

# D6D

DÉCIDER LE MAGAZINE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE,  
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES DE LA MOSELLE

N° 2 mars 2007



Cas d'école : aides aux entreprises

## Développement durable Un passeport pour les entreprises



EDITION  
COMMERCE

CHAMBRE DE COMMERCE,  
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES  
DE LA MOSELLE

Myair **Chose promise, chose due**  
Espace documentaire **L'éco en un clic**



**PHILIPPE GUILLAUME**  
Président

*La culture de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle a changé et cela se voit. Vos élus font un travail formidable, en équipe, chacun apportant sa pierre à l'édifice.*

*Tous les secteurs d'activités ont retrouvé leur place légitime : Commerce, BTP, Services, Industrie...*

*Les permanents de la Chambre s'investissent sur tout le département de la Moselle.*

*Chaque action a un objet défini, des délais de réalisation.*

*Nous sommes à l'écoute des branches et des territoires. Les résultats sont là, comme vous pouvez le constater*

*dans les pages de ce magazine, au service de vos entreprises.*

*Je vous souhaite à à toutes et à tous, une bonne lecture.*

**PANORAMA**

**4-5** Retrouvez toute l'actualité des secteurs d'activité de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle. Une double page consacrée aux informations pratiques de votre activité.



**PANORAMA MOSELLE**

**6-7** Découvrez la nouvelle base documentaire de la Chambre accessible aux entreprises en avril prochain.

**SANS DÉTOURS**

**8** Les projections de l'Insee annoncent une population en diminution et une baisse de l'activité générale. Pourtant, la Moselle a des atouts... Explications.

**ENJEUX**



**9-10-11-12** La CCI joue son rôle de fédérateur et lance le label « Engagement dans le développement durable ».

**CAS D'ÉCOLE**

**13** Toute la pertinence des solutions proposées par la CCI de la Moselle via la présentation d'une entreprise gagnante du département.

**SOLUTIONS CCI**



**14** Une question qui appelle une réponse concrète de la Chambre. Le point sur la prospection commerciale à l'export.

**LE MOT DE LA FIN**

**15** Rencontre avec Jacques Hitzges, président de l'Union Professionnelle des Industries Hôtelières de Moselle.



N°2 - Mars 2007. D6D, le magazine de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle. Directeur de la publication : Philippe Guillaume. Rédacteur en chef : Fabrice Gener. Ont collaboré à ce numéro : Mireille Wagner, Bruno Fresne, Ronald Heim, Hervé Holz. Conception éditoriale et graphique : TEMA | presse (03 87 69 18 01). Rédaction graphique : PIXEL Images. Impression : Socos'print. Photographies : Philippe Gisselbrecht, service communication de la CCI de la Moselle, Républicain Lorraine. ISSN : en cours. Dépôt légal : janvier 2007.

**CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES**

**DERNIÈRE MINUTE**

Ça y est. C'est fait ! La dématérialisation des formalités à la création d'entreprises est en route depuis le 21 mars. Née de la volonté conjointe des pouvoirs publics et des chambres consulaires, la dématérialisation a deux objectifs : la simplification des démarches administratives pour les formalités d'immatriculation, de modification ou de radiation des entreprises et la poursuite de la modernisation des CFE (guichet unique). Cette nouvelle procédure permet d'ouvrir un dossier via Internet par le biais du site [www.cfenet.cci.fr](http://www.cfenet.cci.fr). À partir de cette adresse, l'internaute a la possibilité de créer son espace personnel, se voit attribuer un numéro de dossier et peut intervenir 24h/24 sur celui-ci. Le logiciel développé par l'ACFCI

(Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) est capable, à partir d'un jeu de questions/réponses de définir précisément les termes de la formalité souhaitée (CFE compétent, actes juridiques, frais à fournir pour finaliser le dossier. « C'est un gain de temps à la fois pour le créateur et le centre de formalités », souligne Anne-Béatrice De Col, assistante aux formalités des entreprises. « Lorsque le créateur finalise sa demande au CFE compétent, ce dernier est déjà en possession de l'ensemble des informations et peut traiter le dossier dans les meilleurs délais ». Une première étape avant la dématérialisation des actes juridiques eux-mêmes : tout passera alors par le net ! Mais encore quelques mois de patience...





**Un formidable moyen  
d'augmenter  
le potentiel commercial  
de la Moselle.**

**AÉROPORT**

# Chose promise, chose due

LE 17 FÉVRIER DERNIER ATTERRISSAIT LE PREMIER VOL LOW COST (À BAS COÛT) SUR L'AÉROPORT METZ-NANCY-LORRAINE. LE TERRITOIRE DISPOSE DÉSORMAIS DE CINQ LIAISONS HEBDOMADAIRES VERS BERGAME ET VENISE.

« **N**ous avions dit que nous le ferions et nous l'avons fait ! », s'est félicité Philippe Guillaume, Président de la CCI de la Moselle et du Groupement interconsulaire de la gestion de l'aéroport lorrain, lors du vol inaugural d'un avion de la compagnie low cost Myair. Grâce à la pugnacité et la persévérance des élus de la CCI de la Moselle, il est possible de se rendre à Bergame ou Venise pour affaires ou pour le plaisir. Trois fois par semaine, Myair assure le vol vers Bergame et depuis le 1<sup>er</sup> mars dernier, deux liaisons hebdomadaires vers la cité des Doges. « *Nous comptons drainer de 30 000 à 35 000 passagers par an* », précise José Wagner, directeur de l'aéroport Metz-Nancy-Lorraine.

## 56 € LE VOYAGE

Myair, c'est aussi un formidable moyen d'augmenter le potentiel des échanges commerciaux entre la région et l'Italie. En effet, ce pays est le 3<sup>e</sup> partenaire économique de la Lorraine et nombreuses sont les entreprises qui sont venues s'installer dans la région. « *Avec ces vols, nous allons accroître nos*

*échanges* », précise Salvatore Tabone, directeur de la CCI Italienne en Lorraine et qui a été, lui aussi, l'un des artisans de la collaboration entre les élus consulaires lorrains et la compagnie italienne. « *Il est évident que ces lignes ont été installées avant tout pour nos entreprises. À terme, Myair évaluera le*

*potentiel de l'aéroport. À nous de leur montrer que la Moselle est plus dynamique que les autres. Puis à partir de 56 € le voyage, il serait tout de même dommage de s'en priver !* », conclut Didier Baumgarten, vice-président Commerce à la CCI de la Moselle. [www.myair.com](http://www.myair.com)

Zoom sur...

## MYAIR

**C**hercher à contrôler étroitement les coûts sans sacrifier au confort et à la sécurité de passagers : voici en substance la devise qui a présidé à la création de Myair, compagnie aérienne italienne créée en décembre 2004. Membre de l'Eelfa (Association européenne de compagnies aériennes Low Fare), elle ne cesse de se développer tant au niveau de la flotte (Airbus A320, Bombardier CRJ 900) qu'au niveau du nombre de vols en partance de nombreux aéroports d'Europe (France, Espagne, Roumanie et Bulgarie). Myair, c'est aussi une quantité de prestations regroupées sous la bannière « Myservices » : tarifs disponibles en ligne jusqu'à 15 jours (My best), modification de la réservation sans aucun supplément, ni différence dans le prix du billet (My Flex), location de voitures (My Car) ou de séjours ( My Hotel).

CDEC

# Affaire à suivre



Pour s'installer ou s'agrandir, tout commerce dont la surface de vente est supérieure à 300 m<sup>2</sup> doit obtenir une autorisation préfectorale. Dans un délai de 4 mois suivant la réception du dossier, la préfecture réunit la CDEC (Commission Départementale de l'Équipement Commercial), composée de 6 membres, dont un représentant de la CCI. Objectif : statuer sur la demande, en tenant compte du marché mais aussi du cadre de vie. Dans un objectif de mise en conformité avec le droit communautaire, l'Union européenne a demandé à la France de faire évoluer sa législation d'ici 2009. C'est pourquoi la

Commission Dutreil réfléchit actuellement à de nouvelles modalités d'obtention de l'autorisation préfectorale. L'idée serait d'intégrer la notion d'urbanisme commercial à l'urbanisme général de droit commun. Ainsi, les autorisations d'ouverture ou d'agrandissement seraient rattachées au permis de construire. Les CDEC seraient alors remplacées par les CDAC (Commissions Départementales de l'Aménagement Commercial), dont la composition n'est pas encore définie. Les CCI pourraient ne plus y siéger. Pourtant, elles estiment avoir un rôle à jouer en tant qu'acteurs économiques locaux. Dans un souci d'objectivité, elles proposent que les services instructeurs des permis de construire s'appuient sur les schémas de développement commerciaux, qui visent à équilibrer les implantations de commerces sur le territoire. Affaire à suivre...

## CHARTRE ACCUEIL/QUALITÉ/COMMERCES/SERVICES

### 100 commerçants engagés dans la démarche

Les clients sont de plus en plus sensibles à la qualité de l'accueil dans les commerces. Pour aider les commerçants à être encore plus performants dans ce domaine, la CCI a mis en place en mars 2006 la charte Accueil/Qualité/Commerce/Services. Sont concernés près de 60 métiers dans le commerce de détail et les services de proximité, dont le point de vente doit être constitué d'une vitrine et d'une surface ouverte au public est inférieure à 300 m<sup>2</sup>. Après une série de tests réalisés par des cabinets d'audit (2 visites de clients mystère, suivies d'une restitution individualisée par des conseillers de la CCI), les commerçants lauréats se verront remettre officiellement la Charte lors d'une

rencontre avec le Président de la Chambre. Ils bénéficieront de la campagne de communication pilotée par la CCI pour faire connaître la charte au grand public, à travers des articles de presse ou encore des objets promotionnels. L'opération qui a démarré en Moselle-Nord et à Metz, remporte un vif succès : en une année, 100 commerçants se sont déjà engagés dans la démarche. Une donnée qui démontre que « nos commerces vont de l'avant », précise Philippe Vouillaume. 15 premiers lauréats, originaires du Nord du département, ont reçu la Charte en novembre dernier. En 2007, l'opération sera étendue à la Moselle-Est, et l'année prochaine à l'ensemble du département.

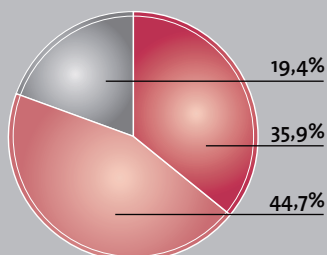


REPÈRES

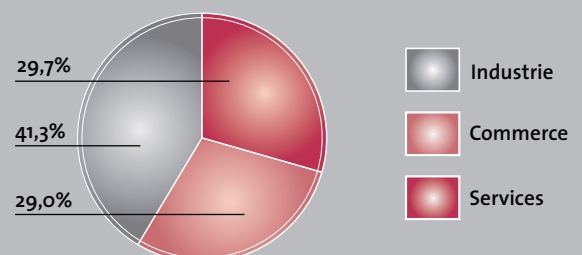
## LES ENTREPRISES MOSELLANES EN CHIFFRES

RÉPARTITION DES ENTREPRISES ET DES EFFECTIFS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Entreprises par catégorie



Effectifs par catégorie



PHILIPPE GLOAGUEN

# « NOUS AVONS TROUVÉ DES PARTENAIRES À L'ÉCOUTE »

INVITÉ PAR LA CHAMBRE RÉGIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ET PAR LA CCI DE LA MOSELLE LE 29 JANVIER DERNIER, PHILIPPE GLOAGUEN EST VENU PRÉSENTER LE GUIDE DU ROUTARD CONSACRÉ À LA LORRAINE. L'OCCASION DE NOUS LIVRER SES IMPRESSIONS SUR LA RÉGION ET SA COLLABORATION AVEC LES CHAMBRES CONSULAIRES.

**D6D :** Comment en vient-on à décider d'écrire un Guide du Routard Lorraine ?

Philippe Gloaguen : Première raison. La Lorraine était l'une des seules régions à ne pas encore avoir son guide. Deuxième raison : nous avons trouvé ici des partenaires à l'écoute. Les chambres consulaires, en l'occurrence la CRCI et la CCI de la Moselle, ne nous ont pas seulement aidés financièrement mais se sont particulièrement investies dans la réalisation du Guide. Cela démontre à la fois l'intelligence, le dynamisme des Chambres et surtout leur vision économique et stratégique. Une démarche que l'on ne peut que saluer.

**D6D :** Comment avez-vous procédé pour parcourir le territoire ?

PG : Nous nous sommes attachés les services de sept journalistes choisis pour leur plume et leur connaissance indéfectible de leur région. Puis nous avons envoyé nos propres équipes (4 rédacteurs et leurs adjoints) à l'assaut de la Lorraine ! Cette façon de procéder

Philippe Gloaguen :  
« La Lorraine est pleine de ressources et il faut le faire savoir ! »

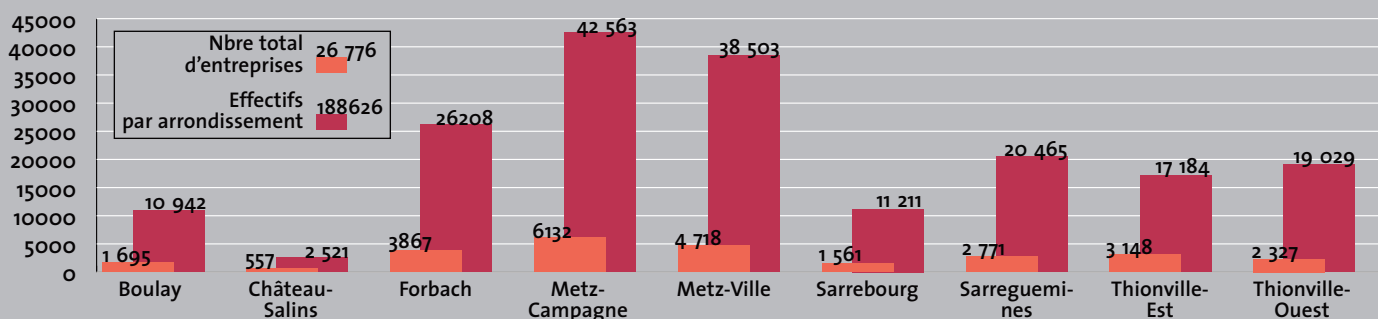
a apparemment porté ses fruits. Nous avons récolté de nombreuses remarques positives car l'essentiel des bonnes adresses s'y trouve. D'ailleurs, le succès a été immédiat : 40 000 exemplaires ont été écoulés et nous en avons réédité 12 000.

**D6D :** Avez-vous d'autres projets en collaboration avec les CCI ?

PG : Le Guide a déjà donné naissance à trois pod casts destinés à un public plus jeune, pas forcément habitué aux livres. La Lorraine est pleine de ressources et il faut le faire savoir ! Quand on a l'opportunité d'avoir des partenaires réactifs, il faut également savoir en profiter. Ainsi, nous avons d'autres projets avec la CCI de la Moselle. Nous aurons certainement l'occasion d'en reparler.



## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ENTREPRISES ET DE LEURS EFFECTIFS PAR ARRONDISSEMENT





# L'ÉCO EN UN CLIC

Grâce au nouveau logiciel, les collaborateurs de la CCI accèdent à une base de données sur l'actualité économique lorraine. Ce dernier permet de parcourir l'ensemble des références des documents disponibles, soit près de 13 000 notices : articles de presse, ouvrages, dossiers... « Nous avons constitué des dossiers complets en fonction de l'actualité et des thèmes porteurs, afin de faciliter le travail des utilisateurs », explique Marie-Odile Lefèvre, documentaliste. L'utilisateur a aussi accès à des dossiers thématiques, comme l'impact du TGV Est ou encore l'implantation du Center Parcs. Une recherche par mots-clé est également possible, pour des demandes précises. « Récemment, nous avons effectué une recherche pour l'organisation d'une exposition à Paris sur l'art de

vivre en Lorraine, dans le cadre de l'arrivée du TGV Est. Nous avons constitué un dossier complet sur les arts de la table en Moselle, afin de valoriser le savoir-faire des entreprises dans les domaines du cristal, de la faïence ou encore de la coutellerie ». « En avril, la base de données sera accessible aux entreprises de Moselle », annonce Christian Bartholus, Trésorier de la CCI. Cette manne d'informations pourra leur

être très utile : « Par exemple, une entreprise du secteur de la logistique pourra faire le point sur les entreprises de son secteur en Moselle et connaître les projets en cours ». Le portail sera accessible à partir du site Internet de la CCI, sur inscription préalable des entreprises.

**CONTACT INFOÉCO FICHER  
ET TIC : 03 87 52 31 62 / 69**

## JOURNÉES PORTES OUVERTES

# Carton plein

LA JOURNÉE PORTES OUVERTES DE LA CCI FORMATION A EU LIEU LE 10 MARS DERNIER, DANS SES LOCAUX, 5 RUE CHAPTAL À METZ TECHNOPOLE.

Quatre cents visiteurs ont répondu présent, en majorité des jeunes qui souhaitent s'orienter vers un BTS ou un bac professionnel. De 9 heures à 17 heures, sans interruption, ils ont assisté à des mini-conférences organisées par chaque responsable de filière : BTS Tertiaire, Immobilier, Pharmacie, Dermo-cosmétique, Bac pro. Cette année, la filière Dermo-cosmétique était à l'honneur, avec la présence d'une esthéticienne, qui a

maquillé les personnes qui le souhaitent tout en expliquant le contenu du tout nouveau contrat de professionnalisation de Conseiller en Dermo-cosmétique. Comme l'année dernière, le laboratoire de la filière Pharmacie était également ouvert, avec un exposé du responsable de la formation et des démonstrations d'un préparateur. Enfin, un espace a aussi été réservé à toutes les autres formations, non abordées lors des mini-conférences.



### 16 AVRIL

**SOCIÉTÉS SOUMISES À L'IS.** Date limite de paiement du solde de l'IS de la contribution sociale sur l'IS et de la CRL (exercice clos le 31/12/2006).  
**TAXE SUR LES SALAIRES.** Pour les salaires payés en mars (redevables mensuels) ou les salaires payés au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2007 (redevables trimestriels).  
**ENTREPRISES SOUMISES À LA TVA.** Date limite de dépôt de la DEB (déclaration d'échange de biens) pour les opérations de mars.

### 24 AVRIL

**TVA - RÉGIME SIMPLIFIÉ.** Paiement de l'acompte RSI d'avril à la date limite inscrite sur votre avis d'acompte (comprise entre le 15 et 24/04).

### 30 AVRIL

**ENTREPRISES INDIVIDUELLES SOUMISES À L'IR.** Dépôt de la déclaration de résultats et ses annexes de l'année 2006.  
**SOCIÉTÉS SOUMISES À L'IS.** Dépôt de la déclaration de résultats de l'exercice clos le 31/12/2006.  
**TAXES ASSISES SUR LES SALAIRES** (sauf taxe d'apprentissage). Date limite de dépôt des déclarations - de participation des employeurs au financement de la formation professionnelle continue et à l'effort de construction.  
**TAXE PROFESSIONNELLE.** Dépôt de la déclaration annuelle pour les entreprises soumises à l'IS ainsi que les sociétés de personnes et les entreprises individuelles relevant de l'IR.  
**TVA - RÉGIME SIMPLIFIÉ.** Date limite de dépôt de la déclaration de régularisation de TVA pour les entreprises clôturant le 31/12.

## CONTRAT D'APPRENTISSAGE

# Démarches simplifiées

L'ÉTAT VIENT DE SIMPLIFIER  
LA PROCÉDURE D'ÉLABORATION  
ET D'ENREGISTREMENT  
DES CONTRATS D'APPRENTISSAGE.

Ainsi, depuis le 28 juillet 2006, la Direction départementale du Travail n'enregistre plus les contrats. Cette compétence a été transférée à la CCI, qui assure désormais à la fois l'instruction des contrats et leur enregistrement. La Direction du Travail exerce simplement un contrôle a posteriori. Autre changement : le formulaire utilisé pour élaborer les contrats a été modifié. Grâce à quelques rubriques supplémentaires, il a maintenant valeur de déclaration. Les entreprises ne sont donc plus tenues de faire une déclaration préalable à l'embauche d'un apprenti. Le nouveau formulaire sera mis en circulation en juillet prochain, pour le prochain cycle d'entrées en apprentissage. **Pour s'adapter à ces changements, la CCI a investi dans un nouveau logiciel informatique.** Cet outil permettra notamment de communiquer au Conseil Régional les informations nécessaires pour verser aux entreprises les aides liées à l'embauche d'apprentis.

 **CONTACT CCI FORMATION :**  
03 87 39 46 00




## INFOÉCORAINE


### LA VITRINE DES ENTREPRISES


Agréable et facile à lire, la revue de presse proposée et réalisée conjointement par les centres de documentation des CCI de la Moselle et de la Meurthe-et-Moselle, synthétise chaque matin l'actualité économique de la région et de ses proches voisins. Effectuée à partir de la presse quotidienne régionale et nationale et des revues spécialisées, Info Éco Lorraine s'adresse non seulement aux 26 000 entreprises mosellanes mais également aux nombreux décideurs et acteurs du paysage économique et politique. Ainsi, aux travers de différentes rubriques (Équipements-infrastructures, Commerce – services – tourisme, Vie des entreprises), chaque abonné reçoit quotidiennement les dernières informations économiques régionales. « Grâce à cette lettre, nous recevons quotidiennement la synthèse de toute l'information régionale », souligne Jean-Paul Jung, vice-président Services. Résolument pratique, cette revue de presse dispose également d'un moteur de recherche. Relevant le double défi d'informer et de promouvoir la vie économique lorraine à l'intérieur et hors de ses frontières, Info ÉcoLorraine est donc un formidable outil assurant une excellente visibilité aux entreprises.



 **CONTACT :** accessible depuis le site Internet de la CCIM : [www.moselle.cci.fr](http://www.moselle.cci.fr)  
Centre d'information économique. Tél. : 03 87 52 31 62.

 **15 MAI**  
SOCIÉTÉS SOUMISES À L'IS.  
Date limite de paiement du solde de l'IS, de la contribution sociale sur l'IS et de la CRL, si votre exercice est clos le 31/01.  
TAXE SUR LES SALAIRES.  
Date limite de paiement de la taxe concernant les salaires payés en avril (redevables mensuels).

 **16 MAI**  
ENTREPRISES SOUMISES À LA TVA.  
Date limite de dépôt de la DEB pour les opérations d'avril.

 **31 MAI**  
TAXE D'APPRENTISSAGE.  
Date limite de la déclaration de taxe d'apprentissage. Entreprises dont l'exercice est clos le 28/02/2007.  
Date limite de dépôt de :  
• la déclaration de résultats (IS) (sauf envoi dématérialisé)  
• la déclaration annuelle de TVA (régime simplifié).  
RÉSULTATS SOUMIS À L'IR. Date limite de dépôt de la déclaration (sauf déclaration Internet) de revenus pour les professionnels relevant du régime des micro-entreprises (BIC) ou du régime déclaratif spécial (BNC).



# Forger l'avenir de la Moselle

**LES PROJECTIONS DE L'INSEE SUR LA MOSELLE JOUENT LES OISEAUX DE MAUVAIS AUGURE, EN ANNONÇANT UNE POPULATION EN DIMINUTION ET VIEILLISSANTE ET UNE BAISSÉ GÉNÉRALE D'ACTIVITÉ. ELLES CONFORTENT EN CELA CERTAINS HABITUÉS D'UN DISCOURS NÉCROLOGIQUE DU DÉPARTEMENT QUI RESSASSENT LA FERMETURE DES MINES ET DE LA SIDÉRURGIE COMME LA FIN DÉFINITIVE D'UNE HISTOIRE.**

Ils ont tort. Car ils n'imaginent l'avenir que dans une continuité linéaire du passé récent, alors que nous vivons une période de changements, d'ouvertures, de réécriture du monde qui permet de changer la donne. Les bouleversements technologiques apportent de nouveaux moyens et surtout, permettent une diffusion des données et des informations sans égal, les frontières se sont ouvertes partout, découvrant de nouveaux marchés. Voilà une chance extraordinaire. Certes, ces modifications perturbent les équilibres, mais elles permettent aussi d'écrire de nouvelles pages, de dessiner un avenir qui peut être plus large si nous avons envie de le porter ainsi. **La Moselle a des atouts formidables** pour cela : sa situation géostratégique, en contact frontalier direct avec d'autres pays, autorise clairement des **ambitions européennes**. Elles ont déjà été matérialisées avec la logistique. Ce n'est pas un hasard si des groupes internationaux sont venus

s'installer chez nous pour distribuer leurs produits dans toute l'Europe ; ce n'est d'ailleurs pas nouveau, déjà les Romains, puis les marchands au XIII<sup>e</sup> siècle avaient adopté la même stratégie gagnante

Elle dispose d'**infrastructures formidables**, héritées de la période passée : autoroutes, réseau ferré, aéroport équipé. Elles sont là, nombreuses et en état. Alors que d'autres régions « pleurent » pour les avoir. Bientôt, avec le TGV et le haut débit, elles seront encore plus performantes.

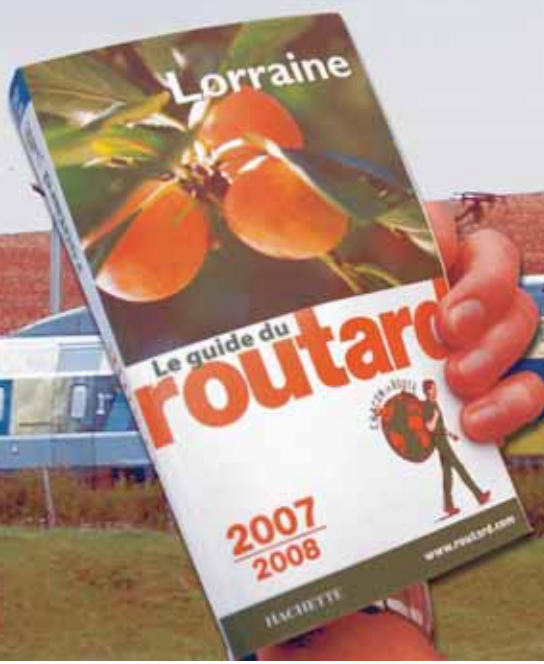
Elle a une **culture millénaire** qui imprègne les individus, empile les savoir-faire de tout poil ; elle est habituée des changements, des mouvements grâce à son histoire. **Elle est riche et peut mobiliser des ressources.**

## CRÉER UNE IMAGE

À nous de **positionner haut nos ambitions** pour faire vivre notre futur et à nous donner les moyens de les atteindre. Cela nécessite de **changer de méthode** et les entrepreneurs mosellans ne cessent de le

répéter : il faut en finir avec les guerres de clochers lorraines stériles, avec les petits jeux politiques personnels. La donne internationale nous oblige à **viser l'excellence** dans les choix que nous faisons et à mobiliser toutes nos ressources et nos énergies, à les allier. Il y a urgence à **créer une image de la Moselle**, de la Lorraine. D'ores et déjà, certaines de nos réalisations démontrent que **l'impossible est possible** : les low-cost atterrissent désormais en Lorraine ; les grandes écoles mesines et nanciennes, ESIDEC et ICN fonctionnent ensemble pour délivrer des diplômes communs ; le label développement durable est en place ; nos bases légères ouvrent l'international aux PME ; les groupements d'entreprises prennent corps avec Moseltech et d'autres ; le guide Routard Lorraine s'est maintenant vendu à plus de 40 000 exemplaires...

**Nos entreprises veulent un destin éclatant pour la Moselle et les Mosellans. Elles se battent pour cela.**







## Un Passeport pour les entreprises mosellanes

À l'heure des grandes questions environnementales, la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services s'impose, une fois de plus, comme un acteur essentiel en la matière avec le lancement officiel du label « Engagement dans le développement durable ».



*Fabrice Genter, Premier Vice-Président de la CCI de la Moselle : « La démarche initiée par le label est concrète car toutes les étapes ont été bâties par les branches professionnelles. »*

## LABEL ENGAGEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

# Le rôle fédérateur de la CCI de la Moselle

LES SECTEURS DE L'HABITAT ET DES INFRASTRUCTURES ONT UN FORT IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT. FORTE DE CE CONSTAT, LA CCI DE LA MOSELLE S'ENGAGE : ELLE A JOUÉ SON RÔLE FÉDÉRATEUR EN FAISANT SE RENCONTRER LES DIFFÉRENTES BRANCHES PROFESSIONNELLES CONCERNÉES. AINSI EST NÉ LE LABEL « ENGAGEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ». EXPLICATIONS.

**R**échauffement climatique, émission de gaz à effet de serre, consommation d'énergie... Nos journaux télévisés dressent chaque jour un constat alarmant de la situation de notre planète. À juste titre, la préservation de l'environnement fait désormais partie des grandes préoccupations de chacun. Depuis plus d'un an, la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle, en partenariat avec la Fédération du BTP de la Moselle, le

Syndicat des installateurs électriciens de la Moselle et la Fédération Nationale de l'Immobilier, planche sur le sujet. « Les secteurs de l'habitat et des infrastructures sont la 3<sup>e</sup> source d'émission de gaz à effet de serre. Il était donc nécessaire et primordial d'engager des actions pour limiter ces grands consommateurs de ressources de la planète », précise Fabrice Genter, 1<sup>er</sup> Vice-Président de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Moselle. Résultat : à





la demande des diverses branches professionnelles, une Charte, initiée par Jacques Wetzel, responsable du groupe de travail interne à la CCIM pour le développement durable, a vu le jour le 26 juin 2006.

### RENFORCER L'IMAGE DES ENTREPRISES

« Plusieurs constats ont conduit à l'élaboration de la charte : la filière était complètement désorganisée sans oublier que pour bénéficier d'une installation répondant aux critères du développement durable, le maquis administratif était tout simplement incroyable ! », rappelle Jacques Wetzel. Officialisée le 25 janvier dernier, la Charte a donné naissance au label « Engagement dans le développement durable » qui a pour objectif de valoriser les entreprises mosellanes des secteurs de l'urbanisme, de la construction et de l'immobilier, capables d'actions concrètes en faveur du développement durable. « La démarche est d'ores et déjà opérationnelle. En effet, ce sont tous les chaînons de la construction, du donneur d'ordres aux entreprises réalisatrices qui s'impliquent, avec pour lien le label engagement dans le développement durable », poursuit Fabrice Genter avant d'ajouter que « cette démarche est concrète car toutes les étapes

## ► ZOOM SUR... LE LOGO

Porter haut les couleurs de notre département en matière de développement durable : c'est l'objectif assigné au logo « Engagement du développement durable ». Le graphisme a été étudié afin d'exprimer l'essentiel du message véhiculé par la Chambre. « La symbolique y est très forte : nous avons essayé de mêler à la fois la notion d'humain, celle de la construction et de l'environnement. Notions qui doivent communiquer désormais de manière harmonieuse », rappelle Fabrice Genter. La CCI de la Moselle met également à disposition des entreprises signataires de la Charte, un kit de communication en rapport avec le label.



## ► PASCAL DUMONT, GESTRIM,

# « Il est encore temps d'agir »

PASCAL DUMONT EST DIRECTEUR DE GESTRIM, SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ.

À votre avis, quelle est, selon vous, l'utilité du label « Engagement dans le développement durable » ?

Né de l'initiative conjointe de la CCI de la Moselle, de la Fédération du BTP, du Syndicat des installateurs électriciens et de la Fédération Nationale de l'Immobilier, le label est, à mon sens, tout simplement indispensable. En effet, les temps présents ne nous annoncent pas de bons présages pour l'humanité toute entière (gaz à effet de serre, réchauffement climatique). La Moselle, sous l'égide de la CCI, montre l'exemple. C'est bien mais ce label doit susciter une prise de conscience collective au niveau national et international. Il faut agir maintenant car il en est encore temps.

Plus concrètement, pour Gestrim, spécialiste de la gestion immobilière, quel est l'intérêt à soutenir le label ?

Les enjeux peuvent se classer en deux catégories. Tout d'abord, au niveau interne, nous utilisons d'ores et déjà du papier recyclé pour toutes nos correspondances, organisons la collecte de ce papier et procédons à la récupération des cartouches d'encre usagées. Au



Pascal Dumont.

niveau externe, et c'est là que se situent les véritables enjeux, nous essayons d'orienter nos clients vers l'utilisation de solutions moins polluantes. En clair, nous travaillerons désormais avec des entreprises qui auront une approche « développement durable » et poussons nos maîtres d'œuvre et architectes à travailler dans le même sens. L'objectif commun étant de diminuer les charges de copropriété. Il faut bien être conscient que dans les années à venir, le coût de l'énergie est appelé à connaître une croissance exponentielle. Pour y faire face, nous, dans notre métier, devons réagir et anticiper. C'est pour cette raison qu'il vaut mieux investir plus au départ dans des solutions innovantes (panneaux solaires, etc.) certes plus coûteuses dans la construction mais dont on pourra mesurer l'impact dans les années à venir.

ont été bâties par les branches professionnelles. Les chartes d'engagement sont adaptées à chaque métier, les formations obligatoires ont été calibrées sur mesure, là encore par chaque branche. »

À travers la création de ce label, la CCI de la Moselle joue ici son rôle de fédérateur en faisant se rencontrer les différentes branches professionnelles. Elle a apporté ses moyens humains avec des collaborateurs qui se sont tous fortement impliqués dans l'opération. Afin de mettre en valeur la démarche et les entreprises désireuses de se faire labelliser, la Chambre finance également toute la communication autour de cette opération qui n'a d'autre but que de renforcer « l'image de nos entreprises et leurs prestations. Ce label sera une marque de reconnaissance dans l'ensemble des professions de la filière immobilière, du BTP à la gestion immobilière. La Moselle a tout à y gagner ».

## LABEL POUR 3 ANS

Pour obtenir le précieux sésame, les entreprises intéressées s'engagent à respecter les exigences de la Charte concoctées par le comité de pilotage constitué des représentants de la CCI de la Moselle, la FBTP Moselle (Fédération du bâtiment et travaux publics), le SIEM (Syndicat des installateurs et électriciens de Moselle) et la FNAIM (Fédération nationale de l'immobilier). Ainsi, après adhésion à la charte, les entreprises doivent renseigner un document d'évaluation spécifique à son secteur d'activité, faire suivre à leurs salariés une formation-sensibilisation au développement durable et promouvoir le label auprès des différents acteurs de la filière et de leur clientèle. L'obtention du label « Engagement dans le développement durable » d'une validité de trois ans, n'est effective qu'après avis favorable du comité de pilotage et son renouvellement doit être réitéré six mois avant l'expiration de la durée légale de la Charte. Et dans le cas de résultats insuffisants, d'utilisation abusive du label et de manquement aux exigences de la Charte, l'entreprise peut se le voir retirer sur décision du comité de pilotage. « Le label est à la fois une chance et une force pour nos PME qui pourront se battre à armes égales avec les grands groupes. La Moselle a une belle carte à jouer », conclut Jacques Wetzel.

## ERIC SASSO, SIEM

# « L'union fait la force du label ! »



Éric Sasso, Président du Syndicat des installateurs et électriciens de Moselle

**Vous êtes l'un des initiateurs de l'opération. Pourriez-vous retracer, en quelques mots, la genèse de la charte ?**  
Le développement durable n'est pas une notion à la mode. Déjà, depuis quelques années, on ressent une demande forte de la part de nos clients dans notre domaine. C'est une des raisons qui a prédominé lors de la rédaction de cette charte. Il faut également souligner que

la démarche n'a pas été initiée par un seul corps de métier mais par plusieurs qui se sont tous entendus au sein d'un même projet : l'union fait la force du label !

**À l'heure des grandes questions environnementales, la Moselle n'est-elle pas un peu en retard ?**  
Cela dépend de quel côté on se place. En effet, par rapport à l'Allemagne, la France a un train de retard. En revanche, au niveau national, la Moselle se positionne d'ores et déjà comme le département pilote. Le pari : démontrer à nos clients l'importance de rationaliser le coût de l'énergie. Investir plus au départ certes mais pour gagner davantage au final. C'est aussi un enjeu économique pour les électriciens car d'ici une dizaine d'années, les énergies renouvelables (géothermie, panneaux photovoltaïques) pourraient représenter 30 % du chiffre d'affaires.

**Les électriciens sont-ils prêts à passer à l'énergie renouvelable ?**

Nous avons pris les devants. Dès septembre 2007, des formations seront dispensées à tous les électriciens mosellans confirmés. Une tendance qui se poursuivra avec la formation des apprentis prévue en 2008.

La Moselle est pilote dans le projet.



## CHRISTOPHE LEMOINE, DUMUR IMMOBILIER

# « Un argument de poids »

**CHRISTOPHE LEMOINE, DIRECTEUR IMMOBILIER D'ENTREPRISE DUMUR IMMOBILIER**

**Que pensez-vous de l'initiative de la CCI en matière de développement durable ?**

Avec le lancement officiel du label, la Chambre démontre à nouveau qu'elle sait prendre les devants au moment opportun. Elle inaugure un mode opératoire qui va donner des points de repère aux entreprises mosellanes.

**Quels sont les enjeux dans le domaine de l'immobilier d'entreprise ?**

En tant que conseil en immobilier d'entreprise, nous proposons aux entreprises qui nous consultent en vue de la construction de leurs locaux, des solutions innovantes en termes de développement durable. Objectif : diminuer les charges et maîtriser les coûts d'énergie. Nous privilégions des critères comme l'orientation du bâtiment, l'augmentation sa surface

vitrée, le choix des matériaux (les menuiseries notamment), etc. S'il faut investir plus au départ, nous démontrons aux chefs d'entreprise que les résultats sont aisément quantifiables à l'avenir. Par exemple, si un bâtiment est bien orienté et bien éclairé, on n'utilisera plus beaucoup les éclairages indirects : le coût de l'énergie sera moindre. Par ailleurs, ces nouveaux procédés ont également pour but d'assurer le confort des salariés : pour qu'une entreprise soit productive, il faut que les salariés s'y sentent bien.

**Ces arguments sont-ils suffisants pour faire venir les entreprises ?**

Preuve en est faite par Viessmann, groupe allemand mondialement reconnu dans le secteur du chauffage. D'ici fin 2007, il installera son centre de formation et sa direction commerciale (12 500 m<sup>2</sup> et 150 employés) sur l'Écoparc à Norroy-le-Veneur, en Moselle.



Christophe Lemoine





LES AIDES AUX ENTREPRISES

# Bien s'informer pour financer son projet

IL EXISTE EN MOSELLE PLUSIEURS AIDES DESTINÉES AUX COMMERÇANTS QUI CRÉENT OU DÉVELOPPENT LEUR ACTIVITÉ. LES CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ ÉTANT TRÈS STRICTS, LA CCI SE PROPOSE D'ACCOMPAGNER LES ENTREPRENEURS POUR MENER À BIEN LEURS PROJETS.

- **Objectif**  
Favoriser la création, la reprise et le développement des entreprises.

- **Moyens**  
Aides à l'investissement, aides à l'embauche, prêts d'honneur, exonérations de charges.

- **Résultat**  
Maintien d'un tissu de commerces de proximité.

L'Amicape (Aide mosellane à l'investissement des commerçants, artisans et petites entreprises) est une aide du Conseil Général destinée aux entreprises de moins de 20 salariés, situées dans les communes de moins de 15 000 habitants. Elle peut financer des investissements immobiliers, des travaux d'aménagement, ou encore l'achat de matériel. « Pour ouvrir ma supérette, j'ai dû réaliser beaucoup de travaux : installation du chauffage, isolation, achat de rayonnage... Sans l'AMICAPE, je n'aurais pas pu tout financer », témoigne Bénédicte Macke, gérante du commerce multi-services Aux pains Bene à Hartzviller. « La CCI m'a accompagnée du début à la fin, pour chiffrer les travaux puis monter le dossier de demande de subvention », poursuit-elle. L'ancien magasin de cheminées reconverti en supérette rend à présent de nombreux services aux 1 000 habitants du village, à commencer par la vente de

pain fabriqué par la boulangerie toute proche.

**Autre aide : le Fisac** (Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) attribuée par l'État sous certaines conditions à des commerces implantés dans des communes de moins de 2 000 habitants. Son objectif est de préserver un tissu d'entreprises de proximité, comme par exemple des restaurants, des commerces multi-services ou encore des salons de coiffure. D'autres aides peuvent soutenir soutiennent les créateurs d'entreprises ou le développement d'activités avec embauche à la clé.

## BIEN ANTICIPER

« Les critères d'attribution sont complexes : la zone géographi-

que, la nature de l'activité, le nombre de salariés ou encore le type d'investissements prévus entrent en ligne de compte », explique Fabienne Fixaris, Responsable de Département DAE/Commerce-Services. Pour s'y retrouver, le meilleur moyen est de prendre contact avec l'antenne de la CCI la plus proche. Un conseiller étudiera le projet de l'entreprise afin de déterminer d'il est éligible ou non à une ou plusieurs aides. Le cas échéant, il accompagnera l'entreprise dans l'élaboration du dossier et son suivi auprès des financeurs. Dans tous les cas, il est indispensable de bien anticiper car les travaux ne doivent surtout pas être réalisés avant l'attribution de l'aide.

« La CCI aide les entreprises à solliciter les aides adéquates pour réaliser leurs projets. »

Nicole Muller, Secrétaire Générale



Fabienne Fixaris,  
DAE/Commerce-Services  
Tél. : 03 87 52 31 80.



Du bureau de la base légère à la prise de contacts sur les Salons professionnels à Dubaï : c'est le chemin de la réussite emprunté par l'entreprise mosellane « Chêne de l'Est » depuis 2006.

# DÉVELOPPEUR DE MARCHÉS

LA BASE LÉGÈRE DE DUBAÏ CRÉÉE PAR LE SICE (SERVICE INTERDÉPARTEMENTAL DU COMMERCE EXTÉRIEUR) DES CCI DE MOSELLE, DE MEURTHE-ET-MOSELLE ET DES VOSGES AIDE UN GROUPE D'ENTREPRISES LORRAINES À PRENDRE PIED SUR LE MARCHÉ DU MOYEN-ORIENT. UNE SOLUTION IDÉALE POUR CES SOCIÉTÉS, QUI BÉNÉFICIENT D'UNE ADRESSE SUR PLACE ET D'UNE PROSPECTION COMMERCIALE ACTIVE.

Créée en avril 2005, la base fonctionne grâce au travail de terrain d'un permanent, qui représente les entreprises et construit le réseau relationnel indispensable pour détecter des affaires. « Le responsable de la base est un développeur de marchés », explique Hervé Holz, Directeur Appui aux Entreprises. « C'est un constructeur de réseau : dans la Péninsule arabe, il est indispensable d'être introduit dans les milieux d'affaires pour mettre en contact les entreprises avec les bonnes personnes », poursuit-il.

**PROSPECTION COMMERCIALE SUR MESURE**  
Sur la base d'un cahier des charges précis, le permanent assure pour chaque entreprise une prospection commerciale sur mesure. Première étape : positionner le produit sur le marché local. Par exemple, un produit haut de gamme comme du linge de maison conviendra à une clientèle d'hôtels de luxe. Il faut ensuite analyser la concurrence, identifier des clients potentiels, puis leur présenter les produits. Deuxième étape : mettre en place les réseaux de vente. Il s'agit là de trouver puis de sélectionner

des distributeurs, et aussi de négocier les contrats. Mission en cours pour *Chêne de l'Est*, une entreprise mosellane spécialisée dans la fabrication de parquets massifs : « grâce à l'appui de la base, nous avons trouvé un importateur-distributeur de meubles, qui pourrait introduire nos produits sur ses marchés. Il serait également susceptible d'installer les parquets. Nous avons déjà exposé ensemble sur un salon à Dubaï », témoigne Jean-Michel Bach, directeur commercial de l'entreprise. « La base nous permet d'être représentés, nos contacts ont donc un interlocuteur sur place en permanence, ce qui est un gage de sérieux », complète-il.

**BONS RÉSULTATS POUR UN COÛT RÉDUIT**  
Les résultats du travail menés par la base sont très encourageants. Sur les onze entreprises accueillies, trois ont déjà quitté la base pour voler de leurs propres ailes. Cinq autres vont sortir en mars 2007, après deux ans de présence. Cinq places sont donc disponibles pour de nouvelles entreprises. Sur le plan financier, tout ceci est possible grâce à l'aide du Conseil Régional, qui réduit la participation des entreprises à 50 % du prix coûtant. Ainsi, les entreprises éligibles aux aides à l'exportation débourseront seulement 7 500 € pour bénéficier des services de la base pendant une année. D'autres bases peuvent accueillir les entreprises, en Algérie, en Chine, et bientôt au Maroc.

**CONTACT : SICE, Daniel Georges,**  
Tél. : 03 87 75 85 00.

**BASE LÉGÈRE**  
Grâce au travail de terrain d'un permanent de la CCI sur le terrain, qui représente les entreprises et construit le réseau relationnel indispensable pour détecter des affaires, la base permet à nos entreprises de prendre pied sur les marchés émergents.





« Nous devons les faire saliver ! »



À 66 ANS, JACQUES HITZGES A DÉJÀ 52 ANS DE MÉTIER À SON ACTIF. UN RECORD DANS L'HÔTELLERIE-RESTAURATION, DOMAINE QU'IL DÉFEND AVEC PASSION À LA TÊTE DE L'UPIHM (UNION PROFESSIONNELLE DES INDUSTRIES HÔTELIÈRES DE LA MOSELLE). ENTRETIEN.

JACQUES HITZGES,  
PRÉSIDENT DE L'UPIHM

« La Moselle est une destination touristique à part entière »

*À juste titre, vous êtes considéré comme la figure incontournable de l'hôtellerie-restauration en Moselle. Quelques mots sur votre parcours ?*

Figure incontournable, c'est peut-être un peu fort comme terme mais c'est la passion qui m'a guidé tout au long de mes 52 ans de carrière. J'ai commencé le métier en 1954 et je n'ai jamais arrêté depuis. Les opportunités ont été nombreuses et j'ai eu l'occasion d'être à l'origine de nombreux restaurants à Metz (la Taverne de Maître Kanter, l'Étude, etc.) Le métier m'a également conduit à occuper d'autres fonctions comme juge consulaire, juge prud'hommal et conseiller municipal. Enfin, j'ai eu l'immense honneur d'être promu officier de l'Ordre National du Mérite, des palmes académiques sans oublier « le poireau » ! Dans le jargon, cela désigne la médaille du Mérite agricole car en tant que restaurateur, nous sommes amenés à faire la promotion des produits agro-alimentaires de Moselle.

*Il y a aussi votre mandat au sein de l'Upihm ?*

Exact. Cela fait plus de vingt ans que je m'engage auprès de mes collègues pour la

promotion et la défense de notre beau métier. Fort de près de 650 adhérents, notre syndicat créé en 1934 se mobilise pour la reconnaissance de la gastronomie en Moselle. Aujourd'hui, nous sommes récompensés de nos efforts car le département compte dix établissements étoilés au Guide Michelin. Un gage de qualité.

*Quels sont vos projets immédiats à la tête du syndicat ?*

Relancer les cafés de village et développer le commerce de proximité. L'idée : en accord avec le Conseil Général de la Moselle, apporter une aide technique et financière aux bistrotis ruraux et redonner un peu de vie au territoire. Il faut savoir que plus de 50 % de ces cafés, qui faisaient le charme du département, ont disparu. Il devient donc urgent d'agir.

*Justement, l'enjeu, aujourd'hui, est de réussir à donner à la Moselle une image touristique. Pensez-vous que le département a une carte à jouer dans ce domaine ?*

Je ne vous apprend rien en disant que l'année 2007 sera bénéfique pour notre territoire : l'arrivée du TGV, entre autres, va considérablement modifier la donne. Si les gens de l'extérieur auront plus de facilité à venir en Lorraine, il va falloir les faire rester plus d'une journée. Quand on sait que le département est caractérisé par son fort taux de tourisme dit « d'affaires » (70 %), le défi est à la hauteur de l'enjeu : montrer la face cachée de la Moselle, celle où il fait bon vivre. Et pour ça, nous devons faire saliver les touristes « potentiels » ! C'est pourquoi l'hôtellerie-restauration fait partie intégrante de la politique touristique. Et de ce côté, nous sommes plutôt bien partis.

*Le Guide du Routard est-il susceptible de faire venir les gens ?*

À mon sens, il y a deux guides qui véhiculent une image forte : le Michelin et le Routard. Bien évidemment, il s'agit d'un vecteur fort. Vecteur qui, rappelons-le, est à l'initiative de la CCI de la Moselle, consciente du potentiel du territoire en matière touristique. Les hôteliers-restaurateurs doivent faire ce travail en multipliant les actions. Objectif : faire de la Moselle, une destination touristique à part entière.



CHAMBRE DE COMMERCE,  
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES  
DE LA MOSELLE

« *Toujours plus proche  
de vous, la CCI est présente  
sur tout le territoire  
de la Moselle* »

## MOSELLE NORD

Espace Cormontaigne  
57970 Yutz  
Tél. : 03 82 82 06 92

CEEI Synergie  
ZI Sainte-Agathe  
57192 Florange  
Tél. : 03 82 59 32 23

## METZ

10/12 avenue Foch  
57016 Metz  
Tél. : 03 87 52 31 00

Services Export - WTC  
Tél. : 03 87 75 85 10

CEEI Synergie  
13, rue Claude-Chappe  
57070 Metz Technopôle  
Tél. : 03 87 76 36 36

CCI Formation  
5, rue Jean-Antoine-Chaptal  
57072 Metz Cedex 3  
Tél. : 03 87 39 46 00

ESIDEC  
Tél. : 03 87 56 37 37

## MOSELLE EST

9, avenue Saint-Rémy  
57604 Forbach  
Tél. : 03 87 88 69 00

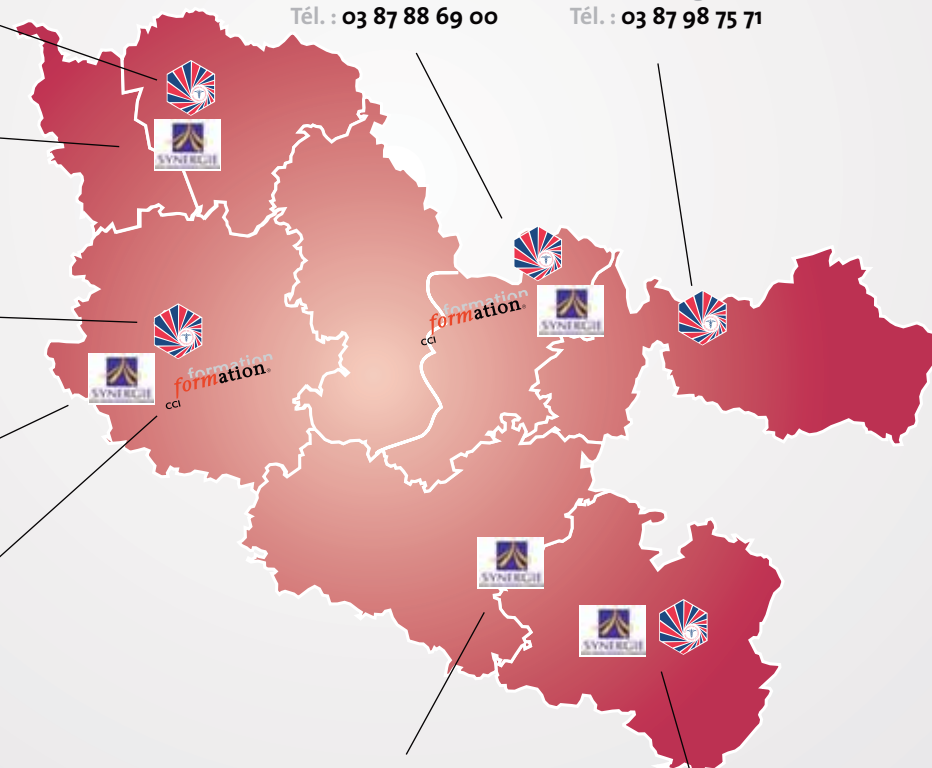
27, rue du Champ-de-Mars  
57200 Sarreguemines  
Tél. : 03 87 98 75 71

## DIEUZE

CEEI Synergie  
4, rue des Créateurs  
57260 Dieuze  
Tél. : 03 87 05 95 40

## MOSELLE SUD

ZA Les Terrasses de la Sarre  
57400 Sarrebourg  
Tél. : 03 87 03 10 22



*Une question, un renseignement ?*

*Contactez-nous par téléphone au 03 87 52 31 00*

*Ou par mail : [accueil-info@moselle.cci.fr](mailto:accueil-info@moselle.cci.fr)*

*[www.moselle.cci.fr](http://www.moselle.cci.fr)*