



Hommes & Métiers

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

PENSEZ À VERSER
VOTRE TAXE
D'APPRENTISSAGE
AVANT LE
28 FÉVRIER 2010 !

N°241 - FÉVRIER 2010 - 0,46 €

Métier

SCIEUR : DE LA SCIURE
DANS LES VEINES

Dossier

VÉHICULES UTILITAIRES :
COMMENT BIEN CHOISIR ?



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Moselle

Professionnels



Avec le Compte à Terme Fidélis PRO
Plus votre trésorerie reste placée...
Plus votre taux va augmenter !

Profitez
d'un taux exceptionnel
jusqu'au 31 mars 2010



Jusqu'à **7%** brut
les 6 derniers mois
pour un Compte à Terme
Fidélis PRO 5 ans* !

Simplicité, Sécurité, Disponibilité...
Profitez des avantages du Compte à Terme Fidélis PRO 5 ans !

www.bplc.fr

0 890 90 90 90⁽¹⁾

**BANQUE POPULAIRE
LORRAINE CHAMPAGNE**



Banque et populaire à la fois.

* Fidélis PRO est un Compte à Terme réservé aux personnes physiques agissant pour des besoins professionnels ou personnes morales, sociétaires de la banque, offrant un taux de rémunération progressif et des intérêts versés tous les 6 mois. La rémunération peut atteindre jusqu'à 7 % brut les 6 derniers mois pour un Compte à Terme Fidélis PRO 5 ans. Soit au terme des 5 ans, un taux actuariel annuel moyen de 3,691 % avant fiscalité et prélèvements sociaux. Si le remboursement du Compte à Terme intervient avant le terme du 1^{er} palier (entre 1 et 6 mois) le taux de rémunération sera réduit. Taux brut en vigueur au 01/01/2010. Voir conditions en agences. Conditions valables jusqu'au 31/03/2010.

Actualité _

- 5 9^e Semaine de l'Artisanat :
gagnez jusqu'à 5 000 € avec
« Les artisans sont sympas »
Agir pour réussir
- 6 L'agenda du Président
- 7 Prestation de services
transfrontalière
- 8 Pourquoi verser votre Taxe
d'Apprentissage à la CMA 57 ?
La bourse des métiers



Métier _

- 14 Scieur : de la sciure
dans les veines
L'activité scierie
se trouve dans un tournant
important. Elle vit de
profonds changements,
tant technologiques que
commerciaux, qui passent
désormais par des choix
stratégiques. Découverte
et présentation du milieu
de la scierie.

Dossier _



**Véhicules utilitaires :
comment bien choisir ?**
L'offre en véhicules
utilitaires (VU) est aujourd'hui
si diversifiée que l'on pourrait
presque s'y perdre.
À titre d'exemple, il existe
plus de 180 versions
différentes du Peugeot Boxer.
Hommes & Métiers vous
permet d'y voir un peu plus
clair... **10 à 13**

Repères _

- 17 Paroles d'expert :
où domicilier son entreprise
artisanale ?



- 18 Loi de finances 2010 :
les dispositions majeures
pour nos PME
- 18 La taxe locale sur la publicité
extérieure concerne surtout
les grandes surfaces



Éditorial

« Les artisans sont sympas ! »

Du 13 au 21 mars 2010, le Secteur des Métiers de la Moselle sera à la fête avec la 9^e Semaine de l'Artisanat.

Si, chaque année, de nombreux artisans prennent part aux festivités organisées, il n'en demeure pas moins que tous les artisans de la Moselle n'ont pu jusqu'à présent s'impliquer dans cette grande opération de valorisation de nos professions.

Aussi, ai-je souhaité cette année que vous puissiez tous contribuer à la promotion de l'Artisanat. En fabriquant des autocollants « Les artisans sont sympas », nous souhaitons que toutes celles et ceux qui vous croiseront sur les routes de la Moselle, puissent se rappeler que les 15 500 entreprises artisanales maillent le territoire et forment un lien de proximité qui est l'une de nos principales valeurs.

Pour que cette opération réussisse, nous avons besoin de vous. **Collez dès aujourd'hui l'autocollant joint à ce magazine sur la vitre arrière de votre véhicule.** En le faisant, vous contribuerez à la valorisation de vos métiers, de votre territoire et en plus vous pourrez participer à un jeu que nous organisons avec France Bleu Lorraine Nord qui vous ouvre **la possibilité de gagner de 100 à 5 000 euros** (voir explications page 5).

Jouer, fêter, alors que certaines entreprises souffrent, peut paraître indécent pour certains. Cette question, nous nous la sommes bien évidemment posée au moment de travailler sur le programme de la 9^e Semaine de l'Artisanat.

Il nous a paru utile, au contraire, de donner, à l'occasion de cette semaine, une image dynamique et positive de notre secteur, de porter un message d'optimisme et donc de vous faire profiter de la très forte médiatisation qui découle de l'organisation de cette opération. Les bilans des huit dernières éditions nous démontrent en effet qu'il n'y a pas d'autres moments dans l'année, excepté la Foire Internationale de Metz, où les artisans et les métiers sont autant mis en avant, valorisés, sublimés.

Je vous invite également toutes et tous à organiser dans vos entreprises, durant cette semaine, des opérations spéciales. Informez-nous en et nous ne manquerons pas de les relayer au travers de nos supports de communication.

La force de l'artisanat réside dans cette capacité à former une grande famille, à vivre ensemble. Hier comme aujourd'hui, je vous propose d'avancer avec nous et j'espère donc vous retrouver nombreux autour de ces projets.

Pierre STREIFF

**Président de la Chambre de Métiers
et de l'Artisanat de la Moselle**



Ce numéro contient un autocollant.



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-Épinal. 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 - Février 2010. ISSN 2104-4325. Impression : Groupe Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal - Certifiée PEFC CTP/1-013. Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

DU 4 JANVIER AU 30 AVRIL 2010

www.bailly.peugeot.fr

AFFAIRES DE PROFESSIONNELS

L'ÉNORME PETIT PRIX



PARTNER HDi
à partir de **9490€⁽¹⁾** HT
Prime reprise Peugeot déduite
-700€⁽²⁾
de Super Bonus Gouvernemental



★ BETC EURO RSCG - Automobiles PEUGEOT 552 144 503 RCS Paris.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL (1) Somme restant à payer pour l'achat d'un Partner 120 L1 1,6L HDi 75 Confort neuf, hors options, déduction faite d'une économie de 3 560€ HT sur le tarif Peugeot 09C du 02/11/09 et 1 400€ HT de Prime Reprise Peugeot pour la reprise d'un véhicule de plus de 8 ans destiné à la casse. Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour un usage professionnel, hors loueurs, valable du 04/01/10 au 30/04/10 dans le réseau Peugeot participant. (2) Super Bonus Gouvernemental de 700€ dans le cas d'une reprise d'un véhicule de plus de 10 ans destiné à la casse et l'achat d'un véhicule utilitaire neuf.



PARTNER

PEUGEOT

Bailly

Metz Nord
03 87 32 52 90
Actipôle Metz-Borny
03 87 74 17 90
Pont-à-Mousson
03 83 81 01 08

Yutz - Thionville
03 82 86 49 00
Mondelange
03 87 71 46 32
Longwy
03 82 25 04 04

Briey
03 82 47 15 15
Conflans-en-Jarnisy
03 82 20 72 39
Sarrebourg
03 87 03 09 09

Saint-Avold
03 87 29 20 50
Forbach
03 87 85 11 23
Sarreguemines
03 87 95 67 94

9^e Semaine de l'Artisanat

GAGNEZ JUSQU'À 5 000 EUROS avec « Les artisans sont sympas »

— La 9^e Semaine de l'Artisanat en Moselle permettra à tous les artisans qui le souhaitent de participer à cette opération de sensibilisation des métiers, avec, à la clé, la possibilité pour vous de gagner de 100 à 5 000 euros.

QUE DOIS-JE FAIRE ?

Rien de plus simple. Il vous suffit de prendre l'autocollant transmis avec ce magazine, et de le coller dès aujourd'hui sur la vitre arrière de votre véhicule.

COMMENT JOUER ?

Du 10 au 21 mars, le patrouilleur de France Bleu Lorraine indiquera à l'antenne l'endroit où il est stationné. Le premier d'entre-vous à le rejoindre avec une voiture ayant l'autocollant pourra alors participer au jeu en répondant à la question posée.

À QUELLES HEURES ?

Six rendez-vous, donc six chances de gagner par jour, seront donnés le matin entre 7 heures

et 8 heures 30, et en fin d'après-midi entre 16 heures 30 et 18 heures.

QUELLES FRÉQUENCES ?

France Bleu Lorraine : 98,5 Metz – 98,8 Forbach

La 9^e Semaine de l'Artisanat (13 au 21 mars 2010) fera également la part belle aux artisans du bâtiment avec un événement qui leur sera consacré et dont le contenu ne sera révélé qu'au dernier moment... Les fleuristes-paysagistes s'accapareront pour la 3^e année consécutive la place Saint-Louis de Metz le samedi 20 et dimanche 21 mars, en présence de l'un des meilleurs sculpteurs sur sable d'Europe, qui réalisera avec

Info

JE VEUX PLUS D'AUTOCOLLANTS !

Si vous possédez plus d'un véhicule d'entreprise, nous pouvons vous envoyer gratuitement sur simple demande (Tél. : 0820 857 057 *Prix d'un appel local* – E-mail : com2@cm-moselle.fr) le nombre d'autocollants souhaités. Vous pouvez également en récupérer dans l'une des 5 implantations de la CMA 57 (Metz, Forbach, Thionville, Sarrebourg, Sarreguemines).



les enfants qui le souhaitent une composition de plusieurs mètres de haut. Un rendez-vous inédit et très impressionnant. D'autres festivités se relayeront au cours de cette semaine (Journées Portes Ouvertes des CFA, Concours « À la décou-

verte d'un artisan », etc.) pour démontrer à nouveau que les artisans savent être innovants, proches des gens et qu'ils constituent bien la 1^{re} force économique de la Moselle.

➔ Plus d'infos

0820 857 057 (*prix d'un appel local*)
www.cma-moselle.fr

Zoom

Agir pour réussir

Comme chaque début d'année, le Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, Pierre Streiff, s'est entouré des élus de la Compagnie consulaire et des médaillés du travail pour fixer les objectifs des douze prochains mois et transmettre un message au personnel. Un seul mot d'ordre : la présence dans les entreprises. Conscient des difficultés que peuvent rencontrer certains artisans, il a demandé à Dominique Klein, Secrétaire Général et Directeur Général des Services de la CMA 57, que tous les efforts soient portés vers le soutien et l'accompagnement. Face aux représentants de la presse locale, il s'est montré déterminé et a plaidé pour un optimisme nécessaire pour surmonter les difficultés. « C'est en se formant pour acquérir de nouvelles compétences, en faisant le pari de l'apprentissage, et en regardant l'avenir avec confiance que nos entreprises pourront avoir une meilleure visibilité et répondre demain à de nouveaux défis », a conclu Pierre Streiff.



Agenda du Président

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle, de Lorraine, de France et de l'espace Saar-Lor-Lux

07.01.2010 – METZ – Bureau de la CMA 57
07.01.2010 – METZ – Commission d'appel d'offres de la CMA 57
19.01.2010 – METZ – Comité de pilotage final de l'opération « Transmission / Reprise d'entreprise » au Conseil Régional de Lorraine
20.01.2010 – METZ – 2^e Commission élargie à l'Assemblée du CES pour auditions de représentants des Universités de Lorraine et de la Grande Région
25.01.2010 – METZ – Bureau de la CRMA de Lorraine
26.01.2010 – METZ – Réunion de travail de la 2^e Commission du CES
29.01.2010 – LAXOU – Inauguration du bâtiment « Zéro Énergie » et à démarche Haute Qualité Environnementale du CNIDEP
02.02.2010 – METZ – CES – Audition de M. Jean-Jacques POLLET, Recteur de l'Académie de Nancy-Metz
05.02.2010 – LAXOU – Remise des Prix du concours 2009 des Créateurs et Repreneurs d'Entreprise en Lorraine
12.02.2010 – METZ – Séance plénière du CES
03.03.2010 – PONT-À-MOUSSON – Bureau de l'EPP

Vie des Associations et Org. Professionnelles
18.01.2010 – METZ – Remise de la galette des Rois à M. le Préfet par la Fédération de la Boulangerie-Pâtisserie de la Moselle

26.01.2010 – METZ – Rencontre du Président et du nouveau Directeur de l'AGEME – Agence pour l'Expansion de la Moselle-Est
06.02.2010 – FORBACH – Nuit des Métiers de la Viande

Formation – Apprentissage

15.01.2010 – METZ – Accueil de M. Jean-René LOUVET, nouvel Inspecteur d'Académie de la Moselle
01.02.2010 – REDING – Inauguration du Forum des Métiers du BTP organisé par la Fédération BTP 57
02.02.2010 – SAINT-AVOLD – CA de FORCES Moselle-Est
09 et 10.02.2010 – METZ – Sélection régionale du concours « Meilleur Apprenti de France » Charcuterie 2010
02.03.2010 – METZ – Sélection régionale du concours « Meilleur Apprenti de France » Boucherie 2010
20.03.2010 – METZ – FORBACH – THIONVILLE – Journées Portes Ouvertes des CFA gérés par la CMA 57

Vie locale – Aménagement territorial

07.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux à la Mairie de Metz
11.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux à la CCI de la Moselle
15.01.2010 – METZ – Préfecture - Réunion « Suivi de la crise économique »
18.01.2010 – FORBACH – Cérémonie des vœux à la Sous-Préfecture

21.01.2010 – BOULAY – Cérémonie des vœux à la Sous-Préfecture

27.01.2010 – METZ – Petit-Déj. du Club Metz Métropole – Invité Roger CAYZELLE, Président du CES sur le thème « Situation économique et environnementale 2008-2009 »

29.01.2010 – SAINT-AVOLD – Cérémonie des vœux de la Communauté de communes du Pays Naborien
01.02.2010 – METZ – 2^e édition des États Généraux du Commerce par Metz Métropole Développement
03.02.2010 – SAINT-AVOLD – Rencontres KPMG sur le thème « Nouveautés fiscales et sociales »
09.02.2010 – METZ – Présentation par la Banque de France des résultats de l'enquête de conjoncture menée auprès de 1 500 entreprises des secteurs Industrie-Services-BTP : bilan 2009 et perspectives 2010
12.02.2010 – METZ – Préfecture – Réunion « Suivi de la crise économique »

Réceptions – Distinctions - Manif. diverses

05.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux à la Préfecture de la Moselle
08.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux au Conseil Général de la Moselle
12.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux à la CMA 57 et remise de médailles au personnel
22.01.2010 – METZ – Cérémonie des vœux du CES et du Conseil Régional de Lorraine
12.03.2010 – SOLGNE – Parrainage du 10^e Salon des Antiquaires
13.03.2010 au 21.03.2010 – 9^e Semaine de l'Artisanat en Moselle

LES OFFRES TOUT COMPRIS RENAULT ENTREPRISES

GARANTIE ET ENTRETIEN 5 ANS OU 100 000 KM COMPRIS

VEHICULE DE REMPLACEMENT ET PERTE FINANCIERE COMPRIS
ASSISTANCE EN CAS DE PANNE, ACCIDENT, VOL, INCENDIE COMPRISE.

Exemples :



Kangoo Express Générique dCi 70 Eco 2

197€
H.T./mois*



Master Fourgon FG Générique L1H1 2.5DCI 100

335€
H.T./mois**



Logan Van 1.4 MPI 75

A partir de
6 500€
H.T.

*Crédit Bail sur 60 mois avec un premier loyer majoré de 2128,78 € HT et 59 loyers de 196,25 € HT, offre valable du 01/01/2010 au 31/03/2010.

Exemple de Renault New Deal Pro crédit bail sur 60 mois pour un Kangoo Express Générique dCi 70 Eco 2 au prix remis de 10433,50 € HT soit une remise de 3116,50 € HT par rapport au prix tarif conseillé n° 218000 du 1er janvier 2010 de 13550 € HT. Avec un premier loyer majoré de 2128,78 € HT et 59 loyers de 196,25 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 2191,04 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des km supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total en cas d'acquisition de 15898,57 € HT. Garantie et entretien 5 ans ou 100 000 km compris.

**Crédit Bail sur 60 mois avec un premier loyer majoré de 2534,21 € HT et 59 loyers de 334,33 € HT, offre valable du 01/01/2010 au 31/03/2010.

Exemple de Renault New Deal Pro crédit bail sur 60 mois pour un Master Fourgon FG Générique L1H1/218/2.5DCI 100 au prix remis de 16401,00 € HT soit une remise de 4899,00 € HT par rapport au prix tarif conseillé n° 218000 du 1er janvier 2010 de 21300 € HT. Avec un premier loyer majoré de 2534,21 € HT et 59 loyers de 334,33 € HT. En fin de contrat, option d'achat finale de 3444,21 € HT ou reprise de votre véhicule par votre concessionnaire pour ce montant diminué des éventuels frais de remise en état standard et des km supplémentaires, selon conditions générales Argus. Le montant de la reprise servira à solder votre crédit bail. Coût total en cas d'acquisition de 25703,89 € HT.

Sous réserve d'acceptation du dossier par DIAC SA au capital de 61 000 000 €, 14 avenue du Pavé Neuf 93 160 Noisy le Grand SIREN 702 002 221 RCS Bobigny. N° ORIAS 07004966.

Offre réservée aux artisans, commerçants et sociétés (hors loueurs, administrations, sociétés sous protocoles régionaux ou nationaux). Renault New Deal Pro est une marque désignant une offre de crédit-bail Diac.



GARAGE CHEVALIER

57, Bd St-Symphorien - LONGEVILLE-LÈS-METZ
Tél : 03 87 66 80 22
www.renault.fr/concession/metzchevalier

AUTO LOSANGE

17, rue du Pont Rouge - METZ
Tél : 03 87 39 40 40
www.renault-metz-autolosange.fr

**MARLY
AUTO LOSANGE**

rue du 11^e d'aviation Z.I. Mermoz - MARLY
Tél : 03 87 17 12 30

**DACIA
WOIPPY AUTOMOBILES**

81 route de Thionville - WOIPPY
Tél : 03 87 31 00 01

RENAULT GARDIN

25, route de Verdun - TERVILLE
Tél : 03 82 59 19 19
www.renault.fr/concession/thionville



Prestation de services transfrontalière **CE QUI CHANGE en 2010**

— De nouvelles règles concernant la TVA sur la prestation de services transfrontalière sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2010.

L'objectif est de simplifier le système actuel. Les principales modifications sont...

MODIFICATION DES RÈGLES DE FACTURATION DE LA TVA

Lorsqu'une entreprise française réalisait une prestation pour une entreprise belge, elle devait s'immatriculer en Belgique et la facturer au taux belge. Désormais, elle ne doit plus disposer d'un numéro de TVA belge.

Elle facture sa prestation HT et c'est au client belge qu'il incombe de déclarer la TVA auprès de son administration fiscale (autoliquidation). Sur la facture, vous devez mettre votre n° de TVA intracommunautaire et celui de votre client, ainsi qu'une mention précisant que la TVA lui est due. Toutefois, quelques déro-



Fotolia © razorconcept

gations existent pour les prestations de services taxables au lieu de leur consommation effective (location de moyens de transport de courte durée, opération sur immeubles, ventes à consommer sur place...).

Le principe de taxation au lieu d'établissement du prestataire de servi-

ces demeure lorsque votre client est un particulier.

UNE NOUVELLE OBLIGATION: LA DÉCLARATION EUROPÉENNE DE SERVICES (DES)

Depuis le 1^{er} janvier, tout assujéti à la TVA doit déposer un état récapitulatif des services fournis dans un autre pays

de l'Union Européenne, et ayant donné lieu à l'autoliquidation de la TVA par l'acheteur : la Déclaration Européenne de Services. Cette déclaration peut être saisie et transmise en ligne à l'administration des douanes : <https://pro.douane.gouv.fr>

UNE PROCÉDURE DE REMBOURSEMENT DE LA TVA PLUS SIMPLE ET PLUS RAPIDE

Vous pouvez désormais vous adresser directement à l'administration fiscale française pour obtenir le remboursement de la TVA collectée dans un autre État membre de l'Union européenne.

Les demandes sont à introduire par voie électronique, à partir de l'Espace Abonné de la rubrique Professionnels du site www.impots.gouv.fr

info



VENDRE SES SERVICES EN EUROPE : NOUVEAU MODE D'EMPLOI EN 2010

VOUS VENDEZ OU ACHETEZ DES BIENS ET SERVICES AU SEIN DE L'UNION EUROPÉENNE ? FAÎTES LE POINT SUR VOS OBLIGATIONS EN ASSISTANT À DES ATELIERS PRATIQUES GRATUITS QUE LA CMA 57 ORGANISE AVEC SES PARTENAIRES.

Vos rendez-vous

■ Longwy : 2 mars

■ Verdun : 11 mars

■ Bar-le-Duc : 16 mars

■ Forbach : nous contacter

■ Sarrebourg : nous contacter

Les ateliers seront animés par un représentant de la Direction des Services fiscaux et un représentant de la Direction Régionale des Douanes de Lorraine.

➔ INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS AUPRÈS DE LA CMA 57 :
STÉPHANIE HEYMANN AU 03 87 39 31 68

Fotolia © Frédéric Combes

Taxe d'apprentissage 2010

Pourquoi verser votre **TAXE D'APPRENTISSAGE** à la CMA 57?



— D'ici au 28 février, nous vous invitons à verser votre TA au profit des 3 CFA de la CMA 57. Pourquoi? Quelques éléments de réponse ci-dessous.

UN CHALLENGE ÉCONOMIQUE

D'ici peu, près de 40 % des entreprises de la Moselle « passeront la main ». Il convient donc de former des jeunes qui seront à même de reprendre ces entreprises. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle (CMA 57), en partenariat avec la Région Lorraine, a mis en place un Brevet de Maîtrise en apprentissage. Ce diplôme permet de « créer » de nouveaux chefs d'entreprise, formés et performants.

UN INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE

La TA constitue un inves-

tissement pour l'avenir de votre entreprise. En renforçant l'effort de formation à travers des investissements, elle maintient la qualité de l'enseignement et améliore les moyens mis à la disposition des apprenti(e)s. Elle participe ainsi au développement des compétences des futurs associés des entreprises.

PARTICIPER AUX PROJETS 2010

La TA vous permet d'être partenaire des projets de la CMA 57. Entre 2006 et 2009, les investissements sont passés de 140 000 € à 380 000 €. 2010 ne déroge pas à la règle, puisque plus

de 400 000 € sont prévus. Cette somme sera investie dans les TIC (Techniques d'Information et de Communication):

- en équipant toutes les salles d'outils informatiques (PC, Internet...),
- en proposant les cours en format numérique,
- en développant le suivi de l'alternance par Internet,

■ en individualisant chaque formation en fonction du parcours scolaire de l'apprenti(e),

■ en maintenant le niveau de technicité des enseignements : classe mobile en informatique, fours nouvelle génération dans les métiers alimentaires, logiciel de dépannage en photovoltaïque, banc de contrôle en carrosserie...

info

EN PRATIQUE

Dans la rubrique « Reversements aux organismes de formation », inscrivez le nom de l'un de nos 3 CFA (Ernest Meyer à Metz - EPDM à Thionville - Camille Weiss à Forbach) sous « Vos choix d'affectation ».

Bourse des métiers

Contact : secretariat.sc@cm-moselle.fr

ALIMENTATION

➔ 090900051 Arrondit FORBACH - Vends fonds BOULANGERIE PÂTISSERIE ÉPICERIE TOURNÉE

cause retraite - 40 quintaux/mois - Fournil en état CA : 435 000 € - Bonne rentabilité - Logement spacieux avec cour Possibilité achat murs - Idéal pour couple - Affaire à développer.

➔ 090700042 METZ-CAMPAGNE - Vends MAGASIN FROID BOULANGERIE-PÂTISSERIE Faible loyer Bail neuf - 2 vendeuses - Possibilité aménagement laboratoire - Surface : 90 m² Prix : 45 000 €.

➔ 090800044 METZ-CAMPAGNE - Vends BOULANGERIE-PÂTISSERIE-SALON DE THÉ Affaire tenue 20 ans - 45 quintaux/mois - Labo et matériel en TBE - Salon de thé et magasin neufs Centre-ville avec parking - Appartement F4 à disposition - Poss. location ou achat des murs.

BÂTIMENT

➔ 091200056 METZ-CAMPAGNE - Vends fonds INSTALLATEUR SANITAIRE ET THERMIQUE cause retraite - Fichier clients - Outillage complet TBE - Entreprise déjà orientée sur les énergies renouvelables - Prix : 200 000 €.

SERVICES

➔ 091100053 SECTEUR HAYANGE - Vends ONGLERIE commerce ou bail - Situé en rue principale avec grandes vitrines - Local refait à neuf - Faible loyer.

➔ 091000052 CENTRE-VILLE MERLEBACH Vends SALON DE COIFFURE MIXTE ET ESTHÉTIQUE en TBE avec Parking - Clientèle fidèle - Fort potentiel de développement - 7 places de coiffage - 3 bacs à shampooing - 2 cabines de soin avec douche Espace cabine solaire + ongles - Accompagnement et aide financière possible du repreneur - Loyer : 710 € - CA : 123 000 € - Prix : 85 000 €.

➔ 090900048 METZ-CAMPAGNE - Cède SOCIÉTÉ DE VENTE, SAV ET PIÈCES DÉTACHÉES TOUT MATÉRIEL DE BLANCHISSERIE, LAVERIE, PRESSING - Attestation capacité froid et climatisation - CA : + de 300 000 € - 2 salariés Véhicule de dépannage - Atelier de 180 m² - Parking Clientèle de professionnels, collectivités et particuliers - Contrats d'entretien - 20 ans d'ancienneté - Possibilité de développement.

➔ 091100054 SECTEUR METZ - Vends fonds PISTES DE BOWLING DE LOISIRS cause retraite vends fonds - Installé depuis + de 40 ans Leader sur son secteur - Peu de concurrence

Convient à 1 personne seule ou extension activité pour 1 entreprise.

➔ 091100055 METZ-CENTRE - Cède affaire ou droit au bail DÉCORATION, TAPISSERIE, MEUBLES ET TISSUS (sauf métiers de bouche) - Surface modulable : 180 m² magasin + 60 m² réserve - 7 vitrines donnant sur deux rues passantes - Loyer : 900 €.

LOCAUX

➔ 090700043 CENTRE-VILLE METZ Cède DROIT AU BAIL COMMERCIAL - Fort potentiel de développement (axe Centre Pompidou) Local : 170 m² avec vitrine de 15 m linéaire, 2 entrées, 5 mètres de hauteur sous plafond (possibilité de mezzanine) - Loyer : 18 000 €/an - Prix : 190 000 €.

MATÉRIEL

➔ 090800043 Cède DIVERS MATÉRIELS PROFESSIONNELS : cintreuses élec. et manuelle, échafaudages et échelles, filière, chute à gravats, nacelle pendulaire, perceuse, poste à souder, véh. util. équipé (Mercedes) et mat. divers (armoires, panneaux de signalisation...) Ensemble en parfait état.

NV200

DU

NEUF

DANS

L'UTILITAIRE



SHIFT_the way you move
AUTREMENT_mobile.



NOUVEAU NISSAN NV200 Découvrez la révolution dans toutes ses dimensions.

Mettez-vous au volant de la nouveauté. Le Nissan NV200 est un nouveau concept de fourgon compact (longueur 4,4m) qui vous propose un volume de chargement surprenant de 4,2 m³. L'excellent niveau de confort de sa cabine et ses nombreux rangements en font votre partenaire idéal au quotidien. Avec le nouveau Nissan NV200, vous êtes en route vers de nouveaux business.

Modèle présenté : NV200 fourgon finition Acenta avec options.

www.nissan-NV200.fr

MILLAUTO METZ
NISSAN METZ

76 Route de Thionville 03 87 30 00 31

MILLAUTO THIONVILLE
NISSAN THIONVILLE

48 rue de Verdun 03 82 34 34 63

Véhicules utilitaires

Comment bien CHOISIR ?



— L'offre en véhicules utilitaires (VU) est aujourd'hui si diversifiée que l'on pourrait presque s'y perdre. À titre d'exemple, il existe plus de 180 versions différentes du Peugeot Boxer. *Hommes & Métiers* vous permet d'y voir un peu plus clair...

Un artisan qui choisit d'investir dans un fourgon est un professionnel qui recherche un produit qui réponde parfaitement à ses besoins. Mais voilà, les VUL (véhicules utilitaires légers) sont commercialisés sous de multiples versions pour répondre au mieux aux différents besoins de tous les corps de métiers. En découlent des gammes particulièrement complexes dans lesquelles se mélangent plusieurs motorisations, différentes longueurs de châssis, deux ou trois hauteurs de caisse, des cabines simples ou doubles pour le transport de personnel, des carrosseries tôlées ou vitrées et même des châssis nus « habillés » ensuite par des carrossiers spécialisés... Difficile de s'y

retrouver, sauf à se poser quelques bonnes questions.

UN VÉHICULE UTILITAIRE POUR QUOI FAIRE ?

Un véhicule fourgon tôlé d'origine ou équipé d'une caisse fourgon est utilisé pour le transport de marchandises, de matériel ou de personnes. Il vous faudra donc adapter votre véhicule en fonction de son utilisation, du volume nécessaire, des dimensions de caisse, etc. L'usage que vous souhaitez en faire déterminera l'équipement de votre camion fourgon (déménagement, camion magasin, véhicule atelier...). En fonction des marchandises ou des personnes transportées, les VUL peuvent aussi être frigorifiques, avec hayon arrière, avec un

aménagement porte viande ou des étagères réglables/repliables, des penderies coulissantes, portes arrière doubles vantaux ou rideau, porte latérale, pour le transport de surgelés...

QUELS MODÈLES SONT À MA DISPOSITION ?

Aujourd'hui, chaque constructeur propose plusieurs modèles qui varient selon les volumes (mini-compact, compact, grand fourgon) et motorisations. Bien souvent, on retrouve l'équivalent de chaque modèle chez son concurrent, comme par exemple l'Opel Vivaro qui répond au Nissan Primastar et au Renault Trafic. Le choix se fera donc suivant l'offre du vendeur et surtout selon votre goût. On distingue pour autant trois familles :



À SAVOIR...

VOLUME ET CHARGE UTILE

Volume utile et charge utile sont les données clés des utilitaires légers. Ces deux notions doivent être clairement dissociées. En effet, un utilitaire disposant d'un important volume de charge avec une carrosserie surélevée et un châssis long peut fort bien avoir le même poids maximum transportable que sa version équivalente équipée d'une carrosserie standard. Autrement dit, il ne faut pas se fier aux apparences. D'autre part, le PTAC (Poids total autorisé en charge) et le PTR (Poids total roulant autorisé), lorsque le véhicule est attelé d'une remorque, peuvent varier de façon considérable selon les différentes versions proposées.

■ **Les fourgonnettes (mini-compactes) :** Renault Kangoo, Renault Express, Peugeot Partner, Citroën Berlingo, Fiat Doblo, Opel Combo, Ford Connect, Volkswagen Caddy...

■ **Les fourgons compacts :** Renault Trafic, Peugeot Expert, Citroën Jumpy, Fiat Scudo, Opel Vivaro, Nissan Primastar, Volkswagen Transporter, Mercedes Vito...

■ **Les grands fourgons :** Renault Master, Citroën Jumper et Peugeot Boxer, Mercedes Sprinter, Nissan Interstar, Opel Movano, Ford Transit...

QUELLE PUISSANCE MOTEUR ME FAUT-IL ?

Les VUL roulent essentiellement au gazole, pour d'évidentes raisons économiques et fiscales. Mais faut-il encore choisir le bon moteur.

Rares sont les constructeurs qui se contentent de proposer un seul niveau de puissance pour un modèle donné. Là encore tout dépendra de la charge qu'aura à supporter votre utilitaire, mais aussi de la nature des trajets que vous aurez à accomplir. Sur un

Témoign

Sans notre véhicule, on n'est plus rien !

JEAN-LOUIS TROUCHARD, ÉLECTRICIEN

« J'ai fait le tour de plusieurs marques, il y a beaucoup de modèles et d'options, j'ai fini par trouver ce que je voulais. J'ai choisi mon véhicule en fonction de sa longueur et de sa hauteur. Je voulais déjà que la galerie soit pratique et donc simple d'accès, il ne fallait pas que ce soit trop haut. En longueur, j'ai pris le plus grand parce qu'en électricité on utilise beaucoup de longueur avec les tubes, les mouleurs...

En revanche, ce n'est pas simple pour faire des manœuvres. En ce qui concerne l'aménagement intérieur, j'ai fait des rayonnages avec du cablofil pour ranger les consommables, la visserie... Quant à l'outillage

il est toujours dans des valises. Comme je n'utilise pratiquement pas l'autoroute, ne fais pas de grands trajets et ne transporte pas de charges lourdes, j'ai opté pour une puissance de 110 chevaux. C'est un bon rapport au niveau du prix. Enfin pour la publicité sur le camion, je savais ce que je voulais au niveau des textes, c'est un artisan spécialisé qui a réalisé les inscriptions et les visuels. »



grand fourgon, une puissance inférieure à 100 Ch peut suffire pour des chargements raisonnables et des trajets urbains et périurbains, tandis qu'une puissance de 120 Ch semble être aujourd'hui le minimum pour assurer sans faiblir des liaisons autoroutières à pleine charge.

DE QUELS ÉQUIPEMENTS AI-JE BESOIN ?

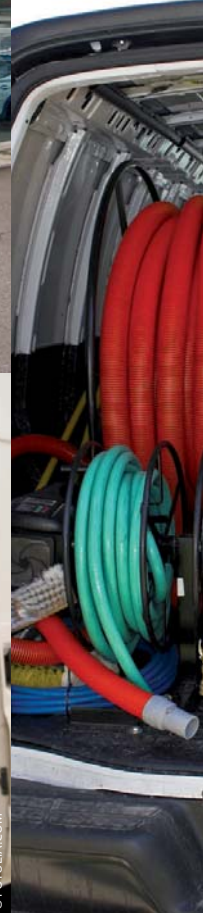
Aujourd'hui, de nombreux équipements sont fournis de série sur les VUL (direction assistée, vitres électriques...). Les systèmes de navigation GPS ont également fait leur apparition même s'ils restent encore trop souvent proposés en option. Ils peuvent néanmoins vous être d'une grande utilité, surtout lorsqu'ils disposent d'une information en temps réel sur l'état du trafic. Le hayon élévateur peut aussi faire partie des

équipements à ne pas négliger. Il permet de charger et décharger sans effort les plus lourdes charges que certains artisans, notamment dans le bâtiment, peuvent transporter.

DOIS-JE ACHETER OU LOUER ?

Opter pour l'acquisition ou pour la location d'un véhicule, c'est en devenir soit propriétaire, soit simple utilisateur. La première solution reste la préférée des

artisans car elle leur permet d'en disposer en toute liberté, de l'aménager à leur guise, de l'utiliser sans regarder les kilomètres, et surtout de pouvoir le revendre à tout moment. Toutefois, l'incertitude sur l'activité et les hésitations sur les investissements à engager dans le contexte de crise économique, font de la location une alternative qui peut séduire, surtout face aux difficultés d'obtention de crédit que peuvent avoir certains



Témoignage Un bon objet publicitaire

PASCAL HATTON, GÉRANT ET FLEURISTE

La Comédie des Fleurs, possède trois véhicules « utilitaires » : une Fiat Scudo, un Mercedes Vito et une Smart. Depuis notre ouverture à Épinal il y a quatre ans, les véhicules nous servent non seulement pour les livraisons, mais aussi pour les approvisionnements. La Smart livre les petits bouquets et les deux camionnettes se chargent des grosses plantes ce qui nous évite de devoir les coucher et de les abîmer. Posséder un véhicule utilitaire me permet aussi d'en faire un bon objet publicitaire qui appuie la bonne image de l'entreprise, ils sont toujours propres et entretenus.

Comme nos véhicules font environ 25 000 km par an, dont les trois quarts sont réalisés intra-muros, cela nous permet d'être bien identifiés et de nous distinguer. C'est un atout non négligeable et indispensable.





© FOTOLIA.COM

entrepreneurs. En clair, il vous faut choisir en vous demandant si l'usage que vous aurez de votre VU sera de courte, moyenne ou longue durée. L'achat est donc conseillé pour ceux qui roulent beaucoup et ceux qui souhaitent conserver longtemps leur véhicule.

La location est, elle, à privilégier pour ceux qui ne disposent pas d'apport, et ceux qui souhaitent changer souvent de véhicule.

UN AMÉNAGEMENT BOIS OU MÉTAL ?

Aménager l'intérieur de votre VU est indispensable pour protéger la carrosserie, mais aussi pour gagner en productivité et en sécurité. Chaque année, de nombreux accidents de VU trouvent leur origine dans des installations hasardeuses, des mauvais arrimages, voire des surcharges. Pour que du matériel ou des outils ne se transforment pas en dangereux projectiles lors d'un choc, il convient de choisir la bonne option.

Le bois a l'avantage d'être une solution économique ce qui explique qu'en France 75 % des VU en soient équipés. Il coûte jusqu'à deux ou trois fois moins cher que le métal. La souplesse du bois permet aussi

Témoignage À chaque métier son véhicule utilitaire

OLIVIER MASSON, AGENCEUR DE VÉHICULES UTILITAIRES POUR L'ALIMENTAIRE, ENTREPRISE MASSON POLYFROID.

Depuis 56 ans, nous équipons le deuxième espace de vie de ces boulangers, bouchers et commerçants qui arpentent les routes et marchés de nos régions.

Vitrines, gradins, tiroirs réfrigérés, lavabos sur tiroir, portes coulissantes, volets électriques...

Chaque camion magasin réalisé est un prototype.

Du sur-mesure pour s'adapter à l'activité de nos clients.

Notre premier rôle est de les conseiller ; c'est l'activité qui détermine le choix du véhicule et l'agencement ensuite. Snack roulant, boulangerie embarquée... nous travaillons avec des fourgons de toutes marques jusqu'aux poids lourds. Nous apportons du confort, de l'ergonomie, de la sécurité, de l'hygiène et de la durabilité, l'une des forces de notre entreprise.

Construites de façon unitaire par notre atelier de menuisiers, mécaniciens et peintres, les cellules intérieures tout polyester résistent très bien à l'épreuve du temps. Un de mes clients est dernièrement venu avec son véhicule, 38 ans de bons et loyaux services et seul le châssis est à changer ! Avec les exigences propres aux différents métiers et celles imposées par la réglementation, les véhicules sont agencés tout en conformité.



© Masson Polyfroid

d'épouser les courbes du véhicule et d'optimiser l'espace.

Le métal constitue, quant à lui, un investissement durable et gagne du terrain en France. Le mobilier installé pourra être démonté et transféré d'un véhicule à un autre, ce qui constitue un avantage pour ceux qui changent souvent d'utilitaire. Son autre point fort est aussi la robustesse. Lors d'un choc à 50 km/h les étagères en bois ne résistent pas, contrairement à celles en métal. Le seul handicap du métal reste finalement son prix, d'autant plus que les alliages les plus légers sont les plus onéreux.

Le véhicule utilitaire fait aujourd'hui partie de « la caisse à outils » des artisans.

Avec 35 000 chefs d'entreprise lorrains, ce marché est porteur d'autant plus que les marques rivalisent d'ingéniosité pour démontrer les atouts de leurs nouvelles gammes et options. Du VUL au châssis cabine, en passant par le fourgon ou le véhicule frigorifique, l'offre est considérable. Si cela peut nuire au fait d'avoir une vue d'ensemble, elle permet cependant à chaque artisan de trouver « véhicule à son pied ». Et finalement, c'est bien là l'essentiel.



Scieur De la sciure **DANS LES VEINES**

— L'activité scierie se trouve dans un tournant important. Elle vit de profonds changements, tant technologiques que commerciaux, qui passent désormais par des choix stratégiques. Découverte et présentation du milieu de la scierie.

Comme l'explique Maurice Chalayer, Président de l'Observatoire des Métiers de la Scierie⁽¹⁾, le métier de scieur a radicalement changé. « *Même si on touche toujours du bois* », le métier est devenu de plus en plus complexe. Le processus de production impose de « *faire des choix rapides et précis* » pour répondre à un cahier des charges de plus en plus exigeant des clients (quantité, caractéristiques mécaniques, exigences dimensionnelles et esthétiques), sans oublier les délais, qui sont de plus en plus courts.

SCIEURS, UN MÉTIER DE CHOIX

En France, la quasi-totalité des scieries sont issues d'entreprises à caractère familial. On ne le répètera jamais assez : le scieur est un passionné du bois, on a de « *la sciure dans les veines* », revendique Francis Duhoux, scieur à Ramonchamp. Pour lui, travailler dans le secteur a été plus qu'une passion, « une évidence ». Mais évoluer dans le monde de la scierie c'est aussi accepter un métier exigeant. L'artisan doit produire vite et bien un matériau « *vivant et noble* »,

pour réussir à le vendre par la suite sur un marché très concurrentiel et dans un contexte d'image individualiste où le manque de reconnaissance se fait sentir. Il est loin le temps où le scieur n'était qu'un « scieur de planches ». Désormais, il doit s'atteler à la gestion d'un outil de travail performant à la pointe des dernières innovations technologiques. La scierie de village s'est, elle aussi, beaucoup modernisée : l'informatique, l'optimisation du débit, la course à la productivité, le marquage CE⁽²⁾ des produits, la certification PEFC⁽³⁾ ou encore l'orientation vers des produits plus élaborés (traitement, séchage, rabotage et même aboutage) ont atteint des niveaux que les entreprises recherchent.

UNE FILIÈRE EN CONSTANTE ÉVOLUTION : LE CHOIX ENTRE SCIERIE DE PROXIMITÉ ET SCIERIE DE PRODUCTION

« À l'image de la grande distribution, dans notre société de consommation, l'ensemble de la première transformation est résolument appelé à modifier régulièrement ses méthodes de travail »,

affirme Thierry Janès, co-dirigeant de la scierie Janès et de l'entreprise Timber avec son frère. Deux alternatives différentes, mais complémentaires, s'offrent aux scieries : emmener la scierie familiale vers du « cube » (volume), et s'orienter vers une augmentation de la production de manière constante, ce qui permet d'assurer une diminution du coût de transformation de la matière première pour gagner des parts de marché. Ou ne plus privilégier la production et faire du « spécial ». C'est-à-dire, aller vers l'offre de service et de proximité en axant sa production vers des produits à forte valeur ajoutée. Cette dernière option, oblige les scieurs à se tourner de plus en plus vers une commercialisation des savoir-faire. Thierry Janès, pense que « *c'est un service qui sera de plus en plus demandé* ». En effet, les clients reviennent à des anciennes valeurs de « contact » avec l'entreprise et apprécient d'avoir quelque chose de « spécial », d'unique. Deux orientations différentes stratégiquement qui peuvent parfois laisser le scieur perplexe.



Innovation

UN ASPECT ARTISANAL DANS UN CONTEXTE DIFFICILE

Les deux tiers des scieries françaises achètent leur bois aux propriétaires forestiers privés ou publics de manière à mieux maîtriser leur approvisionnement. Une autre partie de la profession achète des produits déjà sciés et se dirige vers des activités de transformation du bois et de commercialisation des produits finis et semi-finis. Or, malgré la diversité des activités de scierie, la moitié des scieries françaises a disparu en moins de trente ans. À cela, dans les Vosges, on peut rapporter « l'effet ciseaux » : une forte pression sur le cours des matières premières qui s'explique par la ressource locale très prisée, et des marges qui s'éffritent à cause de la crise économique dont souffre le marché de la construction bois.

LE SCIEUR COMME PROMOTEUR DU BOIS LOCAL

En dehors des difficultés que rencontre la filière, le monde du sciage possède de nombreux atouts. Les scieries s'ouvrent sur des thématiques tendances comme la gestion durable des produits de la forêt ou encore la valorisation du bois local. « *Il faut réhabituer les gens à utiliser du bois du pays* » d'après Francis Duhoux. Des opportunités réelles s'ouvrent sur des secteurs jusqu'ici peu exploités. Dans les Vosges, troisième département en termes de récolte de bois,

surnommées la « wood valley », de nombreuses initiatives locales illustrent les démarches d'innovation du secteur. À l'exemple de la scierie d'Yves Gaiffe à Champ-le-Duc, qui a su diversifier son activité en proposant des produits rabotés ou encore de Benjamin Mathieu à Xonrupt-Longemer qui a adopté une phase de réflexion sur un produit fini à utiliser dans la construction bois... Les scieurs ne peuvent avoir que des retombées positives en s'engageant vers de nouvelles pratiques, de nouveaux marchés et en modernisant leur savoir-faire. De plus, « *de nombreux détails peuvent faire la différence* » selon l'OMS (Observatoire des Métiers de la Scierie) : « *Prévoir un espace d'accueil pour ses clients, mutualiser les espaces de vente pour tirer profit des zones de chalandises...* » Autant de conseils qui ancreront cette filière clef de la région, qualifiée et réputée dans le tissu artisanal local.

(1) L'observatoire de la scierie - La Mure-sur-Azergue
<http://chalayer-scierie.chez-alice.fr>

(2) Le marquage CE est un passeport pour la libre circulation, en France et dans les autres pays de l'UE, des bois de structure (charpente par exemple). Il permet d'exporter sans être obligé de faire d'autres certifications, dans les pays frontaliers par exemple. Il garantit aux clients la conformité des bois de structure incorporés dans les charpentes ou les constructions aux exigences de sécurité indiquées dans la norme européenne et française NF EN 14081-1.

(3) Pour pouvoir garantir au consommateur qu'il achète du bois sans se rendre complice de la déforestation, les démarches de certification se sont beaucoup développées ces dernières années. Le label PEFC garantit au consommateur que les produits ont été fabriqués à partir de bois récoltés dans une forêt gérée durablement et que l'achat est « bon pour la planète ».

DANS LES VOSGES, UN CENTRE DE RESSOURCES NATIONAL



Afin de répondre aux besoins de la filière artisanale du bois, un centre de ressources a été créé spécifiquement. Sa vocation est d'identifier des solutions adaptées aux attentes des petites entreprises et ainsi de les accompagner dans leurs démarches de développement par l'innovation. Le CETIFAB travaille actuellement sur deux actions phares :

➔ **Le projet « Cœur de Tendon »** : il porte sur une extension/rénovation d'un groupe périscolaire en milieu rural. Il s'agit de renouer la filière artisanale du bois en concevant un dispositif constructif innovant et reproductible, à partir de bois local transformé et mis en œuvre par les artisans locaux.

➔ **L'accompagnement des scieurs** : un travail de fond auprès des scieurs artisanaux afin de les aider à améliorer leur compétitivité, à s'adapter, à trouver des produits originaux et à pérenniser l'activité en développant un service de proximité.

**POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ
LE CENTRE DE RESSOURCES CETIFAB
À LA CMA VOSGES AU 03 29 69 55 52.**

Notre nature, être à vos côtés au quotidien



UEM, l'expertise énergétique

Producteur et fournisseur local d'énergie depuis plus d'un siècle, UEM met son expertise et ses savoir-faire au service de ses 150 000 clients.

Nous enrichissons sans cesse nos produits et nos services pour vous proposer des solutions énergie clés en main et développer les énergies renouvelables de demain.

UEM, la compétitivité

À la fois producteur et fournisseur d'énergie, nous vous garantissons un approvisionnement adapté, sûr et compétitif et nous vous conseillons pour gérer au mieux votre facture et maîtriser vos consommations énergétiques.



UEM, la proximité

Plus de 500 collaborateurs, dont une équipe de commerciaux toujours disponibles et des conseillers techniques qui se déplacent dans les plus brefs délais sont à votre disposition.

UEM, un partenaire local

Acteur concerné et impliqué du développement local, UEM a su tisser des liens privilégiés avec nombre de partenaires et vous permet régulièrement de profiter de ces bonnes relations. Parce que nous voulons être le partenaire au quotidien de tous vos projets.



Contactez votre partenaire énergie
03 87 34 37 37

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



www.uem-metz.fr

CONCOURS

La Région Lorraine lance un appel aux artisans d'art de Lorraine pour la réalisation de trophées pour la 50^e Édition du Circuit de Lorraine, course cycliste professionnelle qui se déroulera du 16 au 23 mai 2010 en 5 étapes :

- ➔ Thionville (57) à Jarny (54),
- ➔ Pagny-sur-Moselle (54) à Chantaine (88),
- ➔ Raon l'Étape (88) à Saint-Avold (57),
- ➔ Parc Wallygator (57) à Belleville (55),
- ➔ Metz (57) à Hayange (57).

Sensible à la nécessité d'une promotion de la très haute qualité des savoir-faire lorrains dans les métiers d'art, et à l'intérêt du soutien aux démarches de créativité dans ce secteur, le Conseil Régional souhaite ainsi permettre aux artisans d'art et ateliers d'art de Lorraine d'exprimer tous leurs talents. Ce concours et la promotion attachée à ses résultats constituent par ailleurs une opportunité réelle de promotion pour les lauréats. Un règlement avec cahier des charges a été élaboré pour ce concours et le budget prévu pour la réalisation de ces 6 trophées similaires, a été fixé à 4 000 euros. Le retour des propositions est attendu au plus tard pour le 3 mars 2010. Un jury de sélection se réunira le vendredi 5 mars pour choisir une proposition. Les trophées réalisés devront être livrés à la Région Lorraine pour le 3 mai 2010. Les trophées « Circuit de Lorraine 2010 » seront remis à titre de récompense à chacun des leaders au classement général à l'issue de chaque étape ainsi qu'au vainqueur final pour lequel le trophée devra être d'une taille supérieure. Le 6^e exemplaire sera conservé par le Conseil Régional à titre de mémoire du présent concours et de la manifestation ainsi soutenue.

Les artisans intéressés sont invités à demander dans les meilleurs délais le règlement auprès de **Christophe De Lavenne**, Chef de Projet Métiers d'Art d'Infflor (11 Place de Paris, 54500 Vandœuvre-Lès-Nancy, Tél. : 03 83 54 58 48, e-mail : cdelavenne@infflor.org).

Paroles d'expert **OÙ DOMICILIER son entreprise artisanale ?**



© Fotolia.com

JE SUIS ARTISAN. PUIS-JE DOMICILIER MON ENTREPRISE À MON DOMICILE SI JE N'Y EXERCE PAS D'ACTIVITÉ ?

Oui, lors de l'immatriculation, si vous exercez votre activité exclusivement à l'extérieur, vous pouvez déclarer votre activité à l'adresse de votre domicile, et ce malgré les interdictions contractuelle ou législative éventuelles (bail, règlement de copropriété, plan local d'urbanisme...).

PUIS-JE DOMICILIER MON ENTREPRISE DANS MON LOCAL D'HABITATION SI J'Y EXERCE UNE ACTIVITÉ ?

Oui, vous pouvez exercer votre activité chez vous, dès lors qu'aucune disposition contractuelle ou législative ne s'y oppose (ex : clause du bail, règlement de copropriété).

MON ENTREPRISE EST PROPRIÉTAIRE DU LOCAL OÙ J'EXERCE MON ACTIVITÉ. QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES ?

Fiscalement, il est possible de déduire du revenu de l'entreprise :

- le montant réel des frais d'achat,
- le montant réel des frais d'entretien et de réparation,
- l'amortissement des constructions.

Mais, lors de la revente, le calcul de la plus-value sera effectué sans apporter de correctif au prix d'achat, et sans exonération au titre de la durée de détention. Toutefois, il existe des exonérations pour les plus-values

réalisées par des contribuables relevant de l'impôt sur le revenu réalisant des recettes annuelles inférieures à certains seuils.

JE SUIS PROPRIÉTAIRE DU LOCAL. QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES ?

Vous avez le choix d'inscrire ou non à l'actif de l'entreprise, l'immeuble dont vous êtes propriétaire et qui est affecté à l'activité de l'entreprise :

- si vous inscrivez l'immeuble à l'actif de l'entreprise, vous êtes dans la situation décrite à la question précédente ;
- si vous le maintenez dans votre patrimoine privé, vous pouvez, pendant la période de détention du bien, déduire au titre des charges de l'entreprise les sommes correspondant au loyer normal de l'immeuble lorsque l'entreprise relève des BIC ou BNC. Ce loyer est alors déclaré dans la catégorie des revenus fonciers. L'intérêt est de réduire le bénéfice imposable et donc l'assiette des cotisations sociales. De plus, au moment de la vente de l'immeuble, la plus-value est imposée dans les conditions des plus-values des particuliers : abattement de 10 % par année de détention au-delà de la cinquième entraînant une exonération au bout de 15 ans. Mais toutes les charges liées à la propriété et au fonctionnement ne sont pas déductibles du bénéfice de l'entreprise individuelle.



L'Artisanat, premier partenaire de l'équipe de France masculine de handball, est heureux de saluer la victoire des « Experts » et leur titre de Champions d'Europe 2010. Champions olympiques en 2008, Champions du Monde en 2009, Champions d'Europe en 2010. Avec le handball, l'Artisanat collectionne les titres et confirme avec son partenaire le talent et la réputation qui font d'eux les ARTISANS de la VICTOIRE.

Aide mémoire

Smic horaire brut :

→ 8,86 € (depuis le 01/01/10)

Smic mensuel brut

→ 1343,77 €

Sécurité Sociale :

→ Trimestre : 8655 €
→ Mensuel : 2885 €

Indice du coût de la construction INSEE :

→ 3^e trim. 2008 1594
→ 4^e trim. 2008 1523
→ 1^{er} trim. 2009 1503
→ 2^e trim. 2009 1498
→ 3^e trim. 2009 1502

Indice National Bâtiment BTo1 :

→ Septembre 2009 : 803

Taux de l'intérêt légal 2009 :

→ 3,79 % (JO du 11/02/09)

Loi de finances 2010

Les DISPOSITIONS MAJEURES pour nos entreprises

■ Les seuils d'application du régime de la micro-entreprise ont été réévalués.

Livraisons de biens, ventes à consommer et prestations d'hébergement : le seuil passe de 80 000 € à **80 300 €**.

Les autres prestations de services : le seuil passe de 32 000 € à **32 100 €**.

■ Les règles d'application de la TVA sur les prestations de service réalisées dans l'Union Européenne sont modifiées.

Une réunion sur cette thématique sera organisée au cours du 1^{er} trimestre avec la Cellule EUROPE de la Région pour présenter aux entreprises concernées ces nouvelles dispositions

■ L'exonération d'impôt sur les bénéfices octroyée aux entreprises nouvelles est prorogée jusqu'au 31 décembre 2010

■ La réforme de la taxe professionnelle : cette dernière mesure est sans conteste la mesure phare de la Loi de finances 2010. Depuis le 1^{er} janvier 2010, la taxe

professionnelle est remplacée par la contribution économique territoriale, qui correspond à la part actuelle de la taxe professionnelle assise sur les valeurs locatives foncières.

La cotisation foncière des entreprises reste établie dans chaque commune où le redevable dispose de locaux ou de terrains. Tous les redevables de la cotisation sont assujettis à une cotisation minimum fixée par le conseil municipal et compris entre 200 € et 2 000 €. La deuxième composante de cette contribution est une cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises égale à une fraction de la valeur ajoutée produite par l'entreprise, obtenue en multipliant la valeur ajoutée par un taux unique de 1,5 %. À noter : un dégrèvement est mis en place pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 152 500 € et 50 millions d'euros.

Réglementation

La taxe locale sur la publicité extérieure concerne surtout les grandes surfaces

Dans certaines communes lorraines, les enseignes, pré-enseignes et dispositifs publicitaires sont soumis depuis 2009 à la taxe locale sur la publicité extérieure (TLPE). Plus l'enseigne est grande, plus la taxe coûte cher. Les tarifs de droit commun sont les suivants (avec des variations possibles) :

Nombre d'habitants dans la commune	Somme des superficies des enseignes sur un même bâtiment			
	≤ 7 m ²	≤ 12 m ²	12 m ² ≤ 50 m ²	> 50 m ²
< 50 000	Exonération *, sauf délibération contraire du conseil municipal **	15 € / m ² / an	30 € / m ² / an	60 € / m ² / an
50 000 < 199 000		20 € / m ² / an	40 € / m ² / an	80 € / m ² / an

* Ex. : Vandœuvre-lès-Nancy (54), Metz (57)... / ** Ex. : Audun-le-Tiche, Bouzonville (57)...

Une application facultative

En pratique, les tarifs diffèrent d'une ville à l'autre et de nombreuses communes n'ont pas encore tranché, notamment dans la Meuse et dans les Vosges. En effet, les communes qui appliquaient déjà au moins une taxe sur la publicité (taxe frappant les affiches, réclames et enseignes lumineuses, taxe sur les emplacements publicitaires fixes et taxe sur les véhicules publicitaires) ont deux choix. Soit elles conservent une taxe sur la publicité et dans ce cas, la TLPE remplace les précédentes taxes. Soit elles refusent la TLPE et ne peuvent ainsi plus appliquer aucune taxe sur la publicité. Les communes qui n'appliquaient jusque-là aucune taxe sur la publicité peuvent soit poursuivre dans ce sens, soit adopter la TLPE.

➔ Pour en savoir plus sur la situation dans votre commune, renseignez-vous auprès de votre mairie - Voir également une fiche technique sur la TLPE : http://www.cdcf.com/docs_public/doc68.pdf

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

**Ces formations sont financées par le Conseil de la Formation
de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat :**

► **Prise en charge possible à 100%***

* Dans la limite du barème d'intervention du Fonds.

* Ce taux de prise en charge pourra être révisé en cours d'année en fonction du volume des demandes et du budget disponible (information auprès de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat).

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 :

► **CMA de Meurthe-et-Moselle au 03 83 95 60 60**

► **CMA de la Meuse au 03 29 79 20 11**

► **CMA de la Moselle au 0820 857 057 (0,12 euro TTC/min)**

► **CMA des Vosges au 03 29 69 55 55**

**Le développement durable de l'entreprise passe par la formation.
Celle du chef d'entreprise est prépondérante pour la compétitivité
et le dynamisme de son entreprise.**

**En améliorant sa maîtrise des différentes fonctions liées au management,
elle contribue à renforcer sa capacité à conduire et à développer son entreprise.**

ASSURANCE MULTIPRO

**VOS CLIENTS COMPTENT SUR VOTRE ASSISTANCE.
Vous, vous pouvez compter sur la nôtre 24h sur 24 !**



Une intervention 24 h/24, 7 j/7 en cas de sinistre.

Afin de reprendre rapidement votre activité, vous bénéficiez de l'intervention de prestataires dans votre entreprise 24 h/24, 7j/7 et de la remise d'un 1^{er} chèque d'acompte par un expert. 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

(0,15 € TTC/min depuis un poste fixe + surcoût selon opérateurs).

www.maaf.fr



la référence qualité prix