



DOSSIER

LA RETRAITE DU CHEF
D'ENTREPRISE
QUAND, COMBIEN
ET COMMENT ?



REPORTAGE RÉGION

L'APPRENTISSAGE EN ROUTE
VERS SA REFOUNDATION



HOMMES METIERS

N° 285
FÉVRIER 2018

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

MÉTIERS DE LA PRODUCTION

« ON A TOUJOURS
BESOIN D'UN PLUS
PETIT QUE SOI. »



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Moselle



AVEC LA BANQUE POPULAIRE, RÉUSSISSEZ VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE !

Les modes de consommation évoluent et les clients attendent de leurs commerces qu'ils s'adaptent. Face à ce défi, soyez créatifs et innovants !

Pour vous accompagner dans cette voie, la Banque Populaire a imaginé des produits différenciants, destinés à développer votre activité sur les nouveaux canaux :

- **Solution d'encaissement nouvelle génération**
répondant à l'obligation d'utiliser un logiciel de caisse certifiée NF 525,
- Conception de **site e-commerce** sur mesure,
- **Application mobile professionnelle,**
- Création de **programmes fidélité...**

Pour découvrir toutes nos solutions innovantes, rendez-vous sur
businesspartner.banquepopulaire.fr

BANQUE & ASSURANCE

BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE

ADDITIONNER LES FORCES, **MULTIPLIER LES CHANCES**





Liliane LIND
Présidente de la CMA 57

Aller de l'avant, imaginer demain !

Il y a plus d'un an vous avez accordé votre confiance pour défendre les intérêts de l'artisanat mosellan. Depuis, nous avons rencontré toutes les organisations professionnelles et travaillé avec les services de la CMA 57 pour rédiger une feuille de route qui réponde à cet objectif et qui permette aussi de voir plus loin, d'imaginer demain. Je vous invite aujourd'hui à découvrir ce Projet pour l'artisanat 2017-2021 synthétisé en pages 4 et 5 de ce premier numéro de l'année 2018 de votre magazine *Hommes & Métiers*. Sur les 3 axes que nous avons jugés prioritaires, vous constaterez que l'un de nos axes forts porte sur l'apprentissage. Il nous semble en effet essentiel de rénover l'apprentissage pour que vous soyez encore plus nombreux à vous engager dans cette voie en accueillant un jeune dans votre entreprise.

La taxe d'apprentissage 2018 que vous êtes invité à régler avant le 28 février prochain peut nous aider dans cette démarche. En décidant de flécher votre versement vers l'un des Centres de formation de la CMA 57, vous contribuez à moderniser nos équipements. Ainsi les apprentis qui travailleront dans vos entreprises seront plus à même de répondre à vos attentes. Avec votre aide, nous investissons pour améliorer les conditions de travail de nos apprenants et de leurs professeurs. Vous devenez alors un acteur à part entière de la formation en Moselle et influez directement sur la vitalité économique du secteur des métiers.

La taxe d'apprentissage est le seul impôt en France pour lequel vous êtes libre de choisir qui va le percevoir et en bénéficier. Nous comptons donc sur vous pour nous accompagner dans la formation des jeunes qui sont les créateurs de demain, et peut-être un jour les repreneurs de votre entreprise. N'oubliez pas que vous aussi, un jour, vous avez été formé. Rendez-vous en page 6 pour toutes les explications sur le règlement de cette taxe.

Sommaire

ACTUALITÉ

- 4 PROJET POUR L'ARTISANAT 2017-2021**
Des engagements forts pour l'artisanat de demain
- 6 TAXE D'APPRENTISSAGE 2018**
Comment remplir votre bordereau ?
- 7 LABEL ISO 9001**
La CMA 57 conforte sa certification
- 8 ARTISANS DU BÂTIMENT**
Les plateformes de rénovation énergétique, quèsaco ?
- 9 OBTENEZ LE LABEL ÉCO-DÉFIS 2018**
Inscription avant le 1^{er} avril 2018
- 10 TRAVAILLER EN ALLEMAGNE, AU LUXEMBOURG ET EN BELGIQUE**
Procurez-vous les nouvelles fiches pratiques
- 11 « ARTISANS & COMPAGNIE »**
À suivre sur YouTube
- 12 BOURSE** des métiers
- 13 AGENDA** de la Présidente

DOSSIER

14 | LA RETRAITE DU CHEF D'ENTREPRISE QUAND, COMBIEN ET COMMENT ?



S'il est un sujet qui capte de plus en plus l'attention des Français en général et des dirigeants d'entreprise en particulier, c'est la retraite.

MÉTIER

20 PRODUCTION : « ON A TOUJOURS BESOIN D'UN PLUS PETIT QUE SOI »

Le secteur de la production dans le Grand Est a vu naître de petites structures qui ont fait un sacré bout de chemin ! Un cœur de métier, un savoir-faire redoutable... Oui ! Mais quoi d'autre pour séduire les plus grands ? Quels éléments de réponse en s'appuyant sur l'entreprise GMT France qui a fait recette en décrochant de très gros contrats...



© LUC BERTAU

EN RÉGION

- 24 LES ENGAGEMENTS DE LA CRMA**
pour ses artisans
- 25 LA CRMA GRAND EST VOUS EMMÈNE AU LOUVRE :**
participez au Salon international du patrimoine culturel 2018
- 25 PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE 2018 :** postulez !
- 26 L'APPRENTISSAGE** en route vers sa refondation
- 27 BAROMÈTRE DE L'ARTISANAT :** des signes « encourageants »

Ce magazine contient le bordereau de la taxe d'apprentissage 2018 ainsi que des flyers Éco-défis à destination d'une sélection de ressortissants.

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



Magazine édité par l'Association pour la Promotion de l'Artisanat Lorrain. Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle, de la Meuse, de la Moselle et des Vosges. Rédacteurs en chef : I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - D. SIMON - PE. PICHON. Édition déléguée : Édimétiers. Rédaction graphique : Pixel Image - Metz. Maquette : TEMA|presse. Photo de couverture : © Luc Bertau. Dépôt légal : N° 1.042 - Février 2018. ISSN : 0290-1633. Impression : Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal.





La Présidente
Liliane Lind
dévoile la feuille de
route de l'artisanat
mosellan.

Projet pour l'artisanat 2017-2021

DES ENGAGEMENTS FORTS POUR L'ARTISANAT DE DEMAIN

Les élus artisans de la CMA 57 ont clos l'année 2017 en présentant la feuille de route à suivre pour les prochaines années afin de renforcer le poids de l'artisanat sur notre territoire. Nous vous le dévoilons aujourd'hui.

Présenté le 20 novembre 2017 à l'ensemble du personnel de la CMA 57, le projet de mandature construit par les 52 élus de l'assemblée est le fruit d'un travail de concertation mené depuis un

an avec les organisations professionnelles et l'ensemble des services de la compagnie consulaire mosellane. Il s'articule autour de 9 engagements répartis en 3 axes majeurs.

AXE N° 1: COMMUNIQUER POUR VALORISER

Promouvoir les hommes, les métiers et les entreprises	Soutenir les initiatives et les faire connaître	Diffuser l'information
Assurer une démarche de promotion permanente	Consolider l'image positive de l'artisanat	Faire connaître l'offre de services de la CMA 57 aux entreprises
Mobiliser tous les partenaires et toutes les organisations professionnelles	Refléter la diversité des métiers, des savoir-faire et des hommes	Donner de la visibilité et de la lisibilité à l'action de la CMA 57
Employer tous les canaux de communication	Promouvoir le dynamisme et la réussite des entreprises	Décupler l'audience de la CMA 57 grâce aux technologies de l'information et de la communication
Investir le champ du numérique	Porter le projet d'une économie au service de tous	
	Valoriser les territoires, l'initiative, l'engagement et l'épanouissement des artisans	

AXE N° 2 : FORMER POUR PROGRESSER

Développer l'accès à la formation	Valoriser l'apprentissage de tous les publics et de toutes les entreprises	Former pour adapter les hommes à l'environnement des entreprises
Asseoir le développement des compétences comme socle de la réussite	Promouvoir et faciliter l'alternance	Répondre à la demande en formation dans les entreprises artisanales
Faciliter l'accès à la formation	Inciter les entreprises à s'engager dans cette voie	Adapter l'offre de formation à la diversité des publics, des réalités, des métiers
Lever les freins	Rénover l'apprentissage : pédagogie, financement, cadre légal, accès	

AXE N° 3 : ACCOMPAGNER POUR DÉVELOPPER

Agir auprès des entreprises	Agir pour accompagner les évolutions technologiques, environnementales et sociologiques	Agir au cœur des territoires avec les acteurs locaux
Assurer un accompagnement des entreprises au quotidien	Conduire les entreprises à tirer avantage des outils numériques	Renforcer la place de l'artisanat dans l'animation des territoires
Proposer une offre de conseils ciblée et structurée	Faire adopter la culture de l'innovation	Déployer des actions répondant aux spécificités territoriales
Répondre aux besoins spécifiques exprimés par les entreprises	Rallier l'artisanat à la cause de la responsabilité sociale et du développement durable	
Favoriser l'embauche à travers l'information		

Ce projet constitue la feuille de route à la fois politique et opérationnelle de l'action de la CMA 57 pour les 4 prochaines années. Pour Liliane Lind, Présidente de la CMA 57, « *il répond aux défis qui se présentent, aux nécessaires évolutions de nos structures, de nos outils et de nos méthodes de travail, afin de servir au mieux nos 19 000 entreprises artisanales de la Moselle* ». La détermination avec laquelle les artisans élus et les collaborateurs de la compagnie ont détaillé ce plan d'action démontre bien la volonté de tous de maintenir l'artisanat à sa place de première force économique en Moselle.



Les artisans élus et services de la CMA mobilisés.

Label ISO 9001

LA CMA 57 CONFORTE SA CERTIFICATION



Après plusieurs jours d'audit de ses services et ce, sur différentes implantations, l'auditeur AFNOR a confirmé à la compagnie consulaire mosellane le maintien de sa certification qualité ISO 9001 et son glissement dans la nouvelle version 2015.

[U]ne satisfaction pour la CMA 57, engagée sur la voie d'une démarche qualité dès le début des années 2000: « *Nous nous sommes lancés dans ce processus, car nous avons le souci de structurer notre organisation de façon plus efficace pour répondre aux attentes légitimes de nos clients, mais aussi pour fixer des objectifs précis de développement à notre activité* », explique Dominique Klein, Directeur Général de la CMA 57. « *La certification, obtenue alors sur la formation continue, nous a incités à relever le*



défi de l'engager pour l'ensemble de nos services. C'était un véritable challenge pour l'ensemble des collaborateurs de nos cinq implantations, et nous sommes fiers d'avoir réussi à mener à bien ce projet », poursuit-il. De fait, la CMA 57 peut aujourd'hui revendiquer un système de qualité et des outils

qui constituent sa stratégie de différenciation par rapport à la concurrence, notamment sur la formation continue et les 170 000 heures de formation dispensées annuellement. Pour Liliane Lind, Présidente de la CMA 57, « *la certification ISO permet à tous de s'inscrire dans une démarche de progrès global, de pouvoir valoriser les services et le savoir-faire de la CMA 57 qui est dans une quête constante d'amélioration et d'efficacité* ». Les 19 000 entreprises artisanales de Moselle immatriculées à la CMA 57 ne peuvent que s'en réjouir.

Apprentissage

JOURNÉES PORTES OUVERTES DANS LES CFA

Comme chaque année, la CMA 57 propose aux artisans qui accueillent des apprenti(e)s, mais aussi au grand public, de venir visiter les 3 CFA gérés par ses soins et dans lesquels elle forme-

près de 1400 jeunes par an. Une belle occasion de se renseigner sur l'apprentissage et de s'engager dans cette voie, véritable opportunité aussi bien pour les entreprises que pour les jeunes.

	CFA DE METZ	CFA DE FORBACH	CFA DE THIONVILLE
FÉVRIER	Samedi 17 février* (JPO artisans / grand public)	Samedi 17 février* (JPO artisans / grand public)	Samedi 17 février* (JPO artisans / grand public)
MARS	Jeudi 22 mars (JPO collégiens)	Jeudi 22 mars (JPO collégiens)	Jeudi 22 mars (JPO collégiens)
AVRIL	Samedi 7 avril* (JPO artisans / grand public) Mardi 17 avril (Olympiades des métiers)	Samedi 14 avril* (JPO artisans / grand public)	Mercredi 18 avril (Semaine de l'apprentissage) Samedi 21 avril* (JPO artisans / grand public)

* De 9 heures à 13 heures

Artisans du bâtiment

LES PLATEFORMES DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE QU'ES-CE QUE C'EST ?



Le dispositif des Plateformes Territoriales de Rénovation Énergétique (PTRE) de l'habitat est destiné aux particuliers ayant pour projet d'effectuer des travaux afin de diminuer la consommation énergétique de leur logement. Une opportunité pour les professionnels du bâtiment.

Les PTRE s'inscrivent dans le « Plan de Rénovation Énergétique de l'Habitat » de 2013 qui a pour objectif la rénovation de 500 000 logements par an. Créées par les collectivités locales avec le soutien de l'ADEME, souvent en renforcement des Espaces Info Énergie, elles assurent donc l'accompagnement des particuliers qui souhaitent diminuer la consommation énergétique de leur logement, tout en étoffant le réseau de professionnels qualifiés pour répondre à toutes les étapes de la rénovation énergétique. À ce titre, les entreprises artisanales du bâtiment ont tout intérêt à se faire référencer comme artisan de la rénovation énergétique.

Les artisans du bâtiment bénéficieront ainsi :

- d'un meilleur accès aux marchés de la rénovation énergétique ;
- d'un accompagnement pour se structurer afin de répondre au mieux à la demande ;

- d'un accès à une offre de formation locale et aux ressources des plateformes pour monter en compétences : formations à la rénovation énergétique globale, mention RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) ;

- de conseils et d'informations sur l'efficacité énergétique, les aides financières disponibles pour les clients, l'intégration d'une maîtrise d'œuvre et d'architectes sur les chantiers ;

- d'un accompagnement pour se constituer en groupement d'entreprises ;

- de la possibilité de participer aux réseaux d'acteurs locaux et de profiter de retours d'expériences.

Ce dispositif vise également à inciter les professionnels du bâtiment à accroître leurs compétences, et notamment leur qualification, qui va de pair avec le déploiement de la certification RGE.

5 Plateformes Territoriales de Rénovation Énergétique existent en Moselle, allez à leur rencontre :

I Agglomération de Metz Métropole : ALEC du Pays Messin
www.alec-paysmessin.fr ☎ 0387508221 ✉ info@alec-paysmessin.fr

I Agglomération de Forbach Portes de France : Espace Rénovation Habitat
www.agglo-forbach.fr/fr/l-espace-renovation-habitat.html ☎ 0387131371 ✉ moselleest@eie-lorraine.fr

I Agglomération de Sarreguemines Confluences Albes et lacs : Service CLÉ
 ☎ 0387283036 ✉ service.cle@agglo-sarreguemines.fr

I Communauté de Communes de Sarrebourg Moselle Sud : Espace Énergie Habitat
www.cc-sarrebourg.fr ☎ 0387864662

I Communauté de Communes du Pays-Haut Val d'Alzette : PTRE ÉcoRénov'
www.ecorenov-ccphva.com ☎ 0382548453 / 0787564108 ✉ mathieu.erhel@ccphva.com

Inscription avant le 1^{er} avril 2018

OBTENEZ LE LABEL ÉCO-DÉFIS 2018



Depuis deux ans maintenant, la CMA 57 et Metz Métropole accompagnent les artisans-commerçants dans leur démarche éco-responsable. Relevez le challenge et faites partie des labellisés Éco-défis 2018.

La démarche est simple, rapide et gratuite. Il vous suffit de choisir 4 défis dans une liste à votre disposition (changement d'éclairage, installation de composteurs, réduction des emballages...), de remplir votre bulletin de participation, et de valider avec la CMA 57 et Metz Métropole la bonne réalisation de votre démarche.

Depuis le lancement en 2015, 15 artisans de l'agglomération ont ainsi obtenu ce précieux sésame, véritable atout auprès d'une clientèle de plus en plus soucieuse de la démarche environnementale des entreprises. La visibilité acquise grâce à l'obtention du label, le fait de pouvoir apposer le logo sur sa vitrine et autres documents... autant d'atouts que peuvent apprécier les premiers labellisés.

DES DÉFIS SIMPLES

Pour décrocher cette récompense, une fleuriste a réduit ses déchets végétaux de 850 kg annuels grâce à l'installation d'un composteur, un garagiste a installé une aire de stockage étanche pour



Bertrand Barthel

éviter la pollution des sols, un coiffeur a récupéré et réutilisé ses flacons de shampoing...

Les conseillers de la CMA 57 et de Metz Métropole sont à votre disposition pour vous accompagner et vous aider à choisir le défi éco-responsable (déchets, eau et fluides, éco-produits, énergie, transport) le plus adapté à votre activité. Vous avez jusqu'au 1^{er} avril 2018 pour vous inscrire (**téléchargez votre bulletin d'engagement sur metzmetropole.fr/eco-defis.php**), alors ne tardez pas et saisissez cette opportunité de vous démarquer de la concurrence.

2 QUESTIONS À BERTRAND BARTHEL

FLEURISTE À MONTIGNY-LÈS-METZ – LABELLISÉ EN 2017

H&M: Pourquoi avez-vous participé aux Éco-défis ?

BB: J'ai toujours été sensible aux questions environnementales et attentif aux impacts que notre activité peut produire sur l'environnement. Il me semblait donc évident de participer aux Éco-défis et de montrer aux artisans-commerçants qu'il est possible d'intervenir à notre échelle pour contribuer à préserver notre éco-système.

H&M. : Quels défis avez-vous entrepris ?

BB: Candidater pour ce label m'a poussé à changer la totalité de mon système d'éclairage. De ma vitrine à l'éclairage intérieur du magasin, je remplace progressivement toutes les anciennes ampoules par des ampoules led, bien moins consommatrices d'énergie. Cette année, pour les fêtes, j'ai également conçu toutes mes décorations lumineuses à base de leds. Je récupère aussi l'eau de pluie pour arroser mes plantes. Je suis ainsi passé d'une consommation de 155 m³ à 47 m³ par an, avec une baisse significative de ma facture d'eau.



Travailler en Allemagne, au Luxembourg et en Belgique

PROCUREZ-VOUS LES NOUVELLES FICHES PRATIQUES

Vous êtes de plus en plus nombreux à travailler au Luxembourg, en Allemagne, en Belgique ou à le vouloir. Ce développement de votre activité ne s'improvise pas et nécessite de maîtriser les obligations à respecter pour travailler avec ces pays limitrophes.

La CMA 57 a donc créé pour vous des fiches pratiques, par pays, qui vous permettront de connaître :

- les démarches préalables : reconnaissance des qualifications, déclaration de détachement de salariés ;
- les démarches sociales concernant la durée de travail dans le pays, le salaire minimum...

■ les démarches fiscales : déclaration de TVA, immatriculation, facturation ;

■ les démarches douanières : déclaration d'échanges de biens.

Si vous êtes concerné : il vous est possible de télécharger ces fiches pratiques Allemagne, Luxembourg et Belgique sur le site Internet de la CMA 57 : www.cma-moselle.fr

Pour toute question ou conseil sur les démarches et formalités à accomplir lors d'une prestation de services transfrontalière, vous pouvez également contacter la conseillère innovation-commercial-export de la CMA 57.

Plus d'infos: Carole CHOBAUT
Tél. : 0387393168 - cchobaut@cma-moselle.fr

Label de territoire

LE SCEAU DE L'EXCELLENCE LOCALE

Depuis novembre 2017, un nouveau label a fait son apparition : « So Fensch ». Porté par la Communauté d'agglomération du Val de Fensch, il identifie d'ores et déjà 13 artisans et commerçants de la vallée soucieux de faire rayonner leur territoire au-delà de la vallée ou même de la région, et d'aller se frotter aux voisins européens. La CMA 57 est partenaire de cette initiative qui prône l'excellence et l'authenticité. L'objectif est aussi de favoriser les circuits courts et les échanges entre producteurs locaux, contribuant ainsi à créer de l'activité économique et de nouveaux emplois. Depuis son lancement, plusieurs



La CMA 57 et « So Fensch » présents à Fensch en Fêtes.

artisans-commerçants ont fait acte de candidature. Un second comité de labellisation se tiendra donc en février prochain, afin d'agrandir le cercle des labellisés. Précisons que ce n'est pas toute l'entreprise qui est labellisée, mais un produit, comme la pizza sucrée à la mirabelle, le miel de Neufchef, les jeux en bois fabriqués à Algrange, le jus

de pomme ou la bière. Les candidats doivent être inscrits au Registre de la CMA 57 et implantés à Algrange, Fameck, Florange, Hayange, Knutange, Neufchef, Nilvange, Ranguieux, Sérémange-Erzeville ou Uckange.

Plus d'infos: Cécile BENOÏT BOUCHARD Tél. : 0387393165
cbenoit@cma-moselle.fr

« ARTISANS & COMPAGNIE »

À SUIVRE SUR YouTube

[S]oucieuse d'apporter aux 19000 chefs d'entreprises artisanales de la Moselle, ainsi qu'à leurs collaborateurs, des outils pour répondre aux enjeux économiques actuels, la CMA 57 innove et initie à partir de janvier 2018 une série d'émissions télévisées visibles sur YouTube.

D'un format de 15 minutes, enregistrée dans les studios de Mirabelle TV, cette émission, réalisée en partenariat avec la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, donnera la parole à des artisans mosellans pour aborder une thématique. La première diffusion sera consacrée à la créativité et à l'innovation dans le secteur artisanal. Elle permettra de démontrer comment ces deux facteurs peuvent prendre vie dans tout type d'entreprise et lui apporter un réel bénéfice. En plateau, les artisans montreront, au travers



d'exemples concrets, que chaque entreprise peut aujourd'hui, quels que soient ses moyens, être innovante et dynamiser ainsi son activité.



Retrouvez la première émission « Artisans & Compagnie » sur le site de la CMA 57 (www.cma-moselle.fr)

FONDS DE SOUTIEN POUR LES ARTISANS

[U]n fonds de soutien à l'activité commerciale et artisanale pour les TPE et les PME a été créé par les 3 chambres consulaires (CMA 57, CCI 57 et Chambre d'agriculture) et la Préfecture de la Moselle, le 19 décembre 2017. Ce dispositif est dénommé « Alice ».

L'objectif est de soutenir les entreprises dans les secteurs du commerce et des services à la personne qui souhaitent investir dans les centres-villes et les centres-bourgs de Moselle pour y développer leur activité. Un prêt à 0 % sur 3 ans allant jusqu'à 30 000 € peut être accordé dans ce cadre, pour toute entreprise déposant



un dossier auprès de l'une des chambres consulaires dont il dépend, dès lors que le projet d'investissement répond aux critères du dispositif.

Différents types de projets peuvent être concernés. On trouvera, par exemple, le développement vers le numérique ou encore la refonte des circuits

d'organisation interne. Si vous souhaitez obtenir des informations, voire en bénéficier, rapprochez-vous de la CMA 57 qui vous accompagnera dans la constitution de votre demande.

Plus d'infos : CMA 57 - Direction du Développement Économique
Tél. : 03 87 39 31 25

Bourse des métiers

UN OUTIL À VOTRE SERVICE

Hommes & Métiers vous propose des annonces d'entreprises artisanales mosellanes à reprendre. Sachez que vous pouvez figurer dans cette rubrique si vous envisagez de vendre votre entreprise. Pour ce faire, contactez la CMA 57.



COMMERCE DE DÉTAIL DE FLEURS

171000043 – DIEUZE

COMMERCE DE DÉTAIL DE FLEURS

Cède fonds exploité depuis 2011 – Local de 90 m² situé en centre-ville – Emplacement de parking – CA : 101 000 euros
Clientèle fidèle et régulière – Prix : 50 000 euros.

171200055 – KANFEN

COMMERCE DE DÉTAIL DE FLEURS

Vends fonds avec parking – Magasin de 35 m² + 15 m² de réserve entièrement équipé – Matériel neuf – Chambre climatique – Prix : 30 000 euros - Loyer : 860 euros.

ALIMENTATION

170900042 – SECTEUR THIONVILLE-NILVANGE BOULANGERIE

Cède pas de porte – Local de 200 m² – Magasin de 40 m²
Loyer de 650 euros/mois – Potentiel de +/- 200 baguettes par jour. Prix : 15 000 euros.

171000044 – PÉRIPHÉRIE MESSINE

BOULANGERIE-PÂTISSERIE

Cède dans secteur Périurbain – Stationnement facile et à proximité – Matériels neufs – Clientèle nombreuse et fidèle
Reprise de 5 salariés – Conditions favorables – Prix des murs : 295 000 euros et 395 000 euros vente des parts sociales.

171000045 – FREYMING-MERLEBACH

BOULANGERIE-PÂTISSERIE-SALON DETHÉ

Cède fonds de commerce installé dans une rue dynamique
Possibilité d'acheter les murs – Rénovation en 2013 avec mise aux normes – Surface : 230 m² – CA : 145 000 euros.

171100047 – MOSELLE NORD

BOULANGERIE-SNACK-ÉPICERIE

Vends fonds en très bon état – Secteur Uckange – Snack à développer – Parking local : 130 m² – Loyer : 500 euros mensuels
Prix : 75 000 euros.

TOILETTAGE D'ANIMAUX DE COMPAGNIE

171100046 – METZ CAMPAGNE

TOILETTAGE

Cède fonds – Équipement en bon état – 2 tables – 1 baignoire
Séchoir – Pulseur – Local de 20 m² – Loyer : 450 euros/mois
Clientèle locale et fidèle – Potentiel de développement.

BÂTIMENT

171100048 – MOSELLE NORD

MAÇONNERIE

Entreprise générale du bâtiment vend fonds cause retraite
1 salarié – Matériel bon état à neuf Clientèle fidèle
CA : 200 000 euros – Prix de vente : 100 000 euros.

171200054 – METZ

TRAVAUX DE MENUISERIE ET SERRURERIE

Entreprise reconnue dans le domaine de la menuiserie, serrurerie installée depuis plus de 15 ans – Cause de départ à la retraite vend clientèle et matériel portatif et stock de quincaillerie – Clientèle de particuliers, professionnels et assurances – Prix : 200 000 euros – CA : 300 000 euros

SOINS À LA PERSONNE

171100049 – METZ CAMPAGNE

SALON DE COIFFURE

Vends affaire située dans une zone commerciale – Entièrement refait à neuf – Loyer modéré – Clientèle fidèle
Pas de personnel à reprendre – CA : 80 000 euros
Prix de vente : 30 000 euros.

171100051 – PAYS ORNE MOSELLE

SALON DE COIFFURE

Vends fonds de commerce mixte et barbier – Rénové il y a 3 ans – Constitué d'un bac à shampooing, 3 postes de coiffage
Possibilité d'un poste supplémentaire – Stationnement gratuit à proximité – CA en progression constante
Superficie : 25 m² – Prix : 50 000 euros (stock compris).

171200052 – FORBACH

SALON DE COIFFURE

Vends fonds de commerce situé en centre-ville – 5 bancs de coiffage – Pas de travaux à prévoir – Salon climatisé – Parking gratuit à proximité – Clientèle fidélisée – Pas de salarié
Prix du fonds : 10 000 euros – Loyer : 780 euros (eau incluse).

171200053 – THIONVILLE OUEST

INSTITUT DE BEAUTÉ

Cède fonds cause changement d'activité – Matériel en très bon état – Clientèle fidèle – 3 cabines – Surface : 58 m²
Cave de 30 m² – Climatisation – Vidéo surveillance alarme
2 places de parking – Loyer : 480 euros.

BIENS ET SERVICES INDUSTRIELS

171100050 – ENNERY

METALLERIE-CHAUDRONNERIE-FERRONNERIE

Cause départ à la retraite cède entreprise située sur l'axe Metz-Thionville – Locaux équipés sur 700 m² – Activité en constante progression présentant une bonne rentabilité
Prix de vente entre 750 K euros et 1 000 K euros. Possibilité d'acquisition des murs.

171200056 – METZ

BLANCHISSERIE

Vends fonds exploité depuis 50 ans dans une rue passante
Matériel : machines à laver, à sécher, calandre, table à repasser et véhicule de livraison – Local de 70 m² – 1 salarié à temps partiel – Contrats avec 4 crèches et restaurants
Prix de vente : 50 000 euros.

Agenda de la Présidente

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

I 07.01.2018 – Mulhouse

Présentation des vœux
de la CMA d'Alsace

I 15.01.2018 – Metz

Commission d'appel d'offres
de la CMA de la Moselle

I 15.01.2018 – Metz

Présentation des vœux de la CMA
de la Moselle

I 29.01.2018 – Metz

Bureau de la CRMA du Grand Est

I 30.01.2018 – Metz

Commission de la Formation
Professionnelle, de la Promotion
Sociale et de l'emploi

I 05.02.2018 – Metz

Comité Directeur de la CMA
de la Moselle

I 08.02.2018 – Metz

Commission Paritaire Locale

I 12.02.2018 – Metz

Commission des bâtiments

I 06.03.2018 – APCMA Paris

Séminaire des Présidents et
Secrétaires Généraux

I 15 et 16.03.2018 – Montpellier

Assemblée Générale de la
Fédération Nationale des SOCAMA

I 19.03.2018 – Metz

Bureau de la CRMA du Grand Est

I 17.04.2018 – APCMA Paris

Commission de la Formation

I 23.04.2018 – Metz

Comité Directeur de la CMA
de la Moselle

I 23.05.2018 – APCMA Paris

Commission du personnel

I 28.05.2018 – Metz

Bureau de la CRMA du Grand Est

I 28.05.2018 – Metz

Assemblée Générale
de la SOCAMA ALC

I 31.05.2018 – Metz

Comité Directeur de la CMA
de la Moselle

I 18.06.2018 – Metz

Bureau de la CRMA du Grand Est

I 19 et 20.06.2018 – APCMA Paris

Assemblée générale et forum
Initiatives réseau

I 25.06.2018 – Metz

Assemblée Générale de la CRMA
du Grand Est

I 26.06.2018 – Metz

Assemblée Plénière de la CMA
de la Moselle

Vie des Associations et Organisations professionnelles

I 25.01.2018 – Metz

Présentation des vœux
du Président de la CAPEB Moselle

I 26.01.2018 – Metz

Assemblée Générale de
CERFRANCE

I 30.01.2018 – Metz

Conseil d'administration
du Centre Lorrain de Gestion

I 08.02.2018 – Metz

Assemblée de sociétaires
du secteur de Moselle de la BPALC

Économie

I 16.01.2018 – Metz

Séance plénière d'installation
de la nouvelle assemblée
du CESER Grand Est

I 31.01.2018 – Metz

Conseil d'administration
du Centre de Ressources Régional

I 15.02.2018 – Metz

Conseil consultatif de la Banque
de France

I 28.02 et 01.03.2018

Paris – Comité de pilotage UNARTI

I 07.03.2018 – Paris

Conseil d'administration UNARTI

I 05 et 06.04.2018 – Paris

Comité de pilotage UNARTI

I 22.05.2018 – Paris

Conseil d'administration UNARTI

Réceptions – distinctions – manifestations diverses

I 11.01.2018 – Metz

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

I 11.01.2018 – Sarreguemines

Présentation des vœux de
M^{me} TRISSE, députée de la Moselle

I 12.01.2018 – Metz

Audience solennelle de rentrée
du Tribunal de Grande Instance
de Metz

I 12.01.2018 – Metz

Présentation des vœux de
l'Association Nationale des
Officiers de Réserve de l'Armée
de l'Air

I 12.01.2018 – Metz

Présentation des vœux
de M. le Maire de Metz

I 17.01.2018 – Metz

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

I 19.01.2018 – Metz

Cérémonie de lancement
de la marque « MOSL »
et présentation des vœux
de Président du Conseil
Départemental

I 20.01.2018 – Metz

Cérémonie des vœux
de la Région Grand Est

I 06.03.2018 – Paris

Cérémonie de Remise
de Prix « Stars & Métiers »



Dossier



GUIDE

La retraite du chef d'entreprise

© BOGGY

QUAND, COMBIEN ET COMMENT ?

VOUS ACCOMPAGNER DANS LA PRÉPARATION DE VOTRE RETRAITE !

S'il est un sujet qui capte de plus en plus l'attention des Français en général et des dirigeants d'entreprise en particulier, c'est la retraite. Et pour cause, l'augmentation continue de l'espérance de vie couplée à l'arrivée à la retraite de la fameuse génération du baby-boom ne cesse de mettre sous haute pression notre système de retraite par répartition. Alors qu'en 1960, 4 actifs cotisaient pour 1 retraité, ce ratio n'a cessé de s'effriter pour atteindre en 2013, 1,3 cotisant par retraité ! Du coup, les réformes des retraites se succèdent et viennent au final inévitablement rogner sur le niveau des pensions, que ce soit en durcissant les conditions à respecter pour avoir droit à une retraite à taux plein ou en diminuant le taux de remplacement auquel donne droit une vie passée à cotiser.

Dans ce contexte, il est essentiel de pouvoir vous accompagner bien en amont de votre fin de carrière. Et pas seulement en jouant avec les dispositifs facultatifs, type dispositif Madelin, Perp, articles 82, 83 et 39, Perco ou assurance-vie,

mais aussi en activant les leviers existants sur vos retraites obligatoires, qu'il s'agisse de votre retraite de base ou de votre retraite complémentaire.

Le groupe AG2R LA MONDIALE et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, sont à vos côtés pour vous accompagner dans cette démarche complexe mais essentielle.

Vous pourrez :

- réaliser un audit de votre situation, en évaluant notamment les conséquences des dernières réformes intervenues ;
- étudier l'opportunité et l'intérêt d'un rachat de trimestres de votre retraite de base ;
- envisager un rachat de points ou l'activation d'autres leviers d'optimisation de votre retraite complémentaire ;
- compléter cette démarche par la mise en place de dispositifs facultatifs dans l'entreprise ou la souscription de contrats à titre purement personnel.

N'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions mettre en œuvre cette étude. À très bientôt et excellente lecture !

L'AUDIT RETRAITE DU DIRIGEANT

DÉTERMINER L'ÂGE DE DÉPART À LA RETRAITE ET PRÉPARER LE DÉPART

CONNAÎTRE LA DATE DE DÉPART À LA RETRAITE DE BASE

Un dirigeant peut obtenir une pension de retraite de base même s'il n'atteint pas l'âge ou le nombre de trimestres requis pour une pension de retraite à taux plein.

Il est toutefois important de savoir que votre situation personnelle peut, sous certaines conditions, vous permettre de liquider votre retraite de base avant l'âge minimal prévu (départ anticipé).

dirigeant doit, non seulement, atteindre l'âge minimal pour partir à la retraite, mais en plus avoir cotisé un certain nombre de trimestres (cf. tableau en page suivante). Mais vous pouvez aussi obtenir de façon automatique une pension de retraite à taux plein, peu importe le nombre de trimestres cotisés, si vous liquidez votre retraite à un certain âge, âge qui dépend de votre date de naissance et qui va de 65 à 67 ans (cf. tableau ci-dessous).

CONNAÎTRE LA DATE DE DÉPART À LA RETRAITE DE BASE À TAUX PLEIN

Pour pouvoir prétendre à une pension de retraite de base à taux plein, c'est-à-dire une pension de retraite calculée sur la base de 50 % du salaire de référence, le



INFO +

L'âge minimal fixé en fonction de la date de naissance pour liquider la retraite de base est identique, que le dirigeant cotise auprès de la CNAV, du RSI, de la CNAVPL ou de la CNBF.

DES CAS DE DÉPART ANTICIPÉ

Dans certains cas particuliers, le dirigeant peut partir en retraite avant l'âge minimal, notamment, à certaines conditions, en cas de handicap ou d'incapacité.

CONDITIONS⁽¹⁾ À REMPLIR POUR UNE PENSION DE RETRAITE DE BASE À TAUX PLEIN

Année de naissance du dirigeant	Âge de départ à la retraite à taux plein	Trimestres d'assurance requis ⁽²⁾
1 ^{er} semestre 1951	65 ans	163
2 ^e semestre 1951	65 ans et 4 mois	163
1952	65 ans et 9 mois	164
1953	66 ans et 2 mois	165
1954	66 ans et 7 mois	165
1955	67 ans	166
1956	67 ans	166
1957	67 ans	166
1958 à 1960	67 ans	167
1961 à 1963	67 ans	168
1964 à 1966	67 ans	169
1967 à 1969	67 ans	170
1970 à 1972	67 ans	171
À partir de 1973	67 ans	172



Dossier



© THODONAL

Pour liquider sa retraite complémentaire, le dirigeant doit se rapprocher de chaque caisse auprès de laquelle il a cotisé.

ESTIMER LE MONTANT DE SA RETRAITE ET CONNAÎTRE SES DROITS

ESTIMER VOTRE RETRAITE GRÂCE AU DROIT À L'INFORMATION ET À L'ÉVALUATION DES DROITS ACQUIS.

Au cours de votre activité professionnelle, vous pouvez accéder directement en ligne à votre relevé de situation individuelle. Ce document qui récapitule l'ensemble des droits acquis dans chacun des régimes de retraite de base et complémentaires obligatoires auxquels vous avez cotisé est accessible sur le site de votre régime de base ou de votre caisse complémentaire.

Quand bien même, ce relevé vous est aussi adressé également directement tous les 5 ans dès l'âge de 35ans.

À partir de 55 ans, le GIP Union Retraite vous adresse également une estimation indicative globale de votre future retraite. Ce document retrace l'ensemble des droits acquis et mentionne une estimation des futures pensions de retraite auxquelles vous pouvez prétendre.

Il doit aussi vous permettre de procéder à une vérification des données détenues par les caisses – les périodes et les montants cotisés – et de demander d'éventuelles rectifications.

INTÉRÊT DE RÉALISER UNE SIMULATION OU UN AUDIT DE PROTECTION SOCIALE.

Les informations sur la retraite, qui sont mises à votre disposition, doivent également vous

permettre d'envisager les possibilités d'optimisation de vos futurs droits à la cessation de votre activité.

Or, les informations transmises par les caisses de retraite ne contiennent pas de conseils en matière d'optimisation des droits en fonction de votre situation personnelle et de votre parcours professionnel. **C'est pourquoi il est nécessaire :**

- de réaliser, le plus tôt possible dans sa carrière, un audit de protection sociale. Cet audit vise plusieurs objectifs :
- faire l'état des lieux de la situation au regard de la retraite en étudiant en profondeur le relevé de carrière en vue d'obtenir des droits supplémentaires ;
- identifier des points de vigilance en vérifiant les différents régimes de retraite auprès desquels vous cotisez, afin d'identifier les versements de cotisations n'ouvrant pas de nouveaux droits ou dont la finalité ne correspond pas au financement de votre future retraite;

- préconiser des solutions adaptées à votre situation et vos besoins en utilisant les leviers d'optimisation à disposition, tant sur les régimes obligatoires que sur les régimes de retraite facultatifs.

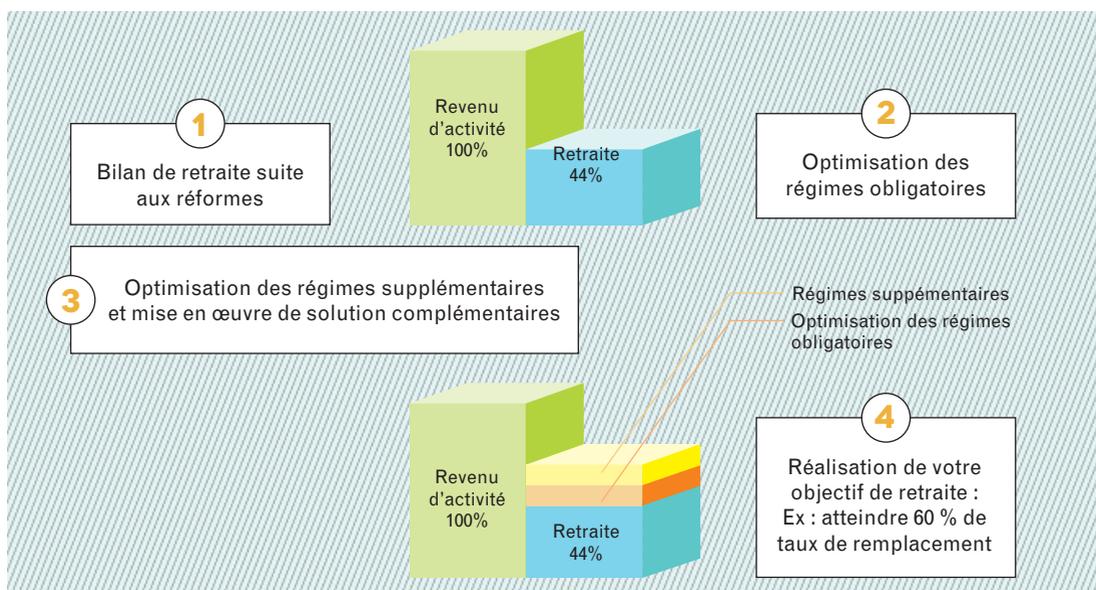
ÊTRE ACTEUR ET ANTICIPER

ÊTRE ACTEUR DE LA PRÉPARATION À LA RETRAITE, POUR AGIR ET NE PAS SUBIR

La construction de cette stratégie doit intervenir au plus tôt dans votre carrière pour permettre la maximisation du rapport coût/prestations des investissements que vous devrez réaliser pour financer votre retraite. Par ailleurs, il faut garder à l'esprit que les leviers d'optimisation sont régulièrement réformés eux aussi. Vous devez donc être réactif pour adapter votre stratégie et tirer le meilleur profit des meilleures possibilités d'optimisation en fonction de votre profil.

L'anticipation est donc primordiale pour permettre une prise de décision rapide et efficace.

*En matière de retraite, le maître mot est **ANTICIPATION**. Le dirigeant doit préparer bien en amont sa retraite, en commençant idéalement avant 45 ans et en y consacrant un budget suffisant.*



SYNTHÈSE/CONCLUSION

En matière de retraite, le dirigeant se retrouve face à des problématiques complexes. Les réformes légales successives entraînant un manque de lisibilité des dispositifs et une incertitude sur leur avenir. Pour y faire face, la loi elle-même vous conseille de vous emparer du sujet de la retraite. Vous devez mesurer systématiquement les impacts de chaque réforme sur

vos propres situations et voir comment utiliser au mieux les différents leviers permettant d'optimiser votre retraite. Par ailleurs, travailler les conditions avec lesquelles s'opérera votre transmission aura des conséquences importantes, aussi bien fiscales que sociales.

AG2R LA MONDIALE et la CMA se tiennent à vos côtés.



Dossier

JE PRÉPARE MA RETRAITE

Pour connaître le régime auquel je dois m'adresser, ainsi que les dates auxquelles effectuer mes démarches, je me rends sur secu-independants.fr/mes-demarches-retraite.



JE VÉRIFIE MON RELEVÉ DE CARRIÈRE

COMMENT VÉRIFIER MON RELEVÉ DE CARRIÈRE ?

- ◆ Sur secu-independants.fr/mon-releve-carriere, je vérifie que toutes mes expériences professionnelles sont bien répertoriées.
- ◆ Si je constate une anomalie ou des données manquantes, je demande une mise à jour de ma carrière auprès de la Sécurité sociale pour les indépendants, en envoyant un courriel via secu-independants.fr/contact, ou bien depuis mon espace personnel sur le portail info-retraite.fr, où je peux effectuer cette démarche en ligne.



JE ME RENSEIGNE SUR MON DÉPART À LA RETRAITE

COMMENT ME RENSEIGNER SUR MON DÉPART À LA RETRAITE ?

Je contacte la Sécurité sociale pour les indépendants par courriel, sur secu-independants.fr/contact, pour demander la préparation de mon départ à la retraite.
NB : À partir de 45 ans, je peux demander à rencontrer un conseiller retraite, pour un entretien permettant :

- ◆ de faire le bilan de ma carrière passée ;
- ◆ d'obtenir des estimations du montant de ma future retraite ;
- ◆ d'être informé des possibilités d'amélioration de mes pensions.

Par ailleurs, je peux effectuer une estimation de ma retraite sur mon espace personnel sur le site info-retraite.fr.



JE PRÉPARE MA CESSATION D'ACTIVITÉ

COMMENT PRÉPARER MA CESSATION D'ACTIVITÉ ?

- ◆ En cas de cessation totale de mon activité artisanale ou commerciale, je demande ma radiation auprès du Centre de formalités des entreprises.
- ◆ En cas de poursuite de mon activité, il est possible de bénéficier du dispositif de cumul emploi-retraite.

INFO +

La préparation de la retraite est distincte de la demande de retraite : cette dernière nécessite un dépôt de dossier auprès de la Sécurité sociale pour les indépendants.

SÉCURITÉ
SOCIALE
INDÉPENDANTS

JEAN-MARIE BRABANT, ENTREPRISE SAS BRADANT ET FILS

MAÇONNERIE – CHARPENTE – COUVERTURE, DOMBRAS



« J'ai créé l'entreprise en 1978, avant j'avais travaillé comme salarié. Au 31 décembre 2012, j'ai fait valoir mes droits à la retraite après mes 60 ans. J'ai transmis l'entreprise à mon épouse au 1^{er} janvier 2013, elle est devenue chef d'entreprise et moi conjoint collaborateur. J'ai cotisé au RSI à fonds perdu pour officialiser mon activité dans l'entreprise. Ensuite ma femme a vendu à tempérament l'entreprise à notre fils puisque nous avons 3 enfants et nous ne voulons pas faire de différence. C'est un conseil du comptable. Au lieu de faire un emprunt, il nous verse tous les mois un certain montant pendant dix ans pour acquérir l'entreprise. Si nous venions à décéder avant le terme de ces dix ans, il devrait verser ce même remboursement à son frère et à sa sœur. Notre fils a repris l'entreprise dans le cadre d'une SAS, nous en sommes avec mon épouse, les directeurs et percevons à ce titre chaque année 10 % des bénéficiaires. Pour nos enfants, comme pour nous c'est une formule très intéressante et un très bon compromis. »

LA CESSIION DE L'ENTREPRISE NE FERA PAS TOUT...



À la tête de l'entreprise familiale Sebler, Florent Colin a reçu il y a peu, pour son 50^e anniversaire, le relevé adressé par l'Assurance Retraite...

« J'ai été salarié pour la moitié de ma carrière et pour l'autre moitié chef d'entreprise. Dans l'absolu, je pourrais faire valoir mes droits à la retraite... à 67 ans. Cela me pose diverses questions et j'ai donc souhaité faire un diagnostic pour étudier plusieurs possibilités : comment je pourrais partir avant 67 ans ? Quel niveau de vie je souhaite à ma retraite ? Etc. S'ajoute à ma situation personnelle la question de la transmission de l'entreprise. La vente de l'entreprise pourra contribuer à augmenter mes revenus à la retraite mais c'est difficile d'estimer quelle valeur aura notre affaire dans 10 à 15 ans ; je considère que ce sera seulement un plus. D'autre part, la transmission ça s'anticipe aussi... Si je trouve un repreneur et que je n'ai pas encore mes trimestres pour partir en retraite, qu'est-ce que je fais ? Ai-je envie de rester chef d'entreprise jusqu'à 67 ans ? Est-ce une bonne solution ? J'ai donc décidé de prendre les devants notamment en préparant mieux mon capital retraite. Là encore, plusieurs possibilités s'offrent à nous chefs d'entreprise : on cotise sous quelle forme ? La retraite, c'est donc une perspective qu'il faut anticiper. Je pense qu'il faut faire le point tous les deux ans en analysant les nouvelles règles, les opportunités. À mon avis, plus on s'y prend tard, plus c'est douloureux ! »

« J'AI RÉFLÉCHI À MA RETRAITE DÈS MON INSTALLATION »



Pascal Dormoy aura 57 ans en avril et pour lui l'heure de la retraite approche... « Je bénéficie de la « carrière longue » et j'ai reçu l'information m'indiquant que je pourrai partir en retraite à 60 ans... si le dispositif ne change pas d'ici là ! J'ai cotisé dès l'âge de 18 ans quand j'étais en formation. Salarié jusqu'en 2004, j'ai changé de statut et je suis devenu artisan Taxi. J'avais un projet dans ce sens depuis quelques temps, d'autant qu'un plan social se préparait dans mon entreprise. Et là, concours de circonstance, je suis victime d'un accident pendant mon travail et je prends un taxi pour aller à l'hôpital... Le chauffeur du taxi cherchait à vendre sa licence. Les choses se sont faites ainsi ! J'ai fait un départ volontaire. Dès que je me suis mis à mon compte, j'ai étudié avec ma conseillère AG2R comment bien préparer ma retraite. J'ai choisi de faire des placements Loi Madelin. La cotisation Madelin est entièrement déductible des impôts sur le revenu, c'était intéressant. On entend dire que la retraite des artisans n'est pas élevée, mais c'est comme pour les salariés : elle est en fonction de ce qu'on a cotisé. Les efforts que j'ai faits ces 14 années me permettront d'arrondir mes fins de mois. C'est important de surveiller tous les éléments pour bien préparer sa retraite. Il faut aussi atteindre un minimum de revenu pour que le trimestre soit validé. J'y ai été attentif au démarrage. »



© PHOTOS LUC BERTAU

Métiers de la production

« ON A TOUJOURS BESOIN D'UN PLUS PETIT QUE SOI »

Le secteur de la production dans le Grand Est a vu naître de petites structures qui ont fait un sacré bout de chemin ! Un cœur de métier, un savoir-faire redoutable... Oui ! Mais quoi d'autre pour séduire les plus grands ? Quelques éléments de réponse en s'appuyant sur l'entreprise GMT France, qui a fait recette en décrochant de très gros contrats...



DIDIER POUCHÈLE,
DIRECTEUR-GÉRANT
GMT À FLORANGE, A SU :

- se positionner sur un marché sélectif,
- innover,
- tout axer sur le service,
- obtenir des certifications,
- adapter sa communication,
- gagner la confiance de ses partenaires.



[C]aterpillar, John Deere pour l'industrie ; Alstom, SNCF ou Bombardier pour le ferroviaire ; Airbus pour l'aéronautique... des poids lourds de l'économie ont fait confiance à GMT France, qui s'est implanté à Florange (57) en 1996. La fabrication de silent-blocs (pièces de type caoutchouc/métal permettant de filtrer les vibrations des moteurs) constitue son premier métier.

« Nous avons toujours fait évoluer nos produits à la demande et c'est en partie cette souplesse qui nous a conduits à travailler pour Airbus », explique Didier Pouchèle, dirigeant de GMT France.

Tout d'abord fournisseur de silent-blocs sur les hublots des A320 et autres Falcon F7X de Dassault, GMT s'est adapté aux exigences en

matière de bruit du programme A380 d'Airbus en développant de nouveaux silent-blocs et bielles pour coffres à bagages, lesquels peuvent se transformer en véritables caisses de résonance s'ils ne sont pas pleins.

Mission accomplie, la collaboration se poursuit avec l'A350 et l'A320 sur la fabrication de systèmes de montage toujours plus spécifiques, toujours plus innovants.

UNE SUCCESSION DE CHOIX STRATÉGIQUES

Un parcours dans la maintenance industrielle, puis douze ans de carrière au sein d'un groupe anglais amènent Didier Pouchèle à une grande maîtrise technique et commerciale du silent-bloc. Souhaitant alors voler de ses propres ailes, il décèle le potentiel de créer la filiale française de la maison mère GMT Allemagne qui en réalise la fabrication. Lui se chargera de la recherche de marchés, du suivi commercial et technique, du stockage et du contrôle qualité.

Le chef d'entreprise fait très vite le choix de travailler en direct avec les grands donneurs d'ordre, pas de distribution industrielle mais une étroite collaboration avec le fleuron des secteurs concernés, où la notion de service joue un rôle capital. Il aborde donc des marchés « de première monte » en apportant un service bien rodé.

Avec le soutien de l'usine et du bureau d'études allemand, GMT homologue ses pièces sur une machine client pour ensuite les produire en série. Expertise complète, calculs vibratoires, prototypes, tests, mesures de vibrations... six à neuf mois sont nécessaires pour rentrer de nouvelles pièces en série pour l'industrie, douze à dix-huit



21 ans pour...

- **S'AGRANDIR et CONSTRUIRE**
une structure de **1000 m²**
- **AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES** de **2 millions** en 2008
à **12 millions d'euros** en 2017
- **PRODUIRE** en petite et moyenne série jusqu'à **100 000 pièces/an**



mois pour le ferroviaire. Du temps passé à peaufiner le moindre détail mais, au regard du résultat, une étape indispensable pour fidéliser à long terme les clients constructeurs sur dix ans ou plus.

De ce savoir-faire artisanal découle un business mondial. Les carnets de commandes bien remplis de GMT sont le fruit d'un travail de longue haleine qui demande au chef d'entreprise d'endosser de multiples responsabilités et compé-



tences : la maîtrise technique, le savoir-faire commercial et la faculté à surpasser constamment de nouvelles contraintes. La mondialisation et la baisse des prix l'ont poussé à augmenter les volumes de production, sélectionner ses marchés, choisir les bons prix, se demander chez qui, sur quel type de machine. Le maniement des devises et l'innovation technique, passant par un dépôt de brevet, l'obtention des certifications ISO 9001 et EN 9120 sont d'autres défis bien distincts relevés par GMT. Le chef d'entreprise souligne, à ce sujet, le soutien du cluster aéronautique Aériades dont il fait partie, facilitant l'accès aux normes, aux formations mais lui permettant également d'obtenir des aides locales et de bénéficier d'actions de communication.

L'ASCENSION SE POURSUIT

La botte secrète de GMT ne serait-elle pas la maîtrise de son image ? Si l'entreprise ne souffre pas de turnover et séduit ses collaborateurs (qui bénéficient des bons résultats), elle en fait de même avec ses partenaires bancaires, bien disposés à financer les stocks (entre autres) qui font sa réputation. Briller est un art maîtrisé : communiquer pour se faire connaître du monde entier certes, mais en cultivant la discrétion pour préserver les procédés les plus innovants. Pour accéder à de nouveaux relais de croissance, GMT expose une fois par an sur des Salons de choix comme Le Bourget (Salon international de l'aéronautique et de l'espace) et Eurosatory (Salon international de défense et de sécurité). Didier Pouchèle nous confie d'ailleurs s'intéresser au marché de la défense et des nouveaux engins militaires...

GMT Florange et son équipage n'ont pas fini de prendre de l'altitude !

POUR ALLER PLUS LOIN

S'attaquer à des marchés de pointe suppose études de marché en amont, puis investissement à la hauteur des engagements/clients/marchés que l'on envisage, et surtout une rigueur et une qualité sans faille. Pour une petite entreprise qui grossit, ceci engendre aussi des problématiques qu'il faut anticiper : taille des locaux, savoir déléguer/manager... Mais grossir ne veut pas dire qu'il faut perdre son âme d'artisan : allier équipements de pointe et savoir-faire traditionnels est souvent la recette du succès et une vraie plus-value face à de grands groupes concurrents (plus de souplesse de la part des petites entreprises, relation client privilégiée). Et, bonne nouvelle : toutes ces étapes peuvent se faire grâce à l'appui de vos CMA, ses conseillers, ses formations...

1/ Évaluer son entreprise/ ses possibilités de développement

- Savoir s'évaluer par rapport à la concurrence en restant en veille constante, puis comprendre comment se différencier, se positionner sur un secteur porteur
- Embaucher des stagiaires issus de grandes écoles/ IUT qui, le temps d'une mission, peuvent justement faire cette étude de marché, évaluer les potentialités de développement... Les chefs d'entreprise n'y pensent pas souvent !
- Regarder les appels d'offres sur les sites de marchés publics pour se rapprocher de gros clients qu'on peut conserver une fois qu'ils sont en confiance
- Être irréprochable sur la qualité, les délais/réactivité, la technicité/plus-value. Des gages de sérénité pour les gros clients que l'on vise avec qui il n'y a souvent aucune marge d'erreur possible (les certifications qui représentent un investissement de départ assez rude sont un vrai gage de qualité et de professionnalisme).
- Protéger son savoir-faire en déposant un brevet (Inpi)

2/ Un développement suppose des soutiens

- Accompagnement de la CMA si désir de développement (conseillers économiques)
- Appui des sociétés de caution mutuelle (type Siagi) à qui on peut soumettre son projet et son plan de financement avant d'aller voir un banquier
- Appel au médiateur du crédit en cas de litige avec sa banque, si elle refuse un crédit (www.mediateurducredit.fr)

3/ Conserver l'esprit artisanal malgré le développement

La loi du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises permet ainsi à toute entreprise artisanale, dont les effectifs dépassent le seuil de 10 salariés de demeurer immatriculée au Répertoire des métiers, sans condition de durée et de bénéficier de ses avantages en y restant inscrite.



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

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

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

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 %***

Envoi de votre demande à l'aide du formulaire (téléchargeable sur www.crma-grandest.fr)

à **CRMA Grand Est | 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) | www.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



LES ENGAGEMENTS DE LA CRMA POUR SES ARTISANS

L'Assemblée générale d'automne de la CRMA Grand Est, présidée par Bernard Stalter, s'est tenue à Reims le 1^{er} décembre dernier. Un rendez-vous important qui a permis, entre autres, d'évoquer l'avenir de notre secteur.

AUTONOMIE DU RÉSEAU ET APPRENTISSAGE

Deux sujets ont été particulièrement au cœur des débats, deux prises de position nécessaires et surtout responsables pour garantir l'avenir du réseau des Chambres de Métiers et ainsi continuer à assurer un service adapté et performant aux entreprises artisanales des territoires.

LES ÉLUS ARTISANS DES CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT ONT CONFIRMÉ :

Il a nécessité d'un réseau de chambres de métiers autonome et spécifiquement dédié à l'artisanat, dans le contexte où le rapprochement CCI - CMA est à nouveau d'actualité. « *Il faut bien comprendre que l'artisanat est un secteur avec ses spécificités, ses valeurs... Chaque artisan vous le dira. Cela en fait un secteur économique à part entière qu'il faut protéger et accompagner. L'enjeu est de toute importance : n'oublions pas qu'il s'agit de la première entreprise de France !* »

« *La solution de la fusion des CCI et des Chambres de Métiers est une fausse bonne idée. Par contre, il faut étudier toutes les pistes de mutualisation au sein de chaque réseau pour diminuer leurs coûts d'exploitation et libérer des moyens complémentaires dédiés directement aux services offerts aux artisans. Il faudra également étudier les pistes de coopération avec le réseau des CCI pour permettre aux deux réseaux de remplir de manière effective et optimale les missions qu'ils exercent* », souligne Bernard Stalter.

Leur soutien aux conseils régionaux et notamment au Conseil Régional Grand Est afin que l'apprentissage demeure de leur seule compétence dans le cadre de la réforme envisagée.

« *En matière d'apprentissage, notre position est aussi très claire : il doit être considéré comme une voie d'excellence et non pas comme un choix par défaut. Financements, carte de formation... nous devons être cohérents et à la hauteur des objectifs. C'est pour cela que nous travaillons étroitement avec le Conseil Régional du Grand Est, sur l'orientation, sur la formation... nous ne serons efficaces que si ces enjeux sont gérés à un échelon régional, proche du territoire et de ses habitants* », souligne le Président Stalter.

C'est pour confirmer ces positions, que 2 motions importantes ont été adoptées au cours de l'Assemblée générale.

Retrouvez-les sur www.crma-grandest.fr.

RENDEZ-VOUS

Pour expliquer la position de la CRMA Grand Est et son rôle, mais aussi les enjeux des réformes envisagées, le Président Stalter sillonnera durant tout le premier semestre 2018, le territoire Grand Est à la rencontre des élus de toutes les Chambres de Métiers et de l'Artisanat départementales.

La CRMA Grand Est vous emmène au Louvre :

PARTICIPEZ AU SALON INTERNATIONAL DU **PATRIMOINE CULTUREL 2018**

Le Salon international du patrimoine culturel s'impose comme le rendez-vous annuel pour les professionnels du patrimoine, les propriétaires de biens, les architectes, et autres prescripteurs privés ou publics.

[A]ccompagnés par la CRMA Grand Est, profitez d'une exposition dans un cadre prestigieux et participez à un Salon qui véhicule les valeurs et les réalisations de haute facture.

TROIS OPPORTUNITÉS S'OFFRENT À VOUS

- ! Faire découvrir votre savoir-faire en matière de patrimoine (bâti ou non) et à sa restauration,
- ! vendre vos réalisations de haute facture pour une clientèle raffinée et exigeante,
- ! développer votre réseau et votre notoriété.

UNE VISIBILITÉ RECONNUE ET DES TARIFS AVANTAGEUX

La Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat du Grand Est y accompagne chaque année depuis plus de 6 ans des professionnels issus de toute la région.

Avec un espace de plus de 100 m² qui se développe tous les ans, la CRMA Grand Est s'affiche comme l'un des premiers exposants du Salon.



Bernard Stalter, à l'inauguration du Salon 2017, rencontre les différents artisans du Grand Est.

Ses services conseillent et accompagnent les entreprises sur l'organisation de leur présence en Salon, mettent en œuvre une stratégie de communication pour accroître la notoriété des entreprises au niveau local et national et offrent un accompagnement commercial adapté, pour un tarif particulièrement avantageux (plusieurs formules de stand à partir de 6 m²).



PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE 2018 : POSTULEZ !

GARANCE et le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat organisent la quatrième édition du concours national des maîtres d'apprentissage des entreprises artisanales. Votre rôle est essentiel dans la formation et la réussite des apprentis : vous les accompagnez et transmettez votre savoir-faire indispensable pour apprendre un métier. Valorisez votre engagement !

En fonction de votre expérience de maître d'apprentissage, vous pouvez être candidat dans l'une des catégories suivantes : ! Mobilité internationale ! Échange et transfert d'expériences et/ou de technologies ! Engagement du maître d'apprentissage ! Valorisation de la mixité ! Jeune maître d'apprentissage.

➔ Les lauréats recevront le diplôme « Lauréat du Prix National du Maître d'apprentissage » ainsi qu'une dotation de 1 200 € et un diagnostic en protection sociale GARANCE.

Rendez-vous sur : www.maitreapprentissage-artisanat.fr. Pour toute information, contactez votre chambre de métiers et de l'artisanat, un conseiller vous accompagnera pour compléter votre dossier.

L'APPRENTISSAGE EN ROUTE VERS SA REFONDATION

Pivot de l'apprentissage, le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA) a formulé, par la voie de l'APCMA, sept propositions ambitieuses pour le réformer, le simplifier et le moderniser.

Cette réforme de fond mobilisera tous les acteurs de la formation, dont les Chambres de Métiers et de l'Artisanat qui jouent un rôle pivot aux côtés des Régions, des branches professionnelles et de l'Éducation nationale. L'APCMA a pris les devants en dévoilant début novembre **sept propositions concrètes, opérationnelles et innovantes** « pour une réforme ambitieuse de l'apprentissage ».

1. Adapter les parcours d'apprentissage et l'offre de formation aux nouveaux publics, aux nouvelles pédagogies et aux enjeux de la digitalisation
2. mieux préparer les futurs apprentis avant leur entrée en entreprise
3. Une orientation choisie, et non subie, tout au long de la vie
4. Une rémunération adaptée aux nouveaux profils des apprentis et des aides mieux réparties
5. Une taxe d'apprentissage qui finance réellement l'apprentissage
6. Valoriser le rôle et la fonction du maître d'apprentissage
7. Simplifier le cadre juridique du contrat d'apprentissage, tout en préservant ses spécificités



Paris, le 6 décembre 2017. Le président de l'APCMA, Bernard Stalter, remet solennellement à la ministre du Travail Muriel Pénicaud un Livre blanc « pour une réforme ambitieuse de l'apprentissage ».

© APCMA

« L'ARTISANAT EST UNE BELLE AVENTURE ! ».

C'est le message qu'a souhaité faire passer Bernard Stalter, Président de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat du Grand Est à l'occasion de la cérémonie des vœux. Une cérémonie peu conventionnelle puisqu'elle s'est déroulée au sein des laboratoires de boulangerie, au CFA de la CMA Moselle.

Le lieu n'a pas été choisi par hasard : profondément ancré dans la thématique de l'apprentissage, enjeu majeur de cette année 2018, il était particulièrement symbolique et représentatif de l'avenir du secteur de l'Artisanat. Bernard Stalter l'a d'ailleurs souligné : « *L'Artisanat, première entreprise de France, représente le principal levier pour le développement de l'apprentissage : saviez-vous que sur 400 000 apprentis en France, la moitié est formée chaque année dans nos*

entreprises artisanales ? Saviez-vous que près de 80% de ces jeunes sont embauchés à l'issue de leur formation ? Le constat est clair : l'apprentissage est le meilleur passeport pour l'emploi. »

FAÇONNER SA CARRIÈRE

Gilles Juhel et Émilie Silberreiss ont ensuite pris la parole : l'un était apprenti en mécanique et a fini, il y a peu, sa carrière en tant que directeur d'une grande filiale automobile, la seconde était clerc de notaire et s'est



lancée dans une toute nouvelle voie : celle de charcutier-traiteur où l'épanouissement et l'amour du métier sont palpables et les projets professionnels déjà mûris. L'Artisanat est effectivement une belle aventure !

Baromètre

ARTISANAT : DES SIGNES « ENCOURAGEANTS »

Selon le baromètre Maaf/Institut supérieur des métiers, le secteur de l'artisanat a, en 2016, renoué avec ses meilleurs chiffres de créations depuis dix ans. Une tendance qui reste néanmoins à confirmer.

Alors que l'Artisanat dans le Grand Est a perdu 15 700 emplois, soit 6 % de ses effectifs entre 2009 et 2014, qu'il a été recensé 14 % d'immatriculations en moins en 2015, des signes « encourageants » de reprise se sont manifestés en 2016, selon le baromètre Maaf/ISM (Institut supérieur des métiers).

Selon cet indicateur, l'entreprise artisanale traditionnelle a renoué en 2016 avec « ses meilleurs chiffres de créations » depuis dix ans. Et ce, malgré le désamour pour le statut de micro-entrepreneur devenu moins attractif depuis la loi Pinel 2014.

Dans le Grand Est, les créations d'entreprises artisanales ont augmenté de 6 % par rapport à 2015, avec des disparités départementales : quand l'Aube et le Haut-Rhin voient leurs entreprises artisanales classiques augmenter respectivement de 39 % et 36 %, la Meurthe-et-Moselle et la Meuse accusent des baisses de 4 % et 3 %. En 2015, selon les dernières données de l'Insee, l'Alsace, la Champagne-Ardenne et la Lorraine cumulaient 100 000 établissements artisanaux. Soit une entreprise sur trois de la région.

RATTRAPAGE DANS NOTRE RÉGION

C'est le bâtiment qui a enregistré, en 2016, la plus faible augmentation de créations d'entreprises (3 % d'immatriculations en plus). Mais il reste le premier secteur d'activité de l'artisanat : ses entreprises regroupent 43 % des établissements de type artisanal, note l'Insee.

La plus grosse progression a profité aux secteurs de l'alimentation (895 entreprises créées, soit + 14 %), de l'artisanat de fabrication (+ 7 %), de services (+ 6 %), toujours selon la même étude. Si le tissu artisanal est moindre dans le Nord et l'Est de la France, au passé plus industriel,



Dans notre région, l'alimentation a enregistré 895 créations d'entreprises en 2016.

© FAUSTALAVAGNA

on y observe « un rattrapage – la création d'entreprises y progresse fortement – par nécessité, et sans doute parce que la nouvelle ère économique est plus favorable aux petites entreprises ou au travail indépendant », notait Catherine Elie, directrice des études et du développement économique de l'Institut supérieur des métiers dans un récent communiqué. Il est à noter que, dans la région, le taux de survie, trois ans après création des entreprises, est supérieur à la moyenne nationale.

La densité d'entreprises artisanales en France est de 199 pour 10 000 habitants. Dans le Grand Est, elle est de 175 entreprises pour 10 000 habitants. Cette densité est plus élevée dans les Vosges (210) et en Haute-Marne (184), note l'ISM.

Plutôt jeunes, les créateurs d'entreprises artisanales sont aussi majoritairement des hommes. Avec une expérience professionnelle de 3 à 10 ans pour 31 % d'entre eux, de plus de 10 ans pour 45 %.

Source : Le Républicain lorrain – 22/01/2018

Entre PROS une histoire de CONFIANCE !

Assureur depuis plus de 60 ans MAAF PRO est à vos côtés pour vous conseiller et vous accompagner dans votre vie professionnelle comme dans votre vie privée.



MAAF disponible pour vous



en agence

Prenez rendez-vous sur maaf.fr ou sur l'appli mobile MAAF et Moi



au téléphone

3015 Service & appel gratuits
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h.



sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile MAAF et Moi

