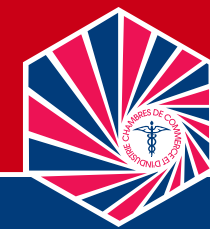


initiatives

LE SUPPLÉMENT ÉCONOMIQUE DE LA CCI DE MEURTHE-ET-MOSELLE



CHAMBRE
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
MEURTHE-ET-MOSELLE

N° 49 - AVRIL 2008

INTERNATIONAL

CIBLEZ ET PARTEZ!

VOUS DIRIGEZ UNE PME ET VOUS ENVISAGEZ UNE PREMIÈRE APPROCHE D'UN MARCHÉ ÉTRANGER ? L'OPÉRATION « CIBLEZ ET PARTEZ » EST FAITE POUR VOUS.

LA DÉMARCHÉ ?

Organisée par le SICE - Service Interdépartemental du Commerce Extérieur - elle se développe en quatre étapes, dans le cadre d'un dialogue permanent avec le chef d'entreprise :

1. Réalisation par le SICE d'un prédiagnostic export.
2. Détermination d'un ou deux pays cibles en Europe.
3. Estimation des moyens financiers, humains et du temps nécessaires.
4. Proposition d'un programme personnalisé pour valider le ou les marchés cibles ; le SICE se rapproche des missions économiques ou CCI Françaises à l'étranger pour une dernière vérification et organise la prospection commerciale qui sera ensuite effectuée par l'entreprise elle-même.

LE BUDGET ?

Il est fonction des destinations retenues et bénéficie d'un appui financier du Conseil Régional de Lorraine.

LES CONTACTS ?

Vos conseillers en développement international des CCI de Meurthe-et-Moselle, de la Moselle et des Vosges.

Simple, rapide, professionnel.

Vous êtes intéressés ?

CCI 54 : Ghislaine Friry

Tél. 03 83 85 54 64 - friry@nancy.cci.fr

OPÉRATEUR ÉCONOMIQUE AGRÉÉ (OEA)

Proche d'un label qualité délivré par l'administration des douanes, ce statut permettra à votre entreprise :

- > un accès facilité à de nombreuses simplifications douanières,
- > un traitement personnalisé et des taux réduits en matière de contrôles des marchandises,
- > des transmissions d'informations réduites dans le domaine de la sécurité / sûreté.

Visant à renforcer le niveau de protection offert par les contrôles douaniers pour les marchandises entrant ou sortant du territoire

de l'Union européenne, ce dispositif peut générer à terme un net avantage commercial pour votre entreprise.

Le statut d'Opérateur économique agréé donne lieu, selon l'option que choisissez à la délivrance de trois certificats AEO distincts :

- > simplifications douanières,
- > sécurité/sûreté,
- > « intégral » cumulant les deux précédents certificats.

Afin de vous sensibiliser à la procédure d'obtention de ce statut, le Service Interdépar-

tement du Commerce Extérieur des CCI de Meurthe-et-Moselle, de la Moselle et des Vosges organise des réunions d'informations animées par Georges Dubois, inspecteur à la Direction Régionale des Douanes de Lorraine. Plusieurs sessions sont proposées à Nancy, Metz et Épinal.

Prochain rendez-vous en Meurthe-et-Moselle : mardi 27 mai 2008 à 8 h 45

Contact SICE

CCI 54 : Marie-France DANIEL

Tél. 03 83 85 54 68 - mfdaniel@nancy.cci.fr

COMMERCE

LES ASSISES RÉGIONALES DU COMMERCE en Lorraine

LES ASSISES RÉGIONALES DU COMMERCE EN LORRAINE QUI SE DÉROULERONT LE 26 MAI 2008 DANS LE CADRE PRESTIGIEUX DE L'ARSENAL À METZ AURONT POUR THÈME CENTRAL « L'INNOVATION DANS LE COMMERCE ».

SUJET d'autant plus actuel que dans le contexte du débat sur le pouvoir d'achat, le commerce fait l'objet de toutes les attentions des pouvoirs publics.

Depuis le rapport Attali, pas un mois sans déclaration, compte-rendu ou intervention d'experts sur les évolutions du commerce. Des réformes en cascade sont attendues en 2008 sur les Lois Galland, Royer et Raffarin.

La question centrale sera celle du rayonnement et de l'attractivité de ce secteur majeur de l'économie.

L'innovation sera au cœur des échanges.

Les questions abordées évoqueront :

- > La consommation des ménages et le comportement des consommateurs sur les grands marchés européens avec un accent particulier sur la dimension transfrontalière.
- > Les week-ends shopping aux quatre coins du monde.
- > L'importance croissante d'internet et du commerce électronique.

> La démarche qualité et ses différents aspects dans le commerce de détail et les activités de services.

> L'accessibilité et la modernisation des centres-villes.

> Les nouveaux concepts de points de vente, le commerce non sédentaire, l'ouverture entre 12 h et 14 h.

> Le coaching des associations de commerçants ainsi que les actions de partenariat comme facteurs d'attractivité des territoires et des centres-villes.

Les participants seront accueillis par Jean Pierre Masseret, président du Conseil Régional de Lorraine, Dominique Gros, maire de Metz, Jean-Pierre Carolus, président de la CRCI de Lorraine et Philippe Guillaume, président de la CCI de la Moselle.

Des experts des métiers du commerce interviendront sur tous ces sujets :

> Rosemarie Mions de la Fédération française de la franchise,

> Jean-Christophe Martin, directeur de la DCASPL,

> Thibault le Carpentier, directeur associé du cabinet de conseil Obsand,

> Flavien Neuvy, responsable de l'observateur Cetelem

> Jean-Pierre Lehmann coprésident de la FNCV.

Le commerce transfrontalier sera évoqué par les représentants du commerce de la Grande Région : Bruno Blanchet, Thierry Nothum et Lendeer Wappler.

Un panorama large et très complet qui permettra à tous de se situer dans un environnement changeant, évoluant de plus en plus vite et nécessitant pour chacun la mise en œuvre d'une capacité rapide d'adaptation et d'anticipation.

Un rendez-vous à ne pas manquer.

Renseignements-inscriptions CRCIL : Loredana Coravu
Tél. 03 83 90 13 13 - loredana.coravu@lorraine.cci.fr

SALON

PARTICIPEZ À PROCEED 2008

LA 14^È ÉDITION DU SALON PROCEED, SALON CENTRE EUROPÉEN DE LA SOUS-TRAITANCE, DE LA FOURNITURE ET DES SERVICES INDUSTRIELS AURA LIEU LES 23, 24 ET 25 SEPTEMBRE 2008 AU PARC DES EXPOSITIONS DE LUXEMBOURG.

C'EST l'événement phare de la rentrée économique en Grande Région : un salon industriel au Luxembourg, organisé par la Lorraine, avec le soutien des voisins Belges et Allemands.

Une occasion rare de faire se rapprocher sous-traitants et donneurs d'ordre de l'espace transfrontalier et de s'ouvrir sur d'autres horizons comme la région parisienne grâce au TGV Est. Une action concertée des Chambres de Commerce et d'Industrie qui mobilise : à J-6 mois du salon, ils sont déjà près d'une cinquantaine d'exposants à s'être engagés. Et vous ?

3 JOURS DE SALON POUR 3 THÉMATIQUES FORTES

- > L'innovation et le design industriel
- > L'automobile
- > L'environnement et le développement durable

10 BONNES RAISONS DE PARTICIPER À PROCEED 2008

- > Rencontrer les donneurs d'ordres de la Grande Région et au-delà
- > Recevoir vos clients actuels
- > Promouvoir les savoir-faire de votre entreprise
- > Participer à un rendez-vous majeur de la sous-traitance, à la

fois régional et international

- > S'informer sur la concurrence et les tendances du marché
- > Valoriser votre entreprise
- > Développer un réseau relationnel
- > Profiter d'un vaste plan de communication
- > Bénéficier des conseils d'une équipe expérimentée
- > Être présent toute l'année grâce à des produits dérivés du salon (bourse, site internet...)

Tous les atouts de proximité et de visibilité d'un salon régional avec tous les avantages en terme d'opportunités et de rayonnement d'un salon international.

Renseignements-inscriptions BSTE
Tél. 33 (0)3 83 36 71 64
Fax: 33 (0)3 83 32 56 18
www.proceedexpo.com -
info@proceedexpo.com

PROGRAMME PROCEED 2008

Mardi 23 septembre

Matin : inauguration officielle
Après-midi : atelier-débat et exposition sur le design industriel
Soirée : remise annuelle des prix du concours 1,2,3 Go.

Mercredi 24 septembre

Journée automobile organisée par la Chambre régionale de commerce et d'industrie de Lorraine en partenariat avec ses homologues de la Grande Région. Une table ronde sera suivie d'une convention d'affaires Grande Région avec rendez-vous personnalisés donneurs d'ordre/sous-traitants.
Soirée : gala des exposants.

Judi 25 septembre

Journée Environnement et développement durable avec conférence plénière, ateliers thématiques, démonstrations et rendez-vous personnalisés.



PAR ses multiples domaines de compétences en matière économique, le réseau consulaire est l'interface nécessaire entre l'État et les entreprises. Par sa proximité et son écoute, la CCI est également un guichet unique voulu par les chefs d'entreprise.

Au cœur de ce dispositif se trouve le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) qui, depuis 1981, permet aux créateurs et repreneurs d'entreprises d'accomplir en un seul lieu et sur un seul document les formalités liées à la vie de l'entreprise (de la création à la cessation d'activité).

Ses prestations évoluent avec les besoins de ses clients. C'est pourquoi nous mettons en place une nouvelle norme certifiée à même de garantir une qualité de services optimale aux créateurs et ressortissants au niveau de l'accueil pré-enregistré, pour une meilleure orientation, comme de l'information diffusée. Dans l'accomplissement même des formalités, la CCI assure un conseil personnalisé dans la constitution du dossier (choix de la forme juridique et du régime fiscal notamment), une simplification des démarches, la prise en charge des demandes ACCRE et un délai rapide de traitement.

Dans ce même souci d'alléger la charge administrative des entreprises, nous avons mis en place un service en ligne www.cfenet.cci.fr. Il propose en toute sécurité un dialogue interactif dans le cadre d'une navigation conviviale et pratique, tout en conservant la relation de proximité avec les CFE.

En nous engageant à renforcer l'assistance aux entreprises pour la réalisation de leurs formalités, nous valorisons notre savoir-faire tout autant que nous facilitons le quotidien de nos ressortissants actuels ou à venir.

Un rôle d'accompagnement des entreprises sur-mesure pour la CCI car « Avec de l'audace, on peut tout entreprendre, on ne peut pas tout faire. » disait Napoléon Bonaparte.



JEAN-PIERRE CAROLUS
PRÉSIDENT
DE LA CCI DE MEURTHE-ET-MOSELLE



Les chiffres-clés du GROUPE CCI FORMATION 54

RETOUR SUR L'ACTIVITÉ 2007 DE LA BRANCHE FORMATION DE LA CCI 54 À L'OCCASION DE LA DIFFUSION DE SES CHIFFRES-CLÉS.

ÀVEC plus de **5 600 personnes formées** en 2007 pour **1 600 000 heures stagiaires** dispensées, le Groupe CCI Formation 54 confirme son rang d'acteur majeur dans le domaine de la formation professionnelle et de l'emploi, dans le département et bien au-delà.

1 317 contrats d'apprentissage et **280 contrats de professionnalisation** ont été établis en 2007.

Plus de **1 300 salariés** ont suivi une formation continue, soit dans le cadre des **62 formations** recensées dans le catalogue interentreprises, soit dans le cadre des formations sur-mesure.



Plus de **500 étudiants, demandeurs d'emploi et jeunes en contrat de professionnalisation** ont suivi une formation homologuée en réseau dans le domaine commercial, de la santé, du tourisme hôtellerie-restauration, de l'export ou du secrétariat.

Parmi les formations qui ont le vent en poupe, il convient

de noter le taux de placement des secrétaires médicales, plus de **80 %** à 3 mois et celui d'assistant de gestion trilingue (Longwy), **90 %**. Parmi les très bons résultats enregistrés, il faut saluer le taux de réussite aux examens des BTS Assurance, **75 %** contre 56 % en moyenne natio-



nale. Carton plein pour le certificat de Formation générale avec **100 %** de réussite et pour le DUT Qualité Logistique industrielle et organisation option Métrologie et contrôle qualité (IEQT de Lunéville). Mention très bien pour le CAP Vente obtenu par **93 %** des élèves de Laxou.

Dans le cadre d'actions spécifiques et dédiées aux besoins exprimés par les entreprises, **420 jeunes et adultes** ont engagé des parcours de formation orientés rapidement vers l'emploi. Plus de **900 stagiaires** demandeurs d'emploi ont suivi les formations préqualifiantes et qualifiantes dispensées en Commerce, grande distribution et hôtellerie-restauration.

528 stagiaires ont bénéficié des structures des Écoles de la 2^e Chance mises en place et pilotées en Lorraine par la CCI.

Ils font confiance au Groupe CCI Formation 54 pour leurs activités de formation : **Match, Lidl, Leclerc, l'AS Nancy Lorraine, le Sluc, Buffalo Grill, le Cnam, l'ICN, l'École nationale d'Assurances, Intermarché, EDF, SLEE, Spie, Guerineau...** et bien d'autres.

Groupe CCI Formation 54
Une implication locale au service d'un territoire
Tél. 03 83 95 36 00

CONVENTION



LA FNAIM 54 ET LA FBTP 54 rejoignent le dispositif « Anticiper pour mieux transmettre »

LA FNAIM (FÉDÉRATION NATIONALE DES AGENTS IMMOBILIERS) ET LA FBTP 54 (FÉDÉRATION DÉPARTEMENTALE DU BÂTIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS DE MEURTHE-ET-MOSELLE) REJOignent LE DISPOSITIF « ANTICIPER POUR MIEUX TRANSMETTRE », LE PLAN D'ACTIONS DÉPARTE-

MENTAL EN FAVEUR DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE PILOTÉ PAR LA CCI DE MEURTHE-ET-MOSELLE ET SOUTENU PAR LE CONSEIL RÉGIONAL DE LORRAINE.

JEAN-PIERRE Carolus, président de la CCI de Meurthe-et-Moselle, Olivier Bertrand, président de la Chambre FNAIM des professions immobilières, Jean Boonen, vice-président représentant Jacques Wermuth, président de la Fédération départementale du bâtiment et des travaux publics de Meurthe-et-Moselle ont signé lundi 21 avril les conventions officialisant le partenariat.

MUTUALISER LES RESSOURCES

La FNAIM et la FBTP 54 rejoignent ainsi le réseau mis en place par la CCI regroupant les principaux experts de la transmission d'entreprise: Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Ordre Régional des Experts-Comptables,

Ordre des Avocats à la Cour d'Appel de Nancy, Avocats Conseils d'Entreprises, Chambre Départementale des Notaires de Meurthe-et-Moselle, Comité des Banques FBF de Meurthe-et-Moselle, afin de mutualiser les compétences des différents membres pour répondre à l'ensemble des besoins du chef d'entreprise en matière de transmission.

En Lorraine, 25 000 entreprises seront à céder dans les dix prochaines années. Les enjeux de la transmission sont donc importants, tant en terme de maintien des savoir-faire et des compétences qu'en terme d'emploi et de dynamisme du tissu économique.

Contact CCI de Meurthe-et-Moselle: **Émilie DULAC**
Tél. 03 83 85 54 97 - dulac@nancy.cci.fr

CONTENU DES PARTENARIATS

FNAIM

- Fonctionnement futur d'une bourse d'opportunité CCI où les offres des agences immobilières FNAIM seront accessibles.
- Sensibilisation des cédants potentiels par la CCI 54 sur les services offerts par les agents FNAIM en matière de mise en relation cédants / repreneurs
- Qualification par la CCI 54 de repreneurs potentiels pour les entreprises suivies par la FNAIM

- La FNAIM pourra siéger en qualité d'expert immobilier au comité d'experts mis en place par la CCI 54. Elle apportera un éclaircissement, notamment au niveau local, sur les fonds et baux commerciaux.

FBTP 54

- Possibilité d'organisation de réunion d'information commune auprès des membres de la FBTP sur la transmission.
- Mise à disposition du comité d'experts à la FBTP. (une entreprise suivie par la FBTP pourra se présenter devant le comité d'experts mis en place par la CCI 54)
- Mise en commun des fichiers repreneurs pour optimiser les mises en relation dans le secteur du bâtiment.

JEMM 2008 l'événement économique de juin

DU 3 AU 19 JUIN, LES JEMM SONT DE RETOUR. UNE MOBILISATION DENSE ET VARIÉE DES ACTEURS ÉCONOMIQUES AU PROFIT DE L'ENTREPRISE. PHILIPPE FRANÇOIS-STEININGER, DIRECTEUR INDUSTRIE-SERVICES DE LA CCI RÉPOND À « INITIATIVES ».



Rappelez-vous ce que sont les JEMM.

Ce sont les Journées de l'entreprise en Meurthe-et-Moselle. Il s'agit d'une série de manifestations organisées en deux séquences – octobre/novembre et juin de chaque année – par la CCI 54 avec l'appui financier de partenaires institutionnels et privés très actifs : le Conseil Régional de Lorraine, le Conseil Général de Meurthe-et-Moselle, la Communauté Urbaine du Grand Nancy, la Banque Populaire de Lorraine Champagne, la Société Nancéenne Varin Bernier et le Crédit Agricole de Lorraine.

Quel est leur objectif ?

Mettre, sous toutes leurs formes, la vie des entreprises et de leurs acteurs – chefs d'entreprises et collaborateurs – au cœur des préoccupations économiques pour faire prendre conscience à tous les habitants d'un territoire de l'absolue nécessité de leur dynamisme et de leur développement.

Cela s'est déjà fait en 2007, faites-nous un rapide flash-back.

Dix-neuf manifestations ont été organisées et coordonnées par les différents partenaires en 2007, du 4 au 14 juin et du 15 octobre au 10 décembre.

Leur bilan est très positif : elles ont attiré 7 760 personnes dont plus de 3 350 représentants d'entreprises sur des thèmes tels que la performance commerciale, la formation en entreprise ou l'image des dirigeants. Une journée d'affaires avec la Fédération du bâtiment a facilité les contacts entre professionnels tout comme les journées portes ouvertes en entreprises. Différentes animations sur la transmission – avec notamment la représentation d'une pièce de théâtre créée à cet effet, intitulée « *Chronique d'une transmission ordinaire* » ludique, interactive, conviviale et qui connut un grand succès – ont aussi donné une image dynamique et vraie de l'activité économique du département et de tous ceux qui en sont les animateurs.

PROGRAMME 2008

Le mardi 3 juin aura lieu la soirée Prestige annuelle du CJD à l'Espace Chaudeau de Ludres, animée par Bertrand Piccard, médecin et aéronaute, déjà auteur du tour du monde en ballon qui présentera une conférence intitulée « *Esprit pionnier : inventer l'avenir* ». Il dévoilera son projet de tour de la planète à bord d'un avion propulsé par la seule énergie solaire ayant pour objectif d'apporter sa contribution à la cause des énergies renouvelables.

La motivation, l'esprit pionnier, la gestion du stress et des situations de crise seront abordés dans une optique professionnelle, l'idée étant que chacun peut se construire et s'élever pour devenir pleinement responsable de son existence.

Les nouvelles technologies et le développement durable ne seront pas oubliés, et l'aventure scientifique sera au cœur de son exposé.

Le mercredi 4 juin une conférence portera sur l'impérieuse nécessité de combattre la contre-façon. Des représentants de l'Inpi, des services douaniers, de la DGCCRF et de l'Unifab (Union des fabricants) répondront à toutes les questions concernant ce fléau économique qui représente 5 à 10 % du commerce mondial et une perte estimée à près de 38 000 emplois en France.

Au-delà du luxe, tous les secteurs d'activités sont concernés : industrie automobile, jouets, médicaments, agroalimentaires... et les pertes financières des entreprises occasionnées par ces faux

considérables.

Les entreprises doivent donc se protéger et les spécialistes de ces questions présenteront les différents moyens de protection dont dispose l'entreprise : droit d'auteur, marque, brevet, modèle, ainsi que divers dispositifs législatifs.

Le jeudi 5 juin aura lieu une manifestation particulièrement destinée aux jeunes créateurs. La CCI 54 accueillera pour la première fois une promotion de dirigeants qui ont créé des entreprises en 2007. Ils auront ainsi l'occasion de rencontrer les partenaires économiques, privés et publics pour leur permettre de se constituer un premier réseau de relations professionnelles, dont le contact est absolument nécessaire au développement des entreprises, surtout quand elles sont en phase de première croissance.

Le mardi 10 juin à la CCI, les spécialistes de la transmission et des opérations patrimoniales – banquiers, notaires, avocats, experts-comptables – feront une série d'interventions sur la gestion du patrimoine de l'entreprise et de ses dirigeants. Il s'agira « *d'anticiper pour optimiser* » car face à la transmission de leur patrimoine professionnel, les dirigeants, naturellement accaparés par la gestion au quotidien, sollicitent bien souvent leurs conseillers alors que l'opération de cession est parfois elle-même déjà engagée.

Or, le passage d'un patrimoine professionnel à un patrimoine privé est une opération complexe,

dont les nombreuses difficultés doivent être anticipées pour être gérées dans les meilleures conditions. Cette manifestation permettra de présenter aux dirigeants les mesures adéquates pour se préparer au mieux à la transmission.

Le jeudi 12 juin sera l'occasion des Rencontres d'affaires du sillon lorrain (RASILOR), qui rassemblera les entreprises de Thionville à Épinal avec la CCI 54 et l'association Nancy Porte Sud. Elle a pour ambition de mettre en relation le plus grand nombre possible d'entreprises et de donneurs d'ordres de la région Lorraine, d'organiser un courant d'affaires en rapprochant le maximum d'acteurs économiques du territoire pour dynamiser les échanges commerciaux des entreprises de la région. On pourra rencontrer les représentants des réseaux professionnels performants, faire de nouvelles connaissances, recueillir de l'information pratique directement exploitable et mieux anticiper les perspectives commerciales des mois suivants. Chaque participant pourra échanger avec une vingtaine de partenaires potentiels au minimum, dans un temps limité, grâce à la mise en œuvre d'une organisation des rendez-vous et d'un agencement, réglés avec une extrême précision et dans un temps limité.

Les 16 et 17 juin sera organisé un ensemble d'animations sur l'économie numérique et les TIC dont la place dans les activités économiques est aujourd'hui de plus en plus importante. Rendez-

vous personnalisés, exemples de formations – sensibilisation, rendez-vous d'affaires et offres commerciales auront tous pour objectif une meilleure connaissance et maîtrise des TIC. Ce seront deux journées organisées dans le cadre national de l'opération « *Passeport pour l'économie numérique* » particulièrement destinées aux commerçants.

Le mercredi 18 juin à la CCI, « *Comment reprendre des forces... commerciales ?* » sera le thème d'une conférence qui traitera de l'importance de cette fonction essentielle au développement des entreprises. Car, si les bons vendeurs sont parmi les profils les plus recherchés dans l'ensemble des secteurs d'activités, la politique commerciale est souvent délicate à mettre en œuvre et le turnover des commerciaux est très important. Il s'agira donc d'échanger avec les dirigeants sur le management de leur équipe commerciale, d'évoquer les moyens et les outils à mettre en œuvre pour la rendre encore plus performante. Les questions du recrutement et de la fidélisation, celles de la fixation des objectifs, de la rémunération et de la formation seront abordées.

Pour finir dans la convivialité, un prix de la performance commerciale sera remis par un représentant des DCF au lauréat de l'année.

Informations sur www.nancy.cci.fr
Tél. 03 83 85 54 97 – jemm@nancy.cci.fr

BRÈVES

AIDES À LA CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISES

La CCI de Meurthe-et-Moselle organise une réunion gratuite d'information sur les aides à la création et reprise d'entreprises, le jeudi 29 mai 2008 à 10 h précises en ses locaux, 53, rue Stanislas à Nancy. À l'issue de la réunion, un dossier complet sur les aides à la création et reprise d'entreprise ainsi que sur l'ACCRE seront remis à chaque participant. Depuis le 1^{er} décembre 2007, le Centre de for-

malités des entreprises (CFE) de la CCI de Meurthe-et-Moselle est compétent pour réceptionner les dossiers de demande d'ACCRE (Aide à la création et à la reprise d'une entreprise), selon l'activité à créer ou à reprendre. Le CFE transmet ensuite le dossier complet à l'Urssaf qui statue sur l'attribution de l'aide au nom de l'État dans un délai d'un mois.

Information et inscription : [Isabelle Ancel](mailto:Isabelle.Ancel@nancy.cci.fr)
Tél. 03 83 85 54 47 – creation@nancy.cci.fr

CRÉATEURS D'ENTREPRISES COMMERCIALES

Tous les deuxièmes jeudis du mois, à 10 heures, la CCI organise dans ses locaux à Nancy une réunion d'information à l'intention des futurs commerçants. Cette réunion, animée par un conseiller technique au commerce et par la juriste de la CCI, vous permet d'avoir une vue d'ensemble des particularités de la création d'entreprise.

En deux heures, les principales étapes de la création

sont abordées : l'étude de marché, le bail commercial, le plan de financement et le budget prévisionnel, les principales formes juridiques, la fiscalité, les aides, les formalités d'inscription.

Des brochures et documents d'information sont disponibles à l'issue de la réunion.

Information et inscription : [Isabelle Ancel](mailto:Isabelle.Ancel@nancy.cci.fr)
Tél. 03 83 85 54 47 – creation@nancy.cci.fr

FORMATION

Musclez les compétences de vos collaborateurs avec de nouvelles formations courtes en comptabilité, droit, management et ressources humaines.

Une collaboration Cnam Lorraine – Groupe CCI Formation 54.

Tél. 03 83 85 61 00 – formation-continue@nancy.cci.fr

LES MIROITIERS du design

LEADER MONDIAL EN MIROIRS POUR PHOTOGRAPHIE DENTAIRE LA MIROITERIE PETITJEAN HISSE SON SAVOIR-FAIRE SUR LE CRÉNEAU DU MOBILIER HAUT DE GAMME EN VERRE PLAT COLLÉ ET SCULPTÉ.



« Notre objectif c'est que l'on regarde le verre autrement. » Christophe Petitjean, directeur général de la miroiterie Petitjean ne se contente pas de le dire, il le montre. Installée sur la zone industrielle de Heillecourt, cette PME familiale qui ne compte que neuf personnes

apporte un éclat de haut de gamme inattendu au milieu d'entreprises plus basiques. La nouvelle salle d'exposition, un écrin à l'éclairage raffiné, souligne l'élégance des pièces exposées : consoles, tables basses, miroirs et autres étagères aux noms évocateurs : arbre de la sagesse ou miroir de la sérénité. La virtuosité technique du mobilier présenté donne l'apparence de pâtes de verre. En réalité, il s'agit de lames de verre plat usinées et collées les unes aux autres. La sculpture finale, elle, est réalisée à la main.

EN GANT BLANC

« Notre force, c'est notre capacité technique à nous adapter à la demande, même avec des pièces de verre très épaisses. Nous disposons de notre propre processus de conception et de fabrication, en imaginant au besoin un outillage adapté » souligne le directeur. Un savoir-faire technique qui leur a ainsi permis de voler au secours d'un miroitier allemand incapable de répondre à la qualité exigée par la maison Cartier. Respectant à la lettre un cahier des charges contraignant, les artistes de la miroiterie Petitjean ont pu fournir en temps et en heures les cadres photos commandées par le bijoutier suisse. Des pièces qu'il a fallu emballer une par une, en gant blanc, et qui ont à nouveau été contrôlées à l'arrivée. Au total : « zéro défaut ».

UNE NICHE PORTEUSE

Créée en 1860, cette miroiterie connaît sa cinquième génération de Petitjean. Elle a trois activités pour un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros : la photographie dentaire, les accessoires optiques pour appareils numériques et la miroiterie classique orientée vers le verre usiné et décoré et le mobilier d'art. Les miroirs dentaires ont été lancés il y a une vingtaine d'années par Bernard Petitjean, le PDG. Un matériel destiné aux prothésistes et aux dentistes. Leader mondial sur ce créneau, la

miroiterie fabrique 35 000 pièces par an dont 70 % partent à l'exportation. Il s'agit de réaliser des miroirs spécifiques, sans le moindre défaut, qui, grâce à leur forme et leur qualité de réflexion vont permettre de réaliser des photographies de haute définition à l'intérieur de la cavité buccale. Si cette production représente encore 42 % du chiffre d'affaires elle est de plus en plus pénalisée par la faiblesse du dollar. Le second volet de la production ciblé sur les accessoires optiques de la photo numérique, très rentables il y a encore quelques années, devrait s'éteindre « d'ici cinq ou six ans en raison des modifications techniques et des perfectionnements des appareils photos qui surviennent tous les six mois et rendent moins évident cet effort du côté des accessoires ».

LA RECHERCHE DE LA PIÈCE COMPLIQUÉE

« Le marché que nous recherchons, c'est celui de la pièce compliquée au niveau taille ou finition » souligne le directeur perfectionniste. Une affirmation qui vise le troisième créneau, celui du travail du verre. Sous traitant pour Saint-Gobain par exemple mais aussi « pour la plupart des fabricants de double vitrage de la région » cette miroiterie va ainsi décorer des plaques de verre destinées à des fenêtres avec des « filets Versailles », des entailles polies formant un motif qui ne pollue pas la vision. Elle a réalisé récemment un ensemble de verres extra-blancs de 19 mm laqués formant une banque d'accueil de plus de 25 mètres de long et dont la plus grande pièce mesurait près de 5 mètres. La montée en puissance de cette activité miroiterie haut de gamme est révélatrice d'un réel marché. En trois ans elle est passée de 28 % à 42 % du chiffre d'affaires.

SANS COMPLEXE À DUBAÏ

« Notre problème c'est de nous faire connaître » résume le directeur. Alors, pendant trois ans, cette miroiterie est allée exposer à Dubaï. « Nous nous sommes rendus compte que notre design plaisait. Qu'il passait les frontières. Nous voulions montrer les défis techniques que nous avons surmontés. Dans ce pays où tout est possible, où la limite de prix ne compte pas, nous n'avons pas trouvé la solution pour la distribution » souligne le directeur. Un jeune patron qui ne regrette rien, rassuré de détenir un savoir-faire et une technicité qui tiennent la route. « Vous savez, le verre est un matériau difficile à transformer. Il ne pardonne aucune faute. Quant au collage tout se voit. C'est une technique encore jeune. Voilà pourquoi je joue la transparence dans mon showroom. Je compte beaucoup sur le bouche-à-oreille. » Lyrique, le directeur compare son atelier à celui d'un compositeur. « Plus il y aura de belles notes, plus la mélodie sera harmonieuse. »

FRANCE ÉLÉVATEUR à la hauteur de ses ambitions européennes



CETTE PME A FABRIQUÉ LE PREMIER ENGIN À NACELLE ISOLÉE POUR RÉALISER DES TRAVAUX ÉLECTRIQUES SOUS TENSION QUEL QUE SOIT LE TEMPS. UNE PROUESSE TECHNOLOGIQUE ANCRÉE EN TERRE LORRAINE.

une légitime fierté il n'en reste pas moins réaliste. « Nous ne nous considérons pas comme les rois du monde. Notre but, c'est de renforcer notre notoriété tout en sachant que la roue tourne. » Cette souplesse de créativité et d'innovation n'a d'ailleurs pas échappé à EDF qui lors d'un appel d'offres a retenu France Élévateur comme unique fournisseur national pour quatre ans. EDF détient un parc de 120 engins destinés à travailler sous tension et doit le renouveler. Un marché qui offre de belles perspectives à cette PMI capable de produire deux « TBI » par mois.

MARCHÉ POLONAIS

Le groupe MT Trading qui a plusieurs fers au feu a aussi développé un produit original pour la SNCF, un élévateur spécial dit 4'AXE pour l'entretien des caténaires. Un engin qui a tellement séduit la société nationale qu'elle lui en a commandé 150. Ces 4'AXE sont fabriqués dans les Vosges à Hergugney. Ces engins atypiques complets et indépendants disposent de trois trains de quatre roues. Le premier train de roues leur permet d'être remorqué, le second de disposer de roues motrices tout terrain et le troisième de s'installer sur le ballast sous les caténaires. Leur originalité a permis au groupe de décrocher des marchés à l'étranger. Le PDG vient d'ailleurs de rentrer de Varsovie où il a conclu un accord avec les Polonais.

PASSER AU STADE INDUSTRIEL

« Aujourd'hui, nous voulons nous développer en continuant à offrir la gamme d'élévateurs la plus complète. Notre souhait est de passer au stade industriel » explique le PDG. Si France Élévateurs a produit 600 engins l'an dernier cette PMI n'entend pas en rester là. Ancrée aux portes de Nancy, la société joue à fond la carte lorraine en privilégiant les travaux de sous-traitance localement. Cette affirmation d'un avenir durable s'est matérialisée par l'achat d'un nouveau terrain à proximité, « une bonne opportunité ». Seul petit bémol à l'enthousiasme du PDG « la difficulté à trouver des volontaires pour venir travailler ». Optimiste malgré tout, il se base sur des résultats éloquentes. Il y a cinq ans France Élévateurs réalisait un chiffre d'affaires de six millions d'euros. Aujourd'hui, cela se monte à 22 millions. Alors, logique avec lui-même, Vincent Thouvenot ne peut que s'exclamer : « France Élévateur : que du bonheur ! »

CHIFFRES-CLÉS

Le groupe MT Trading détient quatre entités : France Élévateur, la maison mère basée à Flavigny-sur-Moselle, AB Services qui importe et commercialise une gamme complémentaire italienne de la marque Bizzochi, INZE, une société de prestations techniques et intellectuelles ciblées sur la maintenance et la formation. Enfin la quatrième 4'AXE basée dans les Vosges qui conçoit et fabrique un matériel dédié au réseau ferroviaire. MT Trading compte 125 salariés pour un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros.

« Notre but ce n'est pas d'être les premiers ni les meilleurs, c'est d'être différent en concevant et fabriquant un produit innovant dans des produits de niche, c'est-à-dire en prenant des risques. » Un bel acte de foi pour Vincent Thouvenot, le jeune PDG du groupe MT Trading, spécialisé dans la conception et la fabrication d'élévateurs à nacelle dont le plus beau fleuron s'appelle justement France Élévateur. Un groupe qui a fait le pari de créer son usine en Lorraine plutôt qu'à l'étranger. Quasiment un an après son installation dans 10 000 mètres carrés couverts à Flavigny-sur-Moselle sur les hauteurs de la ZAC du Plateau, cette PME d'une centaine de salariés présente son petit dernier : le 172 TBI, une appellation technique pour 17 mètres de haut et deux opérateurs utilisant en toute sécurité « le tout premier télescopique pendulaire isolé au monde ».

Un engin tout terrain dont la fonction est de permettre aux électriciens d'intervenir en hauteur lors d'opérations dites sous tension quel que soit le temps. Jusqu'à présent, ces interventions étaient impossibles, car mortelles en cas d'humidité, de brouillard, de neige. L'autre atout majeur c'est que le 172 TBI devient « un tout en un » pour une opération qui auparavant exigeait deux véhicules.

DEUX ANS ET DEMI D'ÉTUDES

Cette prouesse technologique aura nécessité à la fois un lourd investissement d'un million d'euros mais aussi beaucoup de matière grise pointue. Elle aura réclamé deux ans et demi de mises au point fiévreuses avec l'équipe de recherche et développement dirigée par Claude Muller, directeur général et associé de Vincent Thouvenot. Après six mois d'expérimentation, le 172 TBI vient de recevoir son agrément officiel délivré par EDF. Un feu vert qui va lui permettre de « s'afficher comme un acteur européen en proposant à l'export cette machine auprès de toute entreprise habilitée à travailler sous tension ».

FOURNISSEUR EXCLUSIF POUR EDF

« Voilà un produit révolutionnaire que même les Américains n'ont pas réussi à fabriquer. » Si le PDG exprime