

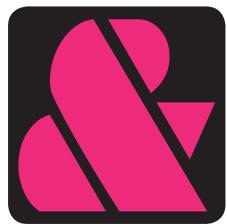


**MÉTIER
DU BÂTIMENT**
ÊTES-VOUS PRÊT
À REPARTIR ?



**L'HABIT
NE FAIT PAS
L'ENTREPRENEUR**

CONCOURS 2016
FEMME CRÉATRICE
D'ENTREPRISE
DE L'ANNÉE



HOMMES METIERS

N°281
JANVIER 2017

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

**TRANSMISSION :
8 BONNES RAISONS
DE NE PAS ATTENDRE**



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



ASSUR-BP MULTIRISQUE PRO UN CONSEILLER QUI CONNAÎT VOTRE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE, C'EST L'ASSURANCE D'UNE PROTECTION PERSONNALISÉE

Clair et flexible, le contrat d'assurance ASSUR-BP Multirisque Pro propose une palette de garanties qui s'adaptent au plus près des besoins de votre activité professionnelle.

www.bpalc.fr - 03 54 22 10 00

Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur

BANQUE & ASSURANCE

Le contrat ASSUR-BP MULTIRISQUE PRO est assuré par Assurances Banque Populaire IARD Entreprise régie par le code des assurances - Distribué par : Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne Société anonyme coopérative à capital variable - 3 rue François de Curel 57000 METZ - 356 801 571 RCS Metz. Intermédiaire en assurance inscrit à l'ORIAS sous le n° 07 005 127. © Shutterstock.

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE

ADDITIONNER LES FORCES, **MULTIPLIER LES CHANCES**



ÉDITORIAL



Liliane LIND
Présidente de la CMA 57

Apprentis, artisans, vous êtes notre fierté !

[L]e 8 novembre 2016, les artisans de la Moselle et leurs représentants des 4 branches des métiers m'ont témoigné leur confiance en me confiant la présidence de la CMA 57. Je mesure pleinement les responsabilités que cela me confère.

Impliquée dans la vie de la CMA 57 depuis maintenant 20 ans, je connais parfaitement notre établissement, ses collaborateurs et les attentes qui sont les vôtres. Vice-présidente en charge de la formation lors des deux derniers mandats, j'ai aussi une connaissance précise du fonctionnement de nos CFA de Metz, Forbach et Thionville. Entourée d'une équipe d'élus déterminés et engagés, je vais travailler avec eux durant les 5 prochaines années sur trois axes majeurs : la formation, le développement économique et le développement durable.

L'apprentissage restera une priorité car nous sommes convaincus de son intérêt pour les jeunes et pour vos entreprises. Aussi, dès aujourd'hui je tiens à vous sensibiliser sur la collecte de la Taxe d'Apprentissage 2017 qui est pour nous fondamentale.

En choisissant de verser, ou de le faire faire par votre expert-comptable, le montant de cet impôt obligatoire à l'un de nos CFA, vous contribuez à former dans des conditions optimales les apprentis d'aujourd'hui qui seront peut-être demain vos salariés, voire vos repreneurs.

Nous comptons donc sur votre soutien d'ici au 28 février 2017, date limite pour régler la Taxe d'Apprentissage 2017.

Merci de travailler avec nous à la défense des intérêts de la 1^{re} Entreprise de France.

Sommaire

ACTUALITÉ

- 4 CMA 57**
Une nouvelle équipe en place
- 7 À DÉCOUVRIR DU 17 AU 20 MARS 2017**
Des oeufs artisanaux géants sur Metz...
- 8 PRIX STARS & MÉTIERS**
Succès d'une start-up artisanale mosellane
- 10 TAXE D'APPRENTISSAGE 2017**
Comment remplir votre bordereau ?
- 11 FOIRES ET SALONS**
Sortez de vos murs !

DOSSIER



14 | TRANSMISSION
8 BONNES RAISONS DE NE PAS ATTENDRE
La transmission d'entreprise est une étape stratégique pour le chef d'entreprise mais passer à l'acte... pas si simple ! Et les bonnes raisons « d'attendre pour agir » ne manquent pas. Peut-être vous reconnaîtrez-vous dans les petites phrases auxquelles nos conseillers répondent...

MÉTIER

20 BÂTIMENT, TRAVAUX PUBLICS : ÊTES-VOUS PRÊT À REPARTIR ?

La crise a touché durement les activités du bâtiment. Quelques signes encourageants nous laissent entrevoir une possible reprise.

En point de mire se profile déjà la question de la main-d'œuvre et des qualifications. Même si nous sommes invités à la prudence, nous vous proposons quelques mesures et dispositifs pour vous aider à exploiter au mieux cette reprise.



EN RÉGION

- 24 BERNARD STALTER,**
élu président de la CRMA Grand Est
- 25 FEMME CRÉATRICE D'ENTREPRISE DE L'ANNÉE** Sabine Muller, lauréate régionale
- 26 LE SALON ESSENCES & MATIÈRES** CARTONNE...
- 26 CONCOURS MOF 2017**
Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 30 mars 2017

Ce magazine contient le bordereau de la taxe d'apprentissage 2017.

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES NUMÉROS D'H&M SUR WWW.CMA-MOSELLE.FR



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. Rédacteurs en chef: I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - D. SIMON - PE. PICHON. Édition déléguée: Édimitiers. Rédaction graphique: Pixel Image - Metz. Maquette: TEMAlpresse. Photo de couverture: © Fotolja.com, guruXOX, serbbgd. Dépôt légal: N° 1.042 - Février 2017. ISSN: 0290-1633. Impression: Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal.



10-31-1260 / Certifié PEFC / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / pefc-france.org

CMA 57

UNE NOUVELLE ÉQUIPE EN PLACE

L'Assemblée plénière du 6 décembre 2016 a permis de mettre en place le Comité directeur de la CMA 57 qui travaillera aux côtés des autres élus pour défendre les intérêts des 18 000 entreprises artisanales de la Moselle. Présentation de ces chefs d'entreprise.

LES 12 MEMBRES DU COMITÉ DIRECTEUR



> **Liliane LIND**
PRÉSIDENTE
 Coiffeuse STIRING WENDEL



> **Daniel SEYER**
VICE-PRÉSIDENT
 Boulanger PHALSBOURG



> **Liliane ZANCHI**
VICE-PRÉSIDENTE
 Nettoyage de locaux
 MONTOY FLANVILLE



> **Guy-Philippe BEYEL**
VICE-PRÉSIDENT
 Maçon BAUDRECOURT



> **Philippe FISCHER**
VICE-PRÉSIDENT
 Pâtissier UCKANGE



> **Pascal DUREAU**
TRÉSORIER
 Électricien MOULINS-LÈS-METZ



> **Jean-Marc METZINGER**
TRÉSORIER-ADJOINT
 Boulanger FREYMING MERLEBACH



> **Martine STEINMETZ**
SECRÉTAIRE
 Coiffeuse ROUHLING



> **Bruno CHARPENTIER**
SECRÉTAIRE-ADJOINT
 Charpentier-couvreur GLATIGNY



> **Patricia ARNOLD**
 Réparateur automobile PELTRE



> **Thierry POLO**
 Marbrier PELTRE



> **Jean-Luc SORNETTE**
 Menuisier-ébéniste METZ

LES MEMBRES TITULAIRES DE L'ASSEMBLÉE



Pauline ALESITABBONE

Esthéticienne
FORBACH



Marie-Laure LECHNER

Réparation automobile
FAMECK



Mikaël AGOSTINELLI

Chauffagiste
HARGARTEN-AUX-MINES



Arielle LEGRAND

Coiffeuse
METZ



Sylvain DORKEL

Chauffagiste
CREUTZWALD



Christian NICOLAS

Taxi
WOIPPY



Alain EICHER

Peintre
TERVILLE



Christian NOSAL

Boucher-charcutier
THONVILLE



Jeannot GABRIEL

Chauffagiste
HOSTE



Daniel OULRICH

Chauffagiste
ANZELING



Catherine GERARD

Coiffeuse
MONTIGNY-LÈS-METZ



Olivier SAR

Tapissier-décorateur
METZ



Jacky HICK

Maçon
BUHL LORRAINE



Marylène STAR

Coiffeuse
THONVILLE

COMMISSION DE LA FORMATION

➔ Elle est chargée de l'étude des questions liées à l'apprentissage et aux actions de promotion de l'alternance, de la qualification des artisans et maîtres d'apprentissage, des stages professionnels, de perfectionnement et de promotion des chefs d'entreprise artisanale, de leur conjoint et de leurs salariés, et à tous les problèmes liés à l'emploi.

Elle est présidée par Daniel SEYER et composée de 9 membres: Pauline ALESI TABBONE - Patricia ARNOLD - Pascal DUREAU - Jacky HICK - Christian NICOLAS - Arielle LEGRAND - Jean-Marc METZINGER - Olivier SAR - Martine STEINMETZ

COMMISSION D'APPEL D'OFFRES

➔ La CMA 57 est un établissement public administratif de l'État soumis à la réglementation relative aux marchés publics. La Commission d'appel d'offres est chargée d'examiner et de classer les offres lors de la mise en concurrence des candidats à un appel d'offres de la CMA 57. Les offres sont examinées conformément au Code des marchés publics et aux procédures internes d'achat établies par la compagnie.

Elle est présidée par Liliane LIND et composée de 5 membres: Guy-Philippe BEYEL - Philippe FISCHER - Marie-Laure LECHNER - Daniel SEYER - Liliane ZANCHI

COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

➔ Elle est chargée de l'étude des problèmes relatifs à l'accueil et à la formation des porteurs de projets, à l'aménagement du territoire et notamment à l'implantation des entreprises, aux statistiques et enquêtes économiques, à l'adaptation des entreprises à l'évolution économique et aux relations avec les collectivités locales.

Elle est présidée par Guy-Philippe BEYEL et composée de 8 membres: Patricia ARNOLD - Bruno CHARPENTIER - Sylvain DORKEL - Marie-Laure LECHNER - Christian NICOLAS - Jean-Marc METZINGER - Thierry POLO - Marylène STAR

COMMISSION DES AFFAIRES GÉNÉRALES

➔ Elle étudie les questions relatives au fonctionnement et à l'organisation de la CMA 57 et les questions qui ne relèvent pas des autres commissions. Elle travaille notamment sur les évolutions statutaires, sur le projet de règlement intérieur, sur les questions relatives à la gestion des ressources humaines de la CMA 57, et plus généralement sur les questions qui entrent dans la compétence de la compagnie consulaire, notamment réglementaires.

Elle est présidée par Philippe FISCHER et composée de 8 membres: Patricia ARNOLD - Pauline ALESI TABBONE - Guy-Philippe BEYEL - Pascal DUREAU - Marie-Laure LECHNER - Thierry POLO - Daniel SEYER - Martine STEINMETZ

COMMISSION DES BÂTIMENTS

➔ Elle est chargée d'étudier la stratégie immobilière de la compagnie, de donner un avis sur tous les projets de construction et d'aménagement immobiliers. Elle étudie toutes les propositions visant à l'amélioration ou à la transformation des surfaces bâties.

Elle est présidée par Liliane ZANCHI et composée de 8 membres: Patricia ARNOLD - Pascal DUREAU - Sylvain DORKEL - Jacky HICK - Jean-Marc METZINGER - Olivier SAR - Daniel SEYER - Jean-Luc SORNETTE

COMMISSION DES FINANCES

➔ Elle est chargée de l'examen des projets, du budget de fonctionnement et d'investissement, des documents comptables et financiers annuels, préparés par la présidente et le Bureau, et de la vérification de l'apurement des comptes dressés par le trésorier.

Elle est composée de 3 membres: Sylvain DORKEL - Christian NICOLAS - Martine STEINMETZ

LES AUTRES COMMISSIONS

Commission de conciliation - Commission d'appel des examens - Commission du conseil de perfectionnement - Commission de la chancellerie - Commission paritaire locale

Du 17 au 20 mars 2017

DES ŒUFS ARTISANAUX GÉANTS À DÉCOUVRIR SUR METZ...



« L'artisanat pond son expo ! » s'affichera un peu partout en mars prochain...

À l'occasion du Salon de l'Habitat et de la Déco, du vendredi 17 au lundi 20 mars 2017 au Parc des Expositions de Metz Métropole, la CMA 57 proposera aux 15 000 visiteurs attendus une exposition d'œufs artisanaux géants.

[U]ne manière originale de présenter la créativité de nos artisans mosellans et de préparer les festivités de Pâques qui débiteront juste un mois plus tard, et pour lesquelles de nombreux métiers de l'artisanat sont « sur le pont ».

Il est en plus à noter que les Français aiment les œufs puisqu'ils en dévorent en moyenne 230 par an et par personne, soit environ 14 kilos ! Excellente source de protéines, il a donc les faveurs de nos concitoyens puisque 97 % en mangent régulièrement.

C'est aussi cette popularité de l'œuf qui a donné envie à la CMA 57 de l'introduire dans le cadre des rendez-vous* qu'elle organisera au cours de cette Semaine nationale de l'artisanat de mars 2017 et qui permettra de mettre un éclairage sur le savoir-faire du secteur artisanal.

* Au cours de la Semaine nationale de l'artisanat 2017, la CMA 57 organisera une Journée Portes Ouvertes de ses Centres de Formation de Metz, Forbach et Thionville le samedi 18 mars 2017, de 10 heures à 17 heures.

Douze artisans originaires des 4 coins du département ont décidé de relever ce défi de réaliser des œufs géants représentatifs de leurs métiers. Il s'agit de :

- Laure ASSEL** | Mercerie Trois P'tits Points (Dieuze)
- Clément BECKER** | BK Plastiques (Faulquemont)
- Fabrice DUMAY** | Chocolaterie Dumay (Metz)
- Sophie GRAVIER** | Le Lavandou Fleurs (Yutz)
- Christine NOE** | NC Couture (Stiring Wendel)
- Sophie REATO** | Céramique raku (Saint-Privat la Montagne)
- Richard SCHNEIDER** | Aux brins tressés (Rohrbach-lès-Bitche)
- Maïté STEGNER** | Salon STYL'HAIR (Aigny)
- Nicolas STREIFF** | Boulangerie-Pâtisserie Streiff (Lixing-lès-Saint-Avold)
- Lolita TCHELKINA** | Dalwam TWS (Yutz)
- Catherine WLODARZIK** | Violettfleurs (Boulangé)
- Jean-Luc SORNETTE** | Sornette Frères (Metz)

En parallèle de cette exposition étonnante, des ateliers et animations seront proposés par la CMA 57 au cours de ce week-end.

Plus d'infos : www.cma-moselle.fr



Prix Stars & Métiers

SUCCÈS D'UNE START-UP ARTISANE MOSELLANE

À la croisée des chemins entre Metz et Sarrebourg, et entre Nancy et Sarrebruck, se cache l'une de ces pépites artisanales qui font la fierté de la Moselle. ACREOS. Ces 5 lettres ne vous disent peut-être rien. C'est pourtant cette entreprise qui a été sélectionnée parmi 2000 autres en France pour recevoir le Prix Stars & Métiers 2016 dans la catégorie Innovation technologique.



M. Pierson a reçu à Paris son prix national devant un parterre de 800 invités.

Intéressé il y a dix ans par le réseau Banque Populaire et celui des Chambres de Métiers, le Prix Stars & Métiers s'est imposé rapidement comme l'une des références majeures pour le secteur artisanal.

Le 13 décembre 2016, dans la très chic Salle Gaveau du 8^e arrondissement de Paris,

M. Pierson est monté sur scène pour que soit mise à l'honneur son entreprise créée en décembre 2007.

Ingénieur formé à l'ENIM, Éric Pierson vient de passer la quarantaine lorsqu'il investit toutes ses économies pour concevoir un simulateur de conduite d'engins de chantier (bulldozer, tractopelle, niveleuse, chariot élévateur,

tombereau, grue mobile et à tour, pelle à chenille, chargeuse articulée). Avec l'aide d'associés et de partenaires financiers, ils travaillent pendant plus de quatre ans pour sortir le premier exemplaire. Le produit est au point mais les clients potentiels hésitent à investir les 50 000 euros nécessaires pour l'acquisition d'un exemplaire.



Dans une impasse, la BPALC, par l'intermédiaire de l'un des directeurs de l'État-major de la banque, Bernard Moreau, lui propose de lui en acheter 10 unités pour qu'ACREOS puisse les louer plutôt que de les vendre. L'intuition est parfaite puisque rapidement les clients sont convaincus et décident d'abandonner la location pour l'achat. Autre coup de pouce du destin, l'ancien président colombien Alvaro Uribe se déplace à Metz, la même année, pour rencontrer le directeur de l'ENIM. Ancien élève de l'école, Éric Pierson propose une visite de son entreprise. Le dirigeant colombien accepte et s'avère conquis par le simulateur. Dès son retour au pays, il passe commande de 14 exemplaires. La machine est lancée et le bouche-à-oreille fait le reste dans le monde entier, mais aussi en France où il équipe des CFA du Bâtiment et des Travaux Publics.

Le simulateur de conduite est en effet un principe séduisant puisque jusqu'alors les personnes à habilitier devaient se former dans des conditions réelles, mais avec des risques réels de danger. Avec



Les représentants de la BPALC se sont rendus à Paris pour l'occasion.



Lors de la 81^e FIM, ACREOS était présente sur le stand de la CMA 57.

ce produit, l'apprenant peut se tromper, recommencer et se former quand il le souhaite, qu'il pleuve ou qu'il vente.

Aujourd'hui, Éric Pierson et ses 32 collaborateurs distribuent ce simulateur dans plus de 30 pays dans le monde. Quarante-vingts unités auront été vendues l'an

passé, 120 sont prévues pour 2016, et 250 pour l'année 2017 lui permettant de passer d'un CA de 1,4 à 4 millions en seulement trois ans. Et ce n'est pas fini, puisque les ingénieurs de l'entreprise travaillent déjà sur de nouveaux systèmes, basés sur les casques de réalité virtuelle.

Taxe d'apprentissage 2017

COMMENT REMPLIR VOTRE BORDEREAU ?

Vous avez jusqu'au **28 février 2017** pour régler le montant de votre taxe d'apprentissage. *Hommes & Métiers* vous explique comment procéder.

UN COLLECTEUR RÉGIONAL UNIQUE

La Chambre d'Agriculture, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lorraine sont regroupées au sein d'un unique Organisme consulaire régional Collecteur de la Taxe d'Apprentissage (OCTA) afin de faciliter le versement de votre Taxe d'apprentissage 2017. Cette taxe dont vous pouvez **choisir le bénéficiaire** nous permet de financer les investissements pédagogiques de nos **Centres de formation** qui accueillent et forment 1400 jeunes aux niveaux de qualification dont votre entreprise aura besoin à l'avenir. Alors faites le bon choix ! **Investissez pour l'avenir de votre secteur en Moselle et pour nos CFA qui forment les jeunes qui seront vos salariés de demain.**

Comment faire ? Précisez par écrit sur le verso de votre bordereau l'établissement auquel vous souhaitez faire bénéficier votre contribution :

ICFA Ernest Meyer (5 boulevard de la Défense - 57070 Metz Cedex 3)

ICFA École Pratique Des Métiers (EPDM) (10 allée de la Terrasse - 57100Thionville)

ICFA Camille Weiss (1 rue Camille Weiss - 57600 Forbach)

I Institut Supérieur National de l'Artisanat - ISNA (5 boulevard de la Défense - 57070 Metz)

Vous pouvez nous confier la préparation de votre déclaration obligatoire concernant la Taxe d'apprentissage 2017 sur les salaires 2016, nous vous garantissons d'en faire bénéficier les établissements de formation de votre choix. Vous pouvez aussi nous retourner le bordereau à télécharger sur le site www.cma-moselle.fr ou réaliser votre **télédéclaration** avant le **28 février** (à défaut de paiement avant cette date, le montant dû sera à payer au Trésor Public majoré de 100 %).

Contact : 03 83 90 88 22
collecte-ta@lorraine.cci.fr

VOS NOM, ADRESSE ET NUMÉRO DE SIRET

VOS APPRENTIS EMPLOYÉS EN 2016

CALCUL DES TAXES DUES EN CINQ ÉTAPES

ADRESSE DE RETOUR DE VOTRE BORDEREAU ET DE VOTRE RÉGLEMENT

SIMPLE ET RAPIDE, PENSEZ À LA DÉMATÉRIALISATION DE VOTRE DÉCLARATION.

PROFITEZ DE NOTRE PLATEFORME DE CALCUL EN LIGNE GRATUITE ET SÉCURISÉE. www.octaconsulairelorraine.fr

LA TAXE EST COLLECTÉE PAR L'OCTA QUI LA REVERSE SELON VOTRE CHOIX D'AFFECTATION.

L'OCCASION DE CHOISIR L'UN DE NOS CFA !

Foires et Salons

SORTEZ DE VOS MURS !

La participation à des Salons ou manifestations est un moyen efficace de se faire connaître, d'approcher de nouveaux clients et marchés, et donc de développer son entreprise. La CMA 57 vous propose une liste, non exhaustive, de rendez-vous intéressants pour 2017 et 2018.



SECTEUR MAISON ET DÉCORATION

I MAISON ET OBJET (8 au 12 septembre 2017 - Paris) / Salon international de la décoration.

www.maison-objet.com/fr/paris

I AMBIENTE (10 au 14 février 2017 - Francfort) / Salon international de l'aménagement et de la décoration intérieure, comparable à Maison & Objet pour l'Allemagne.

www.ambiente.messefrankfurt.com

Contact, informations et inscriptions pour participation sur stand collectif : Pôle Lorrain d'Aménagement et du Bois - Didier Hildenbrand 06 07 53 96 33 - hildenbrand@plab.org

SECTEURS DE LA PRODUCTION

I IFAT (14 au 18 mai 2017 - Munich) / Salon mondial des équipements et des services dans le domaine de l'eau.

www.ifat.de

Contact, informations et inscription pour participation sur le Pavillon France via Ubifrance : Valérie DOGHMANE 01 40 73 31 92 - valerie.doghmane@businessfrance.fr

SECTEUR HÔTELLERIE/RESTAURATION

I SIAL (21 au 25 octobre 2018 - Paris) / Salon mondial de l'agroalimentaire : distribution, commerce, industriels, professionnels de la restauration, services.

www.sialparis.fr

Contact, informations et inscription pour participation sur stand collectif : Chambre d'Agriculture de Lorraine - Sandrine VALLIN (0383968501 - Sandrine.VALLIN@lorraine.chambagri.fr)

I BIOFACH (15 au 18 février 2017 - Nuremberg) / Premier Salon européen des produits agroalimentaires certifiés biologiques.

www.biofach.de

SECTEUR BIJOUTERIE- JOAILLERIE

I MES CRÉATEURS JOAILLIERS (17 au 20 novembre 2017 - Paris) / Salon d'artisanat d'art français.

www.mescreateursjoailliers.com

Inscription et participation individuelle - Une demande d'aide régionale est envisageable. Une lettre d'intention doit parvenir à l'adresse ci-après afin de permettre l'étude de votre candidature : Monsieur le Président du Conseil Régional - Place Gabriel Hocquard - BP 81004 - 57036 METZ Cedex 01

18 mars 2017

JOURNÉE PORTES OUVERTES DES CFA

Une seule fois par an, la CMA 57 ouvre les portes de ses ateliers pour sensibiliser les familles et les jeunes aux opportunités professionnelles offertes par l'artisanat et ses filières de formation par l'apprentissage. Cette Journée Portes Ouvertes aura lieu le **samedi 18 mars 2017, de 10 heures à 17 heures.**

Ce rendez-vous est aussi une bonne occasion pour les artisans de découvrir les lieux dans lesquels se forment leurs apprentis, voire pour d'autres chefs d'entreprise de se renseigner sur les modalités d'embauche d'un(e) apprenti(e) pour la prochaine



rentrée. L'objectif essentiel de cette opération est aussi de présenter tout ou partie des

conditions de formation des 1400 apprenti(e)s. Sur cette visite viennent se greffer des explications pédagogiques, des informations en termes d'orientation fournies par les enseignants et conseillers en charge de la formation par alternance.

Plus d'infos : CFA Ernest Meyer (Metz) - 5 boulevard de la Défense - Metz Technopôle - CFA Camille Weiss (Forbach) 1 rue Camille Weiss - CFA École Pratique Des Métiers (Thionville) - 10 allée de la Terrasse

Agenda de la Présidente

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

08.11.2016 – Metz

Assemblée Plénière Constitutive de la CMA de la Moselle

10.11.2016 – Metz

Réunion des nouveaux Présidents de Chambres de Métiers

15.11.2016 – Metz

Comité Directeur de la CMA de la Moselle

15.11.2016 – Metz

Assemblée Générale Constitutive de la CRMA du Grand Est

18.11.2016 – Paris

Inauguration du stand « Produit Moselle Passion » au salon Made In France

23.11.2016 – Metz

Comité Directeur de la CMA de la Moselle

06.12.2016 – Metz

Assemblée Plénière de la CMA de la Moselle

13.12.2016 – Paris

Assemblée Générale Constitutive de l'APCMA

13.12.2016 – Paris

10e édition du Prix national « Stars & Métiers »

09.01.2017 – Metz

Cérémonie des Vœux CMA de la Moselle

16.01.2017 – Metz

Rencontre M. GENTER, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Moselle

17.01.2017 – Paris

Cérémonie de Vœux de l'APCMA

19.01.2017 – Metz

Bureau de la CRMA du Grand Est

27.01.2017 – Metz

Assemblée Générale de la CRMA du Grand Est



Le 9 janvier 2017, la Présidente Liliane LIND a remis avec son équipe d'artisans élus les médailles du Travail à des collaborateurs de la CMA 57.

30 et 31.01.2017 – Paris APCMA

Séminaire des Présidents et Secrétaires Généraux

28.03.2017 – Metz

Commission Paritaire Nationale

Vie des associations et organisations professionnelles

07.12.2016 – Wittling

Rencontre de la FENARA Moselle

12.12.2016 – Paris

Réunion des Présidents CNAMS

Économie

30.11.2016 – Metz

Conseil d'administration du Centre de Ressources Régional

30.11.2016 – Amnéville

Assemblée Générale des groupements des entrepreneurs du BTP du Grand Thionville et du BTP des arrondissements de Metz et Metz Campagne

07.12.2016 – Metz

Conseil d'administration de la SOCAMA Lorraine

19.12.2016 – Metz

Conseil d'administration de Moselle Attractivité

23.01.2017 – Metz

Rencontre avec le Cercle Charlemagne

Formation

Réceptions – distinctions – manifestations diverses

19.11.2016 – Metz

Inauguration des Marchés de Noël

25.11.2016 – Metz

Inauguration de la 1^{re} phase du nouveau siège de la BPALC

26.11.2016 – Thionville

Visite inaugurale du Marché de Noël

02.12.2016 – Metz

Inauguration du Salon Régional de l'Excellence Artisanale « Essences & Matières 2016 »

10.12.2016 – Metz

Fête de Noël du personnel de la CMA de la Moselle

15.12.2016 – Metz

Cérémonie de remise du Prix « Créatrice d'entreprise 2016 »

06.01.2017 – Metz

Cérémonie des vœux de M. le Maire

09.01.2017 – Metz

Présentation de la galette des Rois à M. le Préfet de la Moselle par la Fédération des Boulangers de la Moselle

16.01.2017 – Strasbourg

Présentation de la galette des Rois à M. le Président du Conseil Régional du Grand Est par la Fédération des Boulangers du Grand Est

Bourse des métiers

UN OUTIL AU SERVICE DES ARTISANS. À chaque parution, votre magazine *Hommes & Métiers* vous propose des annonces d'entreprises artisanales mosellanes à reprendre. N'hésitez pas à les parcourir. Et puis, sachez que vous pouvez vous aussi figurer dans cette rubrique si vous envisagez de vendre votre entreprise.

Alimentation

160700043 – METZ SABLON – RESTAURATION JAPONAISE – Cause retraite cède fonds du restaurant créé en 2009 et situé dans un quartier commerçant – Facilité de stationnement Superficie: 80 m² – Matériel neuf – CA en progression – Pas de travaux à prévoir – Accompagnement proposé par le cédant – Prix: 80 000 euros.

160900046 – CANTON BOULAY – BOULANGERIE – PÂTISSERIE – SALON DE THÉ – Cède fonds de commerce – Matériels et locaux rénovés récemment – Surface: 500 m² (atelier et magasin) – Places de parking gratuites CA: 280 000 euros.

160900047 – HILBESHEIM – BOULANGERIE – ÉPICERIE – TABAC – Cause retraite vend fonds de commerce de 100 m² avec maison d'habitation de 100 m² – Parking – Matériel en état – Clientèle fidèle – Possibilité de développement des activités secondaires Prix: 190 000 euros.

161000050 – PROCHE METZ – BOUCHERIE – CHARCUTERIE – Vend fonds de commerce – CA: 150 000 euros – Stationnement à proximité – Pas de travaux à prévoir – Matériels: rôtissoire, trancheuse, balance de pesée, hachoir, poussoir, scie électrique, balance de comptoir, 2 fours, table de travail en bon état dans une commune sans concurrence directe à proximité.

161000051 – METZ CENTRE-VILLE SALON DE THÉ – PETITE RESTAURATION – Vend fonds de commerce dans quartier commerçant Magasin avec laboratoire et matériel en bon état – Superficie: 200 m² – Loyer très abordable (bail renouvelé en mars 2016) – Terrasse en période estivale Fort potentiel de développement Prix de vente: 260 000 euros.

161100054 – THIONVILLE – RESTAURATION RAPIDE – Vend activité de restauration rapide (pâtes, glaces, churros) – Local de 17 m² situé en centre-ville – Équipement et matériels en bon état – Bonne clientèle – Affaire à développer – Prix: 40 000 euros.

Habitation – entretien domestique

161000052 – METZVILLE – PRESSING – Cause retraite vend fonds exploités depuis plus de 20 ans Local de 50 m² situé sur axe passant et commerçant à proximité de la Gare et du futur quartier Muse – Matériel en bon état (AQUA) – Clientèle fidèle de particuliers et professionnels Accompagnement du cédant proposé au repreneur le temps nécessaire Prix: 30 000 euros.

Biens et services industriels

161200055 – CANTON ROMBAS – CHAUDRONNERIE – MAINTENANCE – Atelier complet de 1 200 m² de bonne notabilité et avec une clientèle diversifiée – 12 personnes qualifiées – Passage de relais assuré CA de 1 300 000 euros.

Soins à la personne

160800045 – FORBACH – SALON DE COIFFURE – Cause retraite vend salon créé en 1986 et situé en centre-ville Loyer annuel: 7 656 euros HT Prix: 45 000 euros HT.

160900048 – ROMBAS – SALON DE COIFFURE – Cède fonds de commerce d'une superficie de 97 m² avec 4 bacs et 9 fauteuils – Matériel en bon état 1 salariée – Situé en centre-ville Parking à proximité – Affaire avec potentiel de développement.



Construction

160700042 – METZ – NANCY – ÉLECTRICITÉ – Entreprise dans le génie électrique & climatique (bâtiment, tertiaire & logement) située en Lorraine depuis 1969 – CA: 2,5 millions d'euros Effectifs de 20 salariés – Carnet de commandes de 1,2 million euros – Accompagnement du cédant proposé.

160800044 – SECTEUR THIONVILLE – FERMETURE DU BÂTIMENT – Suite à fin d'activité, artisan vend ses murs pouvant servir à diverses activités (100 m² de bureau et 400 m² d'atelier) Parking et site clôturé Prix: 680 000 euros.

160900049 – FAMECK – PEINTURE Cède matériel de second œuvre et peinture: Compresseur – Véhicule à plateau – Échelles – Échafaudages Pompe à peinture – Groupe électrogène Chauffage intérieur radiant – Tronçonneuse – Disqueuse – Aspirateur Malaxeur – Cordes – Ponceuses girafe Décolleuse à vapeur – Stock en fournitures et fichiers clients particuliers et pro. Matériel en bon état.

161100053 – ARS-SUR-MOSELLE MENUISERIE – Cause départ à la retraite vend fonds (machines + matériels menuiserie + matériels de bureau) – Clientèle fidèle et nombreuse de professionnels et particuliers Possibilité de location ou d'achat des murs des locaux d'une superficie de 285 m² – Camionnette équipée et aménagée – Cour et parkings avec portail – Prix: 65 000 euros.

Pour consulter et répondre aux annonces, rendez-vous sur www.bnoa.net
Contact CMA 57 : 0387393100 - E-mail : secretariat.sc@cma-moselle.fr



Dossier

Transmission

8 BONNES RAISONS DE NE PAS ATTENDRE

La transmission d'entreprise est une étape stratégique pour le chef d'entreprise. En vendant son affaire, il peut compléter ses ressources financières. Il assure une continuité de service à ses clients. S'il a des salariés, il permet à ceux-ci de garder leur emploi. En transmettant, il donne sa chance à un autre entrepreneur en lui apportant une clientèle, une notoriété, un outil de production opérationnel... De là à passer à l'acte, pas si simple ! Et les bonnes raisons « d'attendre pour agir » ne manquent pas. Peut-être vous reconnaîtrez-vous dans les petites phrases qui suivent, auxquelles nos conseillers répondent ...

X JE SAURAI SI JE SUIS VENDEUR LE JOUR OÙ UN REPRENEUR SE PRÉSENTERA DANS MON ENTREPRISE...

✓ ... Et il sera trop tard, car si vous n'avez pas préparé votre transmission, 1) vous ne pourrez pas apporter rapidement au candidat les (très nombreuses) informations qu'il vous demandera. Il s'impatientera et au pire cela entamera sa confiance. 2) vous n'aurez pas mis en place la stratégie qui vous permettrait de vendre au mieux de vos intérêts votre entreprise. En témoigne l'histoire de ce chef d'entreprise qui pensait bien connaître son affaire et n'avait rien préparé, jusqu'à ce qu'un repreneur s'intéresse à son entreprise. Il a dû mettre toute son énergie et son temps à rassembler les éléments demandés, quitte à négliger son activité (pas un problème se disait-il, puisqu'il allait arrêter). Entre-temps, le candidat, lassé d'attendre, a trouvé une autre

affaire, laissant le cédant totalement déstabilisé, alors que la transaction aurait eu toutes les chances d'aboutir si le dirigeant avait anticipé. En préparant votre transmission, vous renforcez l'intérêt des repreneurs : votre entreprise est plus attractive.

X J'AI ENCORE DU TEMPS POUR PENSER À LA CESSIION DE MON ENTREPRISE...

✓ ... En êtes-vous certain ? Pour le vérifier, faites dès à présent un état des lieux afin d'identifier les points à mettre au clair. Vous risquez de vous apercevoir qu'une à plusieurs années pourraient être nécessaires pour les traiter. Le travail de préparation permet d'identifier ce qui pourrait faire perdre de la valeur à l'entreprise, voire, empêcher sa vente, et d'avoir du temps pour y remédier.

X SI J'ANNONCE QUE JE CÈDE, JE PERDRAI MA CLIENTÈLE

✓ La confidentialité est un aspect important mais il ne faut pas en exagérer la portée. Pour trouver des repreneurs, il faut bien à un moment faire connaître votre intention de céder. De toute façon cela finira par se savoir et il vaut mieux que ce soit par le cédant lui-même. Si l'on a un discours rassurant et que l'on prépare bien la reprise, cette période délicate peut être gérée. Encore une fois, une bonne préparation largement anticipée de la transmission favorisera la rapidité de la transaction. Plus la reprise se fera rapidement, moins votre entreprise risquera d'être déstabilisée. Une fois les démarches engagées avec un repreneur, tant que la cession n'est pas actée, il faut garder une certaine confidentialité par rapport à son environnement (clients notamment). Les conseillers CMA

MARIE-LAURE MICHEL**NOTAIRE** (Verdun 55)

« Une des clés de la transmission d'entreprise est d'élaborer le plus tôt possible un plan pour la cession de son activité. La transmission peut se faire avec ou sans contrepartie financière (donation ou cession), au profit d'un tiers, d'un membre de sa famille ou bien même au profit d'un salarié. Le recours à l'acte notarié est préférable dans la mesure où il détient date certaine au jour de la signature. Théoriquement, la cession d'une entreprise donne droit au paiement de l'impôt sur la plus-value pour le cédant et au droit d'enregistrement pour l'acquéreur. Toutefois, de très nombreuses règles de faveur permettent d'en atténuer le coût (donation-partage, engagement de conservation « Pacte Dutreil », report de plus-value...). Une réflexion conjointe avec votre notaire sur le mode de transmission appropriée permettra de valider les options possibles. Dans tous les cas, cela nécessite une étude approfondie, que le notaire effectuera, en adaptant les choix aux situations personnelles du cédant et du repreneur. »

sont garants de cette confidentialité à leur niveau. L'affaire conclue, pensez à présenter le repreneur à votre clientèle au bon moment pour la rassurer et assurer la pérennité de l'entreprise. Les clients viennent aussi pour les prestations réalisées et sont ouverts au changement. Il est possible aussi d'accompagner le repreneur et de rester un temps dans l'entreprise pour passer le relais et l'épauler, si vous êtes d'accord l'un et l'autre sur cette idée.

X MON ENTREPRISE NE PEUT PAS ÊTRE TRANSMISE, JE N'AI PAS DE MATÉRIEL ET PAS DE PERSONNEL... MON ENTREPRISE NE VAUT RIEN...

✓... Mais vous avez une clientèle, un savoir-faire, un nom, une réputation, une attractivité, une spécificité (selon l'entreprise), une technique de production ou de pose ou de prestation spécifique qui constitue l'identité de votre entreprise et qui lui donne sa valeur. Pourquoi ne pas prendre en compte la valeur client. Votre notoriété est valorisable. L'accompagnement du repreneur les premiers mois pour faciliter la passation est valorisable. La qualité d'une entreprise ne se limite pas au nombre de salariés mais à la qualité du travail. La première consistance d'un fonds de commerce ou d'un fonds artisanal est la clientèle (argument économique mais aussi juridique).

PATRICE SARTELET

« JE NE PENSAIS PAS ARRÊTER SI TÔT »
Entreprise Sartelet – Fains Véel (55)

« Je commençais à dire à droite et à gauche que j'arrêterai dans quelques années. L'entreprise avait une bonne image et un solide fichier clients composé essentiellement de particuliers. Très rapidement, j'ai eu deux propositions intéressantes. Je ne pensais pas arrêter si tôt mais je ne voulais pas transmettre à n'importe qui, surtout avec mon nom.



J'ai travaillé avec un des repreneurs pendant plusieurs mois et j'ai vu qu'il tenait vraiment la route. Il était bosseur, compétent et en plus sa compagne est une fille d'un ancien très bon chef d'entreprise de peinture. Ça m'a rassuré. Je lui ai appris le métier de chef d'entreprise : établir des devis, des factures, travailler aussi au bureau, se plonger dans les papiers et gérer les relations avec les clients... c'est sûr, c'est un autre boulot.

On a gardé de bons contacts. Je suis toujours à sa disposition, il peut m'appeler quand il le souhaite. On continue à se voir régulièrement, ça me fait plaisir. Je me souviens lorsque j'ai repris cette entreprise, il y a 16 ans, j'ai dû me débrouiller seul. Au début ce n'était pas facile surtout le management des personnes. Alors aujourd'hui, je suis très content de pouvoir transmettre mon expérience et des compétences de chef d'entreprise à mon repreneur. Aujourd'hui, le repreneur, Martial Leroy, et sa compagne Valérie Pergent sont très bien partis et ont développé une activité de plaquiste. Ça roule. »

X LA TRANSMISSION DE MON ENTREPRISE DOIT M'ASSURER MON CAPITAL RETRAITE, MA PRIME DE DÉPART...

✓... Effectivement la transmission est une transaction financière voulue par le cédant, cependant comme tout produit mis à la vente, l'entreprise ne déroge pas à la règle du marché. Les facteurs personnels du cédant sont à prendre en compte mais pas seulement (marché de la reprise, pérennité de l'entreprise, maintien des emplois...). Il convient de faire réaliser une estimation de la valeur de votre entreprise en gardant à l'esprit que seule la négociation avec un repreneur aboutira à un prix ferme. Et ce prix ne tiendra pas forcément compte de la valeur affective de l'entreprise et/ou du seul besoin financier du cédant. Un prix trop élevé peut amputer la future réussite dans la reprise de votre affaire et les repreneurs vont donc se détourner de votre entreprise.



Dossier

Quiz

ÊTES-VOUS PRÊT À TRANSMETTRE VOTRE ENTREPRISE ?

Votre entreprise vous l'avez créée, développée, et aujourd'hui est venu le moment de passer la main. Cela ne s'improvise pas, il faut construire cet acte comme un projet, anticiper les éventuelles difficultés. De nombreux scénarii sont envisageables et vous devrez faire des choix cruciaux. Une transmission réussie assurera un développement durable à votre entreprise, à ses salariés et à son repreneur. Elle vous permettra aussi de partir à la retraite ou vers d'autres horizons, l'esprit serein et accompli. Notre quiz vous aidera à faire le point sur vos connaissances dans le domaine et voir si vous avez toutes les cartes en main pour réussir cette étape de votre vie professionnelle.

1 | POUR VOUS, LA TRANSMISSION, C'EST :

- une étape dans votre vie
- ▲ une nécessité pour la pérennité de votre entreprise
- un déchirement, vous aimez trop votre entreprise pour vous en séparer

2 | LA VENTE DE VOTRE ENTREPRISE, VOUS LA PRÉPAREZ :

- ▲ 5 ans avant
- 2 ans avant
- au moment de votre retraite

3 | CONSIDÉREZ-VOUS VOTRE ENTREPRISE COMME UN PATRIMOINE :

- ▲ économique
- affectif
- les deux

4 | VOS PROCHES (CONJOINTS/ENFANTS) SONT-ILS FAVORABLES À LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE ?

- oui
- ▲ non
- ils n'interviennent pas dans la décision

5 | LORS DE LA TRANSMISSION, LES COLLABORATEURS DE VOTRE ENTREPRISE :

- suivront car c'est vous le dirigeant, c'est votre rôle de gérer cette étape ; vos salariés ne sont pas concernés
- seront un peu perturbés par ce changement, il faut donc les y préparer.
- ▲ sont naturellement concernés, certains peuvent même prétendre à la reprise. Dans tous les cas, ce projet de transmission est à construire avec eux

6 | POUR DÉTERMINER LE PRIX DE VENTE DE VOTRE ENTREPRISE :

- aucun problème, vous êtes le mieux placé pour l'évaluer
- ▲ il faut penser à s'assurer de pouvoir prendre sa retraite en toute tranquillité, c'est-à-dire d'avoir des revenus suffisants une fois l'entreprise vendue
- il suffit de prendre en compte les bénéfices de l'entreprise ainsi que les propositions des repreneurs

7 | À QUELQUES ANNÉES, DE LA RETRAITE :

- vous maintiendrez l'activité tout en laissant le soin à vos futurs repreneurs d'évaluer l'avenir de votre entreprise. De toute façon, vous ne serez bientôt plus là, vous ne vous sentez donc pas concerné par les évolutions futures du marché
- vous relâcherez un peu la pression, pas besoin de faire du chiffre alors que vous vous apprêtez à arrêter votre activité
- ▲ vous continuerez le développement de vos produits, de votre outil de production et évalueriez les possibilités d'évolution sur le marché, afin de rendre votre entreprise cessible

8 | VOUS ESTIMEZ LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE :

- vous vous mettez d'accord avec le repreneur sur un prix inférieur au vôtre, après discussions
- tout seul, c'est vous, le chef d'entreprise, qui la connaissez le mieux
- ▲ vous faites faire une étude complète et objective de l'entreprise pour éviter les malentendus ou les différends et valoriser son potentiel

9 | POUR ÉVALUER LE PRIX DE VENTE :

- seul compte le chiffre d'affaires de l'entreprise, c'est sur lui que vous baserez votre évaluation
- il faut prendre en compte les évolutions du marché qui peuvent influencer la santé économique de l'entreprise
- ▲ vous prenez en compte la situation sociale autant que la situation économique de l'entreprise et les évolutions éventuelles du marché

10 | POUR TRANSMETTRE SON ENTREPRISE :

- ▲ il existe de nombreuses solutions aux différentes conséquences juridiques, fiscales et sociales : donation, location-gérance, cession partielle d'activité, mise en société avec vente de parts sociales...
- il n'y a qu'une seule possibilité, la vente toute simple
- tout dépend du repreneur

11 | SERIEZ-VOUS PRÊT À VENDRE À UN CONCURRENT ? :

- hors de question
- à négocier
- ▲ oui

12 | POUR QUE LE REPRENEUR SE SENTE À L'AISE DANS L'ENTREPRISE :

- vous le laissez se débrouiller, après tout, maintenant, c'est son affaire !
- vous lui envoyez les directives par mail tous les jours pour qu'il ne se sente pas perdu
- ▲ vous lui proposez de l'accompagner sur une période définie (tutorat, conseils, etc.)

13 | FAIRE UNE DONATION POUR TRANSMETTRE SON ENTREPRISE :

- c'est simple comme bonjour, on peut improviser
- ▲ cela peut devenir très compliqué ; mieux vaut solliciter l'appui d'experts en matière fiscale, comptable, sociale et juridique
- cela nécessite de nombreux documents administratifs car il faut prendre en compte la législation en vigueur

14 | TRANSMETTRE SON ENTREPRISE AU(X) SALARIÉ(S), C'EST :

- la dernière option si l'on ne trouve pas de repreneur
- ▲ avantageux à de nombreux points de vue, notamment parce qu'ils connaissent bien l'entreprise
- stupide, ce n'est pas leur rôle, ils sont salariés, pas dirigeants !

15 | SI MES SALARIÉS N'ONT PAS LES MOYENS DE REPRENDRE L'ENTREPRISE :

- je peux leur faire une donation
- je n'ai plus qu'à trouver un autre repreneur, tant pis
- ▲ il existe de nombreux outils financiers spécifiques très avantageux adaptés à cette situation

16 | QUE VONT DEVENIR VOS SALARIÉS ?

- ▲ il n'y aura aucun changement ; les contrats de travail seront conservés dans les mêmes conditions
- ils risquent de ne pas rester, tout dépendra de la volonté du repreneur
- ils changeront peut-être de conditions de travail, ou leurs salaires baisseront

17 | LORSQUE VOUS PARTIREZ EN RETRAITE :

- vous serez obligé de ne plus du tout travailler pour toucher votre retraite
- vous pourrez continuer à mener la même activité à côté sans problème
- ▲ vous pourrez reprendre une activité indépendante sous certaines conditions



Dossier

LES RÉSULTATS DU QUIZ **ÊTES-VOUS PRÊT POUR LA TRANSMISSION** **DE VOTRE ENTREPRISE ?** **FAITES VOS COMPTES ! VOUS AVEZ ...**

... un maximum de ● **UNE MÉTHODOLOGIE À OPTIMISER**

Vous ne vous êtes pas vraiment penché sur la question et il faut bannir les idées reçues. Si vous envisagez de transmettre votre entreprise prochainement, vous allez devoir vous préparer, évaluer, faire de nombreux choix. Vous avez tendance à considérer votre entreprise uniquement par le biais de son chiffre d'affaires, mais sa valeur ne s'établit pas uniquement sur ce dernier. D'autres éléments sont à prendre en compte et votre éventuel repreneur en a bien conscience. Pensez aussi à ne pas mettre de côté le capital humain de votre société et à impliquer les salariés dans cette opération, condition sine qua non de sa réussite, comme les experts vous le conseillent.

... un maximum de ■ **DES BASES À CONSOLIDER**

Conscient des enjeux de la transmission, vous semblez prêt à vous lancer dans cette étape de votre vie de chef d'entreprise mais vous n'avez malgré tout que des connaissances superficielles sur de nombreux points. Hésitant, ne foncez pas tête baissée et suivez les conseils objectifs des experts de la transmission d'entreprise qui vous aideront à gérer chaque étape sans souci. Gardez en tête que la transmission conditionne la pérennité de votre entreprise. Vous devez vous sentir plus concerné par l'avenir de votre société, construire une relation forte avec le repreneur.

... un maximum de ▲ **UN AVENIR À IMAGINER**

L'avenir de votre entreprise est entre vos mains et vous y avez déjà longuement pensé. Vous êtes prêt à céder votre entreprise. Votre projet est ambitieux et demande une attention constante. Vous devez rester attentif à vos attentes tout en gardant en ligne de mire l'importance de valoriser votre entreprise. Veillez à prendre du recul sur la situation et le temps de la réflexion en ce qui concerne l'accord avec le repreneur. N'oubliez pas de penser à votre vie sans l'entreprise et de préparer votre retraite pour partir serein grâce aux conseils des experts de la transmission d'entreprise.



MARCEL MARLIER

« SE FAIRE ACCOMPAGNER ! »

À son compte depuis 20 ans, Marcel Marlier témoigne de la cession de sa boucherie-charcuterie à Vandœuvre-lès-Nancy intervenue courant 2016.

“ En 2014, à l'approche de ma date de retraite, je commençais à réfléchir à la cession de mon entreprise. Je n'avais aucune idée de comment j'allais m'organiser et gérer les choses ! J'ai eu alors la chance de croiser au bon moment Pierre Revest, en plein projet de reconversion professionnelle. Il cherchait une entreprise dans mon activité à reprendre. Je l'ai alors formé durant deux années, à la boucherie, puis à la charcuterie, ce qui lui a permis d'obtenir ses 2 CAP et de

connaître les salariés de l'entreprise avant de s'engager. Nous avons construit le dossier de reprise ensemble et avons signé la reprise en juillet 2016. Et pour que les choses se passent en douceur, nous avons même mis en place un tutorat d'accompagnement jusqu'à fin décembre 2016. En parallèle, je me suis fait accompagner par la CMA avec qui nous avons réalisé un diagnostic transmission, incontournable pour mon repreneur. C'est le premier réflexe à avoir, car il ne faut pas cogi-

ter et rester seul. La CMA apporte toutes les réponses et nous oriente sur l'ensemble des démarches à suivre pour mettre en vente l'affaire. Il faut les rencontrer le plus tôt possible car les démarches et la réflexion peuvent être longues. Ainsi on ne risque pas de manquer un aspect de la procédure et on met toutes les chances de son côté. On ne cède pas en claquant des doigts l'entreprise dans laquelle on a mis tout son cœur des années durant ! ”

✗ C'EST TROP COMPLIQUÉ. LES DÉMARCHES, IDENTIFIER LE BON REPRENEUR, COMMENT PRÉPARER LES SALARIÉS...

✓ Bien accompagné, vous serez guidé dans le processus. Votre conseiller vous aidera à recenser toutes les questions à traiter et vous expliquera les démarches. Vous avancerez point par point, avec des experts qui maîtrisent parfaitement leur sujet. Une fois la transmission préparée, vous identifierez plus facilement les repreneurs possibles. Peut-être même vos salariés ?...

✗ JE NE VOIS PAS UN SEUL DE MES SALARIÉS POUR REPRENDRE DERRIÈRE MOI...

✓ ... Avez-vous déjà abordé le sujet avec eux ? Il faut en parler avant d'avoir une opinion bien tranchée sur le sujet. Il se peut qu'un salarié soit intéressé. Pourquoi pas envisager un plan de formation pour combler ses lacunes ? Enfin si un seul salarié ne se sent pas suffisamment

rassuré et/ou compétent dans tous les domaines pour reprendre seul, une reprise à plusieurs salariés peut être envisagée sous forme de Scop.

✗ ON NE TROUVE PLUS DE REPRENEURS ...

✓ ... Les repreneurs potentiels trouvent quant à eux qu'on ne trouve pas d'entreprise à reprendre ! Une fois de plus, mieux votre entreprise sera préparée, plus elle intéressera des repreneurs, et mieux vous saurez quel profil d'acheteur vous avez le plus de chances d'intéresser. Identifiez le canal de diffusion qui vous mettra dans un temps très court en relation avec le maximum de candidats sérieux. Pensez à tous les arguments à valoriser dans votre annonce. « *Un manque d'informations précises risque de vous faire passer à côté des bons repreneurs et vous perdre du temps avec des candidats qui ne donnent pas suite.* »¹

Votre chambre de métiers rencontre régulièrement un grand nombre de candidats à l'installation dans le secteur de l'artisanat. En plus de vous guider et vous accompagner dans la préparation de votre transmission, elle vous propose des supports régionaux et nationaux spécialisés dans la publication d'annonces d'entreprises artisanales à transmettre.

¹ Guide du Cédant et du Repreneur APCE



BERNADETTE MORATI,

AVOCATE EN DROIT DES AFFAIRES

“ La reprise d'entreprise a des enjeux forts et c'est une opportunité pour le cédant et pour le repreneur pour peu que le projet soit élaboré en toute connaissance et en toute confiance. Le rôle de l'avocat dans la transaction est de veiller à l'équilibre des deux parties, pour que les intérêts de tous soient protégés. Le cédant comme le repreneur ne se rendent pas forcément compte de ce qu'ils engagent. Nous insistons d'ailleurs pour qu'il y ait un avocat différent pour l'un et l'autre. Quand un acheteur ou un vendeur nous consultent, nous commençons par déterminer ce qui est à acheter : est-ce le fonds de commerce ou des parts sociales ? Notre travail est d'expliquer dans le détail les incidences juridiques et sociales dans les différents cas de figure et de rédiger les actes conformément aux accords des parties. ”

Contacts :

- CMA 54 : denis-buzy@cm-nancy.fr
- CMA 55 : cornevin.j@mde-meuse.fr
- CMA 88 : v.jambert@cma-vosges.fr
- Déodat : v.bottelin@cma-vosges.fr
- CMA 57 : serviceclient@cma-moselle.fr



GOODLUZ

Métier

Bâtiment, travaux publics

ÊTES-VOUS PRÊT À REPARTIR ?

Installée depuis 2008, la crise a touché durement les activités du bâtiment. Quelques signes encourageants nous laissent entrevoir une possible reprise. La grisaille s'estompe, les carnets de commandes reprennent doucement quelques couleurs, le nombre de permis de construire et d'autorisations de chantier progresse à nouveau. En point de mire se profile déjà la question de la main-d'œuvre et des qualifications. Même si nous sommes invités à la prudence, nous vous proposons quelques mesures et dispositifs qui pourraient vous aider à exploiter au mieux cette reprise, certes timide et fragile. Mais peut être pas.

[L]es notes de conjoncture des organisations professionnelles (CAPEB et FFB) confirment une progression de l'activité depuis ces trois derniers trimestres. La faiblesse des taux d'intérêt dynamise l'activité, la prolongation jusqu'en 2017 de l'éco-conditionnalité pour les travaux de rénovation énergétique et quelques autres indicateurs de notre économie passés au vert devraient soutenir cette embellie. Et oui l'activité pourrait bien repartir. Elle profiterait davantage aux entreprises les mieux préparées, celles capables de rebondir rapidement.

Au regard de la chute des effectifs de salariés et d'apprentis dans le secteur du bâtiment et des travaux publics ces dernières années, la recherche de main-d'œuvre et de compétences pourraient être la priorité pour répondre à un redémarrage de l'activité.

LES AIDES À L'EMBAUCHE

Dans le cas d'embauches directes, il existe plusieurs mesures.

Tout d'abord l'aide Embauche PME qui devrait logiquement être reconduite en 2017. Pour en



J.R. CASAS

bénéficiaire, il faut embaucher en CDI, en CDD ou contrat de professionnalisation à condition que la durée de ces contrats soit supérieure ou égale à 6 mois et occupe le salarié à temps plein. L'aide peut couvrir jusqu'à 100 % des cotisations patronales et ne s'applique qu'aux salaires qui ne dépassent pas 1,3 le SMIC soit 1 900 € brut. Le montant de la prime est de 4 000 € pour les deux premières années du contrat. Pour obtenir des informations plus détaillées ou demander le bénéfice de l'aide, la procédure est très simple, rendez-vous sur www.EmbauchePME.gouv.fr ou composez le 09 70 81 82 10.

L'aide est cumulable avec le CICE, la réduction bas salaire et le pacte de responsabilité. Attention elle n'est pas cumulable avec l'aide ZRR (voir ci-dessous).

Une grande partie de la région est concernée par l'aide à l'embauche dite en ZRR (Zone de revitalisation rurale). Les entreprises implantées en ZRR (vérifiez sur www.observatoire-des-territoires.gouv.fr) peuvent bénéficier d'une exonération de cotisations patronales pour l'embauche du premier au cinquantième salarié. Cette exonération d'une durée maximale d'un an

est totale pour une rémunération horaire inférieure ou égale à 150 % du Smic puis décroît de manière dégressive et s'annule pour une rémunération horaire égale ou supérieure à 240 % du Smic.

Pour les aides attachées aux contrats d'insertion, mieux vaut contacter Pôle Emploi qui pourra, en fonction du profil du demandeur, vous conseiller.

RECRECITER ET FORMER DES APPRENTIS

Le contrat d'apprentissage a considérablement évolué ces dernières années. Les démarches ont été simplifiées en 2016. L'apprentissage s'adresse à tous les niveaux de diplôme et attire aujourd'hui des jeunes issus du collège, du lycée et même de l'université. La modernisation et la diversité des formations proposées par les CFA du bâtiment et des travaux publics est un véritable atout pour votre entreprise. Il permet de préparer des jeunes aux métiers et aux méthodes de travail de votre entreprise, d'évaluer les qualités d'un jeune et éventuellement de le recruter à la fin de son contrat avec de solides garanties quant à vos attentes.

Les aides à l'apprentissage devraient rester très avantageuses en 2017. À l'heure où nous écrivons, nous n'avons pas encore la certitude que ces aides seront reconduites.



JOHNNYPICTURE

L'apprentissage s'adresse à tous les niveaux de diplôme et attire aujourd'hui des jeunes issus du collège, du lycée et même de l'université.

Métier

LES AIDES À L'APPRENTISSAGE

Les aides*	Montant	Précisions
Prime régionale à l'apprentissage	1 000 €	Chaque année de formation entreprises < 11 salariés
1 ^{er} apprenti ou apprenti supplémentaire	1 000 €	Entreprises < 250 salariés
Exonération des cotisations sociales	Totale	sauf AT et maladies professionnelles
Crédit d'impôt	1 600 €	porté à 2 200 € (toutes les entreprises ne sont pas concernées)
L'aide TPE jeunes apprentis	4 400 €	Entreprise < 11 salariés apprenti < 18 ans Attribué dans la limite des 12 premiers mois
Apprenti en situation de handicap	Oui	Contactez le SAM-DIRPHA

MOINS 40 % SUR VOS INVESTISSEMENTS PÉNIBILITÉ ET PRODUCTIVITÉ

Paradoxe, une partie de la main-d'œuvre qualifiée s'est éloignée des entreprises du BTP. Il faudra alors se rendre à nouveau attractif d'autant que vous pourriez être en concurrence avec vos confrères qui draguent les mêmes profils. C'est peut-être le moment de jouer sur plusieurs tableaux. Le moment de faire des investissements malins en diminuant la pénibilité et les

charges de travail pour augmenter la productivité et limiter les risques d'accidents. Profitez alors du programme « Bâtir + » initié par l'Assurance Maladie – Risques professionnels. Vous pouvez prétendre à une subvention de 40 % des montants HT de vos investissements dans la limite de 25 000 € et jusqu'à 50 % en plus si vous incluez un bungalow.

LES INVESTISSEMENTS PRIMABLES :

- Dispositifs de protection trémies,
- Passerelles et escaliers provisoires de chantier,
- Grue à montage automatisé,
- Plateforme à maçonner ou table élévatrice,
- Bungalow de chantier mobile autonome, isolé et chauffé (avec lave-mains et WC),
- Coffret électrique de chantier,
- Recette à matériaux,

Les procédures, les conditions détaillées... sur : www.ameli.fr/employeurs/les_aides_financieres/

Pour les aides à investissements, à l'apprentissage et à l'emploi n'hésitez pas à contacter votre Chambre de métiers et de l'artisanat.





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 <u>Formations diplômantes</u> | 7 <u>Sécurité et prévention des risques</u> |
| 2 <u>Informatique et bureautique</u> | 8 <u>Gestion environnementale</u> |
| 3 <u>Gestion comptable et financière</u> | 9 <u>Développement d'entreprise</u> |
| 4 <u>Commercialisation</u> | 10 <u>Développement personnel</u> |
| 5 <u>Ressources humaines</u> | 11 <u>Reprise d'entreprise</u> |
| 6 <u>Aspects juridiques et réglementaires</u> | |

CES FORMATIONS SONT FINANÇÉES PAR LE CONSEIL DE LA FORMATION DE LA CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT :

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

Envoi de votre demande à l'aide du formulaire (téléchargeable sur www.crmalorraine.fr)
à **CRMA Grand Est de Lorraine | 2 rue Augustin Fresnel | WTC | 57082 METZ Cedex 3**

**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 départementale).*

Si votre formation est de nature technique (professionnelle) ou a fait l'objet d'un refus de prise en charge par le Conseil de la Formation, le FAF CEA est l'organisme habilité à étudier votre demande pour l'obtention d'un financement (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 **03 87 39 31 00**
- CMA des Vosges au **03 29 69 55 55**

** Dans la limite des modalités de prise en charge et du barème d'intervention du fonds.*



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**
Région Grand Est



BERNARD STALTER, ÉLU PRÉSIDENT DE LA CRMA GRAND EST

Lors de l'Assemblée générale d'installation de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Grand Est qui s'est tenue à Metz le 15 novembre dernier, Bernard Stalter, président de la Chambre de métiers d'Alsace et président sortant, seul candidat à la présidence, a été élu avec 89 % des voix.

L'assemblée composée de cent membres (dix par départements) dont vingt d'entre eux composent le bureau (liste ci-contre) a été installée par le Préfet de Région, Stéphane Fratacci. Ce dernier a insisté sur le rôle essentiel que joue l'artisanat dans l'économie et qui apporte aussi une contribution nécessaire à l'équilibre des territoires. Après avoir salué le travail collectif déjà effectué depuis huit mois, le président Stalter a rappelé l'intérêt de mutualiser certaines fonctions à l'échelle régionale et a insisté sur le rôle majeur que doivent continuer à jouer les Chambres territoriales, qui restent à ses yeux l'échelon de proximité pertinent.

« Les Chambres départementales doivent être maintenues et respectées et leur rôle doit être le plus possible un rôle d'offreur de services, d'opérateur de proximité pour les artisans. »

LES ÉLUS DU BUREAU

Bernard Stalter, président (Bas-Rhin) | Michel Boulant, 1^{er} vice-président (Marne) | Christophe Richard, 2^e vice-président (Vosges) | Jean-Louis Mouton, trésorier (Haute-Marne) | Liliane Lind, trésorière-adjointe (Moselle) | Jean-Louis Freyd, secrétaire (Bas-Rhin).

LES SECRÉTAIRES ADJOINTS

Christian Keller (Haut-Rhin) | Bernard Detrez (Ardennes) | Éric Plestan (Aube) | Jean-Paul Daul (Meurthe-et-Moselle) | Philippe Tournois (Meuse) | Raphaël Kempf (Haut-Rhin) | Frédéric Lorriette (Ardennes) | Marie-Carmen Lebègue (Aube) | Thierry Gilbin (Marne) | Paul Henry (Haute-Marne) | Pascal Pinelli (Meurthe-et-Moselle), André Alogna (Meuse) | Daniel Seyer (Moselle) | Yannick Boyance (Vosges).



BERNARD STALTER AU SERVICE DE L'ARTISANAT

Le 13 décembre dernier à Paris, Bernard Stalter, a été élu président de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Il succède à Alain Griset. L'APCMA, tête de réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de France, représente et défend les intérêts des 1,2 million d'entreprises artisanales. Cette élection s'inscrit dans la continuité de l'engagement de Bernard Stalter au niveau de l'Alsace et de la Région Grand Est. Plusieurs mandats au service d'un seul objectif: l'artisanat.



Femme créatrice d'entreprise de l'année

SABINE MULLER

LAURÉATE RÉGIONALE

Organisé depuis trois ans par la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat, cette année encore, le concours a permis de révéler quatre talents représentatifs de l'entrepreneuriat au féminin. Faisons les présentations...

LAURÉATE RÉGIONALE 2016 :

M^{me} Sabine Muller

➔ **LES CONFITURES DE LA HOUBE**

à Saint Jean de Kourtzerode (57)

M^{me} Muller a créé son entreprise après de nombreuses expériences acquises tout au long de sa carrière professionnelle et privée et qu'elle a su mettre à profit dans son projet. Alliant une de ses passions, la cuisine, à sa profession qui consiste à penser, préparer et conditionner des confitures à l'aide de produits principalement issus du terroir mosellan (plusieurs de ses confitures sont labellisées Produits Moselle Passion), cette femme ambitieuse et toujours enthousiaste est en perpétuelle recherche de nouveautés (recettes, voies de commercialisation, diversification...). Son laboratoire est d'ailleurs visible depuis son point de vente (séparation vitrée). Elle a développé une voie de commercialisation qui lui permet d'accueillir de nombreux groupes de touristes en leur proposant des présentations, des animations commentées et des cuissons à observer en direct. Son sens gustatif prononcé et son 6^e sens pour ressentir les tendances vous mettront l'eau à la bouche.

LAURÉATE DÉPARTEMENTALE 54

M^{me} Audrey Wafflard

➔ **COCCIFIL à Lunéville (54)**

Avec un concept différent des merceries traditionnelles, M^{me} Wafflard s'est lancé le défi de créer son entreprise à Lunéville, berceau de la broderie, après un parcours révélant ses compétences pour le travail manuel. Elle allie des services classiques de retouche et de création de vêtements sur mesure à sa spécificité qui réside dans la mise en place d'ateliers et de stages qui connaissent un franc succès. Ateliers pour enfants, stages adultes avec des techniques actuelles... sont proposés tout au long de l'année, ce qui rend son magasin particulièrement vivant. Une vitrine et un intérieur de magasin colorés qui varient et fleurissent au gré des événements et des saisons mettent en avant les produits et contribuent à la vie de son commerce. M^{me} Wafflard sait par ailleurs enthousiasmer les foules lorsqu'il s'agit de mettre à profit ses compétences et celles d'adeptes de la couture au service d'une bonne cause, comme cela a été le cas lors de la journée mondiale de la couture en juin 2015

durant laquelle des habits ont été tricotés pour les nouveaux nés de la maternité.

LAURÉATE DÉPARTEMENTALE 55

M^{me} Julie Magdziarek

➔ **SARL Atelier Coiffure à Longeaux (55)**

La détermination est ce qui caractérise M^{me} Magdziarek, et c'est le moins que l'on puisse dire au vu des obstacles qu'elle a rencontrés et su franchir. Elle est parvenue, grâce à son professionnalisme, à conquérir et fidéliser une clientèle dans un village de 230 âmes. Le chemin fut long, semé d'embûches et le résultat est d'autant plus méritant! Sa force de caractère et son goût passionné pour ce métier ont fait de cette gérante une entrepreneure digne de ce nom. Elle s'appuie désormais sur le savoir-faire et la connaissance du territoire, de ses habitants et de sa salariée originaire des lieux. Un bel avenir est promis à ce salon qui rend pérenne un service de proximité cher à la population rurale. La gérante se diversifie et propose aussi un service de dépôt en tant que point relais. À côté du maçon et du taxi, elle contribue à la vie de son petit village et elle en est fière. Un bel exemple de persévérance dont il convient de s'inspirer.

LAURÉATE DÉPARTEMENTALE 88

M^{me} Perrine Daval

➔ **L'M Beauté au Thillot (88)**

Une volonté hors pair, après une reconversion professionnelle, c'est ce qui caractérise M^{me} Daval qui a entrepris un parcours en formation professionnelle en esthétique et par autofinancement au Centre de Formation de la CMA des Vosges. Motivée, elle obtient ses diplômes haut la main, elle se fait connaître par son service à domicile qu'elle expérimente puis ouvre son institut en 2016. Son offre complémentaire à celle de ses homologues dans la commune lui permet d'attirer sa propre clientèle et surtout de proposer des services qui n'étaient jusqu'à présent pas offerts. Elle se démarque en particulier pour ses prestations d'onglerie. Soucieuse du travail bien fait, sa renommée est ancrée depuis 2016 et promet un bel avenir. L'activité croît maintenant au-delà de ses espérances, ce qui la conduira probablement à embaucher bientôt un salarié ou un apprenti. À suivre...

LE SALON ESSENCES & MATIÈRES CARTONNE...

[C]e sont par milliers que les visiteurs se sont rendus à l'Arsenal de Metz les 2,3 et 4 décembre 2016 pour la 2^e édition du Salon Essences & Matières. Ce rendez-vous proposé par la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est a attiré beaucoup de passionnés des métiers d'art. Ils y ont trouvé 34 artisans sélectionnés pour la qualité de leur savoir-faire et la diversité de leur approche. L'exposition de pièces d'exception présentée en parallèle dans la Salle de l'Orangerie a elle aussi rencontré un succès populaire indéniable. La qualité des créations prêtées par des Meilleurs Ouvriers de France (MOF) et artisans labellisés Atelier Art de France (AAF) a conquis le public qui s'est donc déplacé en masse et a témoigné de son intérêt croissant pour ce Salon de l'excellence régionale.



Présidente de la CMA 57, Liliane Lind a inauguré le Salon avec Bernard Stalter, président de la CRMA Grand Est

CONCOURS MOF 2017

**LES INSCRIPTIONS SONT OUVERTES
JUSQU'AU 30 MARS 2017**



Artisan(e), vous avez le sens du défi et vous vous sentez l'âme d'un(e)ambassadeur(drice) ?
Concoutez dès aujourd'hui au titre de Meilleur ouvrier de France (MOF).

Organisé pour la 26^e année consécutive, ce concours vise à mettre à l'honneur

le savoir-faire et l'excellence des artisans et à valoriser la haute qualification dans l'exercice d'une activité professionnelle.

Une fois réussi, il conduit à l'attribution d'un diplôme d'État de niveau III, délivré par le ministère de l'Éducation nationale. 225 lauréats ont reçu le titre « MOF » lors de la 25^e édition. Depuis sa création en 1924, 9006 diplômes ont été décernés.

Détail des conditions d'inscription sur www.meilleursouvriersdefrance.org

CONCOURS ATELIERS D'ART DE FRANCE



Ce Concours met en lumière la vitalité artistique et l'excellence des savoir-faire en révélant des professionnels de grand talent. Les candidats ont la possibilité de concourir avec une œuvre de création ou de patrimoine. En mars 2017, un jury sélectionnera les lauréats régionaux dans les catégories « Création » et « Patrimoine ». Chacun sera récompensé d'une dotation de 1 000 €. Dans chaque région, des expositions seront organisées pour présenter les œuvres sélectionnées. À l'automne, les lauréats régionaux bénéficieront d'une exposition collective sur un Salon international : **I** en septembre 2017 à Maison&Objet pour les œuvres lauréates de la catégorie « Création » **I** en novembre 2017 au Salon International du Patrimoine Culturel, pour les œuvres lauréates de la catégorie « Patrimoine ». Un prix national « Création » et un prix national « Patrimoine » seront finalement décernés lors de ces Salons par un jury de professionnels à un des lauréats régionaux de chaque catégorie. Chacun des lauréats nationaux recevra une dotation de 5 000 €.

Postulez jusqu'au 15 février 2017 sur le site www.ateliersdart.com



46

CONSEILLERS ACORIS POUR VOUS INFORMER !

Grâce à la proximité de nos 22 agences, en Lorraine et en Franche-Comté, ils sont en mesure de vous suivre et de répondre à vos demandes tout au long de l'année. Ils vous accompagnent dans vos choix et vous conseillent afin d'adapter votre protection santé à votre situation, que vous soyez particuliers, travailleurs indépendants ou entreprises. Pour un traitement spécifique, ils vous mettent en relation directe et immédiate avec le service concerné.

Thomas MORTEAU
Besançon



Bouchra ROUDANI
Besançon



Christophe BOUTON
Besançon



Sandra FALLAIX
Besançon



Damienne ROUME
Besançon



Myriam KNOLL
Besançon



Evelyne BOUSSARD
Besançon



Agnès FOURNIER
Pontarlier



Gaëlle TARANTO
Gray



Christophe FRANCK
Epinal



Delphine NUSS
Epinal



Gilles CHRISTOPHE
Epinal



Sylvie REMY
Epinal



Nathalie COURTOIS
Saint-Dié



Alexandre CORBIER
Saint-Dié



Isabelle JOLY
Remiremont



Patricia FODDE
Neufchâteau



Muriel CHEVALLIER
Lunéville



Negia KADIR
Lunéville



Laetitia BEYREND
Toul



Marie THILL MOELO
Longwy-Haut



Aurélié KHATIRI
Nancy



Pascal NUSSBAUMER
Nancy



Elise VALDENAIRE
Nancy



Catherine DUSSAUSAYE
Nancy



Virginie JACOPIN
Nancy



Alain REMOND
Nancy



Cécile MATHIEU
Nancy



Christelle MENGIN
Nancy



Isabelle PARFAIT
Nancy



Sandrine BOUTET
Nancy



Xavier MOUROT
Nancy



Stéphanie STOFFEL ROLLOT
Pont-à-Mousson



Danielle FORBACH
Thionville



Hélène SARGNON
Thionville



Josiane DORR
Metz



Daniel MULLER
Metz



Driss CIAVARELLA
Metz



Marie JOB
Metz



Julie GUERBERT
Metz



Sarah JOFFIN-ZIDOUNE
Metz



Caroline COGNON
Metz



Théo BECKER
Forbach



Sabrina ALESSANDRIA
Forbach



Clara LAJOUX
Verdun



Patricia VAYEUR
Bar-le-Duc



APPELEZ-NOUS !

UN SEUL NUMÉRO, UN CONSEILLER À VOTRE ÉCOUTE :

N°Cristal 09 69 36 10 20

APPEL NON SURTAXE

Plus de 20 agences en Lorraine
et en Franche-Comté
www.acorismutuelles.fr



L'ENGAGEMENT SOLIDAIRE

MAAF PRO

pour vous les PROS

Depuis plus de 60 ans, MAAF assure les professionnels

- **Multirisque professionnelle**
RC Décennale (PROS du bâtiment)
- **Véhicules professionnels**
- **Santé collective et individuelle**
- **Prévoyance - Épargne - Retraite**

Prenez rendez-vous sans plus tarder

3015

Service & appel
gratuits

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h

