



Le parlement des entreprises

Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle

GROS PLAN GROUPEMENT D'ENTREPRISES

7 décembre 2007



“Le groupement d'entreprises Moseltech : un outil de développement pour les PMI mosellanes”

Philippe Guillaume, Président CCI-57

La Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle agit pour défendre et promouvoir les savoir-faire des entreprises du territoire, de toutes tailles et tous secteurs. Les projets novateurs que nous avons initiés en ce sens auprès des entreprises industrielles portent leurs fruits. Parmi les exemples les plus éloquents : Moseltech dans les métiers des métaux et de la mécanique. C'est essentiel : aujourd'hui pour exister et se développer, les entreprises doivent s'allier et regrouper leurs compétences et leurs moyens. Le constat est d'autant plus vrai pour les entreprises industrielles, souvent en première ligne face à la mondialisation et une forte concurrence. Avec son approche collective, la CCI de la Moselle démontre sa capacité à se porter à la hauteur des enjeux de toute une filière. En dépendent la diversité du tissu économique local, la compétitivité de nos entreprises et le maintien des emplois. C'est précisément à ces défis auxquels répond Moseltech dans sa spécialité.

Créée début 2007 avec le soutien de ses partenaires (Conseil Régional de Lorraine, Conseil Général de Moselle, DRIRE Lorraine et DIACT), l'association constitue un véritable pôle de compétences en mécanique et métallurgie.

Les entreprises adhérentes, sans perdre la maîtrise de leurs activités, trouvent dans le groupement d'entreprises des intérêts communs : achats groupés, participation à des salons, accès à de nouveaux marchés, etc. La contribution des adhérents à des groupes de travail ciblés assure en outre que les solutions proposées par l'association correspondent bien aux besoins des entreprises. Pour **Raymond Neiter** «l'association améliore concrètement la compétitivité des PME et prouve du succès de la formule, en moins d'un an d'existence, Moseltech compte déjà une vingtaine d'entreprises, qui représentent 1000 salariés et 100 M€ de chiffre d'affaires.»



“ Moseltech, un levier de croissance pour le secteur du travail des métaux et des activités connexes”

Raymond Neiter,
Vice-Président Industrie de la CCI-57
et Président de Moseltech.

Les raisons du succès résident dans l'orientation client de Moseltech. Comme l'explique **Monia Gasmî**, spécialiste des groupements d'entreprises



Moseltech au FIST à Strasbourg

et animatrice de Moseltech, «la réunion de compétences dans un territoire permet d'optimiser les coûts et les délais pour nos clients, les grands groupes et les ensembliers.» Car quelle que soit la complexité des cahiers des charges, «Moseltech est un interlocuteur unique et assure un suivi complet des commandes» ce qui simplifie les démarches des clients. Autre atout qui interpelle les donneurs d'ordres, Moseltech répond à « une exigence de qualité grâce aux certifications de nos adhérents » ajoute **Monia Gasmî**.

Ensemble, nous sommes plus forts : ce n'est pas un simple slogan. «Nos entreprises forment une force de frappe commerciale globale. La complémentarité qui se dégage permet de s'attaquer à de gros marchés mais aussi d'aborder de nouveaux marchés stratégiques tels que le nucléaire, l'agroalimentaire et le cartonnage» précise **Raymond Neiter** pour présenter les pistes de développement de Moseltech.

TÉMOIGNAGES



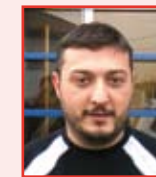
Denis Cavantou, Société MCR à Ennery
Moseltech accompagne ses adhérents pour exposer sur des salons professionnels. Quels sont les avantages à participer au FIST (Forum Industries, Services et Technologies) ?

L'adhésion à Moseltech permet une participation commune à des salons professionnels tels que le FIST à Strasbourg, qui sont des tremplins essentiels pour des développements commerciaux. C'est un formidable moyen de démontrer le potentiel technique des entreprises mosellanes à la fois sur le marché local mais aussi par la suite national voire international. Enfin, un stand collectif a pour avantages d'être moins cher pour chaque entreprise et plus visible car plus important.



Loïc Chomel de Varagnes, Société ACMM à Knutange
Moseltech permet à ses adhérents de se positionner sur de gros marchés. Quel est l'intérêt de Moseltech pour ses adhérents ?

Nos clients reçoivent des réponses plus cohérentes de notre part sur de gros projets et profitent toujours de la réactivité de PME. Nous allons recruter un prospecteur d'affaires pour démarcher des marchés auxquels nous n'avions pas accès auparavant. Le prospecteur amènera des affaires et les entreprises étudieront la pertinence de s'associer pour chaque cas.



Olivier Marchiol, Société MARCHIOL à Metzervisse
Moseltech réunit des entreprises engagées. Qu'attendez-vous de Moseltech ? Comment percevez-vous la présence de concurrents parmi les adhérents ?

Moseltech nous aide à diversifier nos activités et à trouver de nouveaux marchés, par le biais de partenariats dans des domaines complémentaires. Nous avons envie de faire évoluer les choses et les retours d'expérience entre adhérents nous ferons avancer ensemble. Dans l'absolu nous sommes plusieurs concurrents au sein de Moseltech, même s'il y a des différences dans nos métiers. Cependant nous travaillons en bonne intelligence en tenant compte des spécificités de chacun. Ce n'est finalement pas un problème car la filière avance ensemble.



Daniel Schaeffer, Société SCHAEFFER SA à Forbach
Moseltech permet de faire des économies en mutualisant les achats de ses adhérents. En quoi cela consiste-t-il ?

Moseltech, c'est aussi s'unir pour être plus fort vis-à-vis des fournisseurs : ensemble nous représentons un client plus intéressant à leur yeux, qu'ils n'ont pas envie de perdre. Ainsi nous obtenons de meilleures conditions tarifaires et de services. De plus, Moseltech fait profiter les plus petits consommateurs des prix dont bénéficient les adhérents plus importants : l'exemple le plus récent a porté sur les achats de gaz et a permis des économies substantielles.