

PROCHAINE PARUTION : mercredi 25 mai 2016

« POURQUOI JE SOUHAITE POURSUIVRE »

Le Président de la CMA 57, Christian NOSAL a clôturé la Semaine Nationale de l'Artisanat 2016 en annonçant qu'il souhaitait briguer un 2^e mandat à la tête de la Compagnie consulaire, si toutefois les artisans mosellans lui renouvelaient leur confiance aux élections de novembre prochain. Aujourd'hui, il revient sur cette annonce et nous explique ses motivations.

> Vous avez déclaré le 26 mars dernier que vous souhaitiez poursuivre pour un mandat de 5 ans le travail engagé depuis 2010 au service des artisans de la Moselle. Quelles sont les raisons qui ont motivé votre décision ?

Christian NOSAL : Elles sont de plusieurs ordres. La principale est que notre Compagnie vit une page essentielle de son histoire avec les restructurations en cours dans le paysage consulaire. Il ne vous aura pas échappé que depuis le 31 mars, une Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat a été créée au niveau du nouveau périmètre régional. Nous y prenons part. Elle regroupe 10 départements et son siège est basé à Metz. Ce choix d'implantation nous confère des responsabilités et nous y travaillons depuis un an, tant en terme d'investissements qu'en terme de stratégie et de réflexion. C'est ce qui a permis que ce choix s'impose. Il serait aujourd'hui inconcevable de ne pas poursuivre cet engagement et défendre la place des artisans de la Moselle dans ce nouvel environnement.

> Justement, les artisans mosellans n'ont-ils pas trop à craindre de cette réorganisation ?

CN : Cette interrogation, légitime, est une autre raison qui m'incite à poursuivre. Il ne faut pas se mentir et penser que tout va être simple. Cette nouvelle étape va conduire à des choix dans le cadre d'une politique régionale et ces choix pourraient avoir des conséquences sur nos ressources et notre fonctionnement. Il faudra donc, dès le début du mandat, être capable de comprendre les enjeux pour l'artisanat mosellan. Mon expérience acquise dans la préparation de cette régionalisation sera donc un atout. Mais votre question porte aussi sur les services rendus aux artisans. Sur ce point je veux les rassurer. Globalement rien ne changera pour eux. J'ai défendu une organisation qui laisse toute sa place aux chambres départementales dans le service de proximité aux entreprises. L'élargissement régional rend

« Le choix de Metz pour le Siège régional des CMA Grand Est nous confère des responsabilités »



encore plus nécessaire le lien de proximité et les services au quotidien s'organiseront autour des 5 implantations de la CMA 57. Notre légitimité naît par les entreprises et par l'utilisation qu'elles font de nos prestations. Nous en sommes parfaitement conscients et nous avons l'obligation de nous mobiliser au quotidien pour les accompagner.

> Cette relation avec les entreprises artisanales de la Moselle, qu'en est-il d'ailleurs ?

CN : Elle est très bonne et pour vous apporter cette réponse je me base sur des éléments incontestables. Depuis que nos services sont certifiés ISO 9001, un organisme indépendant interroge régulièrement les artisans et tous les clients qui font appel à nos services. Le taux de satisfaction qui est mesuré à cette occasion est de plus de 84%. Il est d'ailleurs quasiment stable sur les 3 dernières années malgré le contexte économique défavorable et les mécontentements bien légitimes que pourraient exprimer les 18.000 entreprises artisanales de la Moselle. Ces dernières ne nous tiennent pas responsables des difficultés qu'elles rencontrent et s'accordent même pour dire que la CMA 57 les a aidé à surmonter les épreuves auxquelles elles sont confrontées au quotidien.

> Certaines activités artisanales semblent en effet être impactées par une libéralisation de l'économie ?

C.N. : Oui et c'est là aussi une raison qui doit nous conduire à poursuivre ce que nous avons engagé, à savoir une défense des intérêts des artisans, notamment en exigeant la qualification préalable à l'installation. C'est une question importante pour la sécurité des consommateurs et des clients. Dans le même temps, l'économie connaît une évolution spectaculaire et rapide notamment par l'introduction dans tous les domaines des nouveaux outils de communication. Les comportements des consommateurs changent eux aussi, et l'artisanat doit les prendre en compte sans quoi nous irons au devant de grandes déceptions. Il est donc de notre responsabilité de sensibiliser les entreprises artisanales et de les aider dans ce que l'on appelle désormais "l'ubérisation" de la société. Soit on les aide à s'adapter en faisant en sorte qu'elles s'approprient ces nouvelles règles, soit on accepte la disparition de pans entiers du secteur des métiers. C'est grâce à l'innovation et la proximité avec leurs clients que les artisans gagneront cette bataille, et je peux vous assurer que je m'y emploierai avec toute mon équipe. C'est ensemble et unis que nous réussirons.

> On vous sent soucieux d'être encore plus proche des artisans ?

CN : Bien évidemment et c'est bien normal ! Lorsqu'une entreprise traverse une mauvaise passe, elle a souvent ce malheureux réflexe de se replier sur elle-même et de dissimuler ses difficultés de peur du jugement des autres. C'est une erreur, même si cette attitude peut se comprendre. Aussi, j'estime qu'il est de notre devoir de faire en sorte de mieux connaître les entreprises artisanales de la Moselle. Je souhaite que les conseillers entreprises de la CMA 57 soient encore plus impliqués qu'ils ne le sont dans la vie des entreprises qu'ils rencontrent au quotidien. J'ai demandé à notre Directeur Général d'intensifier l'accompagnement des artisans et de leur offrir une palette plus étendue de services. Nous nous devons d'aller au-delà de la demande exprimée, de renforcer notre relation, et de promouvoir des services auxquels les artisans ne font pas appel. Nous savons que les entreprises accompagnées et avec lesquelles nous sommes régulièrement en contact ont un meilleur taux de survie et de développement.

> Ce sera un axe fort de votre nouvelle mandature ?

CN : Non seulement ce sera un axe fort, mais ce sera l'axe central car l'expansion des métiers passe par le développement et la pérennité des entreprises. Si nous réussissons à consolider, voire à accroître le nombre d'entreprises en Moselle, elles créeront de la richesse et des emplois pour notre territoire. Ce sont celles qui se développent qui forment des apprentis et qui embauchent. La création d'entreprise est un autre domaine stratégique car elle assure le renouvellement

et la diversité de l'offre. Je veillerai à ce que les responsables de la nouvelle Région Grand Est en soient conscients et soutiennent cette dynamique. Il est aussi primordial de renforcer le réflexe de la saisine de la CMA 57 par tous les chefs d'entreprise. Il ne faut pas qu'ils pensent perdre du temps en nous contactant. Bien au contraire. Les entreprises qui ont pris l'habitude de venir rencontrer nos conseillers, ne seraient-ce qu'une ou deux fois dans l'année, s'en sortent beaucoup mieux que celles qui s'isolent dans leurs ateliers. L'isolement est la gangrène des entreprises artisanales.

> Le conseil et l'accompagnement ne sont pas les deux seuls piliers de cette stratégie ?

CN : Ils ne le sont pas mais c'est une façon de créer du lien et d'établir une relation de confiance. Celle-ci permet alors de mettre en place une nouvelle étape qui passe par la formation. Souvent négligées par les artisans, les formations que nous proposons sont pourtant un formidable levier de motivation de leur personnel et permettent d'envisager différemment l'avenir de leurs activités. Il nous appartient donc tout d'abord d'enrichir le catalogue de formations que nous proposons et de privilégier le sur-mesure. Les chefs d'entreprise ont besoin de formations qui répondent parfaitement à leurs attentes et c'est bien compréhensible. Ensuite, il faut que nous puissions les éveiller à des formations auxquelles ils ne pensent pas forcément mais qui peuvent leur apporter une réelle plus-value. Nous travaillons donc dans ce sens. En 2015, nous avons mis en place 35 nouvelles formations et je peux vous annoncer que nous ne nous arrêterons pas là. Nous ambitionnons de devenir l'acteur de formation incontournable des 18.000 artisans de la Moselle. Je veux les convaincre de la nécessité d'y consacrer du temps, d'autant plus que nous pouvons agir de façon efficace sur la prise en charge financière de leurs formations.

> Tout ce programme nécessitera des investissements. Serez-vous en mesure de les financer ?

CN : Oui, cela est à notre portée car nous avons développé une stratégie pour y parvenir. La CMA 57 est connue dans le réseau des compagnies consulaires pour la rigueur de sa gestion et nous comptons bien conserver cette réputation. Faire plus et mieux avec des moyens stables est notre devise. Nous poursuivons la modernisation des installations de nos 5 implantations (Metz, Forbach, Thionville, Sarreguemines et Sarrebourg) afin de satisfaire nos clients qui sont au cœur de nos préoccupations. Nous avons investi dans des locaux plus fonctionnels à Sarreguemines en 2014, un nouvel Espace conseil est en cours de construction à Sarrebourg. J'espère qu'il sera livré avant la fin de cette année. Sur Metz, nous créerons en 2017 un Pôle d'excellence des métiers de bouche qui fera référence sur notre territoire. La liste des projets est encore longue et cette seule page ne suffirait malheureusement pas à les recenser. Le développement durable sera au cœur de notre stratégie pour poursuivre notre développement tout en respectant notre environnement. Je tiens en fait à vous assurer de mon profond attachement au secteur des métiers et tous ceux qui m'entourent à la CMA 57, sont plus que jamais mobilisés pour que nous soyons tous fiers de dire, la tête haute et la voix forte, que nous sommes artisans.

Contact CMA 57 : 03 87 39 31 00
serviceclient@cma-moselle.fr

727505200



CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE NOS CONSEILLERS VOUS ACCOMPAGNENT POUR DONNER VIE À VOS PROJETS

Nous serons à vos côtés à chaque étape pour vous mettre en relation avec nos partenaires privilégiés et vous apporter des solutions personnalisées adaptées à vos besoins.

Rencontrez votre conseiller professionnel ou connectez-vous sur www.bpalc.fr
Banque Populaire Direct : 03 54 22 10 00 Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.