



© GISMIC

p.6 :

GISMIC

Un groupe soudé
pour le succès

Jeem

Le Journal Économique
Eurométropole de Metz

ÉDITO



Une année internationale

Cette année, avec les Jeux olympiques Paris 2024, tous les projecteurs seront braqués sur la France, sur notre capitale évidemment mais aussi sur l'ensemble des territoires qui composent notre beau pays. Inévitablement, chacun met déjà en lumière ses atouts, ses attraits et fait valoir une attractivité tellement déterminante quand il s'agit de valoriser toute la cohérence de notre écosystème.

Les entreprises qui s'engagent avec succès dans des domaines variés et voient s'ouvrir le marché international savent alors que le plus dur reste à faire : pour pouvoir se développer, il faut durer ! Dans cet esprit, la torche olympique des Jeux de Paris 2024 fabriquée par ArcelorMittal est un symbole de durabilité, d'excellence et d'innovation auquel notre territoire peut et doit s'identifier. L'Eurométropole de Metz est aussi une « Terre de Jeux » où la participation des entreprises à la vie économique est le gage d'une compétitivité qui va bien plus loin que l'épreuve sportive d'un jour. C'est ce que nous avons voulu vous montrer avec ce premier Jeem de l'année. En ce sens, Xtramile au travers de ses solutions numériques au service de l'emploi, Syslor et ses applications digitales qui simplifient les interventions des entreprises des travaux publics, Gismic qui œuvre sur le globe en ingénierie industrielle sont toutes trois des entreprises où l'innovation gagnante est un facteur de désenclavement des territoires parce qu'elles ont l'avantage de servir l'intérêt général au-delà des frontières. L'international n'est pas forcément une possibilité, c'est le plus souvent la solution !

C'est ce que comprit très tôt l'Allemand August Claas en installant en 1961 une usine de presses agricoles à Woippy pour s'exposer au mieux aux yeux de l'Europe et du monde.

C'est aussi une question essentielle à laquelle sont confrontées les grandes écoles comme CentraleSupélec dont la nouvelle Directrice Delphine Wolfersberger envisage de nouvelles formations comme des cursus en rapport avec les centres d'intérêt d'une nouvelle génération où les étudiants sont d'abord des citoyens du monde.

Enfin, vous découvrirez l'entretien accordé par Madame Claire Lignières-Counathe, Ambassadrice de France au Luxembourg, concernant l'importance des relations transfrontalières en matière d'échanges économiques. Un sujet crucial qui, en d'autres temps, n'avait pas échappé à Jean-Marie Rausch, illustre messin qui fut aussi chef d'entreprise et auquel nous dédions ce premier Journal économique de l'année.

Je vous souhaite à toutes et à tous, une excellente année 2024 placée sous le signe des « Lumières d'Europe ».

Cédric GOUTH
Président de l'agence Inspire Metz



© Ville de Metz

P.2 / **Grand Format :**
Claire Lignières-Counathe,
Ambassadrice de France au Luxembourg

P.3 / **CAR Avenue**
Une pole position à la mesure de la Grande Région

SOMMAIRE

P.4 / **Xtramile** : les TPE vont lui dire merci !

P.5 / **Syslor** : le temps de la reconnaissance

P.7 / **Brèves de saison** : des nouvelles du territoire

P.8 / **Zone d'Aménagement Concerté du Parc du Technopôle** : un potentiel remarquable

P.9 / **Sysco** : le goût du frais a de l'avenir

P.10 / **CentraleSupélec** : la formation dans la visée, l'international dans le viseur

P.11 / **Indicateurs économiques** : l'emploi salarié et privé dans l'Eurométropole de Metz

P.12 / **International** : les Usines CLAAS France à Woippy, un développement international au service d'une agriculture moderne

P.13 / **International** : WTC Metz- Saarbrücken, des compétences sans frontières au service de l'export

P.14 / **Nouvel arrivant** : Cube TV, parce que nous sommes aussi des enfants de la télé !

P.15 / **L'agenda de l'Eurométropole de Metz**

GRAND FORMAT

Entretien avec **Claire Lignières-Counathe** Ambassadrice de France au Luxembourg



Claire Lignières - Counathe © SEMA

Pour le premier journal de l'année, JEEM est allé à la rencontre de **Claire Lignières-Counathe, Ambassadrice de France au Luxembourg** pour évoquer les relations franco-luxembourgeoises qui augurent des échanges transfrontaliers privilégiés et impactent directement les acteurs économiques de l'Eurométropole de Metz.

En quoi les relations économiques entre la France et le Luxembourg sont-elles des relations privilégiées ?

Les relations économiques entre nos deux pays sont dynamiques. Le niveau du stock d'investissements directs à l'étranger (IDE) luxembourgeois vers la France a été multiplié par 15 depuis 2000, pour atteindre le niveau record de 179 Md€ en 2022, le Grand-Duché demeurant le 1^{er} investisseur en France par pays d'origine immédiate. La France est le 7^{ème} investisseur au Luxembourg (62 Md€ de stock d'IDE sortants en 2022, x10 depuis 2000), notamment dans les services financiers. Des signaux extrêmement positifs !

La réalité économique de la Grande Région implique-t-elle aujourd'hui une nouvelle manière d'appréhender les échanges transfrontaliers ?

Les flux croissants de travailleurs frontaliers impliquent de traiter leur impact sur nos économies et sur nos territoires de façon concertée. Cela s'illustre par une coopération bilatérale riche, dans le cadre de la Commission intergouvernementale (CIG) bilatérale. La dernière réunion de la CIG, à Thionville en avril 2023, a permis de progresser en matière de sécurité intérieure, santé et formation. Notre souhait est de renforcer cette coopération en ouvrant de nouveaux sujets comme l'aménagement du territoire.

Dans un volume en forte progression (+45% en 10 ans), la France reste le 3^{ème} partenaire commercial de biens et de services ainsi que le 3^{ème} client du Luxembourg, c'est dire si les relations économiques entre les deux pays sont très étroites. Sur quels dossiers en

particulier la coopération entre les deux pays est-elle indispensable pour maintenir cet équilibre ?

Sur le volet économique, le commerce de biens se distingue par la prépondérance de biens industriels, reflet des complémentarités de nos systèmes productifs. Cette spécialisation s'observe également au niveau des échanges de services – 4 fois plus importants en valeur que ceux des biens – aux 2/3 dominés par les services financiers, avant le transport et le tourisme. Notre coopération bilatérale se veut bien plus large, comme en témoignent nos liens culturels, scientifiques et sportifs en vue des Jeux olympiques et paralympiques de Paris. La flamme olympique, qui passera en Moselle le 27 juin, devrait se rendre jusqu'à la frontière luxembourgeoise, ce qui constitue un beau symbole de notre proximité.

La forte présence entrepreneuriale française au Luxembourg concerne-t-elle des secteurs d'activité en particulier ou est-ce une présence variée ?

Cette présence entrepreneuriale est assez diversifiée. Globalement, les filiales françaises au Luxembourg sont actives dans le commerce de détail (Galeries Lafayette, Fnac, Auchan, groupe Leclerc) et les technologies de l'information et de la communication. Difficile de ne pas mentionner la quinzaine de groupes bancaires français implantés au Luxembourg pour le secteur des services financiers. Aujourd'hui, deux entreprises françaises se placent parmi les vingt premiers employeurs privés du pays : BGL BNP Paribas (6^{ème}) et Sodexo (15^{ème}). C'est une fierté !

123 000 travailleurs transfrontaliers viennent travailler chaque jour au Luxembourg. Selon vous, en fonction de cette réalité, faut-il envisager de la même manière les moyens de transports entre la France et le Luxembourg ainsi que la question de l'accessibilité au logement ?

La question des transports est évidemment centrale, du fait de l'augmentation continue du nombre des travailleurs frontaliers et alors qu'on annonce leur doublement en 2050. En 2018, il a été décidé de cofinancer à parité des projets ferroviaires sur le territoire français à hauteur de 220 M€ et de 20 M€ dans le domaine routier. En 2021, l'enveloppe accordée au ferroviaire a été abondée de 220 M€ supplémentaires. Ces ressources ont permis de construire des parkings-relais et d'engager la modernisation et l'amélioration de la desserte ferroviaire Metz-Luxembourg. Beaucoup reste à faire, et nous devons améliorer la desserte en bus. Une étude sur la mobilité a été lancée lors de la dernière CIG. Le Ministre-délégué chargé des Transports a annoncé fin 2023 la validation du projet d'A31bis sur le tronçon nord et le tracé F4, qui permettra un contournement de Thionville et contribuera à la fluidification du trafic. Réduire la pression sur les infrastructures de transport passe aussi par la promotion du covoiturage et le développement du télétravail, en prenant en compte ses conséquences fiscales. De même, nous nous réjouissons de la priorité accordée par le gouvernement de M. Frieden à la construction de nouveaux logements qui devrait contribuer à atténuer la pression sur les transports et le marché de l'immobilier régionaux.

CAR Avenue

Une pole position à la mesure de la Grande Région

4^{ème} Groupe français de distribution automobile et leader sur le marché de la Grande Région, l'entreprise lorraine a diversifié ses activités avec plus de 130 concessions et services pour s'étendre aujourd'hui au Luxembourg, en Belgique et en Suisse. Un développement international définitivement dédié à la mobilité des usagers particuliers et professionnels. Rencontre avec **Martial Pidolle, Directeur Général de **CAR Avenue Lorraine**.**

CAR Avenue, autrefois Groupe Bailly est né à Metz en 1920. Quelles sont, selon vous, les principales raisons du succès de cette entreprise familiale ?

Aujourd'hui, notre succès repose sur 3 piliers indéfectibles : nous cultivons nos valeurs familiales, nous agissons comme un groupe financier et nous gardons l'agilité d'une start-up. Nous nous inscrivons dans notre époque en demeurant une entreprise familiale attachée à son histoire, à son métier et à ses valeurs incarnées par notre Président Stéphane Bailly et partagées par toutes les équipes de CAR Avenue, des apprentis aux directeurs : qu'il s'agisse de l'esprit d'équipe, de la proximité avec nos clients, de l'excellence dans le travail et de la qualité du service, notre ligne de conduite passe d'abord par la formation de nos collaborateurs avec, notamment, CAR Avenue Academy qui consacre notre attachement à l'apprentissage avec plus de 270 apprentis formés chaque année dans le Groupe.

Quel est l'état d'esprit du Groupe en 2024, au moment même où les moyens de locomotion sont conditionnés par des transitions qui impactent les usagers ?

Le Groupe a anticipé ces évolutions. Il s'est donc structuré en conséquence et est prêt à aborder les différentes transitions et évolutions des consommations des usagers y compris dans un contexte économique particulier et avec une réglementation européenne plus stricte. L'automobile, notre domaine d'activité, a toujours connu des évolutions. Toutes les concessions Stellantis du Groupe sont en phase de finalisation de regroupement afin de proposer en un seul et même lieu plus de marques et un parcours après-vente simplifié. CAR Avenue n'est pas qu'un distributeur automobile. Nous nous adaptons aux transformations des modes de consommation en offrant de nouveaux services à nos clients, en étant le partenaire de leur mobilité. Ils restent très attachés à l'automobile en général, à la notion de liberté et de mobilité individuelle.

Pour la première fois en 2023, il a été vendu en France plus de véhicules hybrides et électriques que de véhicules à moteur thermique. Cet indicateur peut-il durablement changer l'écosystème de CAR Avenue ?

2023 a effectivement sonné le glas du diesel qui est passé sous la barre des 10 % de part de marché et c'est historique. Quant à la motorisation essence, elle se maintient à 36.2 %. Quoi qu'il en soit, la fin du moteur thermique est programmée par le gouvernement d'ici 2035. Encore une fois, notre métier consiste à nous adapter en permanence. Le parc automobile compte 40 millions de voitures qu'il



Martial Pidolle, Directeur de CAR Avenue Lorraine

faut continuer à entretenir ; les études démontrent que nous serons résilients sur le marché thermique jusqu'en 2030.

Dans cette situation transitoire, ce qui est sûr, c'est que les constructeurs comme Stellantis changent leurs modèles industriels au prix de grands efforts de transition pour passer à l'électrique. Et l'objectif de CAR Avenue est justement d'accompagner et de guider ses clients dans cette transformation.

Dans ce même esprit, vous vous diversifiez ?

Nous avons une action forte sur le développement des bornes de recharge. CAR Avenue WATT a été conçu à Lesménils pour parier sur l'avenir. On est désormais capable d'accompagner les particuliers du conseil à la pose de leur borne quelle que soit l'installation dont ils disposent déjà chez eux. Globalement, la France est en retard par rapport à ses objectifs d'équipement en bornes électriques, mais ce décalage sera rattrapé. En Lorraine, de nombreuses enseignes s'équipent de bornes et les stations-services commencent aussi à se diversifier avec cette offre. Aujourd'hui, force est de constater que le nombre de bornes est insuffisant comparé au nombre de véhicules vendus. C'est pour cela qu'il nous a paru évident de se positionner sur ce créneau avec CAR Avenue WATT.

Avec la Grande Région, le développement international du Groupe s'est affirmé. Est-ce une stratégie en rapport avec son positionnement géographique ?

Notre Groupe réalise un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros et la base de notre développement tient de la proximité et de la complémentarité des marques que nous commercialisons sur ces territoires dans une véritable logique d'intégration. Nos clients vivent dans cette Grande Région et nos entreprises sont au cœur d'un espace transfrontalier qui a toujours été considéré comme un carrefour du commerce international. L'Europe fait partie de l'ADN de la famille CAR Avenue. En son temps, Jean-Paul Bailly, fut Président du Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobile. C'est dire l'implication de notre Groupe dans les échanges constitutifs de la Grande Région. Ils sont une opportunité même si les disparités de réglementations peuvent pour certains constituer des freins. Pour notre part, nous avons fait le choix transformer ces menaces en opportunités, de nous adapter plutôt que de subir.

Toutes les infos sur CAR Avenue :
www.caravenue.com/fr

L'ACTU

des entreprises



Stéphanie Nenta, cofondatrice d'Xtramile

Xtramile

Les TPE vont lui dire merci !

Avec le concours de l'intelligence artificielle (IA) et plus exactement via ChatGPT ainsi que des modèles propriétaires, **Xtramile** a développé une solution dédiée au recrutement avec la rédaction automatique d'offres d'emploi et leur diffusion. Rencontre avec Stéphanie Nenta, cofondatrice inspirée de la start-up messine.

Xtramile est une entreprise qui met l'intelligence artificielle au service des ressources humaines. En quoi ChatGPT vous permet de faire progresser vos solutions ?

ChatGPT, c'est un peu la couche supérieure. Cela permet de massifier l'application de l'intelligence artificielle à plein de types de domaines, juste avec une seule intelligence artificielle conçue avec des milliards et des milliards de données très hétérogènes. La révolution ChatGPT, c'est d'avoir une interface utilisateur qui peut être questionnée. Parce que l'intelligence artificielle, c'était avant tout des modèles que seuls les scientifiques pouvaient appréhender. ChatGPT est un modèle surpuissant qui vous donne des informations que vous n'avez même pas besoin de comprendre, la machine le traduit pour vous. ChatGPT comprend, en fonction de l'interlocuteur, la nature de sa question et adapte la réponse de la même manière. Cette maniabilité permet de vulgariser l'intelligence artificielle sur un ensemble de domaines pluridisciplinaires.

Et en quoi est-ce particulièrement utile pour les ressources humaines ?

Le côté interface est intéressant : aujourd'hui, nos modèles propriétaires sont très abstraits, les recruteurs ne le voient pas forcément. Avec un ChatGPT conversationnel, nous pouvons créer une annonce avec quelques mots clés et la diffuser sur l'ensemble du digital. C'est la première avancée. La 2^{ème} avancée concerne le candidat qui souhaite rédiger un CV. Il

y a aussi d'autres domaines d'application, comme le matching sur lesquels ChatGPT facilite l'interaction avec l'humain et la pertinence des données en fonction de l'utilisateur avec lequel il interagit.

ChatGPT vous permet aussi d'étendre votre clientèle, au départ vous avez beaucoup de grands comptes comme les Armées ou Sodexo pour les Jeux Olympiques, et là vous réussissez à toucher des TPE ?

Absolument ! Jusqu'alors, notre système pouvait représenter un investissement absorbé plus facilement par les grands comptes et l'usage sous-entendait qu'il y avait déjà un outil en interne. Grâce à l'IA générative, nous avons tout simplement déployé notre solution dans Word. Si vous êtes recruteur, vous n'avez plus besoin d'un outil surpuissant ! Et les TPE peuvent désormais se payer les mêmes prestations que les grands comptes en termes d'exigence par rapport au recrutement avec une interface très simplifiée. C'est important car dans une TPE, le plus souvent c'est le dirigeant qui doit gérer la partie RH sans connaissances spécifiques. Nous avons donc déployé un modèle où il mentionne depuis son Word quelques informations, il n'a rien à faire et derrière, le modèle rédige l'annonce, la pousse vers les sites spécialisés. Tout ce qui est rébarbatif, administratif mais essentiel, on va le déléguer à la machine. La force de l'intelligence artificielle c'est aussi d'éliminer les biais cognitifs et de se concentrer sur les meilleurs CV sans facteur de subjectivité. Après, les candidats

retenus sont évidemment dépendants d'un choix qui reste l'apanage d'une sensibilité humaine.

Les temps sont moins faciles pour les start-ups : avez-vous maintenu vos objectifs en termes de CA ? Et quelles sont vos projections en matière de levée de fonds ?

Nous prévoyons de doubler notre CA cette année et l'année prochaine, voire un peu plus avec notre stratégie de croissance sur le segment PME TPE. Concernant la levée de fonds prévue dans 6 mois, nous tablons entre 3 et 5 millions d'euros, ce qui va financer essentiellement la partie commerciale avec des perspectives internationales. Après la phase de test de notre dernière solution, nous entrons dans une phase d'exposition marketing et après ce sera l'international avec le Benelux et l'Angleterre. Nous sommes toujours très ambitieux mais nous avons toujours été raisonnables dans nos ambitions de levée de fonds. Il y a tant de start-ups dont les valorisations sont hyper enflées et qui reviennent aujourd'hui à des valorisations plus réalistes. Notre stratégie est d'aller pas à pas et maintenant que nous sommes prêts pour l'international, il faut y aller à fond ! Il y a deux ans, nous avons été sélectionnés dans le cadre du « Google Back Founders » parmi les 10 meilleures start-ups en Europe. Cela nous a donné une vraie visibilité et sur l'international, tous les fonds veulent investir dans des start-up qui utilisent l'IA dans leur solution.

Plus d'informations :
www.xtramile.io

Syslor

Le temps de la reconnaissance

La jeune pousse messine, spécialisée dans le développement de solutions innovantes de digitalisation des réseaux enterrés, est en passe de devenir une start-up de référence pour de nombreuses entreprises de travaux publics et collectivités en quête de solutions fiables et durables.

Le potentiel d'une application est une chose et son développement une autre ! L'entreprise créée par Edouard Semin en 2017 peut enfin envisager des perspectives de croissance en rapport avec la qualité d'innovation qu'elle propose. « *Quand bien même vos produits sont remarquables, il faut un certain temps pour les imposer pour ce qu'ils sont. Avant nous, la solution que nous avons mise au point n'existait pas. Intrinsèquement évolutive elle nous oblige à nous réinventer sans arrêt, d'autant que des concurrents sont entrés en lice. La technologie évolue tout comme les besoins des consommateurs, si bien que la compréhension des usages permet d'aller toujours plus loin dans la proposition. Nous sommes une entreprise et il est essentiel de gagner de l'argent pour assurer la pérennité de Syslor et de ses solutions simples, rapides et fiables* ». Dès le départ de l'aventure, il est clair que les applications digitales développées par Syslor ont des atouts de poids pour séduire des clients de choix. La société a mis au point une solution numérique de réalité augmentée simplifiant la tâche des gestionnaires de réseaux, des entreprises de travaux-publics, des bureaux d'études, mais aussi des éditeurs de SIG (systèmes d'information géographique) s'appuyant sur les plans existants en format numérique (ou en format papier qu'elle digitalise). D'un simple glisser-déposer dans l'application Syslor, le fichier informatique est converti en données ensuite envoyées dans le cloud afin d'être téléchargées sur un smartphone. Les réseaux sont alors visualisables sur le terrain, avec une précision centimétrique (de 1 à 9 centimètres), grâce à un boîtier de positionnement satellite sans fil. « *Nous pouvons modéliser la totalité des réseaux enterrés d'un chantier, d'une ville ou d'une région pour, à tout moment et avec une précision centimétrique, permettre leur visualisation en réalité augmentée sur un smartphone. La mise à jour de la modélisation de la cartographie des réseaux est réalisée avec notre solution de récolement de plans certifiée, de sorte que les plans visualisés soient en permanence à jour et conforme à la réalité* ». Lors de la construction de réseaux enterrés, cette solution de réalité augmentée à partir d'un smartphone ou d'une tablette pour visualiser les réseaux enterrés (existants ou en projet) et identifier les zones de danger, permet aux chefs de chantier et des opérateurs terrains de réaliser des jumeaux numériques de qualité. « *Grâce à notre solution certifiée, il n'est désormais plus nécessaire d'attendre la venue d'un géomètre pour effectuer le récolement des réseaux avant de refermer une tranchée. Le chef de chantier est en mesure de prendre les photos ou vidéos. Idem pour l'implantation de points à partir de plans. En réduisant la durée des travaux de VRD*, nos applications diminuent mécaniquement les engorgements routiers donc les émissions de gaz à effet de serre* ». Edouard Semin, dont l'ambition est de faire de Syslor « *le Google Maps des réseaux enterrés* », ne cesse de mettre sa belle énergie au service de solutions d'utilité publique en rappelant le double intérêt économique et écologique de ses solutions. À ce titre, il peut s'enorgueillir, en plus des nombreux prix reçus par la start-up, du label de



Edouard Semin, créateur de l'entreprise Syslor

la fondation Solar Impulse de l'explorateur suisse Bertrand Piccard qui considère que les solutions Syslor sont économiquement potentiellement rentables tout en améliorant le bilan carbone des chantiers. Ce label, qui confère une crédibilité et une visibilité inédite, ouvre inévitablement à l'entreprise de nouveaux marchés. « *Notre solution se traduit par une économie de 9 tonnes équivalent carbone par tranchée de 50 m linéaires dans Paris d'après une étude du cabinet Carbone 4* ». L'entreprise, qui réalise 15 à 20 % de son chiffre d'affaires à l'international, gagne de nouveaux clients à l'étranger, notamment, par l'entremise de Vinci l'un de ses principaux partenaires : en Angleterre, en Nouvelle-Zélande, à Bahreïn, à Singapour ou à Taïwan. En plus d'avoir séduit bon nombre d'acteurs du BTP et d'opérateurs de réseaux, les solutions Syslor jouissent également de la reconnaissance des instituts de formation des hautes techniques de demain qui se sont également emparées des applications de la start-up messine. « *Nous formons aussi les ingénieurs de dernière année de l'ESTP, des étudiants de l'ESITC à Metz, nous avons*

*également une formation sur l'EFIATP d'Egletons, quelques CFA** et très bientôt l'IFSB (Institut de Formation Sectoriel du Bâtiment) au Luxembourg va intégrer nos solutions dans leur parcours de formation* ».

En ce début d'année, la start-up, également implantée au Luxembourg et présente depuis peu au Village by CA Lorraine à Nancy se prépare à une nouvelle levée de fonds d'environ un million d'euros. « *Notre but a longtemps été de rester parmi les leaders mondiaux au niveau technique et maintenant que notre technologie est fiabilisée, nous voulons aller chercher des fonds pour déployer commercialement nos solutions. Nous avons déplacé le curseur pour être à l'équilibre en 2024 et envisager une levée de fonds supplémentaire en 2026 de 4 à 5 millions d'euros dans la perspective d'un développement croissant et résolument international* ».

* VRD : Voiries et réseaux divers

** CFA : Centre de Formation des Apprentis

Plus d'informations sur les solutions Syslor :
www.syslor.net

L'ACTU

des entreprises

Jean-Marc Chery, fondateur et président du groupe GISMIC

GISMIC* Un groupe soudé pour le succès

Fondé en 2008 par des experts en métallurgie et soudage, GISMIC est aujourd'hui un groupe en ingénierie industrielle dont la croissance est à la mesure de son savoir-faire reconnu et recherché par de grands-comptes à l'international.

Rencontre avec Jean-Marc Chery, fondateur et Président de ce groupe exemplaire.

En 15 ans, Gismic s'est développé rapidement et sûrement ?

Je ne pensais pas que cela irait si vite, nous avons connu une forte croissance et un développement progressif. Les clients sont venus à nous, nous ont testés et comme les premiers retours se sont avérés favorables, cela a très vite démarré, notamment avec le groupe TotalEnergies dans l'exploration pétrolière à l'étranger. On peut dire que j'ai vraiment commencé mes activités à l'étranger. Les gens avec lesquels je faisais précédemment du développement en Égypte, je les ai embauchés sur d'autres projets à l'étranger, notamment pour TotalEnergies. Dans le domaine du pétrole et gaz, nous avons travaillé aussi avec ENI, groupe italien et d'autres compagnies locales au Moyen-Orient. Ce sont là nos premières coopérations internationales, c'est pourquoi nous avons créé une filiale au Nigeria en 2011 et une en Angleterre la même année. Puis d'autres partenariats se sont imposés à nous. Pour créer une filiale, il faut de l'argent donc je faisais en fonction de la stratégie adaptée à notre situation financière. J'ai d'abord été seul puis au niveau de l'actionariat les choses se sont vite enchaînées.

Vous vous développez en fonction de ce que vous savez ou de ce que vous ressentez ?

Les deux sont importants : ce que je sais et ce que j'appréhende des marchés existants en fonction des crises successives, du Covid et de la situation géopolitique d'un territoire. Il y a 15 ou 20 ans, nous travaillions sur de gros projets pétroliers de plus de 10 milliards de dollars. Quand vous installez une unité flottante à la surface de l'eau, plus la profondeur d'eau est importante et plus les paramètres techniques sont élevés et complexes. Il faut s'assurer qu'il n'y ait pas de fuite, que tout fonctionne parfaitement. Il s'agissait de projets dits « offshore », à 2 000 m de profondeur sous l'eau. Nous sommes alors sur des matériaux très complexes qui doivent résister à la corrosion. La conception d'équipement est aussi très particulière. La technologie est extrêmement avancée avec des budgets élevés et des durées de fabrication particulièrement

longues. Quand j'ai démarré la société, mes premiers projets de structure offshore en fabrication duraient jusqu'à 8 ans. Il fallait les construire en Corée et les transporter au Nigeria, en Angola, à travers l'Asie...

Comment envisagez-vous aujourd'hui votre cœur de métier ?

J'ai toujours fonctionné sur la base de notre capacité à nous adapter et ainsi systématiquement diversifié notre activité et notre panel client. C'est pour cela qu'aujourd'hui nous faisons de l'assistance technique, de l'inspection/contrôle, de la formation. Nous disposons aussi d'un laboratoire d'expertise métallurgique et nous proposons également de l'expertise dans le domaine du contrôle non destructif. Depuis 2014, nous œuvrons aussi pour la formation professionnelle : formation de contrôleur non destructif, soudeur, tuyauteur... Au départ, nous avons démarré avec l'assistance technique en employant des experts sur de gros projets puis nous avons développé d'autres activités pour ne pas rester uniquement dans le pétrole et dans le gaz. Aujourd'hui, nous sommes présents dans le nucléaire, la construction, les transports... dans tous les domaines d'activité où vous pouvez retrouver du soudage et des matériaux métalliques. Notre cœur de métier est lié à ces matériaux métalliques, à tout ce qui les environne et à l'assemblage de ces mêmes matériaux qu'il faut notamment souder.

Le nucléaire a pris une grande part dans vos activités ?

Il faut se positionner en fonction de choix stratégiques. Nous connaissons bien la situation énergétique nationale et il s'agit aussi d'appréhender des besoins qui dépassent de loin nos frontières. Nous sommes entrés chez Framatome (anciennement Areva) en 2014 qui a été notre premier client quand on évoquait davantage la fermeture des centrales. On a depuis un gros développement dans le nucléaire. Quand nous faisons de l'inspection sur un équipement à risque, nous nous devons d'être très bons et également très performants en termes de surveillance de fabrication. En France, le nucléaire représente 60 à 70 % de notre activité et

de nos effectifs. Aujourd'hui, tout a changé vis-à-vis du nucléaire : l'approche médiatique, l'approche politique, l'approche du public. 6 EPR (Réacteur Pressurisé Européen) devraient être construits et peut être encore 8 autres dans la foulée.

C'est important pour vous d'être aujourd'hui une entreprise de référence ?

Oui, car des grands comptes comme EDF, lorsqu'ils vous considèrent comme un partenaire essentiel pour les problématiques qu'ils rencontrent, comme à Flamanville, ils vous donnent une visibilité qui vous permet de vous diversifier, de proposer de nouveaux outils d'inspections et de contrôles. Depuis 15 ans, nous avons de bons résultats et les perspectives sont encourageantes jusqu'en 2027. Nous allons donc investir en créant deux nouvelles activités de certifications pour le personnel que nous formons dans le domaine des essais non destructifs. Puis nous prévoyons d'investir dans la construction d'un bâtiment sur le Pôle Santé-Innovation de Mercy, juste à côté de notre siège (4 millions d'euros d'investissement) où nous réunirons toutes nos activités opérationnelles : la formation, l'inspection et le contrôle. Nous avons prévu de former et d'embaucher sur 5 ans une cinquantaine de jeunes Bac +2 (ayant des compétences en métallurgie ou en mécanique/soudage).

*GISMIC Global International Services Material Inspection Control

GISMIC c'est :

- + de 400 collaborateurs dans le groupe
- 10 implantations en France et dans le monde
- 40 M€ de Chiffre d'Affaires
- 25 % de Chiffre d'Affaires à l'international
- 65 % des activités liées au nucléaire

Plus d'informations :
www.groupegismic.com

Brèves de saison

Des nouvelles du territoire : informations tous azimuts qui contribuent au développement économique et à l'attractivité de l'Eurométropole de Metz.

Étudiants et entrepreneurs

Le 29 novembre dernier, la finale des trophées mc6 2023, organisés par le Club Metz Eurométropole, qui célèbre l'innovation et l'entrepreneuriat étudiant, a donné lieu à une compétition inspirée où les sujets de société et environnementaux se sont largement invités.

Pour cette 11^{ème} édition, 3 projets ont été récompensés (sur 15 en lice) dans l'ordre suivant :

1^{er} : **Noctimed France par Ahmad Chalhoub et Camelia Souiki** de l'Institut de formation en Ergothérapie de Nancy (Autonomie-Santé)

2^{ème} : **BIO Méthane par Faratania Minoarisoa** de l'Université de Lorraine (Énergie solidaire)

3^{ème} : **Kardes, par Jean-Christian Hartemann** de l'IAE de Metz (Santé -Biosciences)

Le eTrophée est revenu à Faratania Minoarisoa pour BIO Méthane et le coup de cœur du jury présidé cette année par Cédric Gouth, Président de l'Agence Inspire Metz, a été attribué à Micro industries présenté par Thomas Boutigny des Arts et Métiers ParisTech.

Hélène Boulanger élue Présidente de l'UniGR

Hélène Boulanger, Présidente de l'Université de Lorraine, et Jens Kreisel, Recteur de l'Université du Luxembourg, ont été élus à l'unanimité respectivement Présidente et Vice-président du Conseil d'administration de l'UniGR. L'UniGR est un groupement universitaire innovant qui fédère 7 universités : Kaiserslautern-Landau (D), Liège (B), Lorraine (F), Luxembourg (LU), Sarre (D), Trèves (D) et la htw saar (D) en tant que partenaires associés. Cette coopération entre les sept établissements d'enseignement supérieur et de recherche de la Grande Région a débuté en 2008 dans le cadre d'un projet européen. L'objectif majeur de l'UniGR est de former des générations d'Européens convaincus en créant des conditions d'études et de recherche axées sur la mobilité entre universités partenaires, entre disciplines scientifiques et maîtrise des langues.

Vivoka signe un partenariat stratégique

Start-up basée à Metz et développant des technologies d'intelligence artificielle vocale, Vivoka a signé avec la société italienne BdSound, basée à Milan, un partenariat stratégique visant à "redessiner le paysage des assistants vocaux". Concrètement, Vivoka a décidé de mettre en œuvre l'amélioration audio de BdSound dans son VDK, le Voice Development Kit, qui permet aux entreprises de mettre en œuvre des technologies vocales dans n'importe quel appareil, logiciel ou application. La technologie développée par BdSound devra permettre d'éliminer "les bruits et les perturbations afin de fournir un son clair aux assistants vocaux, même dans des conditions difficiles", précisent les deux entreprises. Le partenariat avec BdSound devrait être la clé de nouveaux projets d'envergure.

Ce film qui fait parler

Sorti le 10 janvier, le film « **Un silence** » de **Joachim Lafosse** suscite un double intérêt : par son sujet, le portrait d'une femme (Emmanuelle Devos), épouse d'un célèbre avocat (Daniel Auteuil), qui voit son équilibre familial s'effondrer le jour où ses enfants se mettent en quête de justice et parce le film de ce réalisateur belge dont les premières œuvres - « *L'Économie du couple* » et « *Les Intranquilles* » - ont été largement saluées par la critique, a été tourné dans une villa du Ban-Saint-Martin près de Metz, en face des pépinières Cathelin, une belle demeure correspondant idéalement à la maison détaillée dans le scénario. Les comédiens et techniciens auront donc posé pour 5 semaines, bagages et matériel dans l'Eurométropole de Metz. Le film, coproduction belgo-franco-luxembourgeoise a été accompagné par le Bureau d'accueil des tournages du Bureau des images, soutenu par la Région Grand Est ainsi que l'Eurométropole de Metz via Inspire Metz dans le cadre du réseau Plato.

Remise des prix des trophées MC6 © DR



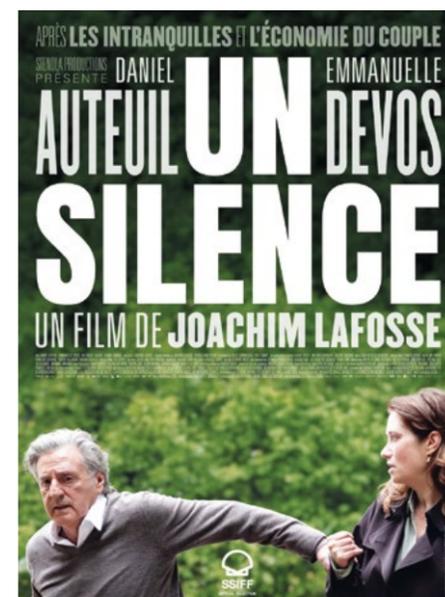
L'énergie de l'espoir

45-8 Energy, qui faisait partie des trois start-up lauréates du Grand-Est ayant participé à la finale nationale de fin d'année à Paris du concours des CIC Start Innovation Business Awards, a fini l'année en beauté. Outre l'obtention du prix « *Scale* » et sa dotation d'un montant de 10 000 € pour le Grand-Est, la start-up messine qui travaille à l'exploration et à la production de gaz industriels écoresponsables et valorisés en circuit court, dont l'hélium et l'hydrogène naturel, a déjà levé 32 millions d'euros. L'entreprise estime qu'elle pourra fournir près d'un tiers des besoins en hélium de l'industrie hexagonale grâce à ses deux gisements français dont celui d'hydrogène naturel qui s'étend sur 266 km² dans les Pyrénées-Atlantiques. Dans cet objectif, 45-8 Energy s'est associée à Storengy dans l'exploration d'une ressource décarbonée totalement compatible avec les enjeux écologiques. Par ailleurs, au fil de cette action d'envergure, l'ambition de 45-8 Energy est de devenir le leader européen des filières hydrogène natif et hélium.

Metz, l'attractive

La fin de l'année nous a réservé quelques belles surprises avec des classements d'attractivité qui confortent les ambitions collectives de réussites du territoire : 1^{ère} place pour Metz au classement BDO-Challenges des métropoles les plus attractives pour les familles, 3^{ème} place au concours « *European Best Christmas Markets** » et 1^{ère} place sur le podium dans la catégorie « *Familles* ». Des résultats qui soulignent la propension touristique et économique de l'Eurométropole et de toutes les activités qui en découlent. Ce sont non seulement des signaux encourageants mais surtout des indicateurs de bonne santé de notre écosystème qui permettent à chacun de prendre la meilleure place.

* **European Best Christmas Markets : Meilleur marché de Noël d'Europe**



© Films du Losange

SUR ZONE



Zone d'Aménagement Concerté du Parc du Technopôle Un potentiel remarquable

Située à proximité des grandes écoles, de l'Université de Lorraine et des acteurs de la R&D et de l'innovation, la ZAC* du Parc du Technopôle prend progressivement toute sa mesure : celle d'un développement serein et raisonnable au service du territoire.

Imaginez un site de 15 ha pour l'installation d'activités de production et d'activités tertiaires denses. Imaginez dans ce même esprit, un projet qui relève d'une démarche de développement durable : avec un environnement exceptionnel structuré autour d'un espace vert de 12 ha, un quartier alliant des activités économiques et des logements et le tout avec une densité bâtie limitant les déplacements. Si vous ajoutez à cela, un positionnement géographique idéal au carrefour des autoroutes A4 et A31, des transports en commun « propres », facilement accessibles et à proximité d'un arrêt Mettis, vous obtenez

le Parc du Technopôle, conçu autour du principe de mixité urbaine. Lancée en 2008, face au campus, la Zac du Parc du Technopôle s'inscrit dans la continuité du Technopôle actuel qui compte plus de 300 entreprises, 4 000 salariés et 4 500 étudiants. C'est dire le potentiel remarquable de cette Zone d'Aménagement Concerté souhaitée par l'Eurométropole de Metz qui entame en 2024 une nouvelle étape cruciale suite au nouvel appel à projet de la Saremm (aménageur) pour l'occupation des lots en façade du parc, à la sortie du rond-point.

*ZAC : Zone d'Aménagement Concerté

Chiffres clés

60 ha Périmètre de la ZAC dont 11 ha d'activités tertiaires denses et de production

135 000 m² de surface de plancher pour le tertiaire

40 000 m² de surface de plancher pour les activités

50 000 m² de surface de plancher pour l'habitat

5 000 m² de surface de plancher pour les commerces et services

Des activités tous azimuts

Sur le plan ci-dessous, l'occupation actuelle et potentielle par lots. Une offre économique diversifiée à la mesure d'un nouveau quartier alliant technologie, écologie et durabilité. Sur le site, il faut compter environ 300 emplois (les deux plus gros employeurs sont Sysco et Sequoïa-Groupe Konica). Les parcelles « en jaune » sont disponibles immédiatement à la vente (Habitat, tertiaire et activités).



- F1 : Projet résidence universitaire
 - G5 : Disponible (tertiaire)
 - G6 : Projet EMERAUDE : bureaux
 - H1 : Projet LUMEN : bureaux
 - H2 : Disponible (tertiaire)
 - I1 : Disponible (tertiaire)
 - I2 : Disponible (tertiaire)
 - J : Disponible (tertiaire)
 - K1 : bâtiment occupé par 4 sociétés : SEQUOÏA (groupe KONICA) (systèmes d'impression, copieurs), VERISURE (services administratifs/Sécurité, alarmes), MAEC-GROUPE CAHORS (équipements électriques basse tension), SIQA CONSEILS (Certification).
 - K2 : attribué à « CITANIUM » suite AAP* (bureaux)
 - K3 et K4 : attribué à « CO. DEVELOPEMENT » suite AAP (village d'entreprises)
 - L1 et L2 : SN KARM AGENCEMENT (menuiserie intérieure et extérieure, agencement)
 - L3 : DIGIT PHOTO
 - L4 : PBS CONSTRUCTION (BTP)
 - M : SYSCO (distribution de produits surgelés pour la restauration)
 - N : Disponible (artisanat/production)
 - O : Disponible (artisanat/production)
 - O bis : Disponible (artisanat/production)
- * AAP : Appel à projets

Le Parc du Technopôle vous intéresse ?

Pour vous renseigner et vous accompagner dans votre projet d'implantation :

Mourad ELOUAFI / Agence d'Attractivité INSPIRE METZ - Tel 03 87 16 96 86 / 06 21 48 33 03

melouafi@inspire-metz.com



© Inspire Metz

Sysco le goût du frais a de l'avenir

Sysco fut la première entreprise à s'être installée sur le Parc du Technopôle à l'époque sous la bannière Davigel. Leader mondial de la distribution alimentaire pour la restauration, le groupe affiche des ambitions raisonnées et raisonnables. Rencontre avec Alexandre Berthoud, Directeur de la région Grand Est

En quelques mots pouvez-vous parler de Sysco Grand Est ?

Sysco est le leader mondial de la commercialisation et de la distribution de produits alimentaires et non alimentaires pour la restauration.

En France, nous proposons à nos clients une gamme de produits soigneusement sélectionnés de plus de 8 000 références, en frais, ambiant et surgelé. Nous avons notamment plus de 450 références de viande fraîche, plus de 1 000 produits d'épicerie, plus de 1 000 références en crèmerie et venons d'accélérer notre gamme de produits non alimentaires. Nous sommes également distributeurs exclusifs des glaces Nestlé sur le territoire français. Enfin, nous avons un positionnement unique en tant que producteur grâce à nos trois Ateliers du Goût.

Quelle est la place du site de Metz pour Sysco France ?

Le Grand Est est l'une des 6 régions qui composent Sysco France. Nous y employons plus de 250 personnes dont 80 sur le site de Metz, avec des équipes pour réceptionner les marchandises, préparer les commandes, puis les livrer à nos clients en visant un service d'excellence. La région compte également une large équipe de commerciaux terrain et télévente pour prendre les commandes et conseiller nos clients, par exemple sur la composition des menus et recettes. Ainsi, nous comptons près de 3 000 clients de restauration commerciale et plus de 1 300 pour ce qui est de la restauration collective.

Comment le groupe intègre et appréhende les enjeux environnementaux et écologiques ?

Tout d'abord, les produits. En tant qu'acteur majeur des métiers de l'alimentaire, nous sommes particulièrement vigilants à la sélection des produits que nous mettons sur le marché. Par exemple plus

de 73 % de nos produits sont élaborés ou d'origine France. Nous sommes également très engagés dans la politique Clean Label qui vise par exemple à réduire l'utilisation des additifs dans les assiettes. En matière d'approvisionnement, nous avons développé des partenariats avec WWF* ou encore Bleu Blanc Cœur. En second lieu, la planète. Nous travaillons à la réduction de notre empreinte carbone en favorisant l'utilisation de cartons recyclés et le tri de nos déchets qui sont valorisés à plus de 80 %. Notre métier étant fondé sur le transport des denrées, nous cherchons aussi à réduire nos émissions de gaz à effet de serre via, entre autres, une mise aux normes euro 6 de notre flotte de camions et la formation de 100 % de nos chauffeurs à l'éco-conduite.

Troisièmement, les personnes. Nos initiatives sont nombreuses. Nous pouvons citer notre engagement dans la lutte contre la précarité alimentaire à travers notre soutien à la Fédération Nationale des Banques Alimentaires ou encore l'organisation de dons à des associations. Nous conduisons aussi une politique volontariste sur l'égalité et la diversité au travail. Notre index d'égalité hommes-femmes a ainsi atteint 87 % en 2022.

Face à la conjoncture inflationniste et l'augmentation du prix des matières premières comment faites-vous pour maintenir la qualité de vos produits à des prix raisonnables ?

Sysco, en tant que leader mondial, a une position d'acheteur qui a du poids et qui lui permet de limiter l'effet de l'inflation. Nous cherchons systématiquement à faire bénéficier nos clients des baisses de prix des matières premières que nous achetons. Notre objectif est d'être le plus transparent possible car notre métier de grossiste et de distributeur consiste à offrir les meilleurs produits aux meilleurs

tarifs en préservant la qualité.

Pour accompagner ce contexte d'inflation, nous investissons également sur des opérations promotionnelles très régulières notamment sur les produits du quotidien et les gammes permettant de travailler les plats du jour. Enfin nous poursuivons nos investissements sur notre site de e-commerce pour faciliter la prise de commande régulière de nos clients, avec une offre de 100€ tous les 3 000€ d'achat.

Quels sont les objectifs du groupe cette année en termes de développement ?

Notre volonté est de mettre le client au cœur de nos préoccupations. Nous souhaitons renforcer notre position et devenir le référent de notre marché sur le territoire français en garantissant une qualité de service optimale. Sur la région Grand Est nous sommes et continuerons d'être un pourvoyeur d'emplois important. Notre objectif est de sourcer des personnes de toutes origines et de tous niveaux de formation, le diplôme n'étant assurément pas forcément le seul critère de recrutement. Pour intégrer Sysco, ce qui compte, c'est l'expérience et surtout la motivation !

* WWF : World Wide Fund for Nature

Plus d'informations :
www.sysco.fr

SUR ZONE

TALENTS



Delphine Wolfersberger, Directrice de CentraleSupélec Campus de Metz

© Inspire Metz

CentraleSupélec : la formation dans la visée l'international dans le viseur

Rencontre avec **Delphine Wolfersberger**, nouvelle Directrice de CentraleSupélec Campus de Metz dont les missions porteront essentiellement sur les nouvelles formations proposées par la grande école d'ingénieurs et sur sa dimension internationale.

Comment définiriez-vous le campus de Metz par rapport aux deux autres campus de Saclay et Rennes ?

Sur notre campus, nous proposons deux mentions de 3^{ème} année, liées à la photonique et ingénierie des nanosystèmes et à l'informatique, animées par des enseignants-chercheurs également rattachés à des laboratoires de recherche qui sont notamment communs à l'université de Lorraine : le LMOPS (Laboratoire Matériaux Optiques, Photonique et Systèmes) qui héberge la chaire photonique de CentraleSupélec et le laboratoire LORIA (Laboratoire lorrain de recherches en informatique et ses applications). Cette année, nous accueillons à peu près 200 élèves, avec des mouvements qui impliquent d'autres spécificités. On accueille notamment quelques premières années, une classe d'élèves apprentis qui, en 2^{ème} année, sont intégrés aux autres étudiants. Depuis deux ans, nous avons aussi une 2^{ème} classe qui accueille exclusivement sur Metz des prépas BCPST (Biologie, Chimie, Physique et Sciences de la Terre) pour des étudiants qui finalement veulent intégrer une grande école d'ingénieurs.

Cela signifie donc de nouveaux objectifs pour l'école ?

Cela signifie que nous allons développer de nouvelles formations, notamment des cursus ingénieurs CentraleSupélec spécialisés car notre premier cursus est plutôt généraliste. C'est ce que nous avons déjà fait en développant la formation « *Shift year* » ouverte depuis 2 ans qui s'adresse à des étudiants de niveau M1 (Bac + 4) ou M2 (Bac + 5) de tous horizons qui veulent être formés pour agir en matière de développement durable. Ces nouveaux diplômés d'ingénieurs spécialisés délivrés par CentraleSupélec seront essentiellement déployés en province, à Metz et à Rennes. Plus globalement, l'objectif de l'école dans son plan stratégique de développement est d'accueillir aussi plus de boursiers, plus de mixité et plus d'internationaux.

L'idée c'est d'avoir 30 % de boursiers, 30 % d'internationaux et 30 % de filles à termes. L'objectif est de doubler le nombre d'étudiants d'ici 2030. Cela ne veut pas dire doubler le nombre d'ingénieurs. L'idée c'est d'ouvrir de nouvelles formations car pour le nombre d'ingénieurs, nous sommes contraints par le ministère.

La position transfrontalière de Metz implique-t-elle des relations internationales privilégiées ?

C'est ce que nous souhaitons développer à l'avenir car notre campus est en zone transfrontalière, donc au cœur de l'Europe, ce qui est un véritable atout. Avant de prendre mon poste de directrice, j'étais déjà déléguée aux relations internationales, faisant le lien avec Paris. Au niveau de l'international, nous avons des responsables de zone qui assurent les relations avec les partenaires et accompagnent les élèves pour la mobilité des étudiants. Depuis peu, nous avons signé un « *MoU Memorandum of Understanding* » * en 2020 avec l'Université du Luxembourg. Je suis responsable de la zone Luxembourg et nous avons aussi deux responsables de la zone Bénélux et de la zone Allemagne-Suisse-Autriche.

La question internationale est donc prépondérante ?

Les forces de l'école, ce sont les relations entreprises, le devenir des étudiants et l'international. Pour ce qui est de l'international, nos étudiants doivent passer 6 mois à l'étranger pour être diplômables. Nous avons 200 partenaires académiques qui nous permettent d'envoyer nos étudiants partout dans le monde. Pour ce qui est des relations entreprises, il s'agit plutôt d'industriels nationaux, mais aussi des grands groupes qui ont des antennes à l'international. Concernant les nouveaux cursus, avant de définir les thématiques à développer,

en lien avec celles du campus, nous avons mené une enquête entreprise auprès de partenaires locaux et nationaux pour voir la pertinence des thématiques envisagées et enregistrer le feedback** d'industriels afin d'appréhender les éléments qui nous manqueraient et réunir des conseils concrets profitables aux étudiants.

Est-ce plus facile d'être directrice quand on est aussi enseignante-chercheuse ?

Disons que cela vous donne un certain nombre de clés. Notamment quand il est question d'établir un cursus ingénieur. Je connais bien le sujet puisque je suis enseignante-chercheuse dans celui qui a été redéployé en 2017. En mars 2023, j'ai été nommée déléguée à la formation, une fonction que j'occupais sans savoir que je prendrais la direction du campus 6 mois plus tard. Mais je trouve que c'est un atout pour diriger une école, de bien connaître la mécanique de ces formations, quand il faut représenter l'école auprès de partenaires académiques. Cela a du sens que le directeur de l'école connaisse aussi bien le volet formation internationale que celui de la recherche tout en conservant sa spécificité. Je suis toujours enseignante-chercheuse : je poursuis l'encadrement doctoral et même si je n'ai plus de responsabilité dans mon labo, je continue mes activités de recherches. Et si j'effectue mon mandat avec enthousiasme, rien ne dit que je finirai ma carrière comme directrice. Mon cœur de métier, c'est la science !

* **MoU Memorandum of Understanding** : accord signé entre deux ou plusieurs parties, pour définir les liens qui les unissent et leurs objectifs communs

** **Feedback** : retour

CentraleSupélec - Campus de Metz
2 rue Édouard Belin, 57070 Metz
03 87 76 47 47
<https://www.centralesupelec.fr/>

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

CHIFFRES-CLÉS

EMPLOI SALARIÉ PRIVÉ HORS INTÉRIM

80 600

SALARIÉS
↑ +1,1 %

7 145

ÉTABLISSEMENTS
↑ +0,2 %

DÉCLARATIONS D'EMBAUCHE

22 540

↓ -10,6 %

TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

hors auto-entrepreneurs

7 070

↑ +2,0 %

AUTO-ENTREPRENEURS

9 550

↑ +4,9 %

TAUX DE CHÔMAGE DANS LA ZONE D'EMPLOI

Grand Est 7,4 %
et France Métropolitaine : 7,2 %

7,3 %

↑ +0,2 pt

*Le baromètre du Jeem sera reconduit plusieurs fois dans l'année sur des sujets d'actualité concernant l'ensemble des acteurs économiques. Sa réalisation est amenée à s'affiner au fil d'une procédure plus précise et de sa reconnaissance par ses pairs. Seule une large participation pourra donner à cet outil la fiabilité et la visibilité souhaitées.

Sources : Urssaf Lorraine, 3^{ème} trimestre 2023 et évolution sur 1 an / INSEE - taux de chômage localisé, 3^{ème} trimestre 2023 et évolution sur 1 an.

UN BAROMÈTRE* POUR MESURER LA CONFIANCE DES ENTREPRISES DU TERRITOIRE

En ce début d'année 2024, quel est l'état d'esprit des entreprises de l'Eurométropole de Metz ? Afin de mieux appréhender les perspectives économiques 2024, l'agence Inspire Metz a envoyé un questionnaire de proximité à un échantillon de 200 entreprises de l'Eurométropole de Metz. Des résultats significatifs qui appellent à la prudence.

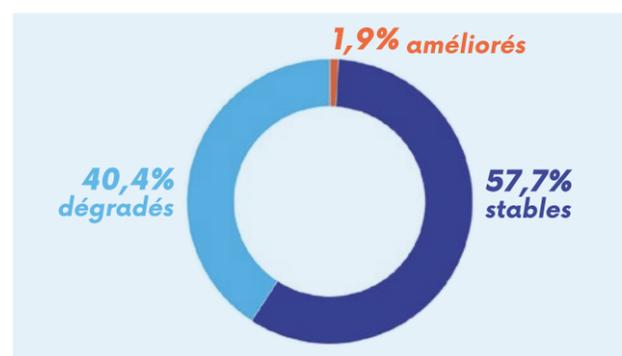
1 Quelle est l'évolution de votre chiffre d'affaires par rapport à 2022 ?



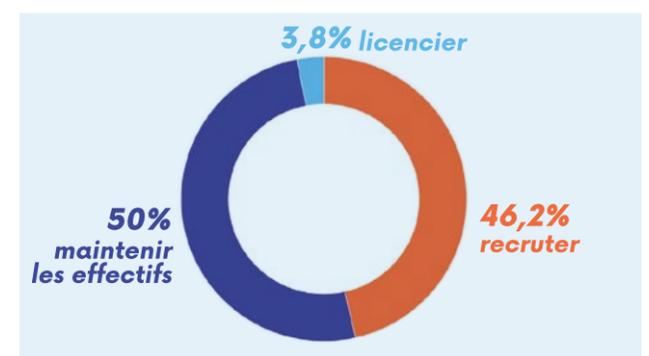
2 Comment situez-vous votre niveau de trésorerie en 2023 ?



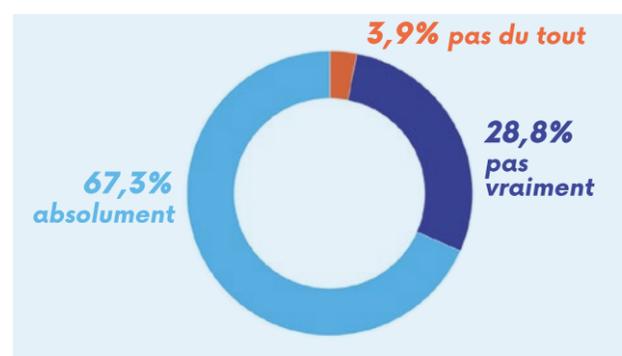
3 Selon vous, comment ont évolué les délais de paiement clients ?



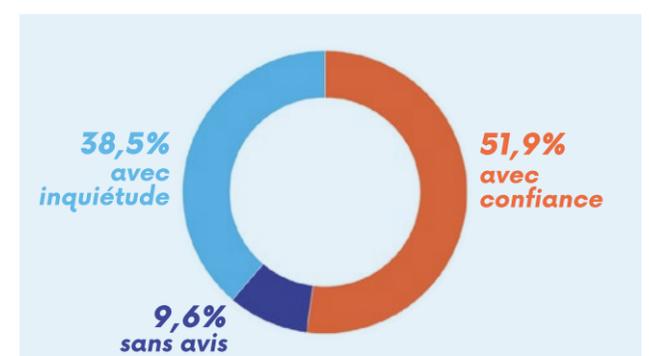
4 En matière d'emploi, vous envisagez plutôt ?



5 Au-delà de l'augmentation des taux d'intérêt, constatez-vous un resserrement des conditions d'octroi de crédit (MLT) ?



6 Dans quel état d'esprit pensez-vous aborder 2024 ?



Malgré un contexte économique perturbé, plus de la moitié des entreprises déclarent un chiffre d'affaires en hausse en 2023. Néanmoins, près de la moitié d'entre elles ont connu une baisse de leur trésorerie (impact des remboursements des mesures d'accompagnement liées à la crise COVID).

Cette baisse de trésorerie a un impact sur l'allongement des délais de paiement clients. Près de deux tiers des entreprises sondées ont le sentiment qu'il est plus difficile d'obtenir un crédit auprès des banques.

Pour autant, la majorité des chefs d'entreprises ayant répondu à notre enquête aborde l'année 2024 avec confiance et ne prévoit pas de licencier. 46 % d'entre eux envisagent même de recruter.

Retrouvez l'ensemble des résultats du baromètre Jeem sur www.investinmetz.com.

INTERNATIONAL



Cédric Zimoch, directeur CLAAS France Woippy

© Inspire Metz

Les Usines CLAAS France à Woippy Un développement international au service d'une agriculture moderne

L'usine de presses la plus moderne d'Europe est à Woippy. Sur un terrain de 12 hectares, dont 4 hectares de bâti, le site accueille les activités de recherche et de développement pour toutes les presses CLAAS ainsi que des lignes de production. Présentation d'une entreprise qui n'en finit pas de se développer pour gagner de nouveaux marchés à travers le monde.

« Cela fait 25 ans que je suis dans l'entreprise, sur ce site de Woippy où j'ai occupé différentes fonctions et c'est une vraie opportunité de pouvoir constater que le groupe auquel vous appartenez est fort d'une même direction avec des contributeurs qui viennent de différents types de culture, avec des méthodes managériales différentes et qui pourtant convergent vers les mêmes objectifs de standardisation des process ». Cédric Zimoch est issu de l'école Claas. Celui qui dirige aujourd'hui à Woippy les destinées du site des Usines CLAAS France, première usine implantée en 1958 par les frères Claas au-delà des frontières allemandes, exprime en plus de son attachement au groupe familial né en 1913, son adhésion à un développement exemplaire et international. Le groupe CLAAS aujourd'hui c'est plus de 12 000 collaborateurs à travers le monde, 6,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec des fondations financières solides pour un groupe familial dont l'ambition tient compte des singularités de l'ensemble de ses usines à travers le monde. Par définition, aujourd'hui le groupe Claas est multiculturel avec 11 sites de production et 75 nationalités différentes « Le Business se fait autrement avec les retours d'expérience de chacun en se posant toujours cette question : comment peut-on faire demain avec un objectif commun ? » Depuis le 1^{er} octobre 2023, le groupe a évolué pour passer d'une structure hiérarchique standard à une organisation matricielle. « Tous les sites et toutes les différentes fonctions sont organisés suivant cette approche. Cela signifie savoir profiter des crises traversées pour rebondir et se créer des opportunités. Quand nous vivons des tensions, nous devons nous adapter et sortir le meilleur. Cela implique une responsabilisation de tous au service du développement de l'entreprise ».

Pour les usines CLAAS France qui comptent 330 salariés et où sont fabriquées environ 2 500 machines chaque année (1 900 presses à balles rondes et environ 600 presses à balles carrées), cela représente environ un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros. « Nous avons la chance d'avoir sur le site de Woippy les infrastructures nécessaires à une grande entreprise : nous ne sommes pas qu'un site de production avec des infrastructures logistiques, nous disposons aussi d'un centre de recherche et développement, de bureaux dédiés à notre propre marketing, d'un service achat pour négocier avec les fournisseurs les meilleures prestations. En plus, de par l'infrastructure et la construction du groupe actuel, nous bénéficions d'une force de frappe avec des relations locales et du business global particulièrement bien ancrés ». Des atouts qui font de l'usine de Woippy, l'usine de fabrication de presses la plus moderne d'Europe où la question de l'innovation est centrale à l'image de la politique menée au sein du groupe CLAAS. « Malgré le Covid et les effets de crise, l'investissement au niveau Recherche et Développement n'a cessé de croître. Pour CLAAS, les priorités doivent rester des priorités, cela veut dire proposer les meilleurs produits profitables à une agriculture durable et vertueuse. Nous devons donner les moyens à nos clients d'être les meilleurs dans leur domaine ». La presse agricole plébiscite les presses des Usines CLAAS France classées par un magazine spécialisé dans le top 3 au niveau mondial. « Notre service Recherche et Développement avec ses 45 ingénieurs a pour mission de développer et fiabiliser les machines de demain à partir des sondages effectués par notre service marketing auprès de nos utilisateurs pour spécifier leurs attentes ». Il s'agit d'un gros budget d'investissement. Un produit qui sort, c'est un développement de 5

ans. Aujourd'hui, nous sommes sur des programmes de nouvelles machines qui vont sortir en 2026-27. « Il est essentiel de viser la pérennité de notre avantage technologique sur nos concurrents. Le vrai challenge est de renouveler notre gamme de produits tout en ne tuant pas la précédente. Nous sommes obligés de composer avec une gamme de fabrication de produits très diversifiée. De nouvelles machines vont apparaître d'ici à deux ans et notamment sur la gamme presses à balles carrées ». La réponse de CLAAS France aux obligations de la technologie de pointe implique de mesurer les besoins de l'entreprise, notamment, avec l'accompagnement de l'Agence Inspire Metz, pour les projets en rapport avec son parcours de transformation. « Nous avons finalement poussé le master plan mis en place jusqu'en 2032-2033, de manière à donner de la cohérence à notre production sur les dix prochaines années. La modernisation passe aussi par la rénovation de nos infrastructures : rénovation de 22 000 m² de toiture, installation d'ombrières avec des panneaux photovoltaïques pour répondre à la norme européenne concernant les parkings de plus de 400 véhicules, isolation des murs extérieurs du site parallèles aux voies ferrées, modification des lignes d'assemblage, création d'un nouveau centre logistique à partir de 2029 et destruction des bâtiments obsolètes avec une reconstruction prévue entre 2031 et 2033 ». Des projets qui, en plus d'asseoir leur place à l'international, devraient permettre aux Usines CLAAS France d'afficher clairement leur ambition de mieux pénétrer le marché américain. Pour l'instant, entre 200 et 250 machines sont exportées vers les États-Unis (10 % du volume).

Plus d'informations :
www.claas.fr

World Trade Center (WTC) Metz- Saarbrücken

Des compétences sans frontières au service de l'export

Comme tous les ans, le World Trade Center Metz-Saarbrücken propose aux entreprises du territoire souhaitant partir à l'export un accompagnement dédié et adapté au fil de rendez-vous déterminants et susceptibles de leur ouvrir les portes du commerce international. Demandez le programme !

35 ans déjà que le WTC Metz-Saarbrücken s'est fait une place parfaitement identifiable dans l'écosystème franco-allemand et transfrontalier, un nom qui résonne comme la marque incontournable quand il s'agit pour une entreprise de trouver l'interlocuteur qui saura l'accompagner dans son souhait de pénétrer de nouveaux marchés depuis notre espace transfrontalier. Installé place d'Armes - J.F. Blondel à Metz, le centre d'affaires accompagne les entreprises à l'inter-

national avec l'appui des compétences économiques de l'agence Inspire Metz et des membres experts de son conseil d'administration. Les entrepreneurs peuvent également bénéficier du réseau mondial de la WTCA* et de ses 330 centres dans le monde. Car faire des affaires à l'étranger ne s'improvise pas. D'aucuns vous diront qu'il faut avoir accès aux codes et aux clés pour faire valoir son projet à l'international. La force du WTC, ce sont justement les réseaux, un

sens de l'accueil et de l'événementiel qui facilitent les contacts à l'international et font gagner un temps précieux. Des compétences qui sont aussi mobilisées en partenariat avec la Team France Export dès lors que les marchés se réinventent constamment, nourris par des transitions structurelles ou géopolitiques qu'il faut savoir appréhender.

* WTCA : World Trade Centers Association

Vos prochains rendez-vous !

2024

ANNÉE DES 35 ANS DU



WORLD TRADE CENTER®
METZ-SAARBRÜCKEN

JANVIER	MARS	AVRIL	JUIN
<p>DU 26 AU 28 JANVIER</p> <p>METZ EST WUNDERBAR</p>	<p>DU 3 AU 6 MARS</p> <p>DÉLÉGATION ÉCONOMIQUE française à Bangalore, Inde dans le cadre du 2024 WTCA GLOBAL BUSINESS FORUM</p> <p>Éligible à l'assurance prospection Export BPI</p>	<p>DU 3 AU 7 AVRIL</p> <p>BELLISSIMETZ</p>	<p>6 JUIN</p> <p>6ÈME ÉDITION DE LA CONFÉRENCE TRANSFRONTALIÈRE SUR LES MOBILITÉS</p> <p>Thématique : Le transport aérien</p>
<p>FÉVRIER</p> <p>2 FÉVRIER</p> <p>SE DÉVELOPPER #3 À L'INTERNATIONAL DU GRAND EST VERS LE MONDE</p> <p>Thématique : LES ETAPES DE L'INTERNATIONALISATION 6 ateliers thématiques et networking</p> <ul style="list-style-type: none"> Choix des marchés Financement Outils de développement <p>En partenariat avec KPMG</p>	<p>13 MARS À 11H</p> <p>ASSEMBLÉE GÉNÉRALE</p> <p>Lieu : Mairie de Saarbrücken</p>	<p>LES 11 ET 12 AVRIL</p> <p>PREMIÈRES RENCONTRES TRANSFRONTALIÈRES SUR LA CYBERSÉCURITÉ</p> <p>En partenariat avec la Ville de Saarbrücken, la Ville de Metz et l'Eurométropole de Metz</p>	<p>DU 10 AU 12 JUIN</p> <p>DÉLÉGATION ÉCONOMIQUE d'entreprises vers Dresden, Allemagne - Rencontre des WTC européens et WTCA INVESTORS DAY</p> <p>Thématiques : Robotique industrielle, aérospatiale, IoT, micro-électronique</p>
	<p>2^{NDE} QUINZAINE DE MARS</p> <p>SE DÉVELOPPER #4 À L'INTERNATIONAL DU GRAND EST VERS LE MONDE</p> <p>Spécial Allemagne - Premier marché européen</p> <p>En partenariat avec KPMG</p>	<p>MAI</p> <p>BUSINESS LUNCH "SPARGELESSEN"</p> <p>Lieu : Saarbrücken</p>	<p>WORLD TRADE CENTERS ASSOCIATION</p>

ÉVÈNEMENTS

- Évènements WTC Metz-Saarbrücken
- Évènements-partenaires
- Instances du réseau WTCA

Découvrez l'agenda 2024 et nos actualités sur <https://wtc-ms.com/>

Pour plus d'information :
Evelyne Pellé, Chargée de mission transfrontalier

+33 (0)3 87 16 21 49 /
+33 (0)6 35 52 83 01
contact@wtc-ms.com

INTERNATIONAL

NOUVEL ARRIVANT



Arthur Colin et Julie Receveur, gérants et animateurs de Cube TV à Augny

© Inspire Metz

Cube TV : parce que nous sommes aussi des enfants de la télé !

Né à Nancy, le concept habilement ludique est désormais à découvrir à Augny dans des locaux dédiés aux jeux de référence du petit écran qui continuent de nous amuser. Comme un programme de divertissement à ne pas zapper !

« À l'origine, l'établissement Cube à Nancy qui proposait des Escape Game avait mis en place un quiz dédié à la télévision qui fonctionnait vraiment très bien donc Nicolas Foufê, le Président du Cube, s'est dit qu'il fallait exploiter ce concept. Il a ainsi tenté l'aventure de Cube TV en se disant que les plateaux TV avec les règles de jeux télévisés, cela pouvait être intéressant. Finalement, cela marche tellement bien qu'après avoir ouvert à Nancy, il a décidé de développer l'idée et de la franchiser dans des villes françaises : Metz, Strasbourg, Saint-Etienne, Bordeaux et d'autres qui emboîteront bientôt le pas ». Arthur Colin et Julie Receveur, tous deux nancéens qui gèrent le concept sur Metz sont animés d'une énergie qui veut exalter toutes les qualités du concept. Comme le rappelle Arthur, « l'idée est de venir en famille, entre amis ou entre collègues, bref en groupe, pour jouer sur des reproductions de plateaux de jeux télévisés avec un animateur, avec les règles, un décor, une ambiance, presque comme à la télé mais sans les caméras. Reste que le jeu fait appel à notre mémoire de téléspectateur et que nombreux d'entre nous ont rêvé de participer à un jeu télévisé ».

Cette expérience inédite, se mettre dans la peau d'un participant à un jeu télévisé, est d'autant plus significative que les jeux proposés évoquent des programmes populaires : "Une équipe en or", "Les 12 coups d'Augny", "La roue by Cube" et "Cube tout est permis" dont le plateau sera finalisé dans quelques jours. Il y a aussi le fameux "Quiz'o'Cube", mélange de questionnaire culturel et de blind test* qui permet de laisser toute sa place à la camaraderie virale. L'objectif de Cube TV étant d'abord de vous faire passer un bon moment qui a presque toutes les chances de devenir mémorable. C'est l'une des forces de la télévision, celle de fabriquer des émotions à partir d'un prisme qui est un œil familier qui n'est jamais le nôtre et pourtant ! Finalement, l'essentiel dépend du public

qui fait valoir l'envie de tester sa culture ou de simplement s'amuser. Julie l'a vu à Nancy et l'observe aujourd'hui à Metz, « nous avons tous les publics, autant de gens pour le premier degré qui veulent s'affronter sur la culture que de gens qui veulent s'amuser, être spontanés pour passer un moment ensemble sans que la culture n'influe sur le jeu ». L'enjeu de ce type de jeux est finalement très relatif. Le tout s'affirmant presque comme le prétexte savoureux et original pour partager des émotions avec en miroir ces émissions télévisées qui sont autant pour certains des souvenirs précis que pour d'autres des curiosités kitschs.

200 000 euros d'investissement auront été nécessaires pour transformer les locaux et leur donner le relief et la superbe des plateaux télévisés avec des décors qui, tout en s'inspirant de ceux existants, se révèlent parfaitement originaux. Situé en face de Loisirama, Cube TV finit d'inscrire l'adresse dans une zone attractive où nombre d'entreprises sont regroupées et dédiées aux jeux et aux loisirs tellement recherchés en ces temps de morosité. Pour l'instant, 600 m² ont été exploités sur les 1 000 m² disponibles et 7 plateaux devraient être rapidement opérationnels. Pour Arthur, « il fallait quelque chose de grand et cette zone proposait justement des locaux avec des dimensions idéales. La proximité de la rotonde est un atout : nous avons failli la rejoindre et finalement nous allons exister en face ».

En attendant l'enseigne venue de Pologne et qui ne devrait pas tarder à signer avec caractère la devanture extérieure, les retours sont plutôt encourageants. Le bouche à oreille fonctionne idéalement, d'autant que les réseaux sociaux sont actifs et particulièrement enthousiastes. C'est une période d'installation où, si les week-ends et vacances sont particulièrement prisés, le reste du temps permet d'ajuster, gérer les questions administratives et mettre en place le recrutement. « Pour

l'instant nous sommes deux gérants. L'idée est de réunir une équipe entre 10 et 15 personnes pour faire tourner l'établissement 6 jours sur 7. Pour être sereins, avoir le confort nécessaire : que chacun puisse animer des jeux différents, histoire de se renouveler et de proposer au public une offre variée. Pour les animateurs, pour qu'ils ne se lassent pas. Parce que c'est un métier fatigant. Chaque plateau a un animateur. C'est le point fort de notre proposition, c'est plus humain qu'un quiz room** où vous êtes face à une intelligence artificielle. Nous aimons le côté taquin, spontané de l'animateur qui va rebondir sur des blagues, qui va participer, encourager, charrier... Cela fait partie du jeu ! » précise Julie.

Ce registre est particulièrement porteur d'émotions pour Arthur Colin qui a été aussi dessinateur de presse et Julie Receveur qui est comédienne. Tous deux qui ne sont pas seulement gérants sont convaincus que ce type de jeu peut, en certaines situations, palier un déficit d'échanges et réunir sincèrement des personnes qui ont besoin de se retrouver dans un cadre inhabituel. Cela vaut aussi bien pour le team building*** en vogue pour la consolidation de la culture d'entreprise que pour les sorties entre amis ou en famille. « Parce que nous sommes aussi des enfants de la télé ! »

* Blind test : Questionnaire musical

** Quiz room : Salle de jeux

*** Team building : Consolidation d'équipe

CUBE TV

Route de Jouy, zone Tournebride,
la Rotonde

57160 – Moulins-lès-Metz

03 87 75 05 65

<https://cube-tv.fr>

metz@cube-tv.fr

JANVIER

Metz Expo Événements

Les 23 et 24 janvier

Urbest, le salon des maires et des décideurs de l'Espace Public du Grand Est

Centre Foires & Conventions
Eurométropole de Metz

CCI Moselle Métropole Metz

Mardi 23 janvier de 14h à 16h

Atelier - Comment créer une microentreprise ? (payant)

À la CCI Moselle

Inscription : www.moselle.cci.fr

CMA de la Moselle

Mardi 23 janvier de 17h à 21h

Atelier Sucré-Salé : Soupe bouillabaisse

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

CCI Campus Moselle

Mercredi 24 janvier de 16h à 21h30

Les Nuits de l'Orientation : ouvert à tous pour s'informer et s'orienter en toute sérénité

Plus d'infos sur <https://www.moselle.cci.fr/>

CMA de la Moselle

Mercredi 24 janvier de 17h à 21h

Atelier Sucré-Salé : Soufflé glacé à la mirabelle

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

Metz Expo Événements

Samedi 27 janvier de 10h à 17h

Salon Studyrama

À Metz Congrès Robert Schuman

CCI Moselle Métropole Metz

Mardi 30 janvier de 9h à 10h30

Atelier - Reprendre une entreprise : les points clés

À CCI Moselle - Inscription : www.moselle.cci.fr

CMA de la Moselle

Mardi 30 janvier de 17h à 21h

Atelier Sucré-Salé : Les bocaux

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

Club Metz Eurométropole

Mercredi 31 janvier de 8h à 10h

Petit Déjeuner exceptionnel autour du Metz Handball

Restaurant du Garden Golf à Metz Technopôle
Inscription : <https://www.billetweb.fr/petit-dejeuner-31-janvier>

FÉVRIER

CMA de la Moselle

Vendredi 2 février de 14h à 15h

Webinaire : Réunion d'information à la création et reprise d'entreprise

Inscription : www.cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

CCI Moselle Métropole Metz

Vendredi 2 février de 14h à 15h30

Réunion d'information à la création-reprise d'entreprise

À CCI Moselle - Inscription : www.moselle.cci.fr

CMA de la Moselle

Lundi 5 février de 11h à 12h

« Anticipez pour plus de sérénité » spécial boulangers

À la CMA 57 - Inscription sur cma-moselle.fr ou au 03 87 39 31 43

SAEML Metz Techno'pôles

Mardi 7 février de 8h15 à 10h

Matinale d'Expertise "Que faire face à des difficultés de recrutement qui deviennent structurelles ?"

Au CESCO

Inscription : myreseau@metztechnopoles.fr
ou au 03 87 20 41 42

SAEML Metz Techno'pôles

Jeudi 8 février de 8h15 à 10h

Matinale Entrepreneuriale "La stratégie patrimoniale du chef d'entreprise et du professionnel libéral : comment gagner plus sans travailler plus ?"

Au CESCO

Inscription : myreseau@metztechnopoles.fr
ou au 03 87 20 41 42

Club Metz Eurométropole

Mercredi 8 février de 9h à 10h30

Visite d'entreprise au Datacenter

Advanced Mediomatrix

Inscription : <https://www.billetweb.fr/visite-entreprise-advanced-mediomatrix>

CCI Campus Moselle

Samedi 10 février de 9h à 13h

Journée Portes Ouvertes de CCI Campus Moselle

Entrée libre

CMA de la Moselle

Mardi 13 février de 11h à 12h

Atelier Sucré-Salé : Repas de Saint Valentin (entrée, plat, dessert)

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

SAEML Metz Techno'pôles

Mardi 13 février de 8h à 10h

Atelier de la Communication "Les tendances de consommation pour 2024 : comprendre son consommateur pour adapter sa communication"

Au CESCO

Inscription : myreseau@metztechnopoles.fr
ou au 03 87 20 41 42

CMA de la Moselle

Vendredi 16 février de 14h à 15h

Réunion d'information à la création et reprise d'entreprise

À la CMA 57 - Inscription sur cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 00

CMA de la Moselle

Mardi 20 février de 17h à 21h

Atelier Sucré-Salé : La pâte à choux et ses dérivés

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

SAEML Metz Techno'pôles

Jeudi 22 février de 8h à 10h

Matinale de l'Economie "Découvrez la Success Story de l'entreprise Grandidier Cuisine

Au CESCO

Inscription : myreseau@metztechnopoles.fr
ou au 03 87 20 41 42

Metz Expo Événements

Du 22 au 25 février de 10h à 18h

Salon Creativa

Centre Foires & Conventions Eurométropole de Metz

Metz Expo Événements

Du 22 au 25 février de 10h à 18h

Salon Gourmet - Chocolat

Centre Foires & Conventions Eurométropole de Metz

Club Metz Eurométropole

Mercredi 28 février

Matinée dédiée à l'écosystème start-up du territoire (plus d'infos à venir)

Inscription : www.leclubmetzeurometropole.fr

CCI Moselle Métropole Metz

MARS

Vendredi 1^{er} mars de 14h à 15h30

Réunion d'information à la création-reprise d'entreprise

À CCI Moselle - Inscription : www.moselle.cci.fr

CMA de la Moselle

Vendredi 1^{er} mars de 14h à 15h

Réunion d'information à la création et reprise d'entreprise

À la CMA 57 - Inscription sur cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 00

Metz Expo Événements

Les 2 et 3 mars de 10h à 18h

Salon de la Moto

Centre Foires & Conventions Eurométropole de Metz

Club Metz Eurométropole

Mercredi 6 mars

Petit Déjeuner « LE CLUB au féminin »)

Inscription : www.leclubmetzeurometropole.fr

CMA de la Moselle

Mardi 12 mars de 17h à 21h

Atelier Sucré-Salé : Pâté de Pâques

À la CMA 57 - Inscription : vsour@cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 43

CMA de la Moselle

Vendredi 15 mars de 17h à 21h

Réunion d'information à la création et reprise d'entreprise

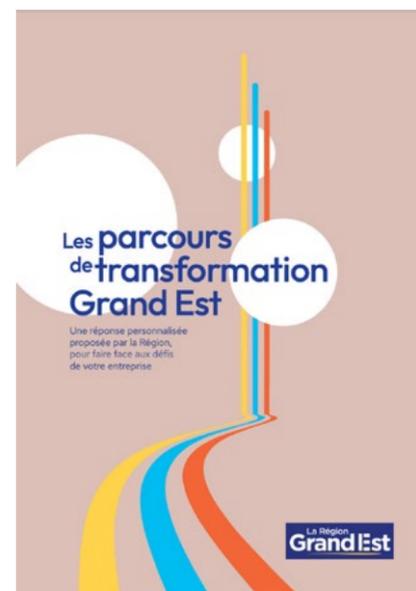
À la CMA 57 - Inscription sur cma-moselle.fr
ou au 03 87 39 31 00

Metz Expo Événements

Du 15 au 18 mars de 10h à 18h

Salon de l'Habitat et de la Maison

Centre Foires & Conventions Eurométropole de Metz



L'agence **INSPIRE METZ** est votre référent de proximité dédié et adapté au profil de votre entreprise, présent à toutes les étapes de votre parcours de transformation.

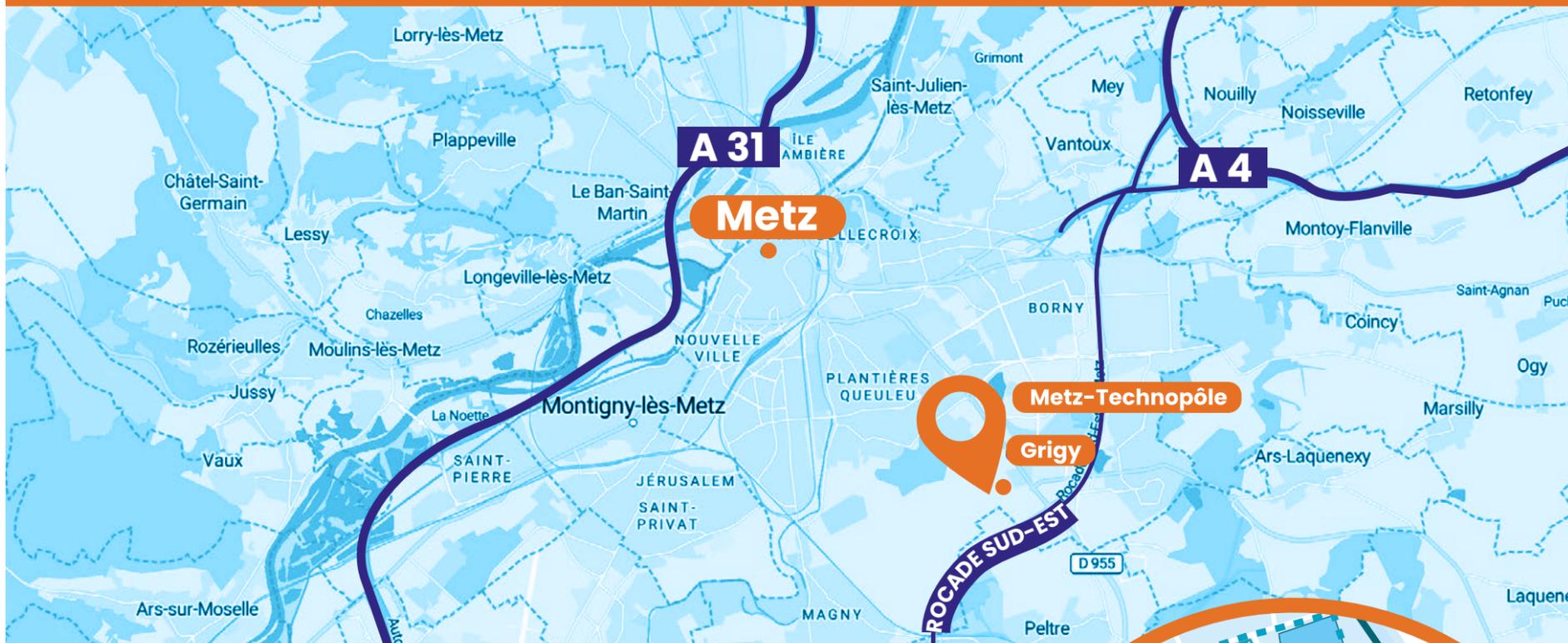
Contactez le Pôle Attractivité et développement économique de l'agence au **03 87 16 21 45** ou sur echavant@inspire-metz.com pour demander un rendez-vous avec un développeur économique.

Inscrivez-vous à la newsletter sur www.inspire-metz.com/fr/newsletter.html ou consultez directement les sites internet des partenaires.

L'AGENDA

Installez votre entreprise sur le Parc du Technopôle à Metz !

Au cœur d'un nouveau quartier alliant technologie et durabilité



Pour se développer dans l'Eurométropole de Metz
L'Agence Inspire Metz vous accompagne dans votre projet



03 87 16 21 45

contact@inspire-metz.com
investinmetz.com



La présente revue ainsi que tous les éléments la composant sont la propriété exclusive de l'agence Inspire Metz. Toute reproduction, imitation, adaptation, totale ou partielle, sans l'autorisation de l'agence Inspire Metz, sont interdites.

INSPIRE L'AGENCE **Abonnement**



Vous souhaitez vous abonner
au «Journal Économique Eurométropole de Metz» ?
Flashez le QR code ci-dessus et remplissez le formulaire
ou envoyez un mail à info@inspire-metz.com

Dans le cadre de la réglementation RGPD, vous pouvez retirer à tout moment votre consentement au traitement de vos données et vous désabonner du «Journal Économique de l'Eurométropole de Metz». Pour exercer vos droits ou pour toute question, vous pouvez contacter l'agence Inspire Metz à l'adresse suivante : info@inspire-metz.com

Mentions légales

Éditeur : **Agence Inspire Metz**, association inscrite au registre des associations du Tribunal d'Instance de Metz sous le volume 176-Folio n°168 ayant son siège 2 place d'Armes J.F. Blondel, 57000 Metz représentée par son Président. N° de Siret : 832084412 00010 - Code APE 79902

Mise en page : **Indola Presse**, 2 B Rue du Lavoir, 57140 Woippy
Impression : Grenz-Echo/carine.duvivier@rossel.eu

Directeur de la publication : **Cédric Gouth**, Président de l'agence d'attractivité Inspire Metz

Responsable de la rédaction : **Marina Lallement-Wagner**, Directrice de la Communication, agence Inspire Metz
Rédaction : **Olivier Plantecoste**

Cet exemplaire ne peut être vendu.

Dépôt légal : Janvier 2024 / ISSN : 2802-0197

Tirage : 9000 exemplaires



L'agence Inspire Metz, agence d'attractivité au service de l'Eurométropole de Metz, est soutenue financièrement par la Région Grand Est.

