

HM

&

Hommes & Métiers

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

N°266 - OCTOBRE 2013 - 0,46 €

Dossier

LES MESURES EN
FAVEUR DE L'EMPLOI :
EN AVANT LE RECRUTEMENT

Métier

SECRÉTAIRE À DOMICILE :
EXPÉRIENCE EXIGÉE !

AGIR
POUR
REUSSIR
www.artisanat.fr



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Moselle

PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT

AVEC TONUS PRO, AIDEZ VOS CLIENTS À MATÉRIALISER LEURS PROJETS



Banque Populaire Lorraine Champagne, société anonyme coopérative à capital variable - 3 rue François de Curel - 57000 Metz - 356 801 571 RCS Metz - ORIAS n°07 005 127 Cédation : Lotus Bleu

Professionnels du Bâtiment, pour vous soutenir dans le développement de votre activité, la Banque Populaire Lorraine Champagne a créé la convention Tonus Pro : vous nous adressez les personnes cherchant une solution de financement pour leurs travaux, nous vous rémunérons pour votre prescription. Les conseillers Banque Populaire vous informeront plus en détail sur la convention Tonus Pro. Rencontrez-les sans attendre !

* voir conditions en agence BPLC.

0 890 90 90 90 www.bplc.fr

0,12€TTC / mn. - attente gratuite depuis un poste fixe hors surcoût selon opérateur.

**BANQUE POPULAIRE
LORRAINE CHAMPAGNE**
BANQUE & ASSURANCE


**LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR**

Actualité _

4 Agenda du Président



5 78^e Foire Internationale de Metz (27 sept.-7 oct. 2013): artisans, retrouvons-nous à la FIM!

7 La CMA 57 s'engage sur la transition énergétique

7 Bourse des métiers

9 Demandez le Catalogue Formation 2014

Dossier _



Nouvelles mesures en faveur de l'emploi : en avant le recrutement !

Les conseillers de votre CMA vous aident depuis longtemps à recruter vos salariés. Vous pouvez aujourd'hui bénéficier de deux nouvelles solutions développées avec le soutien de l'État : l'emploi d'avenir, pour recruter en souplesse et avec une aide financière, et le contrat de génération, axé sur la transmission des savoir-faire entre seniors et jeunes. **10 à 13**

Métier _

14 **Secrétaires à domicile : expérience exigée !**
Ce métier très varié se développe beaucoup, notamment grâce à une clientèle d'artisans. À condition de faire preuve d'un minimum d'assurance.



Repères _

17 Congrès national des Socama : l'artisanat, une réponse à la crise ?



17 18^e édition du Salon à l'envers de Lorraine

17 Aide-mémoire

18 Crédit Agricole Alsace Vosges et Lorraine : une nouvelle offre de « Banque d'affaires régionale »

18 « Nous avons tous une bonne raison de choisir l'artisanat »



L'éditorial
de Christian NOSAL

Président de la CMA 57

Une confiance mise à mal

La période estivale n'aura pas été de tout repos tant certaines menaces ont plané sur le secteur des métiers. Dès juillet, le Comité Interministériel pour la Modernisation de l'Action Publique a annoncé la suppression de la prime de 1 000 euros aux artisans formant des apprentis. Face au tollé provoqué par une telle mesure, le Gouvernement a de suite fait marche arrière en précisant qu'elle ne s'appliquerait qu'aux entreprises de plus de dix salariés. Ce revirement aussi soudain qu'inexpliqué aura toutefois laissé transparaître un cruel manque de concertation et aura mis à mal le rapport de confiance entre les forces vives de notre pays et ses dirigeants politiques.

Parallèlement, les Chambres de Métiers et de l'Artisanat restent aussi sous la menace d'une baisse de leurs ressources souhaitée par le Gouvernement. Une décision qui irait, là aussi, à l'encontre de l'effort de formation entrepris par les compagnies consulaires et leurs CFA en faveur de la formation et de l'insertion économique et sociale de notre jeunesse. Cette orientation, comme la première, reste inacceptable et injustifiée. Le travail entrepris au quotidien par les CMA dans notre pays est fondamental dans la structuration du paysage économique. S'y attaquer reviendrait à détériorer davantage la position compliquée dans laquelle notre nation se trouve. Enfin, il ne faudrait pas oublier que ces deux derniers épisodes interviennent juste après des modifications sur le régime de l'auto-entrepreneur qui tendent là aussi à fragiliser la situation de bon nombre de nos entreprises.

Tous ces constats doivent nous amener à rester très vigilants quant à la défense de nos intérêts, et nous inciter à faire preuve d'encore plus de dynamisme et d'esprit d'innovation pour montrer le rôle majeur que nous jouons.

La présence de la CMA 57 à la 78^e Foire Internationale de Metz répond à cette nécessité impérieuse de donner de la visibilité au secteur artisanal de notre département. Pendant 11 jours (27 septembre - 7 octobre), le chapiteau des Artisans de la Moselle propose de nombreuses animations, démonstrations, concours et autres initiatives.

Je vous invite tous à venir partager avec nous cette belle occasion de promouvoir nos métiers.

Nous devons toutes et tous être les ambassadeurs de l'Artisanat car de notre mobilisation dépend notre avenir. C'est ensemble que nous gagnerons.



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

Agenda du Président

CMA de la Moselle, de Lorraine, de France et de la Grande Région

- ➔ 03.09.2013 - Metz - Bureau de la CRMA de Lorraine
- ➔ 06.09.2013 - Metz - Commission d'Appel d'Offres de la CMA 57
- ➔ 11.09.2013 - Paris - Conseil d'Administration de la Fédération nationale Socama
- ➔ 17.09.2013 - Metz - 2^e Commission du CESE de Lorraine
- ➔ 17.06.2013 - Metz - AG de l'APAL
- ➔ 20.09.2013 - Metz - Séance plénière du CESE de Lorraine
- ➔ 27.09.2013 - Paris - APCMA - Groupe de travail dans le cadre de la mutualisation des prestations sociales - Prévoyance
- ➔ 08.10.2013 - Metz - 2^e Commission du CESE de Lorraine
- ➔ 11.10.2013 - Metz - Séance plénière du CESE de Lorraine
- ➔ 15.10.2013 - Metz - Bureau de la CRMA de Lorraine
- ➔ 15.10.2013 - Metz - 2^e Commission du CESE de Lorraine - Point d'étape du CPRDF

- ➔ 16 et 17.10.2013 - Niort - Séminaire des Présidents de CMA organisé par l'APCMA

Vie des Associations et Orga. pro.

- ➔ 02.09.2013 - Metz - Réunion préparatoire pour la 78^e FIM des organisations professionnelles des métiers de bouche
- ➔ 12.09.2013 - Metz - 7^e édition de la soirée prestige « Champions & Entreprises » organisée par l'ASPTT Metz
- ➔ 29.09.2013 - Metz - 78^e FIM - Concours départemental « Meilleure saucisse de viande » organisé par la Fédération des Bouchers-Charcutiers-Traiteurs de la Moselle
- ➔ 02.10.2013 - Metz - 78^e FIM - Concours régional « Meilleur jambon persillé » organisé par la Fédération des Bouchers-Charcutiers-Traiteurs de Lorraine et présentation du Produit de fin d'année 2013 des Relais Charcutiers-Traiteurs de Lorraine
- ➔ 06.09.2013 - Metz - 78^e FIM - 12^e Concours « Meilleure baguette de la Moselle » organisé par la Fédération de la Boulangerie - Pâtisserie de la Moselle

Économie

- ➔ 02.09.2013 - Metz - Cercle Charlemagne
- ➔ 05.09.2013 - Yutz - Conseil de Développement de la Communauté d'agglomération Portes de France - Thionville
- ➔ 09.09.2013 - Metz - Réunion du club Moselle Économie
- ➔ 23.09.2013 - Metz - Audience d'installation du nouveau Président du Tribunal de Grande Instance, Mme Patricia Pomonti
- ➔ 30.09.2013 - Paris - Finale du prix Goût et Santé Artisans organisée conjointement par MAAF Assurances et l'APCMA
- ➔ 10.10.2013 - TerraLorraine - Réunion du Comité Territorial de Projet
- ➔ 14.10.2013 - Metz - Réunion du club Moselle Économie

Formation

- ➔ 12.09.2013 - Metz - Proclamation des résultats des épreuves régionales du concours des « Meilleurs Jeunes Boulangers de France »
- ➔ 25.09.2013 - Sarrebrück - Colloque franco-allemand « Formation professionnelle transfrontalière »

Réceptions - distinctions Manifestations diverses

- ➔ 13.09.2013 - Metz - Rencontre de M. Patrick Bernard, nouveau Directeur régional de la Banque de France
- ➔ 23.09.2013 - Metz - Rencontre de MM. Nacer Meddah, Préfet de la Région Lorraine et de la Moselle, et Olivier Du Cray, Secrétaire Général de la Préfecture de la Moselle
- ➔ 23.09.2013 - Cérémonie de remise des Insignes de Chevalier dans l'Ordre National du Mérite à M. Marc Houver, Directeur Général des services du Conseil Général de la Moselle
- ➔ 24.09.2013 - Metz - Inauguration du nouveau siège de la Caisse d'Épargne Lorraine Champagne-Ardenne
- ➔ 27.09.2013 - Metz - Inauguration de la 78^e Foire Internationale de Metz
- ➔ 05.10.2013 - Metz - Inauguration Mettis et lancement du réseau Le Met
- ➔ 10.10.2013 - Thionville - Inauguration du Salon à l'Envers



Ensemble, déployons une énergie positive !

Pour vous accompagner au quotidien dans votre activité et dans la maîtrise de vos consommations énergétiques, UEM vous propose des solutions performantes, fiables et respectueuses de l'environnement.

À chaque instant, vous pouvez compter sur UEM pour vous apporter une énergie toute professionnelle !

Contactez votre partenaire énergie

03 87 34 37 37

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

 **uem**
Si proches !

www.uem-metz.fr



78^e Foire Internationale de Metz (27 sept.-7 octobre 2013) **Artisans, RETROUVONS-NOUS à la FIM!**

— La Foire Internationale de Metz est l'événement de l'année où la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle rassemble le plus d'artisans en un même lieu. Une occasion formidable pour se rencontrer, dialoguer, découvrir, déguster et passer un agréable moment. On vous y attend.

Le « Village de l'Artisanat 2013 » c'est ce chapiteau de 700 m² que vous trouvez au bout de la galerie principale de la Foire, en poussant les portes qui mènent sur l'extérieur. Difficile de ne pas le voir tant son positionnement est astucieux et au carrefour de tous les accès. À l'intérieur, vous découvrirez une scénographie repensée chaque année pour offrir aux 300 arti-

sans et apprentis, qui s'y relaieront durant 11 jours, un écrin à la hauteur de leurs efforts pour séduire les visiteurs.

C'est dans cet espace de convivialité que nous vous donnons rendez-vous. Sur place, vous pourrez en effet rencontrer des conseillers de la CMA 57, mais aussi nombre d'élus de la compagnie consulaire qui assurent une présence quotidienne. Avec eux,

vous pourrez échanger sur les dernières actualités du secteur artisanal, évoquer votre situation personnelle et recueillir des conseils avisés, tout en dégustant des produits des professionnels des métiers de bouche (boulangers, pâtisseries, bouchers-charcutiers-traiteurs).

Votre visite pourra être aussi mise à profit pour découvrir d'autres savoir-faire avec les profession-

nels permanents (métiers du bâtiment, tapissiers-décorateurs, couturières-modistes, cordonniers-bottiers, installateurs électriciens) ou invités (prothésistes dentaires, coiffeuses, esthéticiennes, créatrices de bijoux, etc.). Vous avez donc de multiples raisons de nous rejoindre au cours de ces 11 jours de valorisation du secteur artisanal de la Moselle.

PRÉPAREZ VOTRE VISITE EN DÉCOUVRANT

LES ANIMATIONS PRÉVUES SOUS

LE CHAPITEAU « VILLAGE DE L'ARTISANAT 2013 »

SUR WWW.CMA-MOSELLE.FR





78^e FOIRE internationale de **METZ**

750 exposants
1 400 références

LE JAPON

VEN 27 SEPT • LUN 7 OCT 2013

PARC DES EXPOSITIONS
DE METZ METROPOLE

Achetez vos billets sur :

www.metz-expo.com

Tous les jours de 10h à 20h - 7 oct. fermeture à 19h
jusqu'à 22 h : le mardi 1^{er}, vendredi 4 et samedi 5 octobre



LA CMA 57 S'ENGAGE sur la transition énergétique

Le secteur des métiers comme toute activité est consommateur d'énergie et participe ainsi à l'épuisement progressif des ressources naturelles. Or, les artisans accordent encore trop peu d'intérêt à leur poste de dépense « énergie » qui pourtant peut atteindre 4 % du chiffre d'affaires.

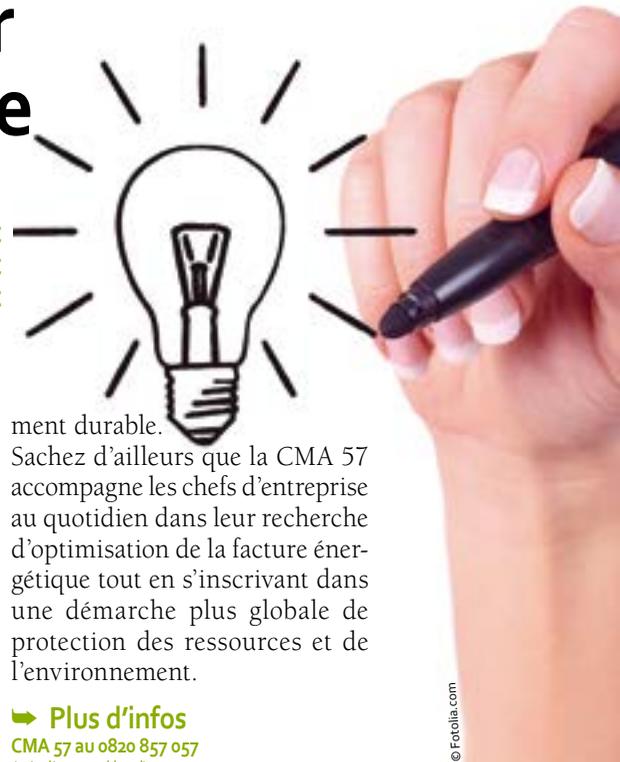
Face à ce constat, les pouvoirs publics ont organisé ces derniers mois des débats et rencontres au niveau national mais aussi local. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Moselle y a participé pour exposer plusieurs propositions, comme :

- l'accompagnement des entreprises vers la mise en place de dispositifs de sensibilisa-

tion permettant des économies d'énergie,

- la sollicitation des collectivités ou autres financeurs pour la mise en place d'aides financières spécifiques en matière d'économie d'énergie.

Ces demandes s'inscrivent dans le « Projet de mandature 2011-2015 » du Président de la CMA 57 et de son équipe sur l'engagement n° 5 relatif au développe-



ment durable.

Sachez d'ailleurs que la CMA 57 accompagne les chefs d'entreprise au quotidien dans leur recherche d'optimisation de la facture énergétique tout en s'inscrivant dans une démarche plus globale de protection des ressources et de l'environnement.

➔ Plus d'infos

CMA 57 au 0820 857 057
(prix d'un appel local)

© Fotolia.com

Bourse des métiers

ALIMENTATION

➔ 130700040 - FRONTIÈRE LUXEMBOURGEOISE - BOUCHERIE CHARCUTERIE Vends fonds cause retraite Surface : 87 m² - Matériel correct - Bonne clientèle Prix : 213 000 euros.

SERVICES

➔ 130800047 - FONTOY - SALON COIFFURE - Vends fonds de commerce cause mutation - Surface : 50 m² Matériel en bon état.
➔ 130800048 - FONTOY FLEURISTE - Vends fonds Grande capacité de stockage Magasin refait à neuf Surface : 70 m² - Parking Prix : 38 000 euros.

➔ 130700045 - FORBACH - SALON COIFFURE - Cède fonds créé en 1969 - Activité exercée à mi-temps - Fort potentiel de développement.

➔ 130700044 - LE BAN-SAINT-MARTIN RETOUCHES COUTURE CRÉATION - Cause retraite vends fonds de commerce installé depuis 1989 Matériel récent - Surface : 45 m² - Proximité écoles.

➔ 130700042 - METZ - INSTITUT DE BEAUTÉ + BRONZAGE - Vends fonds (ou possibilité de location/gérance) - 2 cabines UV + 1 cabine soin + espace ongles - Surface : 70 m² Entièrement rénové Situé sur ligne Mettis Grande vitrine - Parking gratuit.

➔ 130700039 - METZ-THIONVILLE - SALON COIFFURE - À vendre avec équipement et agencement neufs : 1 bac massant + 4 bacs + 10 places de coiffage + espace ongles + réserve + cuisine Emplacement privilégié dans galerie marchande.

➔ 130700041 - SARREGUEMINES COIFFURE MIXTE - Vends salon neuf - Surface (salon + réserve) : 90 m² - 3 bacs + 6 post. coiffure - 4 places de parking - Loyer : 690 euros.

BÂTIMENT

➔ 130700043 - METZ CAMPAGNE INSTALLATEUR/DISTRIBUTEUR PUIITS DE LUMIÈRE - Produit exclusif Titulaire des brevets - Fort

potentiel - CA : 300 000 euros.

➔ 130800046 - METZ CAMPAGNE - ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE - Cède activité avec matériels et clientèle professionnelle bien établie Équipement en bon état CA : 100 000 euros P.V. : 40 000 euros.

➔ 130700038 - SARREGUEMINES - ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE DU BÂTIMENT - Cède fonds cause retraite, avec matériel en bon état + stock Surface : 50 m² (bureaux + réserve) - Clientèle de professionnels + particuliers CA : 555 000 euros - 7 salariés P.V. : 116 000 euros.

Pour consulter et répondre aux annonces, rendez-vous sur www.bnoa.net
Contact CMA 57 : 0820 857 057 (prix d'un appel local) - E-mail : secretariat.sc@cm-moselle.fr

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%***

* 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).

Si votre formation est de nature Technique (professionnelle) ou pour une formation transverse, en cas de refus de prise en charge par le Conseil de la Formation, le FAF CEA est l'organisme habilité à prendre en charge votre demande.

NB : **Nouvelles coordonnées :**
14, rue Chapon CS81234 - 75139 Paris Cedex 03
Tél. 01 53 01 05 22 - E-mail : accueil@fafcea.com

**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



**Désormais les dirigeants d'entreprises créées sous le statut
d'auto-entrepreneur peuvent bénéficier du financement
de leur formation par le Conseil de la formation*.**

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

Demandez le **CATALOGUE** **FORMATION 2014**



À compter du mois prochain, il vous sera possible de connaître les nouvelles formations proposées par la CMA 57.

Le Catalogue Formation 2014 aura à nouveau une large partie réservée à la stratégie commerciale, à l'informatique et au management, mais aussi aux langues étrangères et à la gestion d'entreprise dont on ne rappellera jamais assez l'importance en période de difficultés économiques.

Dans un contexte de



réglementations accrues, la CMA 57 vous suggère aussi un panel de formations ad hoc ainsi que des formations aux tech-

niques professionnelles (esthétique et électrotechnique) et des formations diplômantes (Brevet de Maîtrise, BP coiffure et

esthétique, Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale).

Enfin, rappelons que les conseillers de la CMA 57 sont à votre disposition pour monter des formations sur mesure, répondant aux besoins de vos salariés, de vous-même, voire de votre conjoint-collaborateur.

➔ **ENVOI DU CATALOGUE SUR SIMPLE DEMANDE PAR MAIL (SERVICECLIENT@CM-MOSELLE.FR) OU PAR TÉLÉPHONE (0820 857 057 - PRIX D'UN APPEL LOCAL).**

**Chef d'entreprise exigeant,
ch. mutuelle performante
pour partenariat durable.**

**Mutuelle expérimentée
propose contrats
collectifs et services
intégrés.**

ETUDE GRATUITE AU

01 64 71 32 70



Santé - Prévoyance - Assurance

www.mutuellebleue.fr

Document non contractuel. Mutuelle soumise aux dispositions de l'article L. 1162 du Code de la Mutualité - N° Siret 775.671.993. Crédit photo: Getty Images / Doc / Marescauk



Nouvelles mesures en faveur de l'emploi

En avant le RECRUTEMENT !

Les conseillers de votre CMA sont à votre disposition pour vous aider à recruter selon vos besoins. Sachez que, désormais, ils peuvent vous accompagner sur les deux nouvelles mesures en faveur de l'emploi développées avec le soutien de l'État : l'emploi d'avenir, pour recruter en souplesse et avec une aide financière, et le contrat de génération, axé sur la transmission des savoir-faire entre seniors et jeunes.

CONTRAT DE GÉNÉRATION, MODE D'EMPLOI

La plupart des secteurs qui recrutent des jeunes en Lorraine ont aussi une forte proportion de salariés âgés de 50 ans et plus comme dans le commerce, la santé, l'hôtellerie et la restauration, le bâtiment et les aménagements paysagers et l'hébergement médico-social.

Le contrat de génération comme le contrat d'apprentissage correspond parfaitement à la philosophie de l'artisanat.

Il s'avère être une solution efficace pour l'embauche d'une partie des jeunes qui sortent chaque année du système éducatif (on en dénombre à peu près 700 000) mais aussi pour les seniors qu'il convient de remplacer après leur départ en retraite (600 000 prévus pour la période 2010-2020).

LE CONTRAT DE GÉNÉRATION
INVESTIR DANS L'AVENIR
SANS RENONCER À L'EXPÉRIENCE

UN JEUNE (EMBAÛCHÉ EN CDI) + UN SENIOR SALARIÉ

UN CONTRAT DE GÉNÉRATION ET 4 000 € D'AIDE PAR AN PENDANT 3 ANS (SOIT 12 000 €)

CG
LE MINISTRE DÉPÂTEMENT DES AFFAIRES FRANÇAISES

Le contrat de génération doit favoriser l'embauche des seniors et la mise en place d'actions concrètes en faveur de leur maintien en emploi.

Créé par la loi du 1^{er} mars 2013, le contrat de génération consacre en quelque sorte l'efficacité du mode de formation propre à l'Artisanat. Il se présente également comme un outil extrêmement adapté pour apporter des solutions à la question de la transmission-reprise. Ce nouveau dispositif vise à créer des binômes jeune-senior pour encourager l'embauche des jeunes, garantir le maintien dans l'emploi des seniors et assurer la transmission des compétences. Il prévoit une aide financière annuelle de 4 000 €, versée par Pôle Emploi à l'employeur, pendant une durée maximale de trois ans. Elle se fait sous la forme de deux versements, le premier de 2 000 € par an pour l'embauche en CDI d'un jeune de moins de 26 ans (moins de 30 ans s'il est doctorant, travailleur handicapé ou déjà en CDD ou



À SAVOIR...

MICHEL SAPIN MOBILISÉ POUR L'EMPLOI VOSGIEN



Le contrat de génération permet d'anticiper les nombreux départs et arrivées sur le marché du travail d'ici à 2020 : 600 000 départs par an en moyenne et l'entrée de plus de 700 000 jeunes par an sur le marché du travail.

en apprentissage dans l'entreprise). Le contrat doit correspondre à au moins 80 % d'un temps complet. La deuxième partie, d'un montant de 2000 € par an, est versée pour le maintien dans l'emploi d'un senior de 57 ans ou plus (55 ans en cas d'embauche) pour encadrer le jeune. Cette aide est ouverte de plein droit pour les embauches réalisées depuis le 1^{er} janvier 2013 pour les entreprises de moins de 50 salariés (après conclusion d'un accord collectif pour les entreprises entre 50 et 300 salariés). Aucun licenciement économique ne doit avoir eu lieu dans les six mois qui précèdent. L'entreprise doit être à jour de ses obligations déclaratives et de paiement des cotisations sociales, salariales et patronales. Cette aide peut également être mobilisée pour anticiper une transmission, lorsque le chef d'entreprise, âgé de 57 ans ou plus, recrute un jeune pour le

former en vue de lui transmettre son entreprise. À l'issue, la transmission n'est toutefois pas obligatoire. Vous pouvez également bénéficier d'une aide au diagnostic et à l'action pour réussir le contrat de génération dans votre entreprise (voir le paragraphe sur l'appui conseil de la GPEC en page 12). L'aide est versée à l'entreprise chaque trimestre par Pôle Emploi. Attention, si la situation du jeune ou du senior change (démission, licenciement...), les aides ne sont pas toujours maintenues.

Plus d'infos :
<http://travail-emploi.gouv.fr/contrat-de-generation>
www.contrat-de-generation.gouv.fr

EMPLOIS D'AVENIR, UNIQUEMENT POUR LES SECTEURS QUI EMPLOIENT

L'emploi d'avenir est quant à lui réservé aux secteurs qui offrent des perspectives d'embauche

Le 9 septembre dernier, Michel Sapin, ministre du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social s'est rendu à Neufchâteau, dans les Vosges, pour assister à la présentation – par une association de réhabilitation du patrimoine – du dispositif « emploi d'avenir » en vue de développer des chantiers de formation et de réinsertion. Lors de sa visite à la Mission locale, Michel Sapin a pu rencontrer avec des jeunes et des conseillers de la mission locale. Il a ensuite visité l'agence Pôle Emploi.

Cette visite s'est poursuivie par la signature d'une convention cadre État-Région Lorraine-Conseil général des Vosges relative au plan d'accès à l'emploi des jeunes dans le département des Vosges. À l'occasion d'une table ronde organisée après cette signature, le ministre a pu échanger autour du thème « tous mobilisés pour l'emploi ». Il assistait ensuite à la signature d'un contrat de génération. C'est l'entreprise Gitem de Neufchâteau, qui va bénéficier des talents de Fabien Bodelé. À 23 ans, Fabien est titulaire d'un BTS préparé en apprentissage. Il commencera ses fonctions de « technicien-livreur-vendeur » à partir du 1^{er} octobre chez Gitem où il travaillera en binôme avec Régis Dadoinot.

Source : <http://travail-emploi.gouv.fr/>

Les emplois d'avenir ont pour ambition d'améliorer l'insertion professionnelle et l'accès à la qualification des jeunes peu ou pas qualifiés, confrontés à des difficultés particulières d'accès à l'emploi. L'État soutient ainsi la création de 150 000 emplois d'avenir d'ici 2014.

Contacts

• Direccte Lorraine :
03 83 30 89 20

MEURTHE-ET-MOSELLE

• Direccte - Unité territoriale
Meurthe-et-Moselle :

03 83 50 39 00

• Mission locale du Bassin
de Longwy : 03 82 25 99 77

• Mission locale des Pays
de Briey : 03 82 46 26 61

• Mission locale Terres de
Lorraine (Toul) : 03 83 64 57 57

• Mission locale Val de Lorraine
et Laxou (Pont-à-Mousson) :
03 83 31 47 32

• Mission locale du Lunévillois :
03 83 74 04 53

MEUSE

• Direccte - Unité territoriale
Meuse : 03 29 76 17 17

• Mission locale du Nord
Meusien : 03 29 86 25 26

• Mission locale du Sud
meusien : 03 29 79 01 13

MOSELLE

• Direccte - Unité territoriale
Moselle : 03 87 56 54 00

• Mission locale du Nord
Mosellan : 03 82 82 85 15

• Mission locale du Bassin
houillier (Freyring-Merlebach) :
03 87 00 24 90

• Mission locale de Moselle
Centre (Valmont) : 03 87 93 97 27

• Mission locale du Bassin de
Sarreguemines : 03 87 95 72 74

• Mission locale du Sud
Mosellan (Sarrebouurg) :
03 87 23 63 36

VOSGES

• Direccte - Unité territoriale
Vosges : 03 29 69 80 90

• Mission locale de la Plaine
des Vosges (Neufchâteau) :
03 29 94 07 60

• Mission locale du Pays de
Remiremont et de ses vallées :
03 29 62 39 15

• Mission locale de
l'arrondissement de Saint-Dié :
03 29 51 65 55



© Fotolia.com

L'État et le Conseil Régional s'accordent pour affirmer que les emplois d'avenir sont prioritairement ouverts aux jeunes dans les secteurs et métiers qui offrent des perspectives réelles de qualification et d'insertion professionnelle comme le BTP.

importantes comme le bâtiment et les services à la personne et sur la base de projets de parcours professionnels (arrêté du 11 février 2013 déterminant les secteurs d'activité éligibles aux emplois d'avenir dans le secteur marchand).

Réservé aux jeunes de 16 à 25 ans (ou jusqu'à 30 ans pour la personne reconnue travailleur handicapé), sans diplôme ou titulaire d'un CAP/BEP et en recherche d'un emploi depuis plus de six mois, l'emploi d'avenir vous permet de bénéficier d'une aide financière égale à 35 % du taux horaire brut du Smic (soit une économie de 500 € pour un temps plein). La contrepartie de cette aide ? Vous engager à encadrer et former le jeune, pour lui donner des perspectives de qualification et d'insertion professionnelle durables. Le contrat peut être un CDI ou un CDD d'un à trois ans, à temps plein (sauf exception).

De plus, chaque jeune bénéficiera d'un suivi personnalisé professionnel sur toute la période du contrat. L'emploi d'avenir est également utile pour embaucher votre apprenti après son CAP en continuant de bénéficier d'aides publiques. Il est également effi-

cace pour recruter à moindre coût et former sur mesure un jeune sur un poste pour lequel vous ne trouvez personne ou à un jeune issu d'une zone urbaine sensible ou d'une zone de revitalisation rurale (il peut alors être diplômé jusqu'à Bac+2) en lui transmettant votre savoir-faire.

Si vous souhaitez recruter un emploi d'avenir, votre premier interlocuteur est la mission locale la plus proche (*voir encadré*) ou Cap Emploi dans le cadre de l'embauche d'un salarié handicapé. Les démarches administratives consistent à remplir une demande d'aide, ainsi qu'un dossier d'engagement et de suivi établi entre vous, votre salarié et la mission locale.

Vos CMA sont à vos côtés pour le suivi du contrat et du jeune dans votre entreprise.

Plus d'infos :

www.lesemploisdavenir.gouv.fr

UN ACCOMPAGNEMENT POUR LES PME : L'APPUI CONSEIL GPEC

Si votre entreprise a au moins un salarié et si vous souhaitez recruter, mais aussi optimiser ou améliorer les compétences internes, vous pouvez bénéficier

de ce dispositif avec l'appui de votre CMA.

La GPEC (Gestion prévisionnelle des Emplois et des Compétences) vous permet de faire le point et d'agir sur la question des âges dans votre entreprise. Ainsi vous pourrez :

■ réaliser un diagnostic des « ressources humaines » de votre entreprise orienté sur la question des âges (pyramide des âges, départs en retraite prévus, recrutements envisagés, perspectives d'évolution de l'entre-

prise, identification des compétences clés...);

■ mettre en œuvre des actions en faveur d'une gestion active des âges permettant, notamment, l'embauche de jeunes en CDI, le maintien en emploi des seniors et la transmission des compétences (construction de référentiels de compétences, fiches de poste, processus d'accueil des nouveaux recrutés, mise en place de référents, parcours de formations des jeunes et des seniors...).



Les emplois d'avenir en Lorraine

L'État et le Conseil Régional considèrent que, dans une logique de sécurisation des parcours professionnels, la transférabilité vers le secteur marchand des compétences acquises par le jeune pendant son emploi d'avenir est fondamentale. Dans cet esprit, l'État et le Conseil Régional s'accordent pour affirmer que les emplois d'avenir sont prioritairement ouverts aux jeunes dans les filières et métiers suivants du SECTEUR NON MARCHAND :

- Les collectivités territoriales : par la variété des missions exercées par une commune, une intercommunalité ou un département, les collectivités territoriales peuvent offrir à des jeunes en emplois d'avenir une insertion professionnelle durable. Les activités en croissance dans les collectivités (démarches environnementales, ingénierie de la commande publique, petite enfance, services à domicile et aux personnes âgées, entretien du patrimoine immobilier, restauration collective...) sont des activités transférables au secteur marchand.
- Les secteurs de « l'éducation-animation » et de « l'entretien-services généraux » appellent également aujourd'hui une technicité forte, qui peut faire l'objet d'un parcours de formation dans une logique de pérennisation dans le secteur non marchand pour un jeune en emploi d'avenir.
- Le champ des personnes morales de droit privé chargées de la gestion d'un service public (transports publics, restauration collective, blanchisserie, etc.).
- Le secteur des services à la personne et le secteur social, médico-social et sanitaire présentent un fort potentiel de créations d'emplois. Ces professions telles qu'aide à domicile ou aide-soignant, accessibles aux premiers niveaux de qualification (V) devraient être créatrices d'emplois du fait à la fois des départs à la retraite des professionnels en exercice mais également des besoins de la population.
- Les métiers rattachés aux services opérationnels aux entreprises :

par exemple, maintenance, entretien et aménagement des espaces verts, entretien, petite maintenance.

- Les métiers rattachés au secteur de l'environnement : ambassadeur de tri, nettoyage urbain, traitement des déchets...

L'État et le Conseil Régional s'accordent pour proposer que les emplois d'avenir soient ouverts au SECTEUR MARCHAND pour les emplois qui offrent des perspectives réelles de qualification et d'insertion professionnelle.

En Lorraine, conformément aux paramètres de prise en charge des emplois d'avenir et pour la période allant du 1^{er} novembre 2012 au 31 décembre 2013, un maximum de 365 emplois d'avenir (12 % de l'enveloppe lorraine) sera conclu dans le secteur marchand.

Les secteurs identifiés dans lesquels peuvent être signés des emplois d'avenir sont les suivants :

- Le secteur des services à la personne et le secteur social, médico-social et sanitaire présentent un fort potentiel de créations d'emplois et sont visés massivement par les jeunes en recherche d'emploi.
- Le secteur de l'économie sociale et solidaire.

À titre expérimental, pendant l'année 2013, l'État et le Conseil Régional pourront conclure, au niveau régional, des conventions avec des branches professionnelles offrant des perspectives réelles d'insertion et de qualification. Les branches professionnelles signeront des conventions d'engagement prévoyant notamment les modalités d'accès à la formation pour les jeunes en emplois d'avenir ainsi que les parcours types pouvant leur être proposés. Le secteur du BTP (notamment second œuvre), du bois (notamment première transformation du bois, sylviculture et entretien des espaces verts) ou de l'agriculture pourront, par exemple, s'engager dans ces démarches.

Source : <http://travail-emploi.gouv.fr/>



Secrétaires à domicile **EXPÉRIENCE exigée !**

— Ce métier très varié se développe beaucoup, notamment grâce à une clientèle d'artisans. À condition de faire preuve d'un minimum d'assurance.

C'est une constante : les rares secrétaires à domicile que l'on trouve parmi les dizaines de milliers d'artisans inscrits dans les quatre répertoires des métiers de Lorraine, sont toutes des professionnelles qui, avant de s'installer, ont cumulé de nombreuses expériences salariées préalables. Rares sont les secrétaires inexpérimentées installées à 20-25 ans et qui sont parvenues à tenir plus d'une année en développant un chiffre d'affaires suffisant. « Ces difficultés à l'installation sont logiques. Ce n'est pas une question de compétences professionnelles ou de la qualité de la formation, mais plutôt de l'absence de réseau quand on est jeune », témoigne Roxane Jeannot, 38 ans, installée à Toul depuis 2009 et dont l'activité est débordante. « Pour réussir dans ce métier, il faut bien entendu une bonne maîtrise de la multiplicité des tâches et des compétences, mais aussi et surtout un précieux réseau de connaissances, que souvent les débutantes, de par leur jeunesse, ne possèdent pas. Seule l'expérience et le fait d'avoir roulé sa bosse constituent le bagage principal pour se mettre le pied à l'étrier avec la certitude de ne pas chuter très vite. »

Jonathan de Heillecourt, 25 ans, confirme que le réseau relationnel est vital. Il avait travaillé dans un centre d'appels à Nancy où il encadrerait une équipe, avant de s'installer. Il a renoncé au bout de six mois : « J'ai fait beaucoup de démarchage et de prospection de clients, mais quand ils ne vous connaissent pas, le travail ne rentre pas. Je sais que ce métier va exploser, mais sans doute me suis-je installé trop tôt. De plus en plus, les petites structures sous-traiteront leurs travaux administratifs. Je ne pouvais me permettre de poursuivre faute de clients, mais je sais que, dans les années à venir, il n'est pas impossible que je revienne dans ce métier. »

FAIRE FRUCTIFER SON RÉSEAU

Dans la profession de secrétaire à domicile, les qualités requises ne manquent pas. Elles relèvent sans doute, avant tout, de la personnalité, plus que la formation initiale. Ce job exige en effet une grande capacité d'écoute, une ouverture aux autres, pour inspirer la confiance et séduire la clientèle, et surtout polyvalence et réactivité.

Un premier exemple du paradoxe de cette profession : son intitulé est

parfaitement trompeur. Ainsi, une secrétaire à domicile n'attend pas que le travail arrive tout cuit sur son bureau. Elle doit déployer ses réseaux personnel et professionnel pour faire connaître ses compétences. Cela exige justement de sortir de chez soi, d'aller à la rencontre des autres pour les convaincre de la pertinence des services qu'elle a à offrir. Autrement dit, une personne timide, voire simplement réservée, aura bien du mal à tisser des liens qui, à terme, lui ramèneront du travail. Il faut donc avoir le sens de l'initiative, être engageante et ne pas hésiter à proposer ses services, y compris à des personnes dont on ne soupçonne pas les besoins. Cela va d'une grosse entreprise qui peut trouver un intérêt à sous-traiter une tâche plutôt que de recruter un intérimaire ou un contrat à durée déterminée jusqu'à un collègue artisan qui travaille seul et qui n'a personne pour mettre de l'ordre dans ses papiers. Dans ce domaine, ce n'est pas une légende : les artisans adorent leurs métiers qu'ils pratiquent souvent avec savoir-faire et passion. En revanche, ils détestent la dimension administrative et, en ce sens, une

**CE JOB EXIGE UNE GRANDE CAPACITÉ D'ÉCOUTE,
UNE OUVERTURE AUX AUTRES, POUR INSPIRER LA
CONFIANCE ET SÉDUIRE LA CLIENTÈLE, ET SURTOUT
POLYVALENCE ET RÉACTIVITÉ.**



secrétaire à domicile peut se révéler une précieuse alliée. Et avec les dizaines de milliers d'artisans en activité en Lorraine, à ce niveau, le fichier clients est sans limite.

UN ÉQUIPEMENT SOMMAIRE

Ce métier frappe par sa variété. D'une manière générale, une secrétaire à domicile dispose de notions de traitement de textes, elle maîtrise les logiciels du type Word, mais aussi Excel pour les comptes. Des notions de base de comptabilité et de traitements des données sont précieuses, ainsi qu'une mini-expérience en matière fiscale. « Les clients apprécient que nous mettions en ordre leurs factures, clients comme fournisseurs, afin de les présenter au comptable, ainsi que nous réalisons les déclarations fiscales », témoigne encore Roxane Jeannot. Isabelle Simon, installée à Ars-sur-Moselle, ne dit pas autre chose : « Le travail est extrêmement polyvalent et varie d'un client à l'autre. » À 40 ans, cette professionnelle qui a été par le passé hôtesse de caisse ou assistante maternelle, sortait de deux arrêts maternité. Titulaire d'un bac professionnel en comptabilité, elle a suivi une remise à niveau. « Un ami petit entrepreneur m'a encouragée. Il avait besoin de dépannage pour l'administration de ses affaires. Du coup, j'ai investi 2 500 euros dans un ordinateur, un logiciel récent de comptabilité et Windows 2013, et une imprimante de qualité, et je me suis mise en route. » Avec son expérience et son relationnel, Isabelle est optimiste, alors que dans la même commune mosellane, Françoise, la vingtaine passée, n'est restée installée que quelques mois : « Le travail ne rentrait pas. Je n'avais aucun retour concret quand je proposais mes services. Les gens me répondaient : peut-être, plus tard... » Et pour cause, il lui manquait une expérience variée qui rassure et un carnet d'adresses qui permet de trouver la bonne impulsion et les premiers clients...

BOUCHE-À-OREILLE : L'ARME FATALE

À Neuville-sur-Ornain dans la Meuse, Sandra Joannes, 34 ans, s'est lancée en juin 2012 « grâce au bouche-à-oreille ». C'est d'évidence l'arme fatale ! « Mon conjoint est conseillé en gestion de patrimoine. Il avait beaucoup de paperasse. J'ai commencé par l'aider. » Sandra avait aussi une belle expérience dont de la vente et de l'administratif dans une agence immobilière, et un bon réseau au Crédit Agricole. « Mon expérience dans le secrétariat puis mon DUT en info-com et publicité ont constitué un vrai plus. Ensuite, il suffit d'être polyvalent et de disposer d'aisance dans le contact. » Sandra a ainsi déjà fidélisé quatre clients réguliers, dont un commerçant bijoutier et un artisan dans la charpenterie-zinguerie.

DES TÂCHES MULTIPLES

Au secrétariat administratif classique qui exige rigueur, maîtrise de la mise en forme et de l'orthographe, s'ajoute dans le métier une liste de tâches extrêmement variée. Ainsi, une secrétaire à domicile peut être sollicitée pour la frappe de courriers, de documents de travail, de compte rendu de réunions, la sauvegarde de données, le classement ou la rédaction des factures, des devis, des relances, mais aussi la sauvegarde et l'archivage, physique ou numérique. Le travail consiste parfois aussi à réaliser et entretenir des fichiers clients, à faire de la relance commerciale téléphonique, à prendre des rendez-vous, à gérer la logistique d'un PME (réservations de voyages, de salles de réunion...). Pour faire face à la multiplicité des tâches, la secrétaire à domicile installée à son compte doit aussi disposer de tarifs millimétrés, c'est-à-dire très soigneusement étudiés, afin de ne pas se noyer dans des tâches administratives dont le client n'aurait pas mesuré le prix de revient. Ainsi, il est vital au moment de son installation d'anticiper sur tous ces coûts qui avant d'être forfaitaires, sont souvent soit horaires, soit liés au volume des tâches comme le nombre

de copies, la qualité du papier... Les prestations et donc leurs facturations se révèlent souvent à la fois intellectuelles (prestation de réécriture, mise en forme de compte rendu, création de documents, tableaux ou brochures...) ou matérielles (reproduction de documents, relance téléphonique, déplacements sur site, création de mailings, cartes de vœux, invitations, fichiers clients ou fournisseurs...).

DES HORIZONS XXL

Les secrétaires à domicile qui savent saisir les opportunités peuvent vivre des aventures professionnelles exceptionnelles. Roxane Jeannot est partie en Suisse scanner des dizaines de milliers de documents d'un laboratoire de prothèses médicales qui déménageait à New York. Le cas d'Isabelle Febvay à Gérardmer traduit aussi des horizons XXL. Pendant 18 ans, elle a assisté un directeur commercial, notamment à l'international, ce qui lui permet une certaine aisance en anglais et en allemand. « J'ai donné ma démission pour m'installer à mon compte. Mon compagnon est exploitant forestier. La personne qui faisait ses papiers venait de partir à la retraite. J'ai commencé par là. » Isabelle a développé une clientèle enviable, dont un expert maritime à Tahiti ou un cabinet d'architectes parisien. « Je leur assure le suivi administratif, mais aussi la constitution de dossiers pour les appels d'offres jusqu'au suivi de chantier. Je n'ai pas hésité à passer une annonce dans Le Bon Coin. » Son expérience, doublée d'une audace remarquable, lui donne une belle assurance assez représentative de l'épanouissement dans ce métier : « Je ne regrette vraiment rien. Le plus dur, c'est la première expérience. Ensuite, on se rend compte très vite que les clients n'attendent pas un simple prestataire de services, mais des conseils, de l'assistance. Je dispose d'un serveur en ligne et les clients se connectent pour transférer leurs données. Je pense qu'avec l'outil Internet, notre métier va considérablement se développer dans les années à venir ! »

COLLECTIVE ET PRÉVOYANTE MA MUTUELLE SANTÉ !



- ▶ **Vous avez mis en place dans votre entreprise un contrat collectif obligatoire, santé, prévoyance, retraite.**

Les conditions d'exonération de charges changent à compter du 1^{er} janvier 2014.

- ▶ **Vous n'avez pas de contrat collectif obligatoire dans votre entreprise.**

Bientôt vous devrez mettre en place un contrat santé obligatoire pour vos salariés.

PENSEZ-Y DÈS MAINTENANT !

ACORIS
mutuelles

SMUTIE-SMACIV
MUCIM-STANISLAS
MUTUELLE DE FRANCHE-COMTÉ



Loi de généralisation
ANI
**ANTICIPEZ
AVANT QUE VOTRE
MUTUELLE NE VOUS
SOIT IMPOSÉE.**

Contactez-nous !

▶ N°Cristal 09 69 36 10 20

APPEL NON SURTAXE

PLUS DE 20 AGENCES EN LORRAINE ET EN FRANCHE-COMTÉ

FORBACH
90 rue Nationale
Tél. 03 87 90 64 64

METZ MAZELLE
50 place Mazelle
Tél. 03 87 37 87 16

METZ GRAND CERF
14 rue du Grand Cerf
Tél. 03 87 21 04 04

THIONVILLE
2 place Claude Arnoult
Tél. 03 82 53 20 20



acorismutuelles.fr

Alain Griset, président de l'APCMA, Dominique Wein, directeur général de la Banque Populaire Lorraine Champagne, Gilbert Rebeyrole président de la Fédération Nationale des Socama, François Pérol, président du directoire de BPCE, Francis Paillard, président de la Socama Champagne, et Jean-Pierre Crouzet, président de l'Union Professionnelle Artisanale.



© Socama

Événement

18^e ÉDITION DU SALON À L'ENVERS DE LORRAINE



Le « rendez-vous des affaires sans rendez-vous », événement incontournable de la Grande Région, s'affirme dans son rôle de connexion inter-entreprises et vous attend le **JEUDI**

10 OCTOBRE, PLACE DE LA LIBERTÉ À THIONVILLE, DE 9 H À 18 H.

Plus de 177 donneurs d'ordres de Lorraine, de Belgique, du Luxembourg et de la Sarre vous attendent pour établir des contacts d'affaires. L'édition 2012 avait ainsi permis de générer plus de 5 000 contacts d'affaires sur une seule journée ! Le Salon à l'envers vous offre l'opportunité unique de :

- rencontrer directement les responsables d'achats des grands donneurs d'ordres de la Grande Région,
- développer vos contacts d'affaires,
- faire connaître vos produits et services aux donneurs d'ordres.

Cette année, les thèmes retenus comme fil rouge seront « Terra Lorraine », une réalité sur le territoire, et « Les échanges franco-allemands », dans le cadre du 50^e anniversaire du Traité de l'Élysée. Le sport retenu sera le golf et, pour la culture, le chant choral. Cet événement est la manifestation phare d'Entreprendre en Lorraine Nord, une association de chefs d'entreprise pour les chefs d'entreprise. Aujourd'hui, ils ne sont pas moins de 150 adhérents.

Plus d'infos :
www.salonaleners.org

Aide mémoire

Smic horaire brut :

➔ 9,43 € (au 01/01/13)

Sécurité Sociale : (depuis le 01/01/13)

➔ Trimestriel : 9 258 €

➔ Mensuel : 3 086 €

Indice du coût de la construction INSEE :

➔ 2^e trim. 2012 1 636,25

➔ 3^e trim. 2012 1 642,25

➔ 4^e trim. 2012 1 642,80

Indice National Bâtiment BTO1 :

➔ Décembre 2012 : 877,4

Taux de l'intérêt légal 2013 :

➔ 0,04 %

Congrès national des Socama L'artisanat, UNE RÉPONSE À LA CRISE ?

— Près de 150 spécialistes se sont penchés sur la question à l'occasion du 29^e Congrès national des Socama qui s'est tenu à Troyes en avril dernier.

Ouvert par Raymond Oligier, président de la Banque Populaire Lorraine Champagne, ce congrès a permis de remettre en lumière l'action des Socama, ces sociétés de caution mutuelle artisanales qui œuvrent au quotidien pour le développement de l'artisanat en France. La première journée a été consacrée aux traditionnels travaux de l'assemblée générale, sous l'égide des représentants de la Fédération nationale des Socama et notamment de son président, Gilbert Rebeyrole. Une séquence de questions d'actualité a été proposée sur le thème : « La transmission-reprise, ses enjeux économiques et sa dimension humaine ». Elle était présentée par Alain Tourdjman, directeur Études Veilles et Prospective à BPCE. Le deuxième jour s'est tenue une table ronde sur le thème : « La place et le rôle de l'artisanat, acteur économique à taille humaine dans l'économie française de demain ». Y sont intervenus François Baroin, maire de Troyes, François Pérol, président du directoire de BPCE, Alain Griset, président de l'Assemblée permanente des Chambres de Métiers et Jean-Pierre Crouzet, président de l'Union professionnelle artisanale. François Pérol a rappelé à cette occasion l'engagement des Banques Populaires aux côtés des entreprises : 7 milliards d'euros de crédits en 2013 pour financer 100 000 projets. Cette initiative s'inscrit dans l'esprit du pacte de compétitivité lancé par le gouvernement.

Ce congrès a été l'occasion, pour la Fédération Nationale des Socama et la Banque Populaire, de signer deux conventions : l'une avec l'Union Nationale de Taxis, union de syndicats professionnels, afin de faciliter leur accompagnement financier, proposer les outils monétiques adaptés et les aider à développer leur activité ; l'autre, avec CEGC-Saccef

(Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, filiale de Natixis) pour faciliter le financement d'investissement des petites entreprises en s'appuyant sur les garanties des deux sociétés de caution du groupe.

Dans son discours de clôture, Gilbert Rebeyrole a incité à la croissance des Socama (augmentation du taux de recours) et encouragé à revisiter le modèle économique, réexaminer les conditions d'intervention pour retrouver un équilibre bousculé par l'augmentation du risque. Il a annoncé le renouvellement de l'accord avec le Fonds Européen d'Investissement (FEI), pour une enveloppe de 900 millions d'euros sur deux ans. François Pérol s'est réjoui de ce renouvellement qui illustre parfaitement la force de cette coopération. Depuis 2003, les accords avec le FEI ont permis de développer avec les Banques Populaires régionales deux offres de financement particulièrement innovantes, le **prêt Socama sans caution personnelle** et le **prêt Socama transmission-reprise**. Ces offres permettent ainsi de **renforcer l'engagement des banques auprès des entreprises de leur territoire**. « Car la meilleure réponse à la crise n'est pas le repli sur soi, et le réseau Banque Populaire souhaite répondre présent au service de l'économie réelle », a précisé le président du directoire de BPCE.

Rappelons que les SOCAMA ont été créées en 1917 comme les Banques Populaires, adossées à celles-ci et apportent aux petites entreprises une garantie lors d'une demande de financement. En 2012, les Socama ont garanti près de 28 600 prêts pour un montant de 793 millions d'euros et gèrent un encours global de 2,3 milliards d'euros. Le tandem Socama/Banque Populaire est unique dans le monde bancaire : sa spécificité se caractérise par une proximité avec les CMA et des organismes professionnels ainsi qu'une offre de crédits à moyen terme particulière.

Crédit Agricole Alsace Vosges et Lorraine

Une nouvelle offre de « BANQUE D'AFFAIRES RÉGIONALE »

— Une nouvelle offre de « Banque d'Affaires » dédiée aux entreprises a été créée dans l'Est de la France. Elle est le fruit d'une coopération entre le Crédit Agricole Alsace Vosges, le Crédit Agricole de Lorraine et Crédit Agricole Corporate & Investment Bank (Crédit Agricole CIB).

L'offre de « Banque d'affaires » s'adresse plus particulièrement aux entreprises de taille intermédiaire dont le chiffre d'affaires est supérieur à 20 M€, avec un cœur de cible à plus de 50 M€. Elle entend apporter une expertise de proximité aux chefs d'entreprise pour leurs opérations de fusion-acquisition, de transmission, de financements spécifiques, de capital-investissement et d'ingénierie patrimoniale. Avec ces services, le Crédit Agricole pourra ainsi contribuer mieux encore au développement de l'économie des territoires et à l'accompagnement des porteurs de projets.

SON ORGANISATION : FLEXIBLE ET EFFICACE

La Banque d'affaires est une structure légère sans identité juridique spécifique qui regroupe compétences et expertises de ses promoteurs. Son responsable, Pascal Faivre, est basé à Strasbourg. Les ingénieurs d'affaires sont basés à Strasbourg, Nancy et Metz. Ils sont salariés des Caisses régionales et de Crédit Agricole CIB qui, par ailleurs, mettent à leur disposition des expertises complémentaires si elles s'avèrent nécessaires. Outre Crédit Agricole CIB, les autres filiales du Groupe Crédit Agricole, Sodica, Indosuez Private Banking et Amundi, sont en mesure d'intervenir localement en fonction de la spécificité des montages à réaliser. Les Directeurs en charge du marché des entreprises, Frédéric Lataille pour le Crédit Agricole de Lorraine, et Pierre Schmitt pour le Crédit Agricole Alsace Vosges, assurent la supervision de l'activité. Cette organisation favorise une grande adaptabilité aux demandes des chefs d'entreprise; elle permet d'associer les compétences des Caisses régionales et des



Henri Paquier, Directeur de la succursale CA CIB de Strasbourg, Thomas Dutot, Directeur de CA CIB Grand Est, Frédéric Lataille, Directeur des Entreprises Crédit Agricole de Lorraine, Michel Rallet, Directeur Général du Crédit Agricole de Lorraine, Pascal Faivre, Responsable de la BAE, Pierre Schmitt, Directeur des Marchés spécialisés Crédit Agricole Alsace/Vosges, Michel Lefrançois, Directeur Général Crédit Agricole Alsace/Vosges.

filiales pour apporter les solutions les plus efficaces. Les orientations d'intervention sont fixées conjointement.

SON UTILITÉ : DÉJÀ DÉMONTRÉE

Preuve de la pertinence de cette initiative, les équipes viennent d'être mandatées comme arrangeur d'une opération de transmission du capital entre le fondateur d'une société et le management. Son intervention a permis d'organiser la cession au repreneur, choisi par le client, et de favoriser la pérennité de cette PME. Forte d'une centaine de salariés, l'entreprise a élaboré à cette occasion une nouvelle stratégie de développement. Plus d'une demi-douzaine de dossiers sont par ailleurs en cours d'étude pour l'ensemble des métiers développés. Une centaine d'opérations potentielles de transmission, de structuration de dette et d'ingénierie patrimoniale ont été recensées sur les deux territoires alsacien et lorrain pour les prochaines années.

➔ **Contact :** Pascal Faivre, Banque d'Affaires Crédit Agricole Alsace Vosges et Lorraine, au 03 88 14 35 51.

Promotion

« NOUS AVONS TOUS
UNE BONNE RAISON
DE CHOISIR L'ARTISANAT »



Savoir-faire, indépendance, modernité et tradition, qualité des produits et du service, esprit entrepreneurial, compétences, proximité, innovation, confiance, formation et emploi... les bonnes raisons de choisir l'artisanat sont multiples. Avec ses quatre secteurs et ses 250 métiers, la Première entreprise de France affiche ses atouts. À partir d'octobre, le Fonds National de Promotion et de Communication de l'Artisanat (FNPCA) lance une nouvelle campagne en martelant les bonnes raisons de choisir l'artisanat et multiplie les arguments et les preuves des atouts de notre secteur. Présente en affichage (15 000 panneaux dans toute la France), en télévision avec un film de 30 secondes décliné ensuite en 10 secondes, mais aussi en radio, la campagne renouvelle l'image des artisans en donnant la parole à leur quotidien et celui de leurs clients. Tout en reconduisant la campagne de 2013, le début d'année 2014 insistera auprès du jeune public sur les raisons de choisir les métiers de l'artisanat avec notamment la promesse de bénéficier d'une formation qualifiante et de trouver un travail.

OBLIGÉE DE M'ARRÊTER



VOTRE PERTE DE REVENUS COMPENSÉE



Et si une maladie ou un accident vous empêchait d'exercer votre activité professionnelle ? Les solutions Énergie Prévoyance de Groupama, conçues pour répondre aux besoins spécifiques des travailleurs indépendants, compensent vos pertes de revenus. Vous bénéficiez en plus d'avantages fiscaux : les cotisations versées sont déductibles de vos revenus imposables⁽¹⁾. Contactez un conseiller dédié pour un diagnostic personnalisé et gratuit.

Solutions Énergie Prévoyance
à retrouver sur groupama-pro.fr



Toujours là pour moi.



**POUR
NOUS
LES PROS**

→ RÉCOMPENSER VOTRE PROFESSIONNALISME
ET VOTRE FIDÉLITÉ

Jusqu'à **25%** de réduction sur
votre assurance Construction^(*)



(*) Bonus Décennale : en fonction du nombre de sinistre au titre du contrat Assurance Construction au 30 septembre de l'année considérée et de l'ancienneté de ce contrat, vous bénéficierez sur la cotisation de ce contrat pour l'année suivante d'une réduction au taux suivant : pour une ancienneté d'au moins 5 ans sans sinistre sur les 5 dernières années, le bonus attribué est de 7,5% ; pour une ancienneté d'au moins 7 ans sans sinistre sur les 7 dernières années, le bonus attribué est de 15% ; pour une ancienneté d'au moins 9 ans sans sinistre sur les 9 dernières années, le bonus attribué est de 20% ; pour une ancienneté d'au moins 10 ans sans sinistre sur les 10 dernières années, le bonus attribué est de 25%. Ce taux de réduction sera le cas échéant supprimé ou réajusté pour les années suivantes en fonction de l'évolution de ces critères.

**Pour en savoir plus sur les BONUS des contrats
Assurance Multirisque Professionnelle et Construction**

Contactez votre Conseiller MAAF PRO au

N° Vert 30 15

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

du lundi au vendredi de 8h30 à 18h30 et le samedi de 9h à 12h

Connectez-vous sur

maafpro.fr



PRO
la référence qualité pro