

# HM



## Hommes & Métiers

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

N°244 - JUILLET 2010 - 0,46 €

### Métier

CARRELEUR :  
LA TOUCHE FINALE  
LUI APPARTIENT

### Dossier

BANQUIER ET ARTISAN



Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat  
Moselle



**Prêt Express  
Socama**

Taux préférentiel à

**3,40%**

(dont 0,50% de caution Socama)  
jusqu'au 31/07/2010

**2010, une nouvelle  
enveloppe de  
100 millions d'€  
débloquée et un taux  
exceptionnel pour  
vous équiper**

Les entreprises artisanales de Lorraine doivent être accompagnées au mieux dans leur quotidien. Aussi, la BPLC vient de débloquer une nouvelle enveloppe exceptionnelle de 100 millions d'€ pour 2010.

La Banque vous aide également dans vos investissements courants d'équipements et vous propose d'emprunter **30 000 € maximum à un taux préférentiel de 3,40 %** sur 36 mois grâce au Prêt EXPRESS SOCAMA jusqu'au 31 juillet 2010.

Ce Prêt EXPRESS SOCAMA est sans caution personnelle\*.

Vous pouvez aussi financer vos projets jusqu'à 84 mois\* toujours en protégeant votre patrimoine privé.

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](http://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**





### Actualité \_

**4 Prix du travail manuel :**  
des apprentis récompensés  
par les Rotary-Clubs de Metz  
L'agenda du Président



© CMA 57

**5 Enquête : votre avis nous intéresse**

**7 Patron-apprenti(e) : une équipe gagnante**

**8 Dépêches**

Bourse des métiers

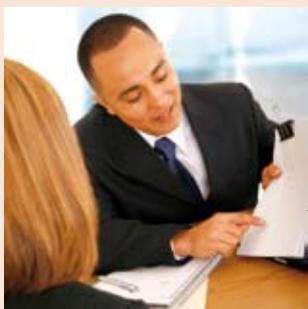


### Métier \_

**14 Carreleur : la touche finale leur appartient**

Parler de la profession de carreleur, c'est un peu comme parler de l'organisation d'une équipe de football. Cela nécessite en amont une parfaite préparation par les arrières (ceux qui réalisent la chape) pour permettre aux avants (ceux qui vont carreler) d'atteindre leur but et de procurer ainsi du plaisir aux spectateurs.

### Dossier \_



© visistock - Fotolia.com

**Banquier et artisan  
Les bons comptes font les bons amis !**

Entretenir une relation avec sa banque est indispensable pour financer son entreprise. Cette période économiquement délicate est l'occasion d'entamer une nouvelle phase dans vos relations avec lui. Et de négocier ensemble, aussi bien que vous le faites avec vos fournisseurs.

10 à 13

### Repères \_



© CMA 54

**17 Paroles d'expert : banque, un rôle d'analyse et d'accompagnement**

**18 L'ARAAP Lorraine est née**

## « La banque, un allié indispensable pour votre entreprise »

Tantôt au beau fixe, tantôt tendues, les relations des chefs d'entreprise avec leur banque sont à l'origine de nombreuses anecdotes plus ou moins savoureuses, selon le côté de la barrière où l'on se trouve. Lorsque je m'entretiens avec des artisans sur la façon dont ils collaborent avec leur partenaire bancaire, j'ai souvent droit à un discours caricatural selon lequel leur banquier serait cet homme secourable qui prête un parapluie quand il fait beau, et le réclame dès qu'il commence à pleuvoir. Pourtant, à l'aune des 150 millions d'euros d'investissements réalisés par le secteur artisanal de la Moselle en 2009, il apparaît injuste d'accuser les banques de ne pas jouer le jeu, de ne pas soutenir les projets des entrepreneurs.

Le déficit d'image des banques tiendrait finalement plus au fait d'un comportement typiquement français qui consiste à stigmatiser les trains qui arrivent en retard, oubliant du même coup que la grande majorité d'entre eux sont ponctuels. Le comportement de quelques « traders » avides de succès a également desservi ces derniers mois la cause des établissements bancaires, qui restent néanmoins les premiers partenaires des artisans pour financer leurs constructions, leurs achats de matériels, etc.

En travaillant sur le dossier de ce numéro estival d'*Hommes & Métiers* sur les « relations de l'artisan avec son banquier », nous sommes partis d'une feuille blanche pour cerner en quoi, et dans quelles mesures, ce dernier doit être un allié de votre entreprise. Les entretiens menés dans différents organismes convergent tous vers ce souhait des banques de créer avec les artisans un climat de confiance sur chacun des territoires de notre département. Tous sont conscients que ces territoires ont besoin des TPE et PME, que celles-ci fixent les populations et sont la colonne vertébrale de l'économie locale de proximité. L'artisanat en Moselle est donc pour les banques une volonté, mais aussi une nécessité pour continuer à développer leurs propres affaires.

Je vous invite à présent à la lecture en vous plongeant dans ce dossier que nous avons voulu très pragmatique. Vous y trouverez des conseils avisés, quelques règles d'or à connaître quand vous négociez avec les banques pour réaliser vos projets, et des questions qu'il conviendra de vous poser pour comprendre pourquoi il est possible de se retrouver en situation conflictuelle avec son banquier.

Il me reste également à vous souhaiter une excellente période estivale, tout en vous rappelant que nos services (à Metz, Forbach, Thionville, Sarrebourg et Sarreguemines) ainsi que vos conseillers entreprise restent à votre disposition tout l'été.

Pierre Streiff

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



Crédit photo couverture : © Dmitrijs Dmitrijevs - Fotolia.com



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 - Juillet 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.

## Prix du travail manuel

# Des APPRENTIS RÉCOMPENSÉS par les Rotary-Clubs de Metz

**S**oucieux de poursuivre leur démarche de promotion de l'excellence du travail manuel, les six Rotary-Clubs de Metz attribuent tous les ans un Prix du Travail Manuel.

Une action qui n'a pas manqué d'intéresser la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle qui organise des formations qualifiantes pour répondre aux besoins économiques de son bassin d'emploi, et ainsi permettre l'insertion professionnelle des jeunes.



Lors de cette cérémonie, Pierre Streiff a rappelé « L'IMPORTANCE DE LA FORMATION ET DE LA VALORISATION DU TRAVAIL MANUEL ».

Aussi, ces deux acteurs ont-ils décidé de s'unir pour développer ensemble

des actions de promotion du travail manuel des jeunes en formation

au Pôle des Métiers de Metz. L'une des premières concrétisations de cette volonté commune a été la remise de prix, en Mairie de Metz, à trois apprentis méritants du CFA Ernest Meyer :

■ **Aurore Salembien** (CAP « Métiers divers » dans l'entreprise XL Enseignes - Talange)

■ **Teddy Hole** (CAP Pâtissier chez Chris Hart - Talange)

■ et **Mickaël Marx** (Bac Pro Ébéniste à l'Ébénisterie Marcellin - Monneren).

## Agenda du Président

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

- 31.05.2010 – METZ – Commission de la Formation professionnelle, de la Promotion Sociale et de l'Emploi de la CMA 57
- 01.06.2010 – METZ – Bureau de la CRMA de Lorraine
- 02.06.2010 – PONT-À-MOUSSON – Bureau de l'EPF de Lorraine
- 07.06.2010 – METZ – Commission des Affaires Économiques et Sociales de la CMA 57
- 08 et 09.06.2010 – PARIS – Assemblée Générale de l'APCM
- 10.06.2010 – METZ – Comité Directeur de la CMA 57
- 18.06.2010 – METZ – Séance plénière du CES de Lorraine
- 21.06.2010 – METZ – Assemblée Générale de la CRMA de Lorraine
- 21.06.2010 – METZ – Assemblée Générale de l'Association pour la Promotion de l'Artisanat Lorrain (APAL)
- 22.06.2010 – METZ – Groupe de réflexion

du CES relative au rapport annuel de la situation économique, sociale et environnementale de la Lorraine

22.06.2010 – METZ – Assemblée Plénière de la CMA 57

28.06.2010 – TRÈVES – Assemblée Générale du Conseil Interrégional des Chambres de Métiers Saar-Lor-Lux

### Vie des Associations et Organisations Professionnelles

- 17.06.2010 – METZ – Conseil d'Administration de la FENARA 57 - ARAM
- 30.06.2010 – METZ – Assemblée Générale de Metz Congrès
- 30.06.2010 – METZ – Assemblée Générale de la Foire Internationale de Metz

### Vie locale – Aménagement territorial

- 04.06.2010 – FORBACH – Journée Création-Reprise d'Entreprise
- 04.06.2010 – HATTIGNY – Inauguration du nouveau Center Parcs
- 10.06.2010 – METZ – Visite du chantier du Nouvel Hôpital de Metz organisée par le Club Metz Technopole

10.06.2010 – Ouverture d'antenne de Mirabelle TV

11.06.2010 – METZ – Préfecture – Réunion de suivi de la crise économique

### Formation – Apprentissage

24.06.2010 – THIONVILLE – Signature d'une convention avec la Croix-Rouge Française relative aux dons de pains et de viennoiseries produits par la section Boulangerie du CFA École Pratique des Métiers

### Réceptions - Distinctions Manifestations diverses

- 13-14 et 15.06.2010 – Voyage d'étude et de découverte éco-construction au VORARLBERG en Autriche
- 21.06.2010 – METZ – Remise de l'insigne de Chevalier de la Légion d'Honneur à Pierre Streiff par M. Bernard Niquet, Préfet de la Région Lorraine, Préfet de la Moselle
- 02.07.2010 – METZ – Cérémonie de la pose de la première pierre de l'extension du Pôle des Métiers de Metz et Fête des Métiers de la CMA 57, en présence de M. Bernard Niquet, Préfet de la Région Lorraine, Préfet de la Moselle

# HM ENQUÊTE

## Votre avis nous intéresse!

Chers lecteurs d'*Hommes & Métiers*, votre avis nous intéresse! Afin de mieux répondre à vos attentes en matière d'information, *Hommes & Métiers* réalise une enquête de lectorat. Les résultats (qui seront publiés dans ces mêmes pages) permettront de mieux connaître vos attentes, vos critiques et vos remarques afin d'améliorer *Hommes & Métiers*.

**Merci de bien vouloir prendre quelques minutes pour y répondre.**

### QUI ÊTES-VOUS ?

#### 1. Êtes-vous ?

- Un homme  
 Une femme

#### 2. Vous êtes

- Chef d'entreprise  
 Conjoint(e)  
 Salarié(e)  
 Autre, précisez : .....

#### 3. Quel est votre âge ?

- Entre 18 et 30 ans  
 Entre 31 et 45 ans  
 Entre 46 et 60 ans  
 Plus de 61 ans

#### 4. Quel est votre secteur d'activité ?

- Alimentation  
 Production  
 Bâtiment  
 Services

#### 5. Depuis combien de temps exercez-vous votre activité artisanale ?

- Moins d'un an  
 Entre 1 et 5 ans  
 Entre 5 et 10 ans  
 Plus de 10 ans

#### 6. Combien de contact avez-vous avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle par an ?

- Aucun  
 Entre 1 et 5  
 Entre 6 et 10  
 Plus de 10

### HABITUDES DE LECTURE

#### 1. Lisez-vous *Hommes & Métiers* ?

- Oui  
 Non

#### Si non, pourquoi ?

- Manque de temps  
 Manque d'intérêt  
 Autre, précisez : .....

#### 2. Combien de temps y consacrez-vous ?

- Moins de 10 minutes  
 Entre 10 et 20 minutes  
 Plus de 20 minutes

#### 3. Lisez-vous les rubriques suivantes ? (mettre une croix)

RUBRIQUES	RÉGULIÈREMENT	PARFOIS	JAMAIS
Éditorial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actualités Moselle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agenda du Président	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bourse des Métiers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dossier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Métier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La parole d'expert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L'aide-mémoire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
« C net »	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actualités Région	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### 4. À la suite d'articles lus dans *Hommes & Métiers*, avez-vous contacté la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle ?

- Jamais  
 Parfois  
 Souvent  
 Toujours

#### 5. Pensez-vous que l'édition d'un magazine comme *Hommes & Métiers* vous soit utile ?

- Oui  
 Non





ENQUÊTE

Votre avis nous intéresse !

CONFORT ET INTÉRÊT DE LA LECTURE

1. Que pensez-vous de la mise en page d'Hommes & Métiers?

- Attractante, Peu attractante, Lisible, Peu lisible

2. Les articles sont-ils généralement:

- Compréhensibles, Peu compréhensibles, Pas du tout compréhensibles

3. Êtes-vous satisfait de la taille des articles?

- Oui, Articles trop courts, Articles trop longs

4. Êtes-vous satisfait des thèmes abordés dans Hommes & Métiers?

- Très satisfait, Satisfait, Peu satisfait, Pas du tout satisfait

5. Quels autres thèmes souhaiteriez-vous voir aborder ?

Dotted lines for writing answers to question 5.

6. Aimeriez-vous recevoir Hommes & Métiers:

- À la même fréquence qu'aujourd'hui (7 numéros par an), 5 numéros par an, 3 numéros par an

7. Souhaiteriez-vous recevoir des informations plus fréquentes par e-mail ?

- Oui, Non

UNE PAGE DE PUBLICITÉ OFFERTE DANS HOMMES & MÉTIERS APRÈS TIRAGE AU SORT PARMIS TOUS LES QUESTIONNAIRES RENVOYÉS AVANT LE MERCREDI 25 AOÛT 2010

DÉCOUPEZ ET RENVOYEZ CETTE PAGE (AVANT LE 25 AOÛT 2010) À :



CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA MOSELLE Département Communication

- Soit par courrier: 5 boulevard de la Défense - CP 97803 - 57078 METZ CEDEX 3
Soit par télécopie: 03 87 39 31 18
Soit par e-mail: com2@cm-moselle.fr



Apprentissage

# Patron-apprenti(e) : UNE ÉQUIPE GAGNANTE

— Depuis le 9 juin dernier, la CMA 57 a engagé une nouvelle campagne de communication pour continuer à attirer des jeunes vers les filières de formation par l'apprentissage. Chef d'entreprise, il vous appartient désormais de les accueillir pour construire avec eux une équipe qui gagne.

**N**ous ne l'écrivons jamais assez : la formation d'un(e) apprenti(e) peut s'avérer une excellente chose pour votre entreprise pour peu que cette étape soit préparée a minima avec la CMA 57. Depuis plusieurs mois,

nous tentons de vous expliquer quels sont les avantages dont vous pourrez tirer profit en transmettant votre savoir-faire. Il convient aujourd'hui que vous franchissiez ce cap des appréhensions pour essayer, ne serait-ce qu'une fois dans la

vie de votre entreprise, cette formule. De nombreux chefs d'entreprise, dont vous faites peut-être partie, partiront à la retraite d'ici 5 à 10 ans. En formant un jeune, vous vous donnez la possibilité

de transmettre en douceur votre entreprise à un salarié qui aura un jour cette envie de devenir son propre patron. En y renonçant, vous hypothéquez sérieusement vos possibilités de vendre correctement votre affaire. Est-ce ainsi que vous souhaitez mettre un terme à votre activité artisanale ?

## ➔ Contact

Songez-y et contactez sans tarder Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle au 0820 857 057 (prix d'un appel local)

**EXONÉRATIONS FISCALES, AIDES FINANCIÈRES... RAREMENT LES CONDITIONS POUR EMBAUCHER UN(E) APPRENTI(E) N'ONT ÉTÉ AUSSI FAVORABLES. SACHEZ EN PROFITER.**



**Nous faisons avancer  
les projets qui font avancer  
notre Région.**



**Parce que le monde bouge.**

06-10 - Banque CIC Est - Société anonyme au capital de 225 000 000 euros - 31 rue Jean Wenger-Valentin 67000 Strasbourg - 754 800 712 RCS Strasbourg - Banque régie par les articles L.511-1 et suivants du Code Monétaire et Financier - Pour les opérations effectuées en sa qualité d'intermédiaire en opérations d'assurance ORIAS 07 026 287 (www.orias.fr), contrats d'assurance souscrits auprès de ACM VIE et ACM IARD et distribués sous la marque CIC Assurances.

**cic.fr**

## DÉPÊCHES...

➔ La 15<sup>e</sup> édition du Salon à l'Envers de Lorraine se déroulera à Thionville le **jeudi 21 octobre 2010**. Organisée par l'association Entreprendre en Lorraine Nord, cette manifestation a accueilli l'an passé 180 donneurs d'ordre et près de 1 000 participants. Le thème retenu pour cette 15<sup>e</sup> édition est « La femme et l'entreprise ». Un Salon dans le Salon sera consacré aux « Bâtiment Basse Consommation »...



➔ Les 4 et 5 juin 2010 s'est tenue la 4<sup>e</sup> édition des « **24 heures chez mon artisan boucher** ». Cet événement national a été suivi en Moselle par 9 boucheries-charcuteries-traiteurs qui ont ainsi pu mettre en place un moment d'échange entre la profession et le grand public. Il s'agit des Maisons **Faigle** (Abreschviller), **Magard** (Amnéville), **Munsch** (Fénétrange), **Leroy** (Metz), **Haen** (Morsbach), **Reinhardt** (Sarrebouurg), **Saint-Vincent** (Sierck-lès-Bains), **Nosal** (Thionville) et **Hillard** (Yutz)...

➔ Plusieurs apprentis des CFA de la CMA 57 viennent de s'illustrer dans différents concours : **Ludivine Putz** (CAP Coiffure - CFA Thionville) qui termine 1<sup>er</sup> de la sélection régionale du Concours de la **Meilleure Apprentie de France**, et 2<sup>e</sup> aux **Olympiades régionales des Métiers**. Au CFA de Forbach, **Laurent Kuster** (Maintenance des Véhicules Automobiles) termine sur la plus haute marche du podium. Tous deux iront défendre la Lorraine lors des sélections nationales qui se dérouleront à Paris du 3 au 6 février 2011. Toutes nos félicitations aux lauréats et à leurs maîtres d'apprentissage...

➔ Les agences **Banque Populaire Lorraine Champagne** vous proposent depuis quelques semaines de découvrir dans leurs locaux la **carte des conseillers entreprise** de la CMA 57 qui sont à votre disposition. N'hésitez pas à en faire la demande.

## Bourse des métiers

Contact : [secretariat.sc@cm-moselle.fr](mailto:secretariat.sc@cm-moselle.fr)

### ALIMENTATION

➔ 100400009  
- SAINT-AVOLD -

#### BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Cède fonds surface 380 m<sup>2</sup> (laboratoire + point de vente) - CA : 110 000 euros  
Parking - Matériel en très bon état.

### BOIS ET AMEUBLEMENT

100300005 - NORD MEUSIEN (proche Belgique, Luxembourg, Ardennes)  
MENUISERIE-ÉBÉNISTERIE - Vends fonds - CA : 307 000 euros - Atelier : 700 m<sup>2</sup> (machines-outils en bon état) - Magasin : 300 m<sup>2</sup> - Possib. accompagn. repreneur  
Fondée en 1938 - Fab. produits de qualité  
Clientèle fidèle - Sans concurrence proche.

### SERVICES

100300006 - AXE METZ-THONVILLE -  
INSTITUT DE SOINS ESTHÉTIQUES - Cède fonds de commerce - Locaux refaits à neuf - Parking - Matériel en bon état - 3 cabines de soins + 1 UV + 1 ongles + 1 douche  
Activité exploitée depuis 10 ans - Clientèle très fidèle - CA : 106 000 euros.

100300002 - FORBACH - INSTITUT DE BEAUTÉ - À vendre pour raisons familiales  
- Surface : 45 m<sup>2</sup> - Excellent état - Parking + marché le samedi - Clientèle fidèle  
CA : 36 000 euros - Loyer : 430 euros  
Prix : 30 000 euros (mobilié inclus).

100400011 - SARREGUEMINES -  
ONGLERIE - INST. DE BEAUTÉ - ONGLES SHOP - CENTRE FORMATION - VENTES PROD. ONGLES - Cède fonds rénové en 2009 - Surface : 100 m<sup>2</sup> - CA : 280 000 euros  
2 sites Internet - Plus de 100 000 clients  
1 cab. soins équipée (1 vapozone, 1 lampe loupe, 1 table électr. neufs) - Parking.

100500013 - LONGEVILLE-LÈS-METZ  
SALON DE COIFFURE - Vends fonds  
3 bacs à shampoing + 5 places de coiffage  
Possibilité stationnement gratuit proche  
transport en commun - Clientèle fidèle  
Salon refait à neuf 2007 - Prix :  
77 000 euros.

100500012 - THIONVILLE OUEST - SALON DE COIFFURE - Vends fonds - 1 salarié à temps partiel - Clientèle fidèle - Local :

40 m<sup>2</sup> - Façade et agencement du salon refait en 2008 et 2009 - Matériel neuf  
CA : 80.000 euros - Parking - Bon potentiel de développement.

100500015 - THIONVILLE - SALON DE COIFFURE - 3 bacs + 3 coiffages  
Loyer : 220 euros - Possibilité d'achat des murs - Bon état - Surface : 40 m<sup>2</sup>  
Prix intéressant.

100300003 - SAINT-AVOLD - MÉCANIQUE CARROSSERIE VL - Vends fonds créé en 1988 - Local : 580 m<sup>2</sup> - Bon état  
CA : 324.000 euros - Carrosserie vente véhicules à développer.

100400010 - FORBACH - GARAGE POIDS LOURDS - Cède fonds + murs + logement  
Surface : 6 000 m<sup>2</sup> - CA : 670 000 euros.

100500014 - SARREBOURG - IMPRIMERIE, TYPO OFFSET ET NUMÉRIQUE A3+  
Vends fonds cause retraite  
Très bon état - Entreprise saine avec clientèle fidèle depuis 25 ans - Potentiel de développement - Possibilité d'accompagnement du repreneur.

# « La relation de l'artisan avec sa banque »

**Karel VASAK est Directeur Régional de SOCIÉTÉ GÉNÉRALE LORRAINE-NORD qui comprend 39 agences réparties sur le territoire mosellan et meurthe-et-mosellan et également Président du Comité des Banques de la Moselle qui représente la profession vis-à-vis des pouvoirs publics, des médias ou du système éducatif.**

## LES CAMPAGNES DE COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE METTENT RÉGULIÈREMENT EN SCÈNE DES ARTISANS CLIENTS. QUELLE EST LA POSITION DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE VIS-À-VIS DE CE MARCHÉ ?

Nous avons effectivement depuis une quinzaine d'années la volonté de renforcer notre présence sur le marché des professionnels qui regroupe selon notre organisation 656 codes d'activités et métiers différents, une grande variété de professions, du médecin généraliste au radiologue, de la profession intellectuelle à la profession manuelle.

Jusqu'à il y a quelques années, nous étions peu présents sur le segment de marché des artisans. Nous nous attachons aujourd'hui à développer ce segment qui représente actuellement environ 25 % de notre fonds de commerce.

Nous affichons clairement notre position en étant partenaires de manifestations et campagnes de communication destinées à promouvoir l'artisanat et l'entrepreneuriat aux côtés de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.

## QUELS SONT VOS ATOUTS ?

### ■ Un dispositif d'exploitation renforcé

Nous avons renforcé notre dispositif d'exploitation ces deux dernières années par la mise en place de Conseillers de Clientèle Professionnelle Experts.

### ■ Un interlocuteur unique

Une grande majorité des professionnels exprime le souhait de regrouper leur relation commerciale et leur relation personnelle au sein d'un même établissement bancaire et souhaite avoir un interlocuteur unique pour leur vie professionnelle et leur vie domestique. Nos conseillers suivent la double relation.

### ■ Une banque partenaire

Nous sommes proches de nos clients et proposons des prestations pour faciliter la gestion de la banque au quotidien, des services simples et rapides.

■ **Une relation qui s'instaure sur le long terme :** nous avons la vocation d'accompagner nos clients dans la durée, tout

au long du cycle de vie de l'entreprise, les premières années d'activité lors de la création-reprise (financement/constitution du patrimoine professionnel), les années intermédiaires : le développement (crédits d'investissement, financement du cycle d'exploitation, prévoyance, retraite), sans oublier les difficultés éventuelles et la fin de vie active : la transmission (conseil sur la transmission et la fiscalité du patrimoine).

### ■ Notre offre de financements EXPRESS PRO

Nous sommes en mesure d'apporter une réponse en 48 heures pour le financement de matériels inférieur à 50 K€.

## « SOCIÉTÉ GÉNÉRALE EST À L'ÉCOUTE DE SES CLIENTS ET PROSPECTS. N'HÉSITEZ PAS À VENIR NOUS RENCONTRER ! »

### LES CONSOMMATEURS SE PLAIGNENT QUE LEURS CONSEILLERS BANCAIRES CONNAISSENT MAL LEURS BESOINS ET CHANGENT TROP SOUVENT... QUELLE EST LA RÉPONSE DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ?

C'est vrai et c'est pourquoi nous avons décidé d'allonger les durées de poste. La spécialisation des conseillers par filière, au sein de laquelle ils devront améliorer leur expertise avant d'en changer, devrait aussi renforcer ce mouvement.

### VOTRE GROUPE A PRÉSENTÉ RÉCEMMENT SON PROJET « AMBITION SG 2015 ». À QUOI RESSEMBLERA LA BANQUE DE DÉTAIL DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE EN 2015 ?

C'est une banque qui n'aura pas fondamentalement changé de nature dans la



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE LORRAINE-NORD

mesure où ses 2300 agences physiques resteront un canal important de recrutement de nouveaux clients. Nous n'avons pas l'intention d'en réduire le nombre et nous continuerons à en ouvrir. Cette banque sera en revanche plus centrée sur la satisfaction de nos clients.

### COMMENT VOUS Y PRENDREZ-VOUS ?

Un des éléments de différenciation est que nos conseillers seront toujours joignables sur leur ligne directe. Cela restera notre signature car nous estimons que nous devons à notre clientèle ce type de service, quelle que soit son activité.

### QUELS CONSEILS DONNER AUX ENTREPRENEURS DANS LEUR RELATION AVEC LEUR BANQUIER ?

■ **Premièrement, la proximité :** garder le contact avec son banquier. C'est un fournisseur important qui a besoin d'informations sur l'activité et la santé de l'entreprise. Il en devient ainsi un partenaire incontournable.

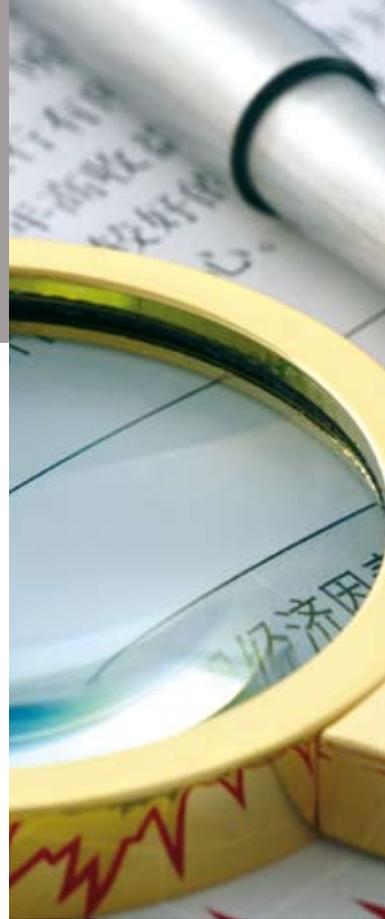
■ **Deuxième conseil :** anticiper sur la saisonnalité des activités. Toute entreprise travaille plus à certaines périodes de l'année. Certaines choses se régulent normalement, d'autres avec plus d'attention. Il est indispensable de préparer l'avenir, en finançant les investissements et non en les autofinçant, en négociant aujourd'hui des lignes qui ne serviront que demain, sur l'affacturage, sur des lignes de crédit, sur des lignes cadres, sur du crédit-bail...

## CONTACT

**SANDRINE CAUBEL**  
Responsable du marché  
des professionnels  
03 87 55 71 03  
sandrine.caubel@socgen.com

Banquier et artisan

# Les bons comptes font les bons amis!



Entretenir une relation avec sa banque est indispensable pour financer son entreprise. Malheureusement, cette tâche est vue par trop d'entrepreneurs comme un « mal nécessaire ». C'est tout le contraire: cette période économiquement délicate est l'occasion d'entamer une nouvelle phase dans vos relations avec lui. Et de négocier ensemble, aussi bien que vous le faites avec vos fournisseurs.

**E**n discutant avec des artisans, on entend souvent: « *Méfiez-vous des banques. Si elles peuvent vous envoyer une peau de banane, elles le feront!* » Voilà qui résume généralement le sentiment des chefs d'entreprises artisanales. Mais les gérants n'auraient aucun intérêt à rentrer dans leur coquille. Il est plus que nécessaire de réengager la conversation avec eux.

## REPRENDRE LA RELATION SUR DES BASES SAINES

Aujourd'hui, il est délicat pour les dirigeants de petites entreprises de négocier quoi que ce soit, le contexte s'étant retourné contre eux. Que la crise soit au moins l'occasion de rappeler une règle d'or dans la relation avec son banquier, qui est de négocier surtout lorsque la santé de l'entreprise est bonne.



Les experts sont unanimes, il faut régulièrement communiquer à son banquier le maximum d'informations, quelle que soit la météo. N'hésitez donc pas à leur présenter vos comptes annuels, à comparer les résultats réels avec votre prévisionnel, vos anticipations.

C'est en période de prospérité, lorsque la rentabilité régulière de l'affaire est prouvée, que le dirigeant a plus d'arguments de son côté. Le banquier, face à une entreprise pérenne, est en position de faiblesse: c'est lui qui a besoin de vous, le bon client qui lui rapporte de l'argent. Comprenez qu'il est donc prêt à consentir quelques sacrifices pour vous garder.

Dans un contexte difficile comme aujourd'hui, le rapport de force est inverse et il est dommage que beaucoup d'entrepreneurs aient pris l'habitude d'engager la conversation avec leur banquier uniquement lorsque les nuages s'amoncellent. La confiance qui vous lie à lui en est alors entamée. Aucune des deux parties n'en profite réellement, car un banquier n'a aucun intérêt à perdre l'un de ses clients et préférerait traiter les problèmes le plus



© Fotolia.com - emily z k

en amont possible. Si l'on craint pour sa trésorerie, prévenez votre banquier au plus tôt des péripéties de votre affaire, cela lui montrera que vous assumez les risques que vous encourez, que vous jouez cartes sur table. Il sera normalement rassuré de vous voir doué de ces qualités et sera d'autant plus enclin à vous aider si votre embarcation tangué. Les bons comptes font les bons amis! Transparence et anticipation sont ainsi les maîtres mots. Les experts sont unanimes, il faut régulièrement communiquer à son banquier le maximum d'informations, quelle que soit la météo. N'hésitez donc pas à leur présenter vos comptes annuels, à comparer les résultats réels avec votre prévisionnel, vos anticipations. Expliquez les déceptions ou les bonnes surprises, exposez leur votre stratégie sur l'année à venir, détaillez le plan d'investissements, évaluez les marchés que vous comptez décrocher. Informez-les!

### **60 % DES PRÉVISIONNELS NE SONT PAS ATTEINTS**

L'erreur serait d'omettre volontairement quelques points obscurs sur lesquels vous auriez moins réfléchi ou pour lesquels vous ne disposeriez pas d'explications convaincantes. Surtout, ne masquez rien! Si un point vous reste définitivement ombreux, évoquez-le en premier face à votre banquier, ne le laissez pas vous mettre en situation de « piégé ». Jouez la carte de la franchise. Avec un banquier, ne soyez pas trop optimiste! Gardez en mémoire que 60 % des prévisionnels ne sont pas atteints. N'hésitez pas à être un tantinet pessimiste sur les premiers mois de votre affaire ou sur les plus-values financières de vos futurs investissements. Adoptez, pour un temps, une sensibilité de banquier! Plus généralement, être prévenant et parler clair avec votre interlocuteur financier rejoint le fait d'être honnête avec soi-même. D'autant que les chargés

**Transparence et anticipation sont les maîtres mots.**

## **À SAVOIR...**

### **RELATION AVEC LE BANQUIER : 7 TRUCS ET ASTUCES**

**1** Soignez le premier rendez-vous, ne négligez pas l'apparence, la tenue, les manières. Peu de banquiers ont le temps de faire varier leur point de vue à votre propos. Tâchez, dès le départ, d'imposer votre marque, votre personnalité, sans pour autant manquer de tact. On ne demande pas un crédit dès la première rencontre.

**2** Pour vos rendez-vous réguliers, privilégiez les dates entre février et mars, ou juillet et octobre. Elles sont hors des périodes de bilan, quand les banquiers sont très occupés et pourraient manquer d'attention.

**3** Demandez-lui un diagnostic sur la santé financière de votre entreprise.

**4** Soyez positif et enthousiaste dans votre manière d'exposer les faits, de décrire votre projet. Les banquiers ne prêtent qu'aux riches, pas seulement en termes d'argent, aussi en fonction du dynamisme, de l'esprit d'entreprise qu'ils constatent chez leur client. Mais restez réaliste.

**5** Rassurez-le sur la pérennité de votre affaire, montrez-lui votre capacité à anticiper en réfléchissant aux conséquences financières de vos actes.

**6** Informez-vous de l'actualité bancaire. Utilisez ces informations à bon escient au cours de vos entretiens (plans de relance, médiateur du crédit...).

**7** Préférez une agence proche du siège de votre entreprise.

### **RUPTURE ABUSIVE DE CRÉDIT : LA LOI VOUS PROTÈGE**

La loi bancaire prévoit des sanctions pour les établissements bancaires qui pratiquent des ruptures brutales de crédits qu'ils avaient acceptés. Le banquier doit, avant de refuser un crédit, émettre un préavis, et ce refus ne doit pas entraîner des conséquences financières graves pour une entreprise qui est en bonne santé. En cette période troublée, soyez attentifs au comportement de votre banque.

## Certains banquiers marchent au relationnel, d'autres au rationnel.

de clientèle professionnelle voient défiler beaucoup de monde et s'habituent à déceler toute incohérence dans les discours et les chiffres. Car évidemment, ils disposent d'outils pointus pour évaluer la qualité de vos bilans et autres comptes de résultats.

### VANTEZ VOTRE STRUCTURE FINANCIÈRE

Au-delà de l'attention évidente qu'ils portent à la rentabilité de votre affaire, il faut insister sur l'importance qu'ils accordent à l'état de votre trésorerie, poumon de l'entreprise. Une trésorerie saine indique une bonne gestion et dénote un dirigeant attentif au mouvement de son argent, ce qui ne peut déplaire à votre banquier. Si vous êtes une entreprise bien gérée, vous leur plairez. Pour marquer de précieux points, montrez-lui que la tenue de votre trésorerie est l'une de vos occupations quotidiennes les plus importantes. Des fonds propres

conséquents influencent également positivement celui qui cherche avant tout à prendre le moins de risques possible. N'hésitez pas à utiliser une part de vos bénéfices annuels pour les renforcer afin de parer à un coup dur. L'existence de cette marge de sécurité confortera votre banquier dans une attitude conciliante à votre égard. Certains d'entre eux sont particulièrement friands de ratios financiers, plus que de grands mots. Tenter de percer à jour ce qui rassure l'homme qui est en face de vous reste un des enjeux de la relation. Certains marchent au relationnel, d'autres au rationnel. À vous de tourner les caractéristiques de votre chargé de clientèle à votre avantage. Car c'est cette personne qui va défendre votre dossier devant la commission de crédit de son agence! Autant en faire sinon un partenaire, du moins un accompagnateur. Certainement pas un rival ou un ennemi.

Bien sûr, parlez-lui de votre métier, car plus il comprend ce que vous faites, plus il sera enclin à vous

aider. Vous pouvez aussi demander à votre banquier un diagnostic financier de votre entreprise afin de pointer ce qui va ou non. Au mieux, apprenez à manipuler les bases de la comptabilité en améliorant la communication avec votre comptable externe ou en suivant des formations telles celles dispensées dans votre CMA. Le jeu en vaut la chandelle, d'ailleurs beaucoup d'entre vous l'ont déjà compris et le niveau de connaissance sur le sujet est de plus en plus élevé et précis.

### LES ENTREPRENEURS NE NÉGOCIENT PAS ASSEZ

Vous pouvez user de vos meilleurs atouts pour négocier, voire renégocier certains points de votre contrat. Et il y a de la marge, à en croire une étude datant de juin 2008, réalisée par le cabinet de modérateurs de frais bancaires De Rhins, dont il ressort que la moitié des entrepreneurs est peu consciente des économies qu'elle pourrait réaliser en négociant ses frais bancaires. D'après ce sondage, un dirigeant sur deux n'a pas connaissance de sa cotation Banque de France, qui jauge la solvabilité d'une entreprise, sa crédibilité. Cette note est pour-

### Astuce

## Face à son banquier, les règles d'or de l'indépendance

- ➔ Soignez votre trésorerie! Gardez un œil sur sa tenue au quotidien, sur vos comptes clients et fournisseurs. Décidez en fonction d'elle (différer un achat, précipiter une vente, transférer de l'argent d'un compte à l'autre).
- ➔ Renforcez vos fonds propres. Là où la trésorerie rassure sur la stabilité de votre entreprise à court-moyen terme, les fonds propres en sont le pendant à long terme. Utilisez une partie des bénéfices réalisés en fin d'exercice pour les renforcer, plutôt que de tout réinvestir. Ils constitueront un matelas en cas de coup dur et seront une arme de plus dans la négociation.
- ➔ Ne fusionnez pas comptes personnel et professionnel. Ce mélange des genres pourrait vous placer dans une situation délicate si les finances de l'entreprise battaient de l'aile.

## Sus aux idées reçues ! 4 préjugés à oublier...

**1 « Mon banquier ne m'aime pas » :** trop souvent, les artisans personnalisent à outrance la relation. Il est pourtant improbable que votre banquier ressente de l'animosité envers vous. S'il vous paraît un peu froid, c'est peut-être parce qu'il ne sent pas de réelle coopération de votre part.

**2 « Mon banquier fait tout pour me compliquer la vie » :** comme tous les travailleurs, le banquier cherche à gagner sa vie le mieux possible. Il a des techniques d'enrichissement, tel le prélèvement d'agios, etc. Mais tout cela peut se négocier avec lui. Ne jamais lui parler, lui cacher des choses, c'est aussi lui rendre la vie difficile, et l'encourager à faire de même.

**3 « Mon banquier veut faire couler mon entreprise pour profiter de mes garanties » :** c'est toujours à contrecœur que les banquiers perdent un client ! Et les garanties telles que le nantissement des locaux et du matériel ne leur assurent pas de récupérer l'ensemble de leur mise. C'est pourquoi ils sont davantage attentifs à la personnalité de leur client qu'aux garanties.

**4 « Mon banquier peut faire ce qu'il veut de mon argent » :** votre banquier n'a pas tous les pouvoirs. C'est aussi à vous de faire preuve d'indocilité en entamant les discussions, et en surveillant ce qu'il se passe sur votre compte.

tant considérée par les banquiers comme significative, et si elle est bonne, peut constituer une arme lors de la négociation. Vous pouvez la connaître en contactant la Banque de France.

Parmi les éléments négociables, le plus important est certainement le taux d'un emprunt et les garanties réclamées en contrepartie, qui peuvent prendre diverses formes (nantissement, hypothèque, etc.). Plus l'entrepreneur est prêt à engager ses fonds personnels, plus le banquier est rassuré.

Vous pouvez également renégocier le taux d'un prêt s'il a baissé depuis le moment où vous l'avez contracté. Il suffit de le notifier à votre banquier, et de lui faire remarquer avec tact que vous pourriez faire jouer la concurrence ! Ces menaces demandent peu d'investissement. De manière générale, il existe des moyens de discuter sans en arriver à cette extrémité.

### À VOUS DE FIXER VOS CONDITIONS !

Autre point sujet à négociation : le découvert. S'il est d'un montant confortable, il permettra à l'entreprise de continuer de tourner même si elle connaît des problèmes de trésorerie. À noter qu'un découvert au montant non clairement fixé en accord avec le banquier n'est qu'une tolérance de sa part : il pourra le récuser quand bon lui semble. D'où l'importance de poser par écrit l'ensem-

ble des accords que vous passez avec lui, ce qui vous protégera en cas de changement d'interlocuteur dans votre agence. Autres éléments pouvant être discutés, la commission prélevée sur les paiements par carte bancaire, ainsi que la somme au-delà de laquelle les clients peuvent régler avec elle. Ce dernier élément n'est pas à négliger en tant qu'argument commercial. Les dates de valeurs sont aussi discutables, c'est-à-dire le nombre de jours qui séparent votre demande d'un mouvement financier quelconque et sa réalisation par la banque. Vous gagnerez ainsi en flexibilité pour assurer le solde positif de votre trésorerie. Rappelez-vous qu'un banquier ne verra pas forcément d'un mauvais œil un client qui se soucie de diminuer ses frais bancaires. Au contraire, il pourrait interpréter comme un bon signe le fait que vous optimisiez vos dépenses, en gestionnaire averti. Les banquiers, qui détestent le risque et l'arbitraire, aiment avoir affaire à des clients organisés, qui font attention à leur argent. S'ils doivent se familiariser avec les spécificités de vos métiers, apprenez vous aussi à parler leur langue.

Florent Lacas





## Le carreleur

# La TOUCHE FINALE lui appartient

Parler de la profession de carreleur, c'est un peu comme parler de l'organisation d'une équipe de football. Cela nécessite en amont une parfaite préparation par les arrières (ceux qui réalisent la chape) pour permettre aux avants (ceux qui vont carrelers) d'atteindre leur but et de procurer ainsi du plaisir aux spectateurs.

Filer la métaphore pour parler de ce métier créatif finit par s'imposer tant les possibilités d'actions et de choix sont sans limite. Fasciné par le savoir-faire de son oncle, Jean-Jacques Perfetto fait partie de ces artisans d'origine italienne qui sont tombés très jeunes dans la « marmite » du carrelage, et qui transmettent à présent ce qu'on leur a appris il y a près de 40 ans. L'homme n'est légitimement pas peu fier de pouvoir dire qu'il forme des apprentis, mais aussi deux de ses trois fils qui pourront à leur tour perpétuer la saga familiale. Installée sur plus de 1 200 m<sup>2</sup>, à Jouy-aux-Arches, la société Carrelage 57 présente dans un showroom de 200 m<sup>2</sup> un vaste éventail de tout ce qui peut se faire en carrelage, mosaïque, faïence, marbre, pierre, ardoise : « Nous nous rendons chaque année en Espagne au Salon Cevisama (<http://cevisama.feriavalencia.com>) et en Italie au Salon Cersaie (<http://www.cersaie.it>) où nous découvrons les tendances qui s'imposeront demain dans nos salles de bains, cuisine, salon-séjour, terrasses... »,

explique Adrien Perfetto. Dans l'univers de la décoration où les tendances se succèdent à un rythme effréné, le beau n'est toutefois toujours pas, synonyme de praticité.

### BEAU, CERTES... MAIS ATTENTION !

La pose d'un carrelage nécessite un travail de qualité du maçon pour que le carreleur puisse œuvrer sans difficulté. Or, pour peu que cette étape ne soit pas effectuée dans les règles de l'art, l'artisan se retrouve alors à devoir rectifier le tir. « Avant

(60 X 60 cm contre 30 X 30 cm) et de forme de plus en plus rectangulaires (25 X 50 cm, 45 X 90 cm). Or, comme l'explique le chef de famille, « plus le carrelage est grand, plus le sol ou le mur doivent être irréprochables dans leur phase préparatoire. La planimétrie est plus facile à rectifier avec des carrelages de petites tailles. » L'idée reçue selon laquelle un carrelage de grande taille se poserait plus vite vole donc ici en brèche tant le carreleur doit souvent réagréer pour s'assurer de disposer d'une surface parfaite.

## CE MÉTIER NÉCESSITE D'ÊTRE RIGOUREUX, DIT-IL.

### UN CRÉATIF DOTÉ D'UNE GRANDE MINUTIE

Cette garantie posée, le carreleur peut alors commencer son travail de décorateur et habiller les surfaces intérieures et extérieures en les revêtant de carreaux de céramique, de grès, etc. Il trace ses repères permettant un bon alignement, découpe et pose les produits sélectionnés en harmonisant



formes et couleurs. « *Ce métier nécessite d'être rigoureux, précis, de travailler avec soin, patience, habileté et propreté pour réussir à réaliser le parfait assemblage* », poursuit Jean-Jacques Perfetto. La satisfaction de voir la composition prendre vie au fur et à mesure du montage des carreaux en ferait presque oublier que cette activité artisanale nécessite une bonne condition physique. Souvent à genoux, ces professionnels voient leurs articulations souffrir entraînant parfois une forme de bursite, appelée également « la maladie du carreleur ».

#### PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

L'une des composantes appréciables de cette profession est d'apercevoir le sourire des particuliers lorsque l'ar-

tisan a su concrétiser leurs projets. Toutefois, si « *la décoration et l'aménagement d'intérieur ont le vent en poupe, 50 % de nos commandes proviennent de clients professionnels comme Pertuy Constructions, LogiEst, Demathieu & Bard, ainsi que de collectivités* », précise Jean-Jacques Perfetto. Des donneurs d'ordres qu'il convient là aussi de séduire en réussissant à bien se positionner lors des appels d'offres et des consultations. Côté prix, que vous soyez professionnels ou particuliers, les tarifs de pose de carrelage oscillent entre 22 et 40 euros du mètre carré auxquels il convient de rajouter le choix du revêtement qui peut varier de 9 à 120 euros le mètre carré. Le souhait d'intégrer ensuite des carreaux de verres, de la mosaï-

que, des galets, voire d'opter pour des joints très originaux (paillettes, colorés, etc.) apporte certes une plus-value esthétique, mais n'est pas sans conséquence sur le coût total de la prestation.

Cette plongée dans l'univers du carreleur se révèle aussi un formidable voyage aux couleurs du Sud tant la domination exercée par l'Italie puis, dans une moindre mesure, par l'Espagne et le Portugal, est sans conteste. « *Les Italiens impulsent depuis bien longtemps les modes en termes de décoration. Le temps qu'elles arrivent et se répandent en France, il faut compter 12 mois environ* », confirme Gaëtan et Adrien Perfetto. Les Italiens, Champions du Monde? Difficile à admettre dans le pays du « cocorico »...

### Actualités

#### NOUVELLE NORME RELATIVE À LA POSE COLLÉE

Une nouvelle norme (DTU 52,2) relative à la pose collée du carrelage et des pierres naturelles est entrée en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010. La pose collée rejoint ainsi la pose scellée en tant que technique traditionnelle. Ce texte valide l'extension du domaine d'emploi des mortiers colles déformables. Seul l'emploi d'un mortier colle déformable est désormais visé pour la pose de carrelage en mur extérieur et pour la pose de carrelage sur un plancher chauffant à eau chaude.

La norme intègre d'autre part de nombreuses évolutions pour coller davantage à la réalité de chantier :

- pose de carreaux de 2 000 cm<sup>2</sup> autorisée avec un adhésif (1 100 cm<sup>2</sup> maximum auparavant) ;
- utilisation d'une colle fluide pour des carreaux jusqu'à 3 600 cm<sup>2</sup> (2 000 cm<sup>2</sup> auparavant) ;
- épaisseur maximale des pierres naturelles portée à 40 mm (15 mm auparavant) ;
- réalisation de joints réduits (2 mm) au sol et au mur lorsque les carreaux présentent de faibles variations dimensionnelles.

On notera également le renforcement de l'exigence de planéité du support : 5 mm sous la règle de 2 m au lieu de 7 mm pour les carreaux de plus de 2 000 cm<sup>2</sup>.

Un second texte réglementaire est également entré en vigueur précisant les conditions de mise en œuvre des carreaux dont le format est supérieur à 3 600 cm<sup>2</sup>, dans la limite de 10 000 cm<sup>2</sup>.



#### PLUS D'INFORMATIONS AUPRÈS DE :

- LA FÉDÉRATION DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS DE LA MOSELLE (TÉL. : 03 87 74 22 12)
- LA CONFÉDÉRATION ARTISANALE DES PETITES ENTREPRISES DU BÂTIMENT (TÉL. : 03 87 16 24 85)
- LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT LORRAINE (TÉL. : 03 83 37 23 63)
- CAPEB 54 (TÉL. : 03 83 95 61 10)



FAITES LE PLEIN D'ENERGIE,  
SA VA DEMENAGER! :-)



## NISSAN. TRAVAILLONS ENSEMBLE

Nissan vous propose une large gamme de véhicules utilitaires faite pour vous. Les Nissan NP 300, Primastar et Interstar sont faits pour vous faciliter la vie. Une capacité de chargement étonnante, une manœuvrabilité exceptionnelle, un vrai confort de conduite font d'eux des partenaires de travail sur lesquels vous pouvez compter.

## Embauchez-les...



**MILLAUTO METZ**  
**NISSAN WOIPPY**  
76 Route de Thionville 03 87 30 00 31

Votre distributeur  
et réparateur agréé  
Exclusif Nissan  
Une concession du



**MILLAUTO THIONVILLE**  
**NISSAN THIONVILLE**  
48 Rue de Verdun 03 82 34 34 63



Découvrez notre gamme dans le réseau NISSAN sur [www.nissan-entreprise.fr](http://www.nissan-entreprise.fr)

SHIFT\_the way you move

AUTREMENT\_mobile. (1) Limitées à 100 000 km.

NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 4 253 835 €, RCS Versailles 699 809 174 - Parc de Pissaloup - 13 avenue Jean d'Alembert - 78194 Trappes Cedex.

Paroles d'expert

## Banque : un rôle d'ANALYSE ET D'ACCOMPAGNEMENT

Francis Gross, Directeur du marché des Professionnels à la BPLC et Directeur de la SOCAMA (Société de Caution Mutuelle des Artisans) Lorraine et Champagne.

### QUELS CONSEILS DONNEZ-VOUS AU QUOTIDIEN À VOS CLIENTS ARTISANS ?

Compte tenu du contexte actuel, il est primordial pour un artisan de détecter le plus en amont possible d'éventuelles difficultés, comme ne pas honorer ses échéances de prêts et/ou fournisseurs, de TVA ou d'Urssaf. L'artisan ne doit pas rester seul et doit se rapprocher de sa Chambre de Métiers et de l'Artisanat et de son banquier pour évoquer sa situation. En tant que banquier, nous avons un rôle d'analyse et d'accompagnement pour mettre en place des solutions. Un artisan sur 2 trouve la solution à ses difficultés grâce à cette synergie bicéphale.



certaines limites, ses investissements. Les prêts dans le cadre des Socama permettent de bénéficier d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne à hauteur de 50 %. Par exemple, dans le cadre d'un prêt Express Socama pour un investissement d'équipement limité à 30 000 €, aucune caution n'est demandée à l'artisan. De plus, il peut profiter jusqu'au 31 juillet d'un TEG privilégié de 3,40 %\* (dont 0,50 % de caution

Socama) grâce à un prêt Express Socama proposé par la BPLC, remboursable sur 36 mois maximum. Et puis le maître mot aujourd'hui, c'est préparer la transmission d'entreprise. Cela fait partie des trois étapes importantes, avec la création et le développement. Les artisans doivent se préparer à une éventuelle transmission / reprise au moins 3 à 5 ans à l'avance, en se rapprochant conjointement des Chambres Consulaires et de la Banque Populaire Lorraine Champagne.

\* Financement sous certaines conditions.

### QU'EN EST-IL DE LA GESTION HORS CONTEXTE ACTUEL ?

La partie financement de l'investissement est importante. Avec les Sociétés de Caution Mutuelle Artisanales (Socama) créées il y a plus de 40 ans par la BPL et les CMA, l'objectif est de se substituer à l'artisan en termes de caution pour garantir, dans

C net

### RÉFORME DE LA TAXE PROFESSIONNELLE : SIMULER CE QUE VOUS ALLEZ PAYER

Nous vous recommandons vivement ce simulateur, convivial et simple d'utilisation. Il vous permettra d'estimer dès maintenant le montant de votre Contribution Économique Territoriale pour l'année 2010.

[www.finances.gouv.fr/formulaires/dgi/2010/CET](http://www.finances.gouv.fr/formulaires/dgi/2010/CET)



### Aide mémoire

#### Smic horaire brut :

➔ 8,86 € (depuis le 01/01/10)

#### Smic mensuel brut

➔ 1343,77 €

#### Sécurité Sociale :

➔ Trimestre : 8577 €

➔ Mensuel : 2859 €

#### Indice du coût de la construction INSEE :

➔ 1<sup>er</sup> trim. 2009 1503

➔ 2<sup>e</sup> trim. 2009 1498

➔ 3<sup>e</sup> trim. 2009 1502

#### Indice National Bâtiment BT01 :

➔ Novembre 2009 : 803,6

#### Taux de l'intérêt légal 2010 :

➔ 0,65 % (JO du 10/02/10)

### Coup de pouce

## Trois mesures en faveur des jeunes en alternance

Trois mesures incitatives visant le développement de l'accès des jeunes en alternance sont prolongées jusqu'au 31 décembre 2010 :

- ➔ Le dispositif « zéro charge apprenti » : aide qui annule le coût des cotisations sociales versées pour les apprentis par les employeurs de 11 salariés et plus.
- ➔ L'aide forfaitaire de 1 800 € pour l'embauche d'un premier apprenti ou d'un apprenti supplémentaire.
- ➔ L'aide forfaitaire à l'embauche d'un jeune de moins de 26 ans en contrat de professionnalisation (aide de 1 000 € portée à 2 000 € si le jeune n'est pas titulaire du baccalauréat).

Infos disponibles sur le site [www.emploi.gouv.fr/profil/jeunes/index.php](http://www.emploi.gouv.fr/profil/jeunes/index.php) et les formulaires ad'hoc téléchargeables. Pour toute information complémentaire vous pouvez prendre contact avec la DIRECCTE (ex. DDTEFP) de votre département.

Association

# L'ARAAP LORRAINE est née

— L'Association de Restaurateurs d'Art et Artisans du Patrimoine en Lorraine (ARAAP Lorraine) a vu le jour le 18 mai dernier, lors de la réunion constitutive de l'association, où les statuts ont été validés en assemblée et la charte validée par l'ensemble des membres fondateurs.

**A**u moyen de réunions, de publications ou d'expositions, l'association a pour objet de favoriser, promouvoir, valoriser et défendre les activités des professionnels restaurateurs d'art et artisans du patrimoine, dans le respect des principes de conservation. Jean-Marc Pascual, relieur (54), a été élu président à cette occasion. La secrétaire est Marie Chabrol, bijoutière gemmologue (54), et la trésorière Pauline Courtin, relieur (57). Autour d'une identité visuelle créée via un logo, l'ARAAP Lorraine entend bien étendre son image sur diverses manifestations. À sa création, l'association compte déjà une vingtaine d'adhérents.



AU MILIEU, le bureau composé (de g. à d.) de Pauline Courtin, Marie Chabrol et Jean-Marc Pascual.

### ↳ Contact

Si leur démarche vous intéresse, contactez l'ARAAP Lorraine au 03 83 30 57 26 ou [araap.lorraine@gmail.com](mailto:araap.lorraine@gmail.com)

### 5<sup>e</sup> Journée européenne des verriers

Créée à l'initiative de l'association Genverre (Généalogie des Verriers d'Europe), la Journée européenne des verriers aura lieu le 23 juillet prochain. Événement culturel majeur de l'été, le succès de cette journée repose sur la mobilisation de tous les acteurs œuvrant autour du monde du verre et sur la grande diversité du patrimoine dans ce domaine (usines, entreprises, écoles, musées, artistes, artisans...).

Par le biais de portes ouvertes, de manifestations originales et d'opérations transfrontalières, cette journée sera l'occasion de présenter le travail de celles et ceux qui agissent quotidiennement au service de la connaissance, de la sauvegarde et de la mise en valeur du patrimoine verrier. L'association Genverre est à votre disposition pour préciser les conditions de participation ou vous inscrire à cette manifestation unique en son genre.

CONTACT : 03 87 24 43 54  
COUSIN.FRANCHUB.GERARDIN@WANADOO.FR

## 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 (02.12.ans TTC 100%)
- ▶ Vosges au 03 29 69 55 55

Catherine et Damien veulent plus de **performance** dans leur **activité**.  
**Nous les accompagnons**  
dans leurs **choix énergétiques**.



Pour tous les professionnels, comme pour Catherine et Damien restaurateurs à Paris 18<sup>e</sup>, la recherche d'efficacité est une préoccupation quotidienne. EDF Pro les accompagne dans cette démarche en les conseillant sur des solutions économes en énergie (en matière d'éclairage, de climatisation réversible, de chauffage...) qui les aident à gagner en performance et à développer leur activité.

Contactez EDF Pro au **0810 333 776\***  
ou rendez-vous sur **edfpro.fr**



**CHANGER L'ÉNERGIE ENSEMBLE**

**Etre à vos côtés**  
**24h/24, 365 jours par an,**  
**ça, c'est professionnel !**



-  **Activité professionnelle**
-  **Véhicules**
-  **Santé, Prévoyance**
-  **Retraite**

*Pour vous, nous pensons à tout.*

**Vous aussi, faites équipe avec MAAF**  
**Contactez votre Conseiller MAAF Pro au**

** N° Indigo 0 825 325 350**

(0.15 € TTC/min depuis un poste fixe + surcoût selon opérateurs)

**[www.maaf.fr](http://www.maaf.fr)**



**la référence qualité prix**