

HM



**Hommes
& Métiers**

LE MAGAZINE DE VOTRE CHAMBRE
DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

N°239 - NOVEMBRE 2009 - 0,46 €



Métier

**AMBULANCIER :
UN MÉTIER POUR LA VIE**

Dossier

**TRANSMISSION :
TERMINEZ EN BEAUTÉ !**



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

Moselle

Professionnels, équipez-vous en toute confiance.



Prêt Express Socama

Taux préférentiel à
3,50%
jusqu'au 30/11/2009

Vous avez besoin de renouveler du matériel, d'agrandir votre magasin, d'acheter un nouveau véhicule ou encore de mener à bien tout autre projet de développement ?

Avec le **Prêt EXPRESS SOCAMA sans caution personnelle*** de la Banque Populaire Lorraine Champagne, financez vos projets tout en protégeant votre patrimoine privé.



Francis GROSS, nouveau directeur des SOCAMA Lorraine et Champagne

"Aujourd'hui plus que jamais, la Banque Populaire Lorraine Champagne, dans son rôle de soutien à l'économie régionale, réitère son engagement envers ses clients artisans."

Pour préparer la reprise, la SOCAMA et la BPLC vous propose un prêt EXPRESS SOCAMA de **30 000 € maximum à taux préférentiel de 3,50 %** sur 36 mois jusqu'au 30 novembre 2009.

Vous pouvez ainsi bénéficier :

- d'un prêt n'exigeant pas de caution personnelle* : aucun engagement ne vous est demandé, ni à vous, ni aux membres de votre famille, ni à un tiers quel qu'il soit,
- d'une offre adaptée à votre demande.

Une offre élargie de prêts SOCAMA peut compléter vos besoins pour emprunter plus et plus longtemps.

Alors, pour avoir l'esprit libre et concrétiser votre envie d'entreprendre, prenez vite rendez-vous avec votre Conseiller en appelant le 0 890 90 90 90**.

☎ 0 890 90 90 90** - www.bplc.fr



Pour ces opérations, la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.

**BANQUE POPULAIRE
LORRAINE CHAMPAGNE**



Banque et populaire à la fois.

Actualités _

- 4 Petits-déjeuners d'information
- 5 Grippe A/H1N1 : préparer votre entreprise
- 6 Proximité : vous accompagner dans vos projets
- 8 Bourse des métiers
- 9 Innovation : des solutions pour les artisans

S'engager pour un « Bâtiment durable et intelligent »



© JC Kanny - coll. CDT Moselle

Dossier _



© endostock - Fotolia.com

Transmission : terminez en beauté !
 Alors que vous pensez à prendre votre retraite ou changer d'orientation professionnelle, la question de la transmission de votre entreprise n'est pas à prendre à la légère. Il vous faut bien la préparer et faire les bons choix pour que ce que vous avez construit perdure et que vous puissiez profiter des fruits de votre travail. Prenez votre temps pour réussir cette étape qui fait partie intégrante du développement de votre entreprise. **10 à 13**



Métier _

14 Ambulancier : un métier pour la vie.
 Intégré de façon indispensable à la chaîne médicale, l'ambulancier exerce un métier au service de la collectivité dans des situations variées. Le métier apparaît aux temps des batailles napoléoniennes, pendant lesquelles les blessés sont transportés par des brancardiers. Et ce n'est qu'avec l'apparition des véhicules à moteur que le métier prendra toute l'envergure qu'on lui connaît encore aujourd'hui.

Éclairage _



- 16 Salons, forums, concours... Développez votre activité**
- 17 Risques professionnels : qui est responsable ?**
- 18 Revue de presse**
- 18 Salon de l'innovation**



Éditorial

Anticipez votre transmission !

Près de 40 % des artisans de la Moselle partiront à la retraite d'ici 10 ans, bien souvent sans reprenneur au sein de leur famille ou parmi leurs salariés. La transmission de leur affaire nécessitera donc de trouver un autre reprenneur. Si 6 cessions sur 10 sont dues à un départ à la retraite, la transmission peut aussi être l'occasion pour un autre artisan de développer son activité en reprenant une entreprise de même activité ou d'une activité complémentaire. Quelle qu'en soit la cause, la transmission est un événement capital qu'il importe d'anticiper et de préparer avec le plus grand soin. Aussi nous a-t-il paru important de consacrer le dossier de ce numéro d'*Hommes & Métiers* à ce thème. Dans votre magazine qui, vous vous en serez peut-être rendu compte, a subi, depuis la rentrée, un « relooking » pour vous offrir une meilleure lisibilité et mettre en avant plus d'informations pratiques, la « Bourse des métiers » (page 8) est l'un des éléments de notre dispositif lié à la transmission qui permet la diffusion d'annonces d'artisans souhaitant transmettre leur affaire.

Il ne nous semble pas vain de consacrer autant d'énergie à accompagner les cédants sur cette étape car, au-delà de situations individuelles, c'est le visage même de l'artisanat mosellan de demain que nous dessinons ensemble. Notre investissement dans le Forum Entreprendre, qui se tiendra aux Arènes de Metz les 19 et 20 novembre, répond à ce même objectif. Cette manifestation, qui s'adresse aux porteurs de projets, peut être le moyen pour celles et ceux qui veulent transmettre de rencontrer leurs futurs reprenneurs en leur proposant les dispositions de la Loi de 2005 en faveur des PME relative au tutorat par le cédant.

Quelle que soit la solution que vous adopterez, la transmission de votre entreprise est une étape de son développement qu'il convient d'anticiper, en évitant l'improvisation et la précipitation. Il faut se donner du temps, prendre les bonnes décisions au bon moment, se faire conseiller au mieux et définir sa stratégie avant de passer à l'action. Pour vous y aider, l'ensemble de nos conseillers sont à votre disposition sur simple appel téléphonique au 0820 857 057 (*prix d'un appel local*). Et, pour que ces conseillers soient encore plus proches de vous qu'ils ne l'étaient déjà, nous venons de modifier l'organisation de nos services en mettant à disposition de chaque entreprise artisanale du département un interlocuteur unique et identifié. Je vous invite à vous rendre à la page 6 de ce magazine pour découvrir le conseiller qui est en charge de la relation avec votre entreprise et prendre contact rapidement avec lui (elle) pour qu'il (elle) vienne à votre rencontre et vous accompagne dans tous vos projets.



Pierre STREIFF
 Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle



Magazine édité par l'Association pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat Lorrain. Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle, de la Meuse, de la Moselle et des Vosges-Epinal. Directeur de la publication : P. STREIFF. Rédacteurs en chef : I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - T. LATARCHE - A. MESSENET. Rédaction graphique : Pixel Image - Metz. Conception et réalisation : TEMA | presse - Metz. Dépôt légal : N° 1.042 - Novembre 2009. ISSN 2104-4325. Impression : Groupe Socosprint imprimeurs / 88000 Epinal - Certifiée PEFC CTP/1-013. Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

Petits-déjeuners d'information

Des aides pour FINANCER VOS PROJETS

Déjà à 2013, le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) consacrera près de 172 millions d'euros à l'accompagnement des projets lorrains. Aussi, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, en partenariat avec la CCI 57, la Préfecture, le Conseil Général de la Moselle et la Région Lorraine, vous propose-t-elle d'assister à l'un des quatre

petits-déjeuners d'information prévus du 12 novembre au 3 décembre. Ils vous permettront d'avoir une présentation concrète des possibilités offertes pour

l'accompagnement de vos projets. Le FEDER intervient pour soutenir les investissements matériels et immatériels, la création-reprise, la transmission d'entreprises, l'export...

ville (CCI 57 - Espace Cormontaigne Thionville - Yutz, 2 bd Henri Becquerel).

■ **1^{er} décembre à Forbach** (CCI 57-9 av. Saint-Rémy).

■ **3 décembre à Sarreguemines** (Communauté d'Agglomération Sarreguemines Confluences, 99 rue Maréchal Foch).

➔ Contact

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle
au 0820 857 057 (prix d'un appel local)



© adamgolabek - Fotolia.com

LES DATES AUXQUELLES VOUS ÊTES CONVIVÉS SONT LES SUIVANTES :

■ **12 novembre à Sarrebourg** (CCI 57 - ZA Les Terrasses de la Sarre).

■ **27 novembre à Thion-**

Agenda du Président

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, de Lorraine, de France et de l'espace

Saar-Lor-Lux

06.10.2009 – METZ – CES Lorraine : groupe de travail autour du rapport annuel de la situation économique, sociale et environnementale
06.10.2009 – METZ – Rencontre avec le Président de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine
07.10.2009 – PONTA MOUSSON – Conseil d'Administration de l'EPF Lorraine
08.10.2009 – WOIPPY – Table ronde organisée à l'occasion de la venue de M. Nicolas Sarkozy, Président de la République
09.10.2009 – METZ – Bilan du dispositif DILA (Dispositif Lorrain d'Accompagnement) au Conseil Régional de Lorraine
15.10.2009 – METZ – CES de Lorraine – 2^e Commission
19.10.2009 – METZ – CES de Lorraine – 1^{re} Commission
26.10.2009 – METZ – Commission d'Appel d'Offres de la CMA 57
27.10.2009 – METZ – Comité Directeur de la CMA 57
27.10.2009 – METZ – Remise des Trophées Stars & Métiers de l'Artisanat 2009 organisée en partenariat avec la Banque Populaire Lorraine-Champagne
28.10.2009 – METZ – Bureau de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine

Vie des associations et organisations professionnelles

03.10.2009 – METZ – Assemblée Générale de la Fédération BTP Moselle
06.10.2009 – METZ – Réunion d'information de l'UPA de Lorraine
07.10.2009 – METZ – FIM : remise des prix du concours de la meilleure baguette organisé par la Fédération de la Boulangerie et Boulangerie-Pâtisserie de la Moselle
10.10.2009 – METZ – FIM : remise des prix du concours organisé par le Syndicat des Pâtisseries, Confiseurs & Glaciers de la Moselle
11.10.2009 – THIONVILLE – Remise des prix du concours « Meilleur produit artisanal du Pays des Trois Frontières » dans le cadre du salon Les Étoiles de la Gastronomie
12.10.2009 – SARREBOURG – Dîner de gala organisé dans le cadre des « Escapes du Goût »
25.10.2009 – METZ – Assemblée générale de la Corporation des Cordonniers & Bottiers de la Moselle

Formation – Apprentissage

14.10.2009 – METZ – Inauguration de la 5^e édition du Forum Emploi Jeunes organisé par la Société Générale
17.10.2009 – METZ – Inauguration du Village de la Formation, des Métiers et de l'Emploi

Vie locale – Aménagement territorial

02.10.2009 – METZ – Inauguration de la 74^e Foire Internationale de Metz
03.10.2009 – METZ – FIM – Accueil de RTL9 dans le Hall de l'Artisanat : reportage sur les métiers de bouche
08.10.2009 – FORBACH – Comité local

de l'Économie et de la Formation
20.10.2009 – METZ – Petit-déjeuner Presse du Forum Entreprendre 2009
21.10.2009 – METZ – Conférence-débat de M^{me} Laurence Parisot sur le thème « Pour l'avenir de nos entreprises, plus le temps de perdre du temps »
22.10.2009 – THIONVILLE – Visite inaugurale du Salon à l'Envers de Lorraine
22.10.2009 – SARREGUEMINES – CA de la SEML Sarreguemines Confluences
23.10.2009 – METZ – Préfecture - Réunion « suivi de la crise économique »
26.10.2009 – METZ – Rencontre avec Philippe Leroy, Président du Conseil Général de la Moselle

Réceptions – Distinctions Manifestations diverses

03.10.2009 – METZ – FIM : réception de la délégation chinoise dans le Hall de l'Artisanat
03.10.2009 – METZ – FIM : inauguration du Village de l'Agriculture
06.10.2009 – METZ – FIM : inauguration de l'espace Chine
06.10.2009 – METZ – Réception à l'occasion du départ de M. Jean-Pierre Jubin, Directeur Régional de la Banque de France et présentation de son successeur, Alain Gerbier
08.10.2009 – METZ – FIM : inauguration de SINEL Expo
12.10.2009 – METZ – Inauguration du lancement d'un pain lorrain
21.10.2009 – METZ – Remise des prix du concours organisé par l'AFFDU « Créatrices d'entreprise 2009 » par M^{me} Laurence Parisot, Présidente du MEDEF

Info pratique

GRIPPE A/H1N1 :

Préparer votre entreprise

— L'absence d'un salarié au sein de votre entreprise peut suffire à désorganiser votre activité. Il est donc important que vous anticipiez cette éventualité. Pour vous y préparer, *Hommes & Métiers* vous donne quelques conseils.

LES MESURES D'HYGIÈNE

La première chose à faire est de rappeler à vos salariés les règles d'hygiène :

- Lavage et séchage des mains plusieurs fois par jour (prévoir des serviettes en papier) avec du savon ou une solution hydro-alcoolique.

- Utiliser un mouchoir en papier pour éternuer ou tousser.

- Éviter tout contact des mains avec le nez, la bouche et les yeux.

- Dépister le plus tôt possible les symptômes suspects (fièvre, fatigue et douleurs musculaires, mal de gorge, toux, gênes respiratoires, maux de tête).

LES QUESTIONS ESSENTIELLES

- Quelles sont les activités que je dois maintenir? Différer? Reporter? Avec quelles conséquences humaines ou financières pour mon entre-



prise? Pour ce faire, recensez dès à présent vos activités par ordre de priorité.

- Quelle organisation devrez-vous mettre en place pour maintenir vos activités indispensables (organisation du travail, accueil du public, information du personnel, travail à domicile, etc.)?

- Disposez-vous de moyens de protection pour vous et vos salariés? L'achat de masques et de solutions

hydro-alcooliques est vivement recommandé.

- Quels types de masques devez-vous acquérir? Il existe deux types: le premier masque dit « chirurgical antiprojections » est destiné à être porté par les personnes malades dès que les premiers symptômes sont apparus. Le second, dit « FFP2 » est réservé à des personnes en contact direct et répété avec le public. Il est d'usage de compter 2 à

3 masques par jour et par personne. Un salarié en contact avec la clientèle ne disposant pas de masques FFP2 peut invoquer le droit de retrait, et donc ne pas occuper son poste de travail. Vous pouvez vous procurer les masques auprès de l'UGAP (www.ugap.fr) ou auprès d'entreprises référencées. Les délais de livraison peuvent être longs.

LES SITES À CONSULTER

- Site officiel: www.pandemie-grippale.gouv.fr

- Guide pratique de la vie quotidienne: www.grippeaviaire.gouv.fr/monquotidienpandemie/index.php

- Infos, conseils et outils pratiques à l'usage des entreprises et des salariés du BTP:

- www.btp-grippe-a.fr

invitation

LE CENTRE PÉNITENTIAIRE DE METZ: UNE SOLUTION POUR LES ENTREPRISES

Peu d'artisans le savent, mais le Centre Pénitentiaire de Metz peut intervenir sur des tâches précises qui peuvent faire gagner du temps à vos entreprises. Si vous avez par exemple 5 000 kits à assembler, 30 000 montages spécifiques à réaliser, voire 500 000 brochures à encarter, il existe la possibilité de vous offrir une solution sur mesure. Afin de vous garantir un travail conforme à vos attentes, des professionnels encadrent les ateliers. Une certification ISO 9001 Version 2000 garantit le process. Des contrôleurs dédiés assurent la qualité du produit final, et ce, avec un coût très compétitif.

Afin de faire connaître l'ensemble des possibilités qui sont offertes aux artisans, une journée d'information est prévue.

Elle aura lieu le jeudi 26 novembre à 9 heures 30.

LES PERSONNES INTÉRESSÉES SONT INVITÉES À PRENDRE CONTACT, AVANT LE 10 NOVEMBRE, AVEC MONSIEUR SCHOUMACHER (03 87 52 33 79 - FLORENT.SCHOUMACHER@JUSTICE.FR).

Proximité

Vous ACCOMPAGNER dans

— Soucieuse de vous accompagner au quotidien dans chaque étape de votre vie professionnelle (apprentissage, création d'entreprise, formation, développement économique, transmission d'entreprise), la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle se réorganise pour être encore plus proche de vous.

Caroline **TEXTOR**
+ FONTOY + ALGRANGE

Michel **VATRY**

THIONVILLE
YUTZ

HAYANGE
FLORANGE
MOYEUUVRE-GRANDE
FAMECK

ROMBAS
MAIZIÈRES-LES-METZ
MARANGE-SILVANGE

ARS-SUR-MOSELLE
MONTIGNY-LES-METZ

CATTENOM
SIERCK-LES-BAINS
METZERVISSE
BOUZOUVILLE
BOULAY

VIGY
PANGE
VERNY
DELMONT
CHÂTEAULÉON

METZ

Cécile **BENOIT**

Xavier **NABOT**

Corine **PROBST**

Clotilde **MULLER**

Marie-Thérèse **PAULY**

Jean-François **TONNELIER**

Thomas **PIGNON**
+ WOIPPY

CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER
AU 0820 857 057
(prix d'un appel local)

vos projets



François BERGER



Richard KLEIN



Robert ESCAMILLA



Franck PHILIPPI



Christiane L'HÉRITIER



Régine TERNARD

Cette nouvelle organisation s'inscrit dans le cadre d'une offre de services complète et évolutive, un dispositif cohérent d'information, de conseil, d'accompagnement et de formation. Pour développer ces prestations, la CMA 57 a aujourd'hui décidé de modifier l'organisation de ses services en l'orientant davantage vers les artisans de la Moselle. Chacun d'entre vous aura dorénavant un interlocu-

teur unique et identifié à la CMA 57. Avec plus de 20 conseillers affectés à cette mission, la Compagnie consulaire vise à renforcer la compétitivité, la pérennité et le développement des 15 000 entreprises artisanales. Nous vous proposons donc sans tarder, de découvrir, sur cette carte, le nom de votre interlocuteur qui est à votre disposition sur simple appel téléphonique au 0820 857 057 (prix d'un appel local).

Dépêches

Taxi... sécurité... chômage... ÉLECTIONS... pyralène...

■ Depuis le 1^{er} juillet 2009, l'examen du certificat de capacité professionnelle des conducteurs de taxi est modifié. Les conducteurs de taxi en exercice sont soumis à une obligation de **formation professionnelle**.

Syndicat Départemental des Artisans Taxis de la Moselle (Tél. : 06 20 32 60 43 – J.-Cl. Potier)

■ Les artisans sont souvent la cible de **solicitations frauduleuses**. Des courriers électroniques viennent par exemple d'être envoyés



© Nath Photos - Fotolia.com

avec la signature de l'administration fiscale et l'en-tête du Ministère du Budget, sollicitant des informations personnelles (nom, date de naissance, numéro de téléphone...). Veillez à ne pas y donner suite.

■ Des modifications législatives viennent d'être apportées sur le **chômage partiel**.

La durée concernant la réduction d'activité peut être désormais conclue pour une durée de 3 mois renouvelable.

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle (Tél. : 0820 857 057 – prix d'un appel local)

■ Les règles de représentativité des organisations syndicales et les modalités

des **élections professionnelles** en entreprise viennent d'être rénovées.

DDTEFP (Tél. : 03 87 56 54 35).

■ Les entreprises disposant encore de produits ou appareils contenant des PCB ou PCT (pyralène, askarel, arochlor) ont pour obligation de traiter avant le 31/12/2009 ces **substances cancérigènes**.

Direction Générale de la prévention des risques (Tél. : 02 40 81 88 20 – Céline Mazé)

Contact : 0 820 857 057 (prix d'un appel local)

Bourse des métiers

ALIMENTATION

➔ 090800044 METZ CAMPAGNE BOULANGERIE -

PÂTISSERIE - SALON DE THE - Cède affaire tenue depuis 20 ans - 45 quintaux/mois - Laboratoire et matériel en TBE - Salon de thé et magasin neufs Centre-ville avec parking - F4 à disposition Poss. de location / achat murs.

➔ 090700042 METZ CAMPAGNE - Vends MAGASIN FROID - BOULANGERIE PÂTISSERIE - Faible loyer Bail neuf - 2 vendeuses - Poss. aménagement laboratoire - Surf. de 90 m² - Prix: 45 000 euros.

➔ 090600039 SECTEUR DE SARREBOURG - BOULANGERIE PÂTISSERIE - Vends fonds et poss. murs (prof. + privé) pour cple - Cause retraite Situé en zone urbaine - Clientèle de + de 20 ans Camions de tournée - Places de parking - Surf. de 150 m² (labo + réserve + mag.) - Potentiel de développement - Prix: 80 000 euros.

BÂTIMENT

➔ 090500030 METZ CAMPAGNE - Cède ENT. ARTISANALE TOUT CORPS D'ÉTAT (Menuiserie - Maçonnerie - Plâtrerie - Électricité) - Cause retraite - 20 ans d'existence.

➔ 090600038 NORD MEUSIEN - MENUISERIE-ÉBÉNISTERIE - Vends fds cause retraite - Cherche repreneur avec poss. d'accompagnement - Maison fondée en 1938 - Très bonne réputation - Clientèle fidèle - Sans concurrence proche - Atelier de 700 m² Machines-outils en bon état - Mag. de 300 m², 30 m de vitrine - CA: 307 000 euros - 2 ouvriers + 1 apprenti - Commandes sur plusieurs mois - Présence foire et salon - Poss. de développement sur menuiserie d'intérieur, escalier, cuisine - Prix: 200 000 euros.

SERVICES

➔ 090900046 CREUTZWALD - SALON DE COIFFURE - Vends pour raison de santé - Rénové en 2008 - Surf. de 35 m² + cave - CA: 65 000 euros - Équipement en bon état (2 bacs à shampooing - 5 places de travail - 3 sièges d'attente - meuble de caisse) - Clientèle privée.

➔ 090500028 METZ-CENTRE - SALON DE COIFFURE MIXTE - Vends fonds - Idéal pour jeune coiffeur(se) - 6 places de coiffage et 4 bacs à shampooing - Clientèle fidèle Poss. de développement - Loyer: 455 euros CC Prix: 22 000 euros.

➔ 090700040 METZ-CENTRE - SALON DE COIFFURE - Vends fonds avec fort potentiel de développement - Surf. de 100 m² - Loyer: 600 euros / mois - Clientèle fidèle - Pas de personnel et de travaux - Poss. de d'accompagnement du repreneur - Prix: 90 000 euros.

➔ 090900047 THIONVILLE - Vends SALON DE COIFFURE - 45 m² - 3 places de coiffage et 2 bacs - Clientèle fidèle - Bon emplacement Prix: 40 000 euros.

➔ 090500035 METZ-CENTRE - INSTITUT DE BEAUTÉ - Vends fonds - Clientèle fidèle - Local de 66 m² avec 2 cabines modulables, 1 cabine UV, 1 cabine aménageable - Poss. d'accompagnement du repreneur - Prix: 45 000 euros.

➔ 090800045 SECTEUR THIONVILLE-METZ - INSTITUT DE BEAUTÉ - Rech. esthéticienne pour location-gérance - Surf. de 115 m² - Équipements haut de gamme (2 grandes cabines + espace ongles + espace minceur + 2 cabines UV climatisées) - Fort passage, peu de concurrence, clientèle fidèle - CA: 75 000 euros HT - Loyer: 1 390 euros. Cinq ans

d'expérience min. - Bonne pratique de l'onglerie et des soins minceurs.

➔ 090600036 THIONVILLE - CENTRE D'AMINCISSEMENT ET DE BEAUTÉ - Vends fonds de commerce - CA en développement - Clientèle fidèle - Matériel en TBE - Local de 200 m² - Poss. de développement et d'accompagnement du repreneur - Prix: 150 000 euros.

➔ 090400021 METZ CAMPAGNE - FABRICATION ET RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE - Vends cause changement d'activité fonds de commerce + bâtiment - Surf. de 1.600 m² - CA: 1,25 M euros 6 salariés - Accompagnement du repreneur possible.

➔ 090400023 RÉGION MOSELLE EST - COMMERCE D'ARTICLES DE PÊCHE - Cherche repreneur cause retraite - Surf. de 200 à 400 m² + sous-sol - Parking de 18 places - Prix: 40 000 euros.

LOCAL

➔ 090700041 CENTRE-VILLE DE METZ - Cède DROIT AU BAIL COMMERCIAL - Fort potentiel de développement (axe Centre Pompidou) - Local de 170 m² avec vitrine de 15 m linéaire, 2 entrées, 5 m de hauteur sous plafond (possibilité de mezzanine) Loyer: 18.000 euros / an - Prix: 190.000 euros.

MATÉRIEL

➔ 090800043 Cède DIVERS MATÉRIELS PROFESSIONNELS en parfait état - Cintreuses électriques et manuelles, échafaudages et échelles, filière, chute à gravats, nacelle pendulaire, perceuse, poste à souder, véh. util. équipé (Mercedes) et mat. divers (armoires, panneaux de signalisation...).

Innovation

Des SOLUTIONS pour les artisans

Créé en 2008 par le Conseil Général de la Moselle avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle comme membre fondateur, l'Institut Supérieur Européen de l'Entreprise et de ses Techniques (ISEETECH) continue à travailler pour renforcer le partenariat entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises de la Moselle. Pour être pratique, cet outil mosellan peut vous aider si vous êtes artisan et que vous « bloquez » sur un



processus de fabrication qui vous permettrait de développer votre savoir-faire. L'ISEETECH peut alors intervenir et répondre à votre demande d'innovation en fédérant et mutua-

lisant les connaissances et les compétences entre le monde économique, les collectivités territoriales, les universités et les laboratoires de recherche. Avec l'existence de cette struc-

ture, il est donc possible d'apporter des réponses aux questions d'innovation des entreprises tels que les études techniques, essais, brevets... Le schéma d'organisation passe par un premier contact avec l'artisan, puis une détection de ses besoins, une analyse, et enfin, une mise en relation avec un comité de projets qui lancera et suivra le projet.

➔ Contact

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle
au 0820 857 057 (prix d'un appel local)

Éco-construction



S'ENGAGER POUR UN « BÂTIMENT DURABLE ET INTELLIGENT »

Pour inscrire la Moselle comme un territoire d'excellence et de référence en matière d'éco-construction, la CMA 57, le CG 57, la Fédération du BTP 57, la CAPEB 57 et la CCI 57, viennent de signer une charte pour un « Bâtiment durable et intelligent ». Cette signature a été l'occasion pour Pierre Streiff de rappeler que le bâtiment représente un pilier de l'économie mosellane avec 3 000 entreprises et plus de 20 000 salariés. « *Compte tenu du réchauffement climatique, le bâtiment de demain devra être exemplaire, tant en termes d'efficacité énergétique que d'innovation et de performance économique* », a poursuivi le Président de la CMA 57. Les propositions nées du Grenelle de l'Environnement vont fortement impacter le secteur d'activité du bâtiment. Dans les années qui viennent, des millions de mètres carrés de bâti devront être mis aux normes pour réduire la facture énergétique. C'est pourquoi il est urgent de se préparer dès aujourd'hui à relever le nouveau défi de l'éco-construction. Concrètement, trois réunions de sensibilisation se sont tenues à Metz, Thionville et Sarrebourg auxquelles se sont rendus des professionnels et maîtres d'ouvrage. Elles ont permis d'expliquer les enjeux de l'éco-construction et de préciser les opportunités à saisir par les entreprises. Elles ont également donné lieu à la présentation d'initiatives locales innovantes. Deux autres réunions ouvertes à l'ensemble des artisans du bâtiment seront proposées les 12 novembre (à Morhange) et 26 novembre (à Sarreguemines).



Les Présidents de la CMA 57 et du CG 57 s'engagent pour mettre en place une charte départementale pour un « Bâtiment durable et intelligent ».

PLUS D'INFORMATIONS : CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA MOSELLE AU 0820 857 057 (PRIX D'UN APPEL LOCAL)

Transmission

Terminez EN BEAUTÉ !



© Chlorophylle - Fotolia.com



— Alors que vous pensez à prendre votre retraite ou changer d'orientation professionnelle, la question de la transmission de votre entreprise n'est pas à prendre à la légère. Il vous faut bien la préparer et faire les bons choix pour que ce que vous avez construit perdure et que vous puissiez profiter des fruits de votre travail. Prenez votre temps pour réussir cette étape qui fait partie intégrante du développement de votre entreprise.

Vous êtes dirigeant de votre entreprise depuis de longues années, vous y avez imprimé votre marque, et un changement peut fragiliser ce que vous avez mis du temps à construire. Mais, heureusement, cela peut aussi être une opportunité pour son développement si vous vous y prenez bien. Vous serez prêt à passer le relais quand tous les rouages de la transmission n'auront plus de secrets pour vous. La première étape avant de se lancer dans cette aventure est le diagnostic « santé » de votre entreprise. Pour cela, plusieurs références sont à prendre en compte : la comptabilité, le carnet de commandes, l'état des locaux et du matériel, la concurrence, les salariés, la situation géographique... Ce diagnostic sera indispensable pour présenter

vos affaires au futur repreneur, mais également pour déterminer la valeur de votre entreprise. Par ailleurs, vous devrez apporter un soin particulier à la présentation de ce diagnostic pour optimiser vos chances de trouver un repreneur. Cela peut aussi être l'occasion de prendre conscience des changements nécessaires à effectuer avant d'envisager sérieusement la cession de votre entreprise. Cette étude vous permettra d'envisager plus sereinement une nouvelle activité.

VOTRE ENTREPRISE A DE LA VALEUR

Estimer la valeur de votre entreprise n'est pas chose aisée. Cela ne se résume pas au chiffre d'affaires. N'hésitez donc pas à vous faire accompagner dans cette procédure. Votre CMA vous propose un diagnostic, une aide précieuse

car il n'est pas facile de prendre du recul étant donné le lien affectif qui lie l'artisan à son entreprise. Élément moteur pour l'entreprise, le capital humain est à valoriser lors de la transmission. D'une part, il augmente la valeur de l'entreprise, mais, en plus, il rassure le repreneur sur la continuité de son développement. Il est donc important que l'artisan anticipe la création de ce capital. Transmettre son savoir-faire à ses salariés et les impliquer au maximum dans le projet de transmission, voilà la clé.

À QUI TRANSMETTRE ?

Transmettre dans le cadre familial est une option choisie par les artisans dont un ou plusieurs enfants sont déjà impliqués dans l'entreprise. C'est une solution tentante car elle est moins risquée que la transmission non familiale. De



Francis Villaume, un cédant heureux...



Témoign

Une reprise sur le fil

Francis Villaume est comblé. Enfin. Il s'inquiétait. Le patron de VF Propreté à Messein a finalement trouvé un repreneur. *« J'ai fait la première partie de ma carrière dans la mécanique pendant 22 ans, puis je me suis installé comme artisan. »* En 20 ans dans le nettoyage, il a su créer une clientèle fidèle, au total une soixantaine de clients. Des contrats solides, basés sur la confiance et la qualité des prestations. Ses contrats datent pour la plupart d'une vingtaine d'années *« Nous avons des contrats annuels. En devenant artisan après avoir connu les problèmes de reconnaissance en tant que salarié, je suis passé de l'autre côté de la barrière. Depuis un an, j'ai mes trimestres et j'ai donc décidé d'arrêter. »* Problème : il a deux employés, une dame intégrée dans l'entreprise depuis sept ans et un jeune de 26 ans. Au départ, son employée envisageait de reprendre l'affaire. *« Mais son mari s'est révélé réticent pour des raisons que je peux comprendre. Il est vrai qu'il m'arrive souvent de faire des journées de 5 h du matin à 10 h du soir, sans oublier l'administratif, souvent le week-end... »* Il fallait trouver une solution. Son nouvel employé, Guillaume Duhoux, de formation comptable, a finalement accepté de reprendre l'affaire, pour le plus grand bonheur de Francis. *« Il maîtrise la gestion et semble très motivé. »* Francis Villaume a promis de rester avec lui le temps nécessaire, c'est-à-dire une bonne année pour bien lui transmettre l'affaire. Il a commencé par de petits conseils : *« On parle bien entendu de la nécessité de ne pas négliger les petits clients, de bichonner les plus fidèles, de ne pas s'enflammer sur les gros chantiers où les grosses entreprises concurrentes dégringolent les prix... »* Au registre du passage de relais aussi, des petits trucs d'artisan avisé : *« Il faut aussi garder la tête froide, ne pas s'acheter une grosse voiture pour afficher sa réussite ou faire des notes de frais au restaurant. Dans ce métier, il faut soigner le relationnel, de pas hésiter à passer du temps chez le client qui souvent aime bien échanger ou demande parfois un petit nettoyage supplémentaire qu'il faut savoir ne pas refuser. L'essentiel est de rester modeste, être dans l'esprit plus ouvrier que patron. »*

À SAVOIR...

LE WEB VOUS AIDE

➔ Kit cédant-repreneur

Le kit cédant-repreneur, réalisé par l'APCE comprend un guide « Du cédant au repreneur, un parcours sans faute », un cahier technique composé de 47 fiches couvrant l'ensemble du processus (préparation, diagnostic et évaluation de l'entreprise, financement et formalités).

VOUS POUVEZ LE TÉLÉCHARGER SUR
[WWW.APCE.COM/PID10227/
KIT-CEDANT-REPRENEUR.HTML?ESPACE=2](http://WWW.APCE.COM/PID10227/KIT-CEDANT-REPRENEUR.HTML?ESPACE=2)

➔ La bourse nationale d'opportunités artisanales (BNOA)

Première plate-forme nationale de rapprochement entre cédants et repreneurs d'entreprises artisanales avec plus de 3 000 offres d'entreprises à reprendre dans tous les secteurs d'activités, dans toutes les régions de France, la BNOA est une source d'informations particulièrement intéressante pour les repreneurs. Pour y faire figurer votre annonce, contactez votre CMA.

WWW.BNOA.NET

L'ÉVALUATION : UNE OPÉRATION COMPLEXE

Censée donner la valeur objective de l'entreprise, l'évaluation est « précédée d'un ensemble de diagnostics (prise de connaissance générale, diagnostics commercial, industriel, humain, juridique, comptable et financier) destinés à identifier les points forts et les faiblesses de l'entreprise ». La valeur de l'entreprise à laquelle l'évaluateur arrive s'additionne aux fonds à injecter « pour améliorer la structure financière, rembourser le compte-courant d'un dirigeant... » pour arriver à l'enveloppe globale du projet d'acquisition. La valeur finale obtenue n'est qu'indicative car « le prix de cession peut varier selon différents facteurs : l'urgence de la transaction, la rareté de l'affaire, la pluralité ou non d'acquéreurs, le montant net minimum que le vendeur entend retirer de sa vente... » Tous les chiffres doivent donc être accueillis avec précaution par le cédant comme par le repreneur.

SOURCE : [HTTP://MEDIA.APCE.COM/FILE/41/1/
DIAGNOSTIQUER-EVALUER-P58-P59.26411.PDF](http://MEDIA.APCE.COM/FILE/41/1/DIAGNOSTIQUER-EVALUER-P58-P59.26411.PDF)



Qui sème la passion récolte la réussite...

Annick et Michel Gillet, 55 et 61 ans, savent bien que la transmission peut être une étape décisive dans la vie d'une entreprise. Avant de céder leur boucherie à un de leurs ouvriers, il y a un an, ils avaient eux-mêmes repris l'affaire de leur patron... il y a plus de

30 ans! En 1962, Michel démarre son apprentissage dans une boucherie de Florange. Sa femme le rejoindra quelques années plus tard. Les affaires ne sont pas florissantes et, au moment du départ en retraite du chef d'entreprise, Michel, qui a l'ambition d'avoir sa propre affaire, reprend la boucherie, d'abord en location-gérance, pour plus de sécurité. Au bout de 4 ans, à force de persévérance, d'investissements personnels et de talent, les affaires se portent au mieux. Un exploit quand on sait que le couple, à l'époque, travaillait seul avec seulement un apprenti! Le rachat des murs et du fonds s'imposent donc... 30 ans vont ainsi passer...

La clientèle se fidélise, la réussite est de mise, les récompenses fleurissent, Annick multiplie les stages, se professionnalise, les embauches se succèdent (8 au final)... En 2008, la lassitude se fait un peu sentir :

« Nous étions fatigués. Une boucherie représente énormément de stress, de très gros horaires, un investissement sans limites, avoue Annick. Quand l'un de nos ouvriers, Stéphane Patoux (32 ans), a émis la volonté d'avoir sa propre affaire, nous avons sauté sur l'occasion car, quand on a l'âge de la retraite, ou presque, il ne faut pas réfléchir trop longtemps. En plus, nous voulions vraiment que notre boucherie perdure. Nous sommes les derniers sur tout l'axe Thionville-Algrange et les repreneurs dans notre profession se font rares, surtout lorsque l'on est situé tout proche du Luxembourg et de ses salaires sur lesquels il est difficile de s'aligner! »

La cession se fera donc rapidement, tout en douceur, « pour ne pas trop bouleverser la clientèle fidèle ». Les salariés sont restés les mêmes, les produits, la qualité, l'amour du travail bien fait aussi. Annick Gillet est restée 8 mois dans l'entreprise après sa session pour épauler Sandrine, la compagne de Stéphane. « Elle n'était pas du métier, tout comme moi quand j'ai commencé. Elle était manipulatrice radio dans un hôpital ce qui ne suppose pas du tout le même contact avec les gens! » Aujourd'hui, entre la fonction d'adjointe au maire de madame, les parties de chasse de monsieur, la construction d'une nouvelle maison et leurs petits-enfants, Annick et Michel Gillet vivent toujours à un rythme effréné. « Mais c'est le lot de tous les retraités que d'être surbookés! », annonce Annick dans un sourire...

plus, le cédant ayant formé le repreneur, il est rassuré sur la pérennité de l'entreprise. Cependant, il faut vérifier qu'elle soit conforme au droit successoral. À savoir que la donation-partage vous permet de distribuer, de votre vivant, vos biens professionnels dans des conditions fiscales privilégiées. Dans l'environnement proche, une autre personne peut être le repreneur idéal : un ou plusieurs de vos salariés. Connaisant parfaitement l'entreprise, il est également directement concerné par la transmission pour maintenir son emploi. Si c'est la solution que vous envisagez, préparez-la en amont, formez-le dans ce sens. Pensez au plan d'épargne salariale, une solution avantageuse afin qu'il dispose du capital nécessaire au rachat de l'entreprise. Enfin, vous pouvez vous tourner vers un tiers. Dans ce cas, il vous faudra exposer avec un maximum de clarté l'état de votre entreprise et prendre le temps de connaître votre repreneur pour que la transmission se passe

dans les meilleures conditions possibles. Si vous craignez que ce dernier ait des diffi-

cultés à tout gérer, vous avez la possibilité de le soutenir après la transmission grâce au tutorat. Prévues par la loi du 2 août 2005 en faveur des PME, cette presta-

tion temporaire peut être prévue dans une convention. Seuls les anciens entrepreneurs individuels, les associés uniques d'EURL et les gérants majoritaires de SARL du

Témoign

Une transmission comme un coup de chance !

Salarié à Mulhouse puis à Saint-Dié, Yvan Didier crée, à Fraize, son entreprise de serrurerie en 1978. Avec la satisfaction d'avoir une entreprise saine avec laquelle il a réussi à gagner sa vie. Puis, à 54 ans, il a voulu « prendre le temps de vivre », explique-t-il. Yvan Didier voulait organiser son départ, la Chambre de Métiers des Vosges l'a orienté vers trois repreneurs potentiels. C'est le premier, Damien Boudry, qui a emporté la mise. « Je ne voulais pas céder mon entreprise à n'importe qui », prévient Yvan Didier. Le cédant avait décidé de passer la main en douceur. Depuis Yvan Didier ne regrette absolument pas son choix. Une idée mûrie de longue date, et il reconnaît que le nouveau patron a de l'ambition. « Il a repris mon employé et il en a embauché un autre », souligne-t-il. Damien Boudry a un parcours atypique. Électricien, puis mécanicien, il a eu envie de reprendre une entreprise. Il s'est rendu à la CMA 88 où il a rencontré M. Didier : « C'était un coup de chance! ». Le nouveau venu est bien content que le nouveau cédant soit là pour transmettre « La gérance d'une société, ça ne s'apprend pas du jour au lendemain », assure-t-il.

Estimer la valeur de votre entreprise n'est pas chose aisée. Cela ne se résume pas au chiffre d'affaires. N'hésitez donc pas à vous faire accompagner dans cette procédure.

secteur artisanal peuvent l'utiliser. La convention doit être conclue dans les 60 jours suivant la cession et après liquidation des droits à pension de retraite. Elle peut être gratuite ou rémunérée et ne doit pas dépasser 12 mois. Si vous voulez conduire votre projet de reprise avec un maximum de garantie, en toute autonomie, et structurer votre fonction de dirigeant d'entreprise, vous pouvez aussi opter pour le dispositif ARDAN : le repreneur intègre l'entreprise dans le cadre d'un stage rémunéré de six mois avant la reprise effective. Un moyen idéal pour faire connaissance avec l'entreprise et son environnement (salariés, fournisseurs, etc.), le tout en étant suivi par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de votre département.

PLUSIEURS MODES DE TRANSMISSION

Pour transmettre votre entreprise, il existe plusieurs possibilités : la donation, la vente ou encore la location-gérance. La transmission à titre gratuit peut se faire sous la forme d'une modification du régime matrimonial, d'un testament ou d'une donation. La vente peut être celle d'un fonds

de commerce, d'un contrat de bail ou de parts de société. Transformez votre affaire en nom propre en société peut être avantageux puisqu'elle sera plus simple à transmettre au niveau juridique. Enfin, avec la location-gérance, le fonds est loué à un gérant qui l'exploite et vous en conservez la propriété. Si vous l'assortissez d'une promesse d'achat et de vente, elle permet à l'acquéreur de racheter l'affaire quand il sera prêt. Pour la rédaction de la promesse, n'hésitez à faire appel à des experts (notaire, avocat...) pour vous aider. Selon le type de transmission choisi, quelques formalités fiscales et administratives sont nécessaires. Pour en savoir plus, tournez-vous vers un conseiller de votre CMA.

UN NOUVEAU SOUFFLE POUR VOTRE ENTREPRISE

Lorsque la transmission a été faite et que le repreneur est prêt, ne l'abandonnez pas immédiatement. Même si vous n'avez pas opté pour le tutorat, il faut l'accompagner un minimum. Pour cela, présentez-lui les clients et les principaux fournisseurs, aidez-le à prendre en main les outils et les méthodes utilisés couramment dans l'entreprise.

Témoignage Transmettre à son apprenti : une reprise idéale !

Artisan depuis 1979, M. Cantiani, prothésiste dentaire situé à Bar-le-Duc, a passé le témoin le 1^{er} octobre dernier. Transmettre, partager sa passion, un projet qu'il a préparé depuis plusieurs années. À 55 ans, il fallait envisager la reprise de son activité, mais comment ? La solution n'était pas forcément préméditée mais c'est à son nouvel apprenti, M. Bentz, qu'il a proposé de transmettre le flambeau. En 2001, M. Bentz intègre l'atelier comme apprenti. Au fil des années, il obtient son CAP, son BTM, puis son BM de prothésiste dentaire en 2008. Pour M. Cantiani, « former mon repreneur m'a permis de lui transmettre mon savoir-faire et de lui communiquer ma passion au fil des années ». 2009 a été consacrée à la maîtrise de la gestion et des devis. Progressivement, M. Bentz a été associé aux relations avec les clients et les fournisseurs. Le repreneur, accompagné par le conseiller transmission de la Maison de l'Emploi Meusienne, est alors armé pour reprendre la structure dans des conditions optimales. Ce travail conjoint permettra à M. Bentz, jeune artisan de 24 ans, d'embaucher un apprenti tout en finalisant ses compétences en gestion. Un passage en douceur qui garantit d'une part la pérennité de l'établissement et la continuité du service pour le cédant ; et d'autre part la viabilité financière et technique pour le repreneur.



Contacts CMA

Pour toute information, vous pouvez contacter les Chargés de mission Transmission de votre CMA :

- Meurthe-et-Moselle : Claude Masson au 03 83 95 60 85 ou claudemasson@cm-nancy.fr
- Meuse : Chargés de Mission Transmission / Reprise d'entreprise : Laetitia Carbillet au 03 29 79 76 64/06 33 36 05 56 ou carbillet.l@mde-meuse.fr ou Philippe Daumas au 03 29 84 60 07 ou p.daumas@cma-meuse.fr
- Moselle : Mourad Elouafi au 0820 857 057 (prix d'un appel local) ou melouafi@cm-moselle.fr
- Vosges : Jean Baptiste Vauché au 03 29 69 55 81 ou jb.vauche@cma-vosges.fr

Métier



De g. à dr. : une partie de la « flotte » des Ambulances Valand à Vignelles-lès-Hattonchâtel (55) - Sébastien et Stéphane Arnould, 2 des 4 associés des ambulances Arnould Bourbon (88) - Au siège d'ABC Ambulances (54), à tout moment, une opératrice suit le ballet des ambulances en temps réel.

Ambulancier

Un métier POUR LA VIE

Intégré de façon indispensable à la chaîne médicale, l'ambulancier exerce un métier au service de la collectivité dans des situations variées. Le métier apparaît aux temps des batailles napoléoniennes, pendant lesquelles les blessés sont transportés par des brancardiers. Et ce n'est qu'avec l'apparition des véhicules à moteur que le métier prendra toute l'envergure qu'on lui connaît encore aujourd'hui.

À cette époque, les transports étaient effectués par des gens non qualifiés dont la tâche consistait à transporter les « patients » jusqu'à l'hôpital. L'évolution se poursuit avec la Seconde Guerre mondiale qui oblige à former les personnels et à équiper les véhicules pour réaliser le transport dans de meilleures conditions. Ce bref rappel historique augure de l'importance et de la nécessaire évolution de ce métier qui, depuis, n'a cessé de faire évoluer les compétences des pratiques, matériels et savoirs dans un environnement légal de plus en plus contraignant.

UNE EXIGENCE AU SERVICE DU PATIENT

Les véhicules blancs à croix bleue se relayent sans arrêt devant l'hôpital déposant et accompagnant les malades et blessés dans leur service de destination. Jean-Michel et Marc, tous deux postés devant le hall d'entrée, attendent patiemment le retour de M^{me} L., prise en charge par le service radiologique. « Ces temps d'at-

tente ne sont jamais des temps morts, ils nous permettent de faire des papiers administratifs, de prendre connaissance du planning à venir et de pouvoir rencontrer le personnel médical. »

Jean-Michel nous précise qu'il peut lui arriver de mettre à profit ce temps pour s'occuper de son véhicule sanitaire. Il s'agit bel et bien pour ces ambulanciers de développer des compétences plurielles leur permettant d'être réellement polyvalents. De nombreuses qualités sont requises pour exercer le métier : « Nous travaillons le jour, la nuit, le week-end et les jours fériés, avec des roulements entre salariés car nous devons toujours être prêts à intervenir ». Cette disponibilité est une des principales qualités de ce métier au même titre que la maîtrise de soi. « Nous sommes un peu psychologues, nous devons rassurer à la fois les personnes malades mais aussi leurs proches. »

Bien sûr le secret professionnel et les règles de déontologie associés à une bonne condition physique et une parfaite maîtrise de l'hygiène viennent compléter cette énumération et sont autant d'arguments en faveur de la nécessaire formation que doivent suivre les ambulanciers.

Car tous les ambulanciers n'assurent pas les mêmes fonctions et n'ont pas les mêmes qualifications : il existe les conducteurs de véhicule sanitaire (1^{er} degré) et les conducteurs ambulanciers (2^e degré).

Certains conduisent uniquement des véhicules sanitaires légers (VSL) alors que d'autres sont de véritables conducteurs d'ambulance, titulaires du certificat de capacité d'ambulancier. Titulaire des permis C ou D, il peut être appelé à conduire des véhicules de type fourgon. Important : dans une ambulance, sur les 2 ambulanciers présents, l'un d'en-

La variété des situations et la multiplicité des contacts humains viennent enrichir au quotidien un métier passionnant.



tre eux doit obligatoirement être titulaire du certificat de capacité d'ambulancier (CCA) et si possible du brevet de secourisme.

UNE ÉVOLUTION CONSTANTE...

Devenir ambulancier nécessite une solide formation (voir encart), une connaissance pointue des gestes de secours, d'urgence et une maîtrise parfaite du matériel médical présent dans le véhicule.

Si la médecine n'a de cesse de progresser, il en est de même pour le métier d'ambulancier. Ces professionnels peuvent aujourd'hui réaliser des gestes de plus en plus complexes à l'aide d'un matériel plus sophistiqué et plus fiable. « *Le défibrillateur nous aide aujourd'hui à sauver des vies* », indique Jean Michel, au moment même où son portable retentit. Cette évolution se fait bien sûr au bénéfice du patient, mais elle permet aussi d'améliorer les conditions de travail du personnel (climatisation, matériel de portage...)

... DANS UN ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF CONTRAIGNANT

« *Les véhicules répondent aujourd'hui à un cahier des charges très rigoureux, contrôlé par la direction départementale des affaires sanitaires et sociales* ». Cette instance n'est pas seule à venir encadrer de façon précise le métier d'ambulancier. C'est aussi le médecin qui délivre les prescrip-

Devenir ambulancier nécessite une solide formation, une connaissance pointue des gestes de secours, d'urgence et une maîtrise parfaite du matériel médical présent dans le véhicule.

tions médicales de transport. Dans des situations d'urgence, le SAMU via son régulateur (le 15) dispatche différents intervenants en fonction des besoins. Ce dernier élément est loin d'être anodin dans la mesure où il met en avant la responsabilité des ambulanciers : « *Une fois sur place, c'est à nous de pouvoir identifier et définir l'état grave ou non du patient.* »

PLUS QUE RENDRE SERVICE

« *Je me sens vraiment utile, confie Marc, j'ai d'abord choisi ce métier pour être au service des autres et ma principale motivation reste liée à cette possibilité de pouvoir sauver des gens. Il est évident que dans un métier comme celui-là la routine et la lassitude sont exclues. La variété des situations et la multiplicité des contacts humains viennent enrichir au quotidien un métier passionnant.* »

L'info en +

ÉTUDES / DIPLÔMES

Le certificat de capacité d'ambulancier est délivré après une préparation obligatoire. Pour suivre cette formation il faut être titulaire depuis plus de 2 ans d'un permis de conduire B avec mention ambulance et être possesseur de l'attestation de formation aux premiers secours (AFPS). La mention ambulance est accordée après un contrôle médical effectué par la commission du permis de conduire de chaque préfecture. La préparation au CCA est assurée par des centres agréés par le ministère des Affaires sociales. La formation est payante. Elle peut être prise en charge dans le cadre de la formation continue. Elle dure de 2 à 4 mois, à temps complet ou partiel (630 h d'enseignement théorique et clinique en institut et en stage chez un transporteur habilité).

POUR EN SAVOIR PLUS

- ➔ **Chambre nationale des services d'ambulances (CNA)** www.cnsa-ambulances.com
- ➔ **Fédération nationale des transporteurs sanitaires (FNST)** www.fnst.org
- ➔ **Fédération nationale des ambulanciers privés (FNAP)** www.fnap.fr
- ➔ **Fédération nationale des artisans ambulanciers (FNAA)** www.fnaa.fr

Salons, forums, concours... DÉVELOPPEZ votre activité



■ SARREBRUCK 3-15/11 « GOURMET MARKET »

Possibilité pour les artisans des métiers de bouche de présenter leurs produits et de faire la connaissance avec des acheteurs

potentiels – Alte Schmelz à St. Ingbert. www.gourmetmarkt.org

■ VIENNE – 17-18/11 – « RENCONTRES FRANCO-AUTRICHIENNES DE L'HABITAT-DÉCORATION DE LUXE »

L'Autriche est un pays à fort pouvoir d'achat et le savoir-faire français y jouit d'une excellente réputation. Une occasion unique pour les artisans mosellans de rencontrer personnellement des acheteurs – Reisnerstrasse.

Anne-Sophie Lefebvre (Tél. : 01 40 73 30 00 / E-mail : anne-sophie.lefebvre@ubifrance.fr).

■ METZ – 17-19/11 – « EURO INDIA TRANSPORTATION SYSTEMS »

Plus de 1 500 participants européens et indiens de six secteurs industriels (automobile, aéronautique et spatiale, ferroviaire, camions et bus, construction navale, transports et logistique) sont

présents pour un Salon d'opportunités d'affaires et d'échanges – Parc des Expositions de Metz Métropole.
www.eits-event.com/FRA/index.html

■ LUXEMBOURG – 26-27/11 – « FORUM DE L'ENTREPRISE »

Grâce à un format de rendez-vous en vis-à-vis, venez nouer des liens avec des chefs d'entreprise de la Grande Région dans les secteurs des TIC, industrie mécanique et métaux, construction, BTP, environnement et énergie, transport et logistique – Luxexpo. Laure Joya (Tél. : 03 87 33 67 65 / E-mail : laure.joya@lorraine.eu).

■ SANTA FE (MEXIQUE) – 10-11/07/2010 – « FOLK ART MARKET »

Ateliers d'Art de France soutient la présence d'artisans sur ce rendez-vous rassemblant 20 000 visiteurs à fort pouvoir d'achat, amateurs et collectionneurs d'art traditionnel (travail du tissu, bois, papier, métal, céramique, verre...).

Alexandre Minne (Tél. : 01 44 01 08 30 / E-mail : alexandre.minne@ateliersdart.com) – www.ateliersdart.com

■ LIÈGE – 01-24/10/2010 – « BIENNALE INTERNATIONALE DU DESIGN »

Participez à cette manifestation d'envergure au travers d'un appel à projets pour l'exposition centrale sur le thème de la Nature au sens large – Musée de la vie wallonne.

Claudine Moreau (Tél. : + 32(0)4 232 86 96 / E-mail : claudine.moreau@provincedeliege.be) – www.designliege.be/new/index.php

CHEFS D'ENTREPRISES ARTISANALES, CONJOINTS COLLABORATEURS OU ASSOCIÉS ET AUXILIAIRES FAMILIAUX

Formations à la gestion et au développement d'entreprise financées par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat



- 1 FORMATIONS DIPLÔMANTES
- 2 INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE
- 3 GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE
- 4 COMMERCIALISATION
- 5 RESSOURCES HUMAINES
- 6 ASPECTS JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES
- 7 SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES
- 8 GESTION ENVIRONNEMENTALE
- 9 DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE
- 10 DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

+ Modalités d'accès et de prise en charge, dossier de demande...
Renseignements auprès de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de votre département :

- ▶ Meurthe-et-Moselle au 03 83 95 60 60
- ▶ Meuse au 03 29 79 20 11
- ▶ Moselle au 0820 857 057 (0,12 euro TTC/min)
- ▶ Vosges au 03 29 69 55 55

RISQUES PROFESSIONNELS : qui est responsable ?

— Il n'y a pas d'activité professionnelle « sans risque », c'est pourquoi l'analyse des risques de l'entreprise et leur prise en charge par l'assurance constituent une phase déterminante pour sa pérennité.

LES RISQUES	LES ASSURANCES
L'artisan, ou toute personne participant à l'activité, peut être reconnu responsable en cas de dommages causés par un incendie, une explosion, un dégât des eaux	Assurance responsabilité civile « occupation des locaux » ➔ Pour les dommages d'incendie ou de dégât des eaux causés aux voisins et aux tiers. ➔ Pour les dommages causés au propriétaire (si l'artisan a la qualité de locataire) ou au locataire (si l'artisan a la qualité de propriétaire).
Dans le cadre de son activité, l'artisan est responsable des dommages causés par lui-même, son personnel, ses locaux et son matériel professionnel ainsi que par les objets qu'il vend, fabrique, répare ou installe. Activités spécifiques L'artisan effectue des travaux au domicile du client. Un accident survient : ➔ pendant son intervention ; ➔ après la livraison, l'installation d'un appareil ou la livraison d'une prestation de service (réparation, maintenance...). Des objets confiés par le client sont détériorés ou volés. L'artisan fabrique ou vend des produits alimentaires.	Assurance responsabilité civile exploitation et responsabilité civile professionnelle Elle est incluse dans l'assurance multirisques ou proposée par contrat séparé. Garanties indispensables ➔ Garantie pour les risques incendie, explosion, dégâts des eaux dans les locaux occupés. ➔ Garantie responsabilité civile après livraison ou installation. ➔ Garantie responsabilité civile objets confiés. ➔ Garantie responsabilité civile intoxications alimentaires.
Un accident est dû à un véhicule terrestre à moteur (voiture, camion, chariot élévateur...) utilisé pour l'exploitation. ➔ Les engins motorisés de manutention ➔ Les véhicules personnels des salariés	Assurance obligatoire de responsabilité civile automobile ➔ Pour les dommages en cours de travaux, extension de garantie du contrat de responsabilité civile exploitation. ➔ Lorsqu'ils sont utilisés pour des raisons professionnelles : - le salarié doit en faire la déclaration à son assureur ; - le contrat de responsabilité civile exploitation peut comporter une extension de garantie pour les couvrir ou un contrat mission peut être souscrit
L'artisan est poursuivi devant un tribunal pour des dommages causés à autrui. Victime lui-même d'un dommage, il réclame des indemnités au responsable.	Garantie de protection juridique Elle est soit annexée à l'assurance multirisques professionnelle soit délivrée par contrat spécial.

Quels que soient les contrats souscrits, il est important de vérifier :

- ➔ les risques couverts, les garanties en option, les exclusions
- ➔ l'adaptation des montants de garantie aux risques encourus
- ➔ le montant des franchises (sommés qui restent à la charge de l'artisan)

Pendant toute la durée du contrat, si le risque est modifié, l'assureur doit être prévenu.

STIMULER L'EMPLOI ET LA FORMATION EN ALTERNANCE

Le Gouvernement a mobilisé des nouvelles aides. Vous pourrez retrouver les principales mesures sur : www.travail-solidarite.gouv.fr



www.entreprises.gouv.fr/zerocharges



www.entreprises.gouv.fr/jeunesactifs



Le site travail-solidarite.gouv.fr présente également des fiches pratiques en droit du travail. Très utiles, elles abordent les différents domaines de la gestion du personnel, en matière d'emploi et de formation

Aide mémoire

Smic horaire brut :

➔ 8,82 € (JO du 01/07/09)

Smic mensuel brut

➔ 1 337,70 €

Sécurité Sociale :

➔ Trimestre : 8 577 €

➔ Mensuel : 2 859 €

Indice du coût de la construction INSEE :

➔ 2^e trim. 2008 1562 €

➔ 3^e trim. 2008 1594 €

➔ 4^e trim. 2008 1523 €

➔ 1^{er} trim. 2009 1503 €

➔ 2^e trim. 2009 1498 €

Indice National Bâtiment BT01 :

➔ Mars 2009 : 796,4 €

Taux de l'intérêt légal 2009 :

➔ 3,79 % (JO du 11/02/09)

Revue DE PRESSE

20 minutes
SUPP.

20 MINUTES, SUPPLÉMENT
EMPLOI, OCTOBRE 2009

L'APPRENTISSAGE
DE LA RECONVERSION

L'artisanat, qui emploie 3,1 millions de salariés, résiste mieux à la crise que le reste de l'économie. Sur les douze derniers mois, le chiffre d'affaires du secteur n'a régressé que de 2,5 %. Même si l'artisanat crée moins d'emplois cette année qu'avant (en moyenne 60 000 embauches par an), le secteur va continuer à recruter en masse. Pour se lancer dans l'artisanat, plusieurs options sont envisageables : la voie royale est l'apprentissage, qui peut être réalisé en formation initiale, mais aussi plus tardivement dans une carrière. « *Le nombre de salariés en reconversion professionnelle dans nos métiers n'est plus anecdotique, mais bien réel* », souligne François Moutot, Directeur Général de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers. Désormais, dans chaque CMA, une cellule dédiée à la reconversion professionnelle est chargée de détecter les motivations et les aspirations du candidat. Une fois inscrites, ces personnes suivent le même nombre d'heures de formation que leurs homologues plus jeunes, mais leur cursus est adapté. Moins d'enseignement général et plus de formation technique.

LE FIGARO

LE FIGARO, 21 OCTOBRE

LES ARTISANS RÉSISTENT À LA CRISE

Alors que de nombreuses PME ont enregistré des chutes spectaculaires de leur chiffre d'affaires, les artisans résistent à la crise. Les artisans ont accusé une baisse limitée à 5,5 % de leur chiffre d'affaires au troisième trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente. La situation est très différente selon les secteurs. Alors que les artisans travaillant dans la fabrication et l'industrie sont touchés de plein fouet avec une chute de 9,5 %, le bâtiment recule lui de 6 %. L'alimentation et les services s'en sortent bien, avec moins de 2 % de baisse. 16 % des entreprises artisanales ont même réussi à embaucher au cours du premier semestre. Les aides gouvernementales ont joué un rôle : près de quatre TPE sur dix en ont bénéficié. Les Français continuent également d'avoir une bonne image de l'artisanat. Ce dynamisme va permettre au secteur d'atteindre rapidement le million d'entreprises, contre 930 000 actuellement.

Le Monde

LE MONDE, 31 AOÛT

LES HABITS NEUFS DE L'ARTISANAT

Philippe Trouvé, professeur à l'ESC Clermont-Ferrand, décrit les dernières tendances de l'artisanat, en s'appuyant sur des travaux de recherche du Réseau national artisanat-université. « *Contrairement aux idées reçues qui font de l'artisanat un secteur peu changeant et guère innovant, celui-ci a connu au cours des dernières années des mutations considérables* », écrit Philippe Trouvé. Selon lui, trois grandes tendances se dessinent : « *l'émergence de profils plus diversifiés de dirigeants, des modes renouvelés de développement et de fonctionnement des sociétés et une meilleure maîtrise des ressources matérielles et humaines qu'offre leur environnement*. » Le professeur remarque la part grandissante des « *nouveaux entrants* » parmi les dirigeants d'entreprises artisanales, 20 à 50 % d'entre eux selon les métiers. Ils rafraîchissent et vivifient le secteur. « *Leur parcours est plus diversifié et s'éloigne du schéma classique de l'artisanat*. » Ces jeunes chefs d'entreprise font passer l'artisanat à la vitesse supérieure, grâce à « *l'incorporation de nouveaux métiers* », « *l'exploration de nouvelles stratégies* », et une « *capacité de structuration de l'environnement d'affaires que l'on croyait réservée aux firmes de plus grande taille* ».

POUR VOUS, L'ARTISANAT INVENTE CHAQUE JOUR

Depuis le 20 septembre, l'Artisanat s'adresse au grand public avec un message fort : « Pour vous, l'Artisanat invente chaque jour ». Au travers de cette campagne de communication et de cette signature, l'Artisanat veut inscrire sa marque et ses valeurs, et faire ainsi la démonstration qu'il est un vrai secteur économique de proximité, moderne et innovant. Cette nouvelle campagne menée par le FNPCA (Fonds National de Promotion et de Communication de l'Artisanat) s'articule autour d'un spot TV diffusé jusqu'au 2 novembre, mais aussi de 3 publicités publiées dans les quotidiens régionaux et d'une présence sur Internet. Un kit de communication comprenant une affiche et des stickers sera adressé en 2010 à tous les artisans de France pour les associer à cette opération et en faire les ambassadeurs de cette campagne. Sur le site Internet tv.artisanat.info, un espace « artisan » vous est d'ores et déjà dédié. En inscrivant « artisan » dans la case « Identifiant », et « campagne » dans la case « Mot de passe », vous pouvez télécharger des supports de communication et recevoir des informations sur l'Artisanat.

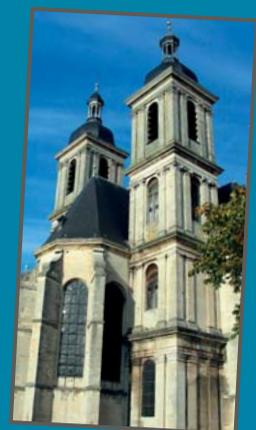


l'artisanat

Zoom Salon de l'innovation

Le RDT lorrain organise le 4 décembre 2009, à l'Abbaye des Prémontrés, un Salon de l'innovation destiné aux PME et aux créateurs. En un même lieu, seront réunies les compétences, les aides, les acteurs dans le domaine de l'innovation. Ce Salon se déroulera de 10 h à 17 h 30 et prendra la forme d'un village avec une rue dédiée aux étapes-clés d'un projet d'innovation. Il sera suivi de la remise des Trophées INPI de l'innovation.

- ➔ Rue 1 : faire émerger la bonne idée/Mots-clés : créativité – veille – intelligence économique - stratégie - prospective...
- ➔ Rue 2 : le projet : validation – montage - développement/Mots-clés : monter le projet – monter un consortium – business plan – transfert de technologie - identifier les ressources nécessaires, les partenaires – gérer des projets collaboratifs...
- ➔ Rue 3 : vendre l'innovation/Mots-clés : marketing de l'innovation – export – design et innovation par l'usage – commercialisation - marché...
- ➔ Rue 4 : financer l'innovation/Mots-clés : aides financières – subventions – FCPI – financements des entreprises innovantes...





LA MUTUELLE SANTÉ QUI COMPTE !

... et sur laquelle
je peux
compter !



JE VOIS
L'AVENIR
EN ROUGE !

“ Quand on a le nez dans le guidon comme moi, on a le temps de rien et c'est bien d'avoir une mutuelle santé qui s'occupe de tout. Quand je me suis mis à mon compte, je suis allé voir Smutie-Smaciv. On a tout de suite accroché. On a fait le point sur mes besoins. Niveau santé et prévoyance, ils m'ont proposé des solutions adaptées à ma situation. C'est comme l'épargne. J'économise à mon rythme et le taux est garanti ! J'ai même souscrit un contrat Mut'Obsèques, au cas où... Avec Smutie-Smaciv, je dors sur mes deux oreilles ! ”

SANTÉ - PRÉVOYANCE - ÉPARGNE - RETRAITE

8 AGENCES EN LORRAINE AU SERVICE DES SALARIÉS,
DES COMMERÇANTS, DES ARTISANS, DES ENTREPRISES
ET DES GROUPES

Bar-le-Duc 03 29 45 59 59	Épinal 03 29 69 66 00	Laxou 03 83 95 60 58	Longwy 03 82 23 07 00
Metz 03 87 15 79 79	Nancy 03 83 90 60 60	Remiremont 03 29 26 11 75	Saint-Dié 03 29 55 53 83

smutiesmaciv.fr

**smutie
smaciv**
MUTUELLE D'AVENIR

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

**VOS CLIENTS PRÉFÈRENT TRAVAILLER
AVEC UNE ENTREPRISE EN BONNE SANTÉ.
Ça tombe bien ! Vous êtes bien couvert !**

**“95 %* DES CLIENTS MAAF
recommandent MAAF”**

*Baromètre Assurances 2007 SOFRES

Biorythm, la complémentaire santé à composer vous-même

Avec Biorythm, choisissez la tranquillité d'esprit : dans chaque module, vous choisissez le niveau de garantie qui correspond à vos besoins et à ceux de votre famille. Vous bénéficiez bien sûr des avantages fiscaux de la Loi Madelin. Choisir la référence qualité prix, c'est aussi choisir les pros de l'assurance des pros.



**Pour rencontrer un conseiller en clientèle
professionnelle et obtenir gratuitement
une étude personnalisée,**

appelez le

N° Indigo 0 825 325 350

(0,12 € TTC/min depuis un poste fixe + surcoût selon opérateurs).

www.maaf.fr



la référence qualité prix