges, c'est augmenter ses revenus. Et la formation, justement, y contribue.* »

UN PARTENAIRE DE RÉFÉRENCE

Leur complémentarité permet aujourd'hui à LLTI de conjuguer rigueur pédagogique et développement commercial. Progressivement, LLTI a gagné la confiance d'acteurs publics. Après avoir longtemps vu les appels d'offres lui échapper, l'entreprise décroche en 2024 des marchés significatifs avec France Travail. Ces missions en Alsace et en Moselle consacrent son expertise et lui ouvrent de nouvelles perspectives. « *France Travail nous reconnaît désormais comme un partenaire crédible, capable d'apporter des solutions adaptées et innovantes* », souligne Émilie Pindor. Mais c'est le projet EURES à propos de l'attractivité de la Grande Région qui donne aujourd'hui une nouvelle dimension à leur parcours. Aux côtés du réseau EURES de la Grande Région, LLTI travaille à attirer une main-d'œuvre parmi les plus qualifiées d'Europe, notamment venue d'Europe de l'Est : des Polonais, Tchèques, Croates,



Émilie et Slawomir Pindor.

Bulgares ou Ukrainiens. Un vivier estimé à près de 3 millions de personnes, souvent tentées par l'Allemagne ou les Pays-Bas, mais qui s'arrêtent à la frontière française. « *La France reste pour beaucoup trop exotique, presque idéalisée, alors qu'elle offre des opportunités réelles. Notre rôle est d'ouvrir une route vers la Grande Région, avec un package intégrant formation linguistique, compétences techniques et accompagnement à l'installation* », explique Slawomir Pindor. L'ambition est de répondre à des secteurs en tension – BTP, santé, restauration, industrie – en apportant aux entreprises locales des profils qualifiés, intégrés culturellement et prêts à s'installer durablement. Ce projet, inédit à l'échelle de la Grande Région, illustre la vocation première de LLTI : créer des ponts entre territoires, talents et technologies, au service du développement économique.

PLUS D'INFOS : www.llti.fr

LLTI en chiffres

- 📍 7 salariés, 100 intervenants réguliers
- 📍 27 langues certifiées + formations en informatique, robotique, management, santé au travail
- 📍 Plus de 50 sociétés clientes (dont 20 régulières)
- 📍 Plusieurs milliers de personnes formées chaque année
- 📍 800 000 € de CA en 2025

Là où vont LES FLEURS

Anne-Cécile Depla vient de reprendre le magasin « La Fleuriste », à Montigny-lès-Metz. Un virage radical pour cette ancienne employée de banque qui, à 44 ans, a choisi de se reconvertir pour exprimer sa créativité dans l'univers floral.

Pour la première fois, elle est cheffe d'entreprise. « Il m'a fallu du temps », reconnaît **Anne-Cécile Depla**, Dunkerquoise installée en Moselle, qui a longtemps mené une carrière dans le domaine bancaire. Sa reconversion professionnelle, le déclic survient en voyant son fils s'épanouir dans la menuiserie. « Je me suis dit qu'à son âge, je n'avais pas vraiment choisi. Alors j'ai fait un bilan de compétences et passé un CAP fleuriste à Roville-aux-Chênes. » Son diplôme en poche, elle fait le choix de la reprise. « Cela me rassurait, je ne partais pas de rien. J'avais un bilan comptable, une idée claire de la situation, du potentiel, des places de stationnement et surtout l'expérience des cédants ». Accompagnée par Jean-Thomas Frentz, courtier en financements de Financ'Est, elle trouve rapidement un montage viable pour son projet également soutenu par le prêt d'honneur accordé par le Réseau Initiative Metz. **Le magasin de Montigny-lès-Metz** coche toutes les cases : 170 m² bien visibles à l'angle du 238 rue de Pont-à-Mousson, un suivi minutieux de la direction précédente, un parking à proximité, trois personnes salariées (un temps complet et deux mi-temps), deux ateliers, une chambre climatique et une réserve permettant de stocker facilement fleurs, plantes et matériel. Avant la reprise, le 1^{er} octobre, Anne-Cécile choisit de travailler dans la boutique plusieurs mois : « Cela m'a permis de me familiariser avec le magasin, la clientèle, de bénéficier d'un précieux tutorage et finalement d'être en situation pour observer, faire la transition avec les fournisseurs et affiner mon projet. C'est l'avantage d'une reprise ». Un changement de propriétaire qui s'opère donc dans la continuité par rapport à ses prédécesseurs dont elle conserve l'enseigne, le matériel et le stock. Une manière raisonnable de diminuer les coûts et de s'inscrire aussi dans une démarche durable. Car Anne-Cécile a aussi l'avantage d'avoir acquis dans sa première expérience bancaire, l'expertise de la satisfaction client et comme elle le dit, « Transformer des pépins en pépites ». Elle maîtrise la bureautique, la comptabilité qui sont des éléments clés pour sécuriser sa reconversion.

CONTINUITÉ ET INNOVATION

Mais l'objet principal de son entreprise, ce sont les fleurs qu'elle a appris à associer dans des bouquets dont elle aime observer les effets. « Les fleurs expriment aussi bien nos joies, nos peines, nos remerciements. Elles créent des émotions et activent nos sens ». Anne-Cécile et son équipe comptent bien donner une place à chacune d'entre elles dans leurs bouquets et compositions florales. « Le client



doit repartir satisfait, avec un bouquet à la mesure de son intention ». Cette volonté de conseil et de personnalisation fait partie de son projet : fidéliser la clientèle existante tout en séduisant de nouveaux publics. Elle sait que le métier a évolué. « De nouvelles connexions se font avec la décoration intérieure, l'aménagement d'espaces, la création d'ambiances avec des artisans d'art. L'important, c'est d'aller là où vont les fleurs dans la vie des gens ». Ce qui suppose aussi de s'adapter : mieux maîtriser les achats, repenser le réassort, intégrer des pratiques durables et respecter les normes RSE. Elle prône également l'artisanat local en lien avec son univers fleuri afin d'offrir des expériences uniques à ses clients.

En cette fin d'année, son agenda est particulièrement chargé : La Toussaint et ses chrysanthèmes, puis Noël et ses sapins ! Mais Anne-Cécile Depla regarde plus loin. Elle prévoit un nouveau logiciel de caisse, la diffusion d'un nouveau système de fidélité, la vente en ligne via Fleuristes et Fleurs pour une numérisation renforcée ainsi qu'une présence accrue sur les réseaux sociaux pour partager son univers et capter de nouveaux clients. Elle avance avec prudence mais avec enthousiasme. « Entre continuité et innovation, je veux d'abord faire de « La Fleuriste » un lieu où chaque bouquet devient le récit d'un moment privilégié. »



Moi Quentin Enclos

Chronique d'un jeune entrepreneur

ÉPISODE 4 - DERNIER ÉPISODE

Aujourd'hui, je comprends mieux pourquoi on me répétait qu'il fallait cinq ans pour lancer son entreprise. Cinq ans pour poser des fondations, pour apprendre, trébucher, rectifier. Ce n'est pas une ligne droite. Chaque semaine, je mesure que mes intentions initiales se heurtent au réel, m'obligeant à faire différemment, parfois à revenir en arrière. Mais au fond, je sens que j'avance.

Bliida restera une étape clé. J'y éprouve mes convictions, mon savoir-faire et ma capacité d'adaptation. Pendant neuf mois, j'ai travaillé jusqu'à 60 heures par semaine, comme un chien fou. Mais à trop vouloir tout faire, je m'essouffais. Le directeur de Bliida, me l'a dit clairement : « Quentin, tu es au four et au moulin, tu perds le fil ». Ce fil, c'était celui de mon projet. J'ai compris que ma santé était mon premier outil de travail. Dans ce métier physique, l'apprentissage biomécanique est vital : perdre un geste, c'est risquer

des mois de rééducation. La forge peut briser les mains, les épaules, l'équilibre. Alors j'ai décidé de travailler moins, mais mieux, d'organiser mes journées avec méthode : un échauffement avec des tâches simples, avant de me concentrer sur les travaux plus exigeants qui mobilisent corps et esprit. Je me construis donc seul, en m'inspirant de lectures comme *Atomic Habits* de James Clear pour toucher plus de monde et déléguer l'aspect purement marketing de mes formations, ce best-seller américain qui m'a appris l'importance des petites habitudes. J'ai réorganisé ma vie : programme sportif, alimentation, sommeil régulier. J'ai perdu 5 kg, gagné en énergie, et surtout retrouvé de la clarté. Dans ce cheminement, j'ai aussi appris à accepter mes erreurs. Faire, défaire et refaire : c'est ainsi que l'on progresse. La productivité vient des routines, mais aussi de l'humilité d'admettre qu'on s'est trompé. C'est un apprentissage que j'aurais aimé recevoir plus tôt. Quand je préparais mon CAP, on ne nous formait pas à l'esprit d'entreprise. J'aurais tant souhaité des cours d'entrepreneuriat qui nous projettent dans des situations concrètes.

Forgeron, c'est un métier passion ! Mon engagement s'inscrit dans une histoire plus large, celle de la Lorraine façonnée par le métal et le feu. Je suis un maillon de cette transmission où l'enjeu est de préserver un patrimoine vivant et le réinventer dans une forme contemporaine. Faire avec l'ancien quelque chose de nouveau, d'utile et de pérenne.

Je mène aujourd'hui des recherches sur l'acier damassé inox. Cela m'a conduit à traduire des textes russes et indiens pour retrouver des savoirs oubliés. Cette innovation pourrait séduire les chefs cuisiniers d'aujourd'hui. Les premiers tests sont concluants. J'aimerais proposer bientôt une trousse professionnelle de couteaux damassés inoxydables.

La transmission, encore une fois, fait partie de mes missions. Je propose des stages et je viens d'enregistrer une demande pour une masterclass à 1 200 €. Même si mon site est désormais plus ergonomique, j'ai rejoint la plateforme « Wecandoo » pour toucher plus de monde et déléguer l'aspect purement marketing nécessaire pour promouvoir mes formations. Par ailleurs, un événement comme Makerland à Bliida, auquel je viens de participer, a aussi été l'occasion de démonstrations de damas traditionnels, de photos pour mes communications et surtout de rencontres. En dehors de l'opportunité de créer de la matière première pour mes productions, j'y vois une précieuse émulation.

Je n'oublie pas non plus mes projets en cours. Le lycée parisien Octave Feuillet qui m'avait commandé des outils de plumassier, vient de me passer trois nouvelles commandes. Une confiance qui pourrait se solder par de nouvelles perspectives avec les ateliers de Chanel et Dior. Si cela se confirmait, ce n'est plus une vingtaine de pièces, mais 200 ou 300 couteaux par an que je devrais produire. Voilà une vraie passerelle entre artisanat d'art et haute couture.

Chemin faisant, mon objectif est simple. Dans trois ans, je veux pouvoir vivre de mon métier. Dans cinq ans, stabiliser mon entreprise avec un atelier qui roule, un fonds de commerce solide, et peut-être une personne à mes côtés pour l'usinage. Moi, je veux rester au cœur du feu.

Mon site : accam-forge.fr

LES COURSIERS DE METZ : la cyclologistique au service du territoire

À l'heure où certaines entreprises affichent des engagements « verts » parfois proches du greenwashing, Les Coursiers de Metz apportent une réponse concrète et mesurable aux défis de la livraison urbaine. Née en 2021, cette structure coopérative s'impose comme un acteur économique crédible, combinant efficacité logistique, innovation et conscience environnementale.

On les aperçoit dans les rues piétonnes, remorques pleines, sillonnant la ville au guidon de leurs vélos cargos capables de transporter jusqu'à 300 kg. En trois ans, les quatre coursiers messins sont devenus un maillon essentiel de la logistique urbaine, travaillant aussi bien pour des commerçants et restaurateurs que pour de grands transporteurs, tels que DHL, Lireco ou DB Schenker. « Ces entreprises ont compris que pour livrer dans des zones piétonnes ou difficilement accessibles, le vélo cargo est souvent la seule solution rapide et fiable », souligne **Julien Gelot**, cofondateur. Basés à **Bliiida**, à un kilomètre du centre-ville, les coursiers bénéficient d'un entrepôt stratégique, au cœur de l'euro-métropole. « Ce lieu est vital pour notre organisation, mais il s'agit d'un bail temporaire. À terme, nous devons trouver un site tout aussi central pour maintenir la qualité de service », explique Julien. L'équipe prépare déjà la suite : consolider sa base actuelle, tout en gardant la possibilité, à moyen terme, d'implanter d'autres dépôts dans l'euro-métropole selon la demande et le foncier disponible.

UN DÉVELOPPEMENT À LA BONNE ÉCHELLE

L'activité repose aujourd'hui sur **4 salariés, 5 vélos cargos et environ 80 livraisons par jour**, optimisées

pour limiter les trajets à vide. En parallèle, la structure évolue vers une SCOP (Société Coopérative et Participative), gage de stabilité et d'implication de chacun dans le projet d'entreprise. « Nous restons une petite équipe, mais avec une logique de responsabilité partagée : chacun contribue au développement, à l'organisation et à la qualité du service ». Les Coursiers diversifient aussi leurs activités : récupération de palettes auprès des commerçants pour 2 euros l'unité, reconditionnées puis réutilisées dans le circuit logistique, et projet de collecte des biodéchets de restaurants afin de produire, à terme, un compost local valorisé sur le territoire. « Ce que nous faisons doit s'inscrire dans une économie circulaire, où chaque geste a un sens et une utilité », ajoute Julien Gelot. Leur modèle séduit de plus en plus d'entreprises soucieuses de répondre à leurs objectifs RSE sans communication artificielle. « Nos clients veulent des solutions concrètes, mesurables et immédiatement opérationnelles. Nous apportons la preuve qu'une logistique propre peut aussi être performante », insiste-t-il. Pour accompagner leur développement, Les Coursiers pourront bientôt bénéficier d'une **campagne de financement participatif sur la plateforme Okoté** qui vise à favoriser l'innovation sociale. Cette opération permet de multiplier les dons des citoyens par trois : pour chaque euro citoyen versé, 1 euro est apporté par la métropole messine et 1 euro par une entreprise partenaire, mobilisée par Metz Mécènes Solidaires. Un financement participatif qui viendra soutenir de nouveaux investissements destinés à consolider leur outil de travail et à renforcer leur présence sur le territoire. « C'est une façon d'impliquer directement les citoyens et les acteurs locaux dans un projet qui leur ressemble », souligne Julien Gelot. Car plus qu'un service de transport, Les Coursiers de Metz incarnent une nouvelle génération d'acteurs économiques, pragmatiques et responsables, qui font de la cyclologistique un levier d'attractivité et de transition pour le territoire.

Plus d'infos :

bliiida.fr/residents/les-coursiers-de-metz



Les coursiers de Metz repose sur 4 salariés, 5 vélos cargos et environ 80 livraisons par jour.

INSPIRE METZ

Noël à Metz, C'EST MIEUX !



INSPIRE METZ

Du 21 novembre au 30 décembre 2025, Metz accueille une nouvelle édition de son marché de Noël, avec 130 chalets installés sur cinq places emblématiques. Plus de 200 exposants seront présents, dont 50 artisans d'art.

Une atmosphère distincte dans chaque site ! Place de la République, le grand sapin et le City Skyliner, tour panoramique de 81 mètres, dominent les chalets. Place Saint-Jacques, le « village des délices » met à l'honneur confiseries et boissons chaudes, la place Saint-Louis valorise l'artisanat et la gastronomie, tandis que sur la place d'Armes, la grande roue offre un panorama exceptionnel sur la cathédrale Saint-Étienne. Enfin, place de la Comédie, les visiteurs peuvent se restaurer et profiter d'un cadre historique.

À NE PAS MANQUER :

- Les festivités de la Saint-Nicolas

les 6 et 7 décembre

- Le Sentier des Lanternes, réalisée et réalisé par le Département de la Moselle, les balades en traîneau flottant du Père Noël sur le plan d'eau pour admirer les lumières de Noël.

BON À SAVOIR :

Les transports en commun seront gratuits chaque week-end et prolongés en soirée.

HORAIRES D'OUVERTURE :

Du dimanche au jeudi de 11 h à 21 h, vendredi et samedi de 11 h à 22 h.

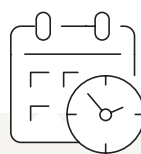
Place de la Comédie : du lundi au vendredi de 17 h à 23 h

Samedi et dimanche de 11 h à 23 h

Fermé le 25 décembre

PLUS D'INFOS :

tourisme-metz.com



Avec Metz Expo

15 et 16 novembre

Metz Vintage

Salon pour s'immerger dans un univers vintage (mobilier, décoration, friperie, disquaire, voitures / motos anciennes...)

28 et 29 janvier 2026

URBEST au Parc des Expositions de l'Eurométropole de Metz

Salon professionnel dédié aux acteurs de l'aménagement, de la gestion et du développement des espaces publics, entreprises prestataires et responsables des collectivités du Grand Est.

Avec le Club Metz Eurométropole

26 novembre

Finale du Trophée Mc6 à 18 h au CESCO

Mardi 10 décembre

Petit déjeuner de la solidarité (de 8 h à 10 h)

Avec la CMA de Moselle

12 décembre

Atelier création-reprise

PRÉSENTIEL | Atelier de la créa' (14 h - 15 h 30) | Inscription sur cma-moselle.fr - rubrique Agenda

Avec la CCI Moselle

27 novembre

Le Mois de la transmission d'entreprise

Conférence : Combien vaut ma boîte ?

17 au 21 novembre 2025

Salon Go ! de la création-reprise d'entreprise coorganisé par la CCI et la CMA Moselle | (17 au 20 : visioconférences / le 21 : journée en présentiel pour rencontrer les experts de la création / reprise d'entreprise)

4 décembre

Nuit de l'Orientation organisée par la CCI Moselle et le CCI Campus Moselle

Retrouvez tous vos rendez-vous en détail avec le QR code ci-dessous :



Paul-Émile FOURNY

LES J'AIME DU

Jeem

L'attractivité d'un territoire se mesure aussi à ces endroits et à ces personnes emblématiques qui nous relient à lui et sont autant de références qui finissent par nous appartenir collectivement. À chacun ses préférences ! Pour ce questionnaire d'automne du nouveau JEEM, les choix précieux du plus messin des Belges. Paul-Émile Fourny, directeur de l'Opéra-Théâtre de Metz, se trouve face à un défi inédit : adapter sa programmation pendant la durée des importants travaux de rénovation de l'institution, jusqu'en 2027. Fidèle à sa ligne artistique, il entend maintenir l'exigence et la diversité des propositions malgré le déplacement des spectacles. Le Ballet de l'Opéra, les productions lyriques et les récitals trouveront ainsi de nouveaux écrans, notamment à l'Arsenal, à la BAM et aux Trinitaires. L'occasion d'aller à la rencontre de nouveaux publics et de faire en sorte que l'Opéra-Théâtre inspire continue d'affirmer sa vitalité artistique.



Un lieu pour se ressourcer ?

Je reste fidèle à mon quartier. J'aime évidemment le plan d'eau étant très fréquenté, j'aime pousser la promenade jusqu'à la porte des Allemands le long des remparts de la vieille ville. C'est une promenade agréable. J'aime l'histoire des corporations des métiers qui avaient la charge de l'entretien et de la garde des tours qui ornent les remparts. La promenade de réflexion ou de ressource se poursuivra en traversant le quartier des Allemands pour remonter vers le cœur de ville. Passage obligé par la rue Taison qui reste typique et attractive.



Un magasin pour se faire plaisir ?

Je reste également fidèle à Chambre 57, même si ce splendide magasin a migré de la place de Chambre à la rue Ambroise Thomas, dans un cadre encore plus beau. Le patron est amateur de musique classique et d'opéra, ce que votre ouïe vous permettra d'apprécier lors de la visite du lieu.



Un endroit pour un rendez-vous important ?

Cela ne vous étonnera pas que j'opte d'office pour l'Opéra-Théâtre, mais, comme vous l'avez indiqué, notre théâtre est fermé pour un peu plus de deux saisons. Alors, je proposerai la brasserie des Arts et Métiers dans le quartier de la gare. Son style d'époque est apaisant. Par ailleurs l'intérieur art déco avait inspiré le décorateur de l'ouvrage Capriccio de Richard Strauss, qui avait reproduit sur scène la brasserie messine.



Une adresse à divulguer ?

Le bâtiment du Corps de Garde place d'Armes qui abrite l'office de tourisme, soit l'Agence Inspire Metz, et aussi depuis peu, la billetterie de l'Opéra-Théâtre. C'est un très beau lieu de passage.



Un métropolitain célèbre pour illustrer un timbre ?

Hugo Becker, acteur remarquable et réalisateur prometteur. Pour la jeunesse et le talent.



Un monument à faire découvrir ?

La Basilique Saint-Vincent. Un lieu chargé d'histoire. J'y ai tourné les séquences filmées à l'occasion de la création de Giovanna d'Arco de Verdi. Nous aurons le grand plaisir d'y retourner pour les Sept dernières paroles du Christ en Croix de Haydn.



Un restaurant pour se régaler ?

Je ne vous parlerai pas d'un restaurant gastronomique ou étoilé, mais du bistrot *Le Coup de Ju*. Un endroit bien sympathique, tenu par Justin, un jeune restaurateur qui œuvre seul dans son bar situé rue des jardins. Justin sait nous régaler avec ses plats du jour et une carte bien suffisante pour régaler les papilles. Il sait choisir ses vins et fromages qu'il propose en connaisseur. Un « petit » endroit fort convivial, mais pas fait pour les impatientes !

SON ACTU

Parmi les moments phares de la saison, citons Elektra de Richard Strauss (version concertante), présenté les **7 et 9 novembre à l'Arsenal**, les **Contes Défaits**, spectacle musical pour jeune public, les **27, 28 et 29 novembre au Conservatoire Gabriel Pierné**, ou encore le ballet **Coppélia** de Léo Delibes, donné les **28, 29, 30 décembre et 1^{er} janvier au NEC de Marly**. S'y ajoutent les traditionnels **récitals de chants de Noël avec les chœurs de l'Opéra-Théâtre**, moments conviviaux attendus qui illuminent la saison dans l'esprit des fêtes.



Pendant les travaux, la billetterie de l'Opéra-Théâtre de l'Eurométropole de Metz est opérationnelle à l'Agence Inspire Metz - l'Office de Tourisme de Metz : 2, place d'Armes J. F. Blondel

PLUS D'INFOS : opera.eurometropolemetz.eu

UN ÉVÈNEMENT
NOËLS
DE MOSELLE



Noël à Metz

MARCHÉ MERVEILLEUX

DU 21 NOVEMBRE
AU 30 DÉCEMBRE 2025

tourisme-metz.com

Lumières
d'Europe

EUROMÉTROPOLE
METZ

VILLE DE
METZ

INSPIRE
METZ

CCI MOSELLE

Moselle
L'Europe département

uem

dici
Lorraine

Agence Inspire Metz - N° Siret : 832 084 412 00010 - Immatriculée à Metz • Conception : Register • Design stratégique • Centre Pompidou-Metz © Shigeru Ban Architects Europe et Jean de Gastines Architectes, avec Philip Gumuchdjian pour la conception du projet lauréat du concours / Metz Métropole / Centre Pompidou-Metz