

TALENTS & TERRITOIRE

LE JOURNAL DE LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE LA RÉUNION

#13 | JUIN 2016

DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES GRÂCE AU NUMÉRIQUE

**CHEFS D'ENTREPRISE,
FORMEZ-VOUS AVEC LA
MALLETTE DU DIRIGEANT**

**PORTAGE SALARIAL :
LA SOLUTION POUR L'AUTONOMIE
PROFESSIONNELLE**



**L'ENTREPRISE LOCALE,
FORCE DE NOTRE TERRITOIRE.**

NOUVEAU FORD RANGER

TOUT-TERRAIN, TOUT CONFORT



- 1260 kg de charge utile et 3500 kg de capacité de traction
- Ecran tactile 8 pouces avec système Ford SYNC 2
- Régulateur / limiteur de vitesse
- Caméra de recul
- Equipements spécifiques Wildtrak

Avec le Nouveau Ranger, pick up le plus vendu en Europe, vous serez à l'aise sur tous les terrains, y compris celui du prix car il est accessible à partir de 31 990EUR*.

*Prix HT du Ford Ranger Super Cab XLT Sport 2016, carte grise incluse, hors options et peinture métallisée.
Modèle présenté : Ford Ranger Wildtrak 3.2 TDCi BVA 2016 au prix de vente HT de 49 990€, carte grise incluse, hors options et peinture métallisée. Consommations : de 6.5 à 8.9 l/100km, émissions de CO2 : de 171 à 234 gr/km.

VOUS, ENTREPRENEURS LOCAUX, FORCE DE NOTRE TERRITOIRE



Chers lecteurs, il est bon parfois de se rappeler les fondamentaux afin de ne pas perdre ses objectifs de vue. Quelles sont les valeurs qui unissent les entrepreneurs réunionnais ?

La proximité est certainement la plus évidente et grâce à elle nous sommes toujours dans un rapport de partage, d'entraide, de collaboration ; l'authenticité, nous permettant de conjuguer notre patrimoine et notre innovation, avec les atouts de notre territoire et nos intérêts de chefs d'entreprise ; l'envie enfin, d'opérer la transformation économique dont notre société a besoin et dont nous serions les artisans, pour laisser une meilleure Réunion à la postérité.

Ces valeurs sont celles qui fondent notre identité d'entrepreneur socialement responsable, qui s'interroge sur les pratiques de son entreprise à l'égard de toutes les parties prenantes avec lesquelles elle travaille et développe des pratiques toujours plus responsables à leur égard. Ces parties prenantes sont les clients, les actionnaires, les salariés, les fournisseurs (et autres partenaires), le territoire [communauté locale, bassin d'emploi], la société dans son ensemble et l'environnement au sens de l'environnement naturel.

Ces valeurs sont aussi le socle de la maison CGPME Réunion, celle que nous sommes actuellement en train de construire ensemble, notamment par l'action de chaque adhérent, participant à une commission ici, amenant un confrère à un Club Entrepreneurs là.

L'équipe CGPME Réunion est en train de créer un espace rassurant pour vous, chefs d'entreprise souvent isolés. Un ensemble de services qui sera mis à votre disposition pour que vous trouviez une écoute et qui vous conseillera dans un domaine d'expertise : c'est la Cité des Entrepreneurs. Au quotidien, elle vous permettra de prendre un conseil prud'homal, notarial, RH, de régler un conflit par une permanence médiation, etc.... La Cité des Entrepreneurs a été créée sur mesure pour répondre à cette urgence de ne pas laisser le dirigeant face à lui-même.

La CGPME Réunion poursuit donc son chemin et continue de militer pour que l'entreprise locale soit reconnue comme le socle d'un développement économique durable et ancré sur le territoire. Aujourd'hui, les TPE et PME ne peuvent plus attendre : la commande publique doit être dynamisée et les critères de sélection enrichis

afin d'assurer un processus de sélection éclairé permettant de pérenniser nos tissus industriels et sociaux locaux, promouvoir les savoir-faire locaux dans, par et pour La Réunion.

Aussi, après avoir milité pour que les acheteurs publics rendent leurs appels d'offre accessibles aux TPE/PME à travers le SBA, la CGPME Réunion veut contribuer à mesurer le retour économique local des investissements publics et privés. Mon euro dépensé dans mon entreprise ou lors de mes achats personnels, est-il un euro laissé sur le territoire ? Est-ce un euro qui sera réinjecté dans l'entretien des chaussées, dans l'aménagement de parcs pour nos enfants ? Est-ce un euro qui créera demain un nouvel emploi ? En ayant l'Attitude Réunion, c'est une véritable révolution économique que nous proposons : une révolution vers un modèle plus durable pour l'île et pour ceux qui en hériteront. Une perspective d'avenir avec des possibilités positives. Comment y parvenir ? En ayant, en tant que consommateur, un comportement d'achat responsable. En achetant des produits qui permettent de créer du bien commun sur l'île. En ayant conscience de l'enjeu. En éduquant la jeunesse sur ces nouveaux comportements.

Nous devons prendre la mesure que le plein emploi est possible grâce à de nouveaux comportements des consommateurs réunionnais, grâce à des entrepreneurs socialement responsables et grâce à des politiques publiques ancrées territorialement. Ce sont les ingrédients de notre prochaine réussite !

Pour l'heure, parce que notre regard est tourné vers l'avenir, nous avons particulièrement porté attention aux avantages que les évolutions numériques peuvent conférer à vos entreprises. Souvent perçue comme un centre de coûts, nous avons investigué pour vous montrer comment, au-delà d'une nécessité, la transition partielle ou totale vers des outils numériques peut être source de profits.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce nouveau numéro de Talents et Territoire.

Oté La Réunion !

Dominique VIENNE

Talents et Territoire : Le magazine de la CGPME Réunion - 4, chemin Rouania, Ligne Paradis- 97410 Saint-Pierre

Directeur de la publication : Dominique VIENNE • **Rédacteur en chef** : Jérôme CALVET

Assistance technique et rédaction : Santhi VELOUPOULE, Micheline GONTHIER, Nazîha MOGALIA, Julie ROBERT.

Ont collaboré à ce numéro : Charles BLONDEAU, Jacques DE PALMAS, Rémy EXELMANS, Guy IDEL BOUNEA, Anne JUSTOME, Éric MATZ, Eric MICAELLI, Sulliman OMARJEE, Yannick PARIS, Cédric Daly, Jérôme Calvet, Jonathan EMSELLEM.

Crédits photos : Fotolia • **Régie publicitaire** : 0262964316 • **Imprimeur** : ICO • **Date de parution** : juin 2016

Dépôt légal : juin 2016 - ISSN : 2257-6126.

Publication gratuite. Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.



Collecte de dossiers, recueil d'informations... Découvrez les nouvelles casquettes du facteur.

Désormais, le facteur, connecté grâce à son smartphone, peut recueillir des informations, dialoguer, récupérer des fichiers en main propre et même prendre des photos. Et bien d'autres choses encore... Découvrez aujourd'hui tous les nouveaux services que les facteurs peuvent rendre à votre entreprise lors de leur tournée quotidienne.

laligne BUSINESS

3634

Service 0,30 €/min
+ prix appel



DÉVELOPONS LA CONFIANCE

LA POSTE
SOLUTIONS BUSINESS



POINTS DE VUE

06 ÉCHOS MÉTRO

- > Enfin un accord sur la représentativité patronale
- > Patrons vent debout : un réel succès
- > Nouveau cadre réglementaire pour les marchés publics

PAROLE AUX ADHÉRENTS

09 ILS NOUS ONT REJOINTS

12 FOCUS SYNDICAT :

- > Le FNI 974

LE DOSSIER

13 NUMÉRIQUE À LA RÉUNION, PASSER À L'ACTION

- > Développer son activité et son CA grâce au numérique
- > Créer votre site internet : les clés de la réussite
- > La facture électronique obligatoire pour tous

ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

19 > Emploi dans le secteur privé à La Réunion : les chiffres

21 SOLUTIONS RH

- > Portage salarial : la solution pour l'autonomie professionnelle
- > Ressources humaines, la DIECCTE vous accompagne
- > La mallette du dirigeant pour vous former

24 ACTUALITÉS JURIDIQUES

- > L'entreprise face au numérique

26 VEILLE

- > Dynamiques économiques outre-mer, ça bouge à tous les étages !

LA CGPME EN ACTION

27 ÉVÉNEMENTS

- > La CGPME s'engage à faire gagner La Réunion

28 NOS MANDATAIRES EN ACTION

29 SUR LE TERRAIN

- > Nouveau : votre permanence prud'homale
- > 3^{ème} étape pour la Tournée des Entrepreneurs
- > CGPME / CINOR, un partenariat réussi au profit des TPE/PME !

30 RETOUR EN IMAGES

AGENDA



REJOIGNEZ-NOUS !

La CGPME Réunion est une grande famille qui défend, représente et accompagne les entreprises locales.

Pour exister, influencer, progresser ENSEMBLE,
Rejoignez le réseau des TPE/PME.
Pensez CGPME !

Vos contacts pour adhérer : **Julie ROBERT** et **Nazîha MOGALIA**

Tél. : 02 62 96 43 16

Mail : contact@cgpme-reunion.com

ECHOS METRO



LA CGPME, LE MEDEF ET L'UPA SIGNENT UN ACCORD SUR LA REPRÉSENTATIVITÉ PATRONALE

Après des semaines de tractations et de désaccords, le MEDEF, la CGPME et l'UPA sont parvenues le 02 mai à trouver un terrain d'entente sur leurs règles de représentativité, juste avant de l'arrivée du projet de loi El Khomri, communément appelée "loi Travail", en séance plénière à l'Assemblée. Pour François ASSELIN, Jean-Pierre CROUZET et Pierre GATTAZ : "Alors que le Gouvernement et le Parlement avaient demandé aux organisations de s'accorder sur des règles communes relatives à la représentativité patronale, il était particulièrement important de montrer que les représentants des entreprises prennent leurs responsabilités en proposant une prise en compte équilibrée des entreprises qu'ils représentent, quelle que soit leur taille, et le nombre de leurs salariés."

Les 3 organisations interprofessionnelles ont signé un accord comprenant les points suivants, qu'elles souhaitent voir inscrits dans la loi :

- L'audience permettant d'établir la représentativité se mesure en fonction du nombre d'entreprises et du nombre de salariés. Le seuil de 8% pour être représentatif est exigé, soit au regard du nombre de salariés des entreprises adhérentes, soit au regard du nombre d'entreprises adhérentes, y compris les entreprises sans salarié.

- Le droit d'opposition permettant, si on représente plus de 50% des salariés des entreprises adhérentes, de s'opposer à un accord, est inchangé.

- Les crédits du fonds paritaire national sont répartis en fonction de la mesure de l'audience, avec une pondération à hauteur de 50% du



nombre des salariés des entreprises adhérentes, et à hauteur de 50% du nombre des entreprises adhérentes contributrices au fonds. Seules les entreprises employant des salariés sont prises en compte.

- Les mandats au sein du fonds paritaire national, et autres organismes paritaires pertinents, sont répartis en fonction de la mesure de l'audience, avec une pondération à hauteur de 70% du nombre des salariés des entreprises adhérentes, et à hauteur de 30% du nombre des entreprises adhérentes. Les entreprises sans salarié sont prises en compte.



PATRONS VENT DEBOUT : LA MANIFESTATION VIRTUELLE CONTRE LA TAXATION DES CDD

Les textes absurdes et les décisions compliquant notre quotidien d'entrepreneurs se multiplient. Le gouvernement envisage de soumettre les CDD à une surtaxation qui viendra pénaliser ceux qui prennent des risques pour développer leur entreprise. En réaction à ce potentiel danger pour les TPE/PME, la CGPME s'est fortement mobilisée en proposant aux entrepreneurs français de

participer à une manifestation virtuelle : Patronsventdebout.fr. Ce site s'adresse à tous les dirigeants de TPE/PME qui souhaitent pousser un coup de gueule contre le projet de surtaxation des CDD et qui refusent que l'on pénalise financièrement ceux qui prennent le risque de créer des emplois.

La raison l'a emporté : le gouvernement a annoncé renoncer

à cette surtaxation au travers de la loi Travail. Au-delà de la victoire de la Confédération des PME, c'est une victoire pour l'emploi qu'ont obtenue tous les chefs d'entreprise qui se sont mobilisés.

Quant au reste, il convient maintenant d'attendre sans illusion l'examen du texte définitivement adopté...



METTONS EN PLACE
LE CONTRAT SANTÉ
DE VOS SALARIÉS

POUR ÊTRE
CONFORME À L'ANI

L'article 1 de l'ANI (Accord National Interprofessionnel) prévoit que tous les salariés du secteur privé devront bénéficier d'une couverture complémentaire santé cofinancée à minima à 50% par leur entreprise depuis le 1^{er} janvier 2016.

La complémentaire santé de Groupama permet de répondre à ses obligations légales. **N'attendez plus, contactez nous dès maintenant afin que nous puissions vous accompagner dans votre mise en conformité dans les meilleurs délais.**

100%
AVEC LES
PROS

Assurance Groupama Santé Active
à retrouver sur groupama.fr

0262 300 300

coût d'un appel local depuis un poste fixe.



Groupama

Toujours là pour moi.

UN NOUVEAU CADRE RÉGLEMENTAIRE QUI FAVORISE L'ACCÈS DES PME AUX MARCHÉS PUBLICS ET RENFORCE L'IMPACT DU SBA RÉUNION

Depuis le 1er Avril 2016, le cadre réglementaire des marchés publics a été modifié. Au-delà de la dimension financière de ces marchés (200 Mds €/an), la crédibilité qu'ils offrent à leurs titulaires constitue un accélérateur de croissance important pour les entreprises, c'est pourquoi le législateur français a souhaité profiter de la transposition des directives européennes du 26 février 2014 pour mettre en place un nouveau cadre réglementaire plus favorable aux PME dont les principales dispositions sont les suivantes :

■ Simplification du corpus juridique

La réduction significative (~ 40%) de la quantité des textes législatifs applicables aux marchés publics facilite désormais son appropriation par les PME et augmente la sécurité juridique de l'ensemble des acteurs.

■ Promotion des échanges en amont des appels d'offres

Le "sourçage", qui consiste en la sollicitation par l'acheteur public d'informations auprès des entreprises en amont des appels d'offres, est promu par la nouvelle réglementation. Il consacre la démarche d'organisation des comités experts prévue dans le SBA Réunion.



■ Plafonnement du CA minimum exigé

L'acheteur ne peut plus imposer de CA minimum inférieur à deux fois la valeur estimée du marché.

■ Allotissement

Le découpage en lots séparés constitue la règle, offrant ainsi aux PME des marchés plus accessibles par leur taille et leur nature.

■ Facilitation de l'accès aux marchés

La généralisation progressive de la dématérialisation, la mise en place progressive d'un Document Unique de Marchés Européen (DUME), l'interdiction pour l'acheteur de demander des documents justificatifs qu'il peut obtenir directement en ligne ainsi que la possibilité de ne pas fournir à nouveau des documents déjà communiqués dans le cadre d'une précédente procédure facilitent significativement les modalités de réponse aux appels d'offres.

■ Prise en compte des préoccupations sociales et environnementales

L'insertion de critères et de clauses sociales et environnementales est promue par le nouveau cadre réglementaire ainsi que la possibilité de réserver certains marchés à des entreprises de l'économie sociale et solidaire.

■ Réserve d'une part des PPP et contrats de concession aux PME

Les contrats de Partenariats Publics Privés doivent désormais réserver une part aux PME et il est possible à l'acheteur d'imposer que 10% [minimum] des travaux ou services soit réservé aux PME dans les contrats de concession.

Ces mesures favorisent l'application d'une Stratégie du Bon Achat au profit du développement du territoire en confortant les trois piliers qui la composent : anticipation, adaptation et ancrage territorial.



YANNICK PARIS,
gérant LPME



ILS NOUS ONT REJOINTS



“ J’ai adhéré à la CGPME à la suite de rencontres avec plusieurs adhérents actifs. J’apprécie le caractère militant, les valeurs portées à un développement harmonieux du territoire et de ses entreprises. En tant que jeune «vieux» créateur, j’apporte mon expérience professionnelle, mon expertise dans la stratégie, les stratégies digitales, l’optimisation des organisations et mes valeurs : simplicité, créativité et efficacité. ”

Rémy EXELMANS – EXELMANS INVEST

“ J’ai choisi d’adhérer à la CGPME afin de participer aux échanges d’expériences et de partage entre entreprises, et également pour m’informer sur l’actualité locale et être en veille sur les changements législatifs et réglementaires. La CGPME m’a permis de présenter mon activité et de développer mon réseau. ”

Anne JUSTOME – HANDIRECT REUNION



“ Notre rencontre avec la CGPME s’est faite à l’occasion des films réalisés pour l’Assemblée Générale 2016 : “Je m’engage à faire gagner La Réunion”. À la fois attachée à ses entreprises et au développement de son territoire, nous avons trouvé au travers de la CGPME Réunion, une vision porteuse et volontariste capable de faire avancer La Réunion. ”

Charles BLONDEAU – NAWAR PRODUCTIONS



UN GRAND BRAVO À ...

Mona KANAAN, gérante de l’entreprise POUR ÊTRE BIEN CHEZ SOI, qui s’est vu attribuer en avril dernier le prix de la Meilleure Démarche Entrepreneuriale lors de la remise des trophées SILVERECO 2016.



MAIS AUSSI

- CABINET DE COORDINATION ET EXPERTISE TECHNIQUE
- CANDA PROMOTION
- ALA SCI
- APOLLYMI
- BAMBOO
- CARIBOU INVEST
- CARTONINVEST
- EB04 INVEST

- FDT BAT OI
- GULYNVEST
- HAMELINVEST
- INNOVAL INVEST
- LEGOLINVEST
- PITAYA
- PITON MAÏDO
- RDINVEST 3
- S.R.A. SARL

- TFLI 2
- TILAPIA
- VACOA
- BEE TECHNOLOGY
- DESTO-K
- MAISON BANGUI
- SERAPHIN PARTNERS



EDF SA - 22-30 avenue de Wagram 75382 Paris cedex 08 - France. Capital de 960 069 513,50 euros - 552 081 317 R.C.S. Paris - www.edf.com
Origine de l'électricité vendue par EDF à La Réunion en 2015 : 40,4% charbon, 36,1% renouvelables (dont hydraulique 17,1%, bagasse 9,3%, PV, éolien, biogaz 9,7%), 23,1% diesel.
Photos : Frog974, Laurent Diat. HAWAÏREUNION

**agir
PLUS**

JE MAÎTRISE MON ÉNERGIE, J'ÉCONOMISE, TU ÉCONOMISES, L'ÎLE ÉCONOMISE

AVEC AGIR PLUS D'EDF, BÉNÉFICIEZ DE CONSEILS ET DE PRIMES
POUR DES SOLUTIONS ÉCO-PERFORMANTES (ISOLATION,
CHAUFFE-EAU SOLAIRE, ÉCLAIRAGE...).

Retrouvez-nous sur reunion.edf.com



L'énergie est notre avenir, économisons-la !

FOCUS SYNDICAT

FÉDÉRATION NATIONALE DES INFIRMIERS DE LA RÉUNION



La Fédération Nationale des Infirmiers (FNI) est l'organisation syndicale la plus ancienne (association en 1949, elle devient fédération en 1959) dans ce domaine. Elle a accompagné toutes les grandes évolutions de la profession et initié les avancées majeures qui ont permis la reconnaissance de cette exception française des soins infirmiers libéraux au domicile des patients.

L'historique de la Fédération Nationale des Infirmiers est étroitement lié à l'histoire de la profession, et à l'émergence en France d'un exercice libéral infirmier dont elle a assuré seule, durant presque un demi-siècle la promotion, la structuration et le développement, pour en faire aujourd'hui le premier offerreur de soins de ville et la principale alternative à l'hospitalisation.

Les actions de la FNI :

- Faire reconnaître et valoriser pleinement les compétences infirmières
- Promouvoir la qualité et la sécurité des soins
- Être un acteur à part entière de la qualité des soins et de son amélioration en favorisant l'information et la formation professionnelle
- Faire reconnaître la spécificité et l'utilité sociale de l'exercice libéral infirmier. La FNI est membre fondateur de l'Union Nationale des Professions Libérales créée en 1977.
- Faire évoluer la convention signée par l'union nationale des caisses d'assurance maladie et les représentants des syndicats, et doter l'exercice libéral infirmier d'une convention innovante, valorisant les compétences infirmières pour répondre aux grands enjeux de santé publique.

Membre de la Fédération Nationale des Infirmiers, la FNI Réunion est un syndicat départemental, et est un interlocuteur direct des infirmiers libéraux dans les territoires. Nous répondons, en premier lieu, aux besoins d'écoute, de conseils, d'informations, de soutien et de défense de tout professionnel en exercice.



Son président : Guy BOUNÉA a pour ambition la défense de l'exercice libéral face à une main mise institutionnelle de plus en plus envahissante, mais aussi faire reconnaître aux 1615 infirmiers et infirmières de l'île la nécessité d'intégrer une logique de chef d'entreprise en plus d'être soignant dans leur cabinet.

Avec 106 000 infirmiers et infirmières libéraux, la fédération est la plus grande corporation de France. Le monde libéral a évolué très rapidement. Il constitue un système pluridisciplinaire assisté d'outils numériques qui permet ce lien professionnel. Mais tout reste encore à faire.

Leur devise : "POUR les infirmiers, PAR les infirmiers".

Blog : <http://www.fnii974.fr/>
Page Facebook : FNI Réunion



Guy BOUNÉA,
Président de la Fédération Nationale
des Infirmiers de La Réunion

NUMÉRIQUE À LA RÉUNION

COMMENT PASSER À L'ACTION ?



57 % des entreprises prévoient leur transition numérique à moyen terme. Une donnée qui démontre la prise de conscience des entrepreneurs. Toutefois, le chemin est encore long, et notamment pour les TPE, qui sont toujours les entreprises les moins présentes sur le web.

Contrairement aux idées reçues, toutes les entreprises peuvent avoir une visibilité sur internet, quelle que soit leur activité.

■ La situation en région

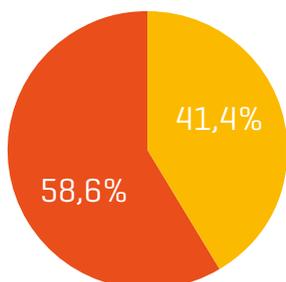
À La Réunion comme partout, la population est de plus en plus connectée et le décalage se crée même parfois entre clients/prospects et nos entreprises réunionnaises moins connectées. Nous recensons, par exemple, plus de 380 000 comptes Facebook et plus de 100 000 Youtubeurs. De fait, nos salariés sont également connectés et 30% d'entre eux parlent de leur entreprise sur les réseaux sociaux ! Enfin, dans 9 cas sur 10, nos clients recherchent et se renseignent sur internet avant d'effectuer leur

achat, et plus de 10 000 colis issus du e-commerce arrivent chaque jour à La Réunion, un marché en forte croissance chaque année... Autant d'achats réalisés à l'extérieur du territoire et qui ne bénéficient pas à l'économie locale [sauf pour les acteurs de la logistique], faute d'offre correspondante ou tout simplement de visibilité sur la toile du côté des entreprises réunionnaises. L'opportunité d'être présent sur la toile est donc plus que réelle, et ceux qui la saisiront les premiers seront les gagnants de cette transformation en cours du parcours client. Il reste

à faire tomber certains préjugés concernant notre présence ou pas sur internet, avec deux postures possibles : faire l'autruche [subir] ou redresser la tête, être en veille et se lancer [agir].

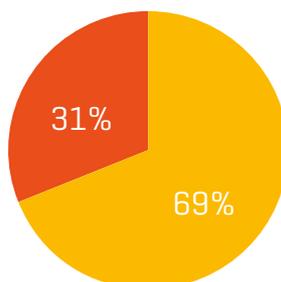
D'après une récente enquête, menée localement, nombreuses sont les entreprises ayant un site internet et/ou étant présentes sur les réseaux sociaux. Cependant, presque 40% seulement d'entre elles s'estiment entièrement digitalisées.

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE ENTIÈREMENT DIGITALISÉE ?



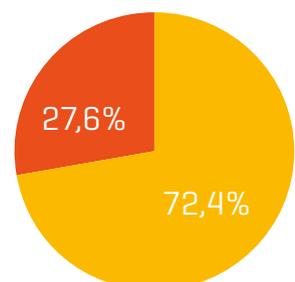
OUI NON

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÉSENTE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?



OUI NON

AVEZ-VOUS UN SITE INTERNET ?



OUI NON

Le recours à l'utilisation d'outils numériques s'effectue souvent dans les cas suivants :

- Communication (échanges de mails)
- Recherche de clients/marketing
- Gestion de l'administration interne (comptabilité, logistique, ressources humaines, planning)

10% des entreprises interrogées affirment ne pas ressentir le besoin de digitaliser leur entreprise.

D'après les résultats du même sondage, les freins les plus fréquents au passage total au numérique en entreprise sont :

- Le coût de cette transformation (matériel, formation des collaborateurs)
- Le temps nécessaire à celle-ci
- Le choix des outils, des logiciels et du matériel

■ Comment faire ? Par où démarrer ?

Idéalement, nous devons commencer par réaliser un diagnostic externe et interne, préalable classique mais indispensable pour développer une stratégie performante et partagée.

En interne, il faut commencer par se poser les bonnes questions, idéalement et au minimum, avec son équipe d'encadrement :

- Mon histoire, qui sommes-nous ? Nous avons tous une très belle histoire à raconter.
- Quelle est notre vision, notre mission ? Quelles sont nos valeurs ?
- Quels sont nos objectifs (notoriété, vendre, se faire aimer) ?



■ Quelle appétence de nos salariés pour le digital ?

■ Comment faire de nos salariés des ambassadeurs de la marque ? Et par la suite, il faut accepter de revoir notre organisation interne pour l'adapter à cette nouvelle stratégie

En externe, grâce au digital, je vais échanger avec mes clients, dialoguer et profiter de ma proximité qui est un point fort très important des entreprises locales mais souvent négligé. La cible des seniors (silver économie) est à ne pas oublier, car de plus en plus connectés et actifs sur la toile.

Utiliser LinkedIn pour le BtoB à La Réunion est également un atout. On estime à plus de 10 000 le nombre de cadres et de chefs d'entreprises réunionnais présents sur ce média social très dynamique.

Par ailleurs, ma E-réputation est un facteur facilitant en termes de recrutement. Les jeunes notamment

préféreront travailler dans un entreprise qui a un pied dans le digital.

Enfin, mes concurrents, sont-ils présents ? Sont-ils actifs ou pas ? Sont-ils performants ou pas ?

Nous avons la chance d'avoir toute la ressource nécessaire en local pour pallier au manque de ressource interne si nécessaire. L'association Social Medias Réunion par exemple est forte de plus de 70 adhérents (freelance, développeur web, graphiste, consultant et même coach digital) disponible pour aider et accompagner les entreprises réunionnaises à faire le pas et développer de la croissance grâce au digital, profitons-en !

Pour finir, l'impulsion doit venir du chef d'entreprise pour être efficace, alors à nous de jouer.





Vous n'avez toujours pas de site Internet, et même si vous n'envisagez pas nécessairement de vous lancer dans le e-commerce ou le e-service, disposer de son propre site web est aujourd'hui indispensable.

Pourquoi ? Retenez cette statistique : 81 % des entreprises qui ont fait faillite en 2013 n'étaient pas présentes sur Internet ou sur les réseaux sociaux [selon une étude publiée jeudi 13 février 2014 par la société Email-Brokers]. Plus que jamais la dimension Internet doit être au cœur des stratégies commerciales et de communication des entreprises ! Mais encore faut-il se poser les bonnes questions...

1- Définissez votre stratégie

Prévoyez un cahier des charges précis de ce que vous souhaitez, qui vous permettra de définir toutes les fonctionnalités attendues de votre site web. Ce document devra être établi ne serait-ce que pour budgéter le coût de fabrication de votre site web et pour figer les termes de votre relation contractuelle avec votre prestataire, et notamment le périmètre de sa mission. Précisez notamment, dans votre cahier des charges : les objectifs recherchés, le public visé, l'arborescence et les fonctionnalités envisagées du site, les modalités de gestion du back-office et des mises à jour.

2- Pensez positionnement web

Il est impératif de penser "référencement". Si vous créez un site web, c'est pour qu'il soit vu et consulté. Toutes les entreprises veulent que leur site soit positionné en première page des moteurs de recherche, mais il n'y a évidemment pas de place pour tout le monde. D'où l'importance d'intégrer la dimension du référencement dès la phase de création de votre site web. 2 types de référencement :

- Le référencement naturel : il s'agit d'adapter la structuration de votre site web à l'algorithme des moteurs de recherche [notamment Google].
- Le référencement payant : cette méthode consiste à acheter des clics sur des mots-clés que vous aurez préalablement sélectionnés. Attention, ne choisissez pas au hasard ! De nombreux pseudo-spécialistes vous promettent la lune à des coûts attractifs, mais il faut

être très vigilant quant aux pratiques qu'ils utilisent [sachez que Google, par exemple, sanctionne durement les techniques dites de SEO sauvage, développées en masse par ce type de prestataires]. Pensez aussi aux liens hypertextes entre sites web partenaires [le "net linking"], de même qu'aux liens hypertextes entre les différentes pages de votre site web. Pensez aussi "référencement social" et développez votre présence sur les réseaux sociaux [Google +, Viadeo, Facebook, Youtube, etc.] en publiant régulièrement du contenu.

3- Retenez qu'un site web doit "vivre" en permanence

Prenons l'exemple de Google : ce moteur de recherche va consulter votre site web à intervalles réguliers et vérifier son contenu. Si, à chaque passage, il constate que le contenu du site n'évolue pas, le positionnement du site sera dégradé. Faites vivre votre site web !

4- Assurez-vous d'être le titulaire du contenu de votre site web

Il n'est pas rare que du contenu soit "volé" sur le net pour être dupliqué sur d'autres sites. Il vous faudra alors être en mesure de prouver que vous êtes effectivement le créateur de ce contenu. Plusieurs méthodes s'offrent à vous : vous pouvez recourir aux services d'un huissier ou d'une association spécialisée [l'agence pour la protection des programmes - www.app-asso.fr]. L'objectif sera de pré-constituer la preuve de votre création et de lui donner une date certaine.



Dans le cadre des marchés publics, l'usage de la facturation électronique connaît une rapide montée en puissance depuis 2012. Elle deviendra progressivement obligatoire d'ici le 1er janvier 2017 [ordonnance n° 2014-697 du 26 juin 2014 relative au développement de la facturation électronique]. L'obligation faite à l'État d'accepter les factures électroniques est élargie aux collectivités territoriales et à tous les établissements publics à compter du 1er janvier 2017. Une solution technique transitoire mutualisée et gratuite est proposée par l'État.

D'ici 2020, toutes les factures entre l'État et ses fournisseurs seront dématérialisées. Le dispositif n'est pas nouveau : depuis le 1er janvier 2012, en effet, tous les fournisseurs ont la possibilité de transmettre leurs factures de façon dématérialisée. Aujourd'hui, l'objectif est de généraliser ce dispositif et de l'élargir aux établissements publics et aux collectivités territoriales.

Pour mener à bien ce projet stratégique de modernisation de l'État et de simplification pour les entreprises, un calendrier pour les entreprises, un calendrier et un dispositif technique ont été mis en place.

Calendrier d'obligation de facturation électronique

L'ordonnance du 26 juin 2014 définit le calendrier d'obligation de facturation électronique pour les émetteurs de factures à destination de l'État, des



collectivités territoriales et de leurs établissements publics respectifs :

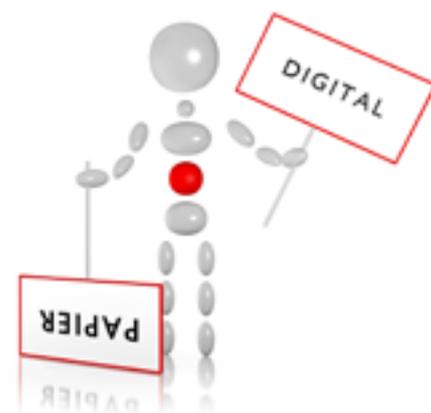
- 1er janvier 2017 : obligation pour les grandes entreprises et les personnes publiques ;
- 1er janvier 2018 : obligation pour les entreprises de taille intermédiaire ;
- 1er janvier 2019 : obligation pour les petites et moyennes entreprises ;
- 1er janvier 2020 : obligation pour les micros entreprises.

Gains de la facturation électronique

La dématérialisation permet des gains mutuels pour les entreprises et les administrations :

réduction des coûts [impression et envoi postal], suppression des manipulations de documents "papier", diminution des temps de traitement, garantie de remise des documents, fluidité des échanges, réduction de l'empreinte carbone. La démarche de dématérialisation des factures peut aussi constituer un avantage concurrentiel [clause de dématérialisation de plus en plus présente dans les marchés publics], ainsi qu'un élément de communication à ne pas négliger [exemplarité, image et notoriété de l'entreprise].

Eric MICAELLI,
gérant Archivistes Experts



CHORUS PORTAIL, UNE SOLUTION TECHNIQUE TRANSITOIRE MUTUALISÉE ET GRATUITE.



Après une concertation avec les représentants des entreprises, des établissements publics et des collectivités, l'Agence pour l'Informatique Financière de l'État (AIFE) a proposé le 8 avril 2015 une solution technique mutualisée et gratuite aux entreprises, aux collectivités locales et aux établissements publics.

Cette solution dénommée "Chorus Portail Pro 2017" permettra le dépôt, la réception, la transmission des factures électroniques et leur suivi, et sera mise gratuitement à la disposition des entreprises. Elle remplacera et s'inspirera de la plateforme "Chorus factures" (<https://chorus-factures.budget.gouv.fr/login/auth>), actuellement

utilisée par les fournisseurs de l'État. Mise en oeuvre par l'AIFE, depuis le 1er janvier 2012, la plateforme "Chorus Factures" permet aux fournisseurs de l'État de transmettre leurs factures par voie électronique, sans recours au papier. Les fournisseurs peuvent ainsi suivre aisément l'avancement du traitement de leurs factures.

Actuellement "Chorus Factures" propose gratuitement trois modes de transmission, adaptés aux besoins et aux capacités des fournisseurs : le dépôt de factures en PDF [signé ou non signé électroniquement] ; la saisie de factures ; la transmission des données des factures en Echange de Données Informatisé (EDI), pour les fournisseurs dont le volume des factures est important.

À noter que dans le cadre de la stratégie européenne pour le numérique, la directive européenne du 16 avril 2014 relative à la facturation électronique dans les marchés publics relaie l'obligation

de la facture électronique dans les marchés publics et insiste sur l'élaboration d'une norme européenne afin d'assurer l'interopérabilité entre les différents systèmes nationaux.

LE PROJET "CHORUS PORTAIL PRO 2017" EN CHIFFRES

- 95 millions de factures annuelles
- 1 115 104 entreprises, fournisseurs de la sphère publique
- 77 474 collectivités et établissements publics nationaux, locaux et de santé

<https://chorus-factures.budget.gouv.fr/login/auth>

LA MONTÉE EN CHARGE PROGRESSIVE DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Ouverture Chorus Factures

SPHÈRE ÉTAT

2012

Ouverture Chorus Portail Pro

SPHÈRE PUBLIQUE

2017 2018 2019 2020

LES GRANDES ENTREPRISES ET PERSONNES PUBLIQUES

ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

PME

MICRO-ENTREPRISES

- — — — — Dématérialisation facultative
- Dématérialisation obligatoire



Nexa

AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT
D'INVESTISSEMENT ET D'INNOVATION

Accélérateur de projets d'avenir

PROSPECTIVE

ATTRACTIVITÉ

INNOVATION

ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS

OBSERVATOIRE

CIBLEZ
VOTRE
PARCOURS

Vous êtes un porteur de projet, un innovateur, une entreprise en développement ? NEXA vous accompagne et facilite votre parcours !

Nous vous orientons vers les intervenants du territoire adaptés aux besoins de votre projet ou nous vous intégrons dans nos propres circuits :

- un parcours **Général**, pour tous les types de projets
- un **Accélérateur**, pour les projets à fort potentiel, entrants dans les secteurs stratégiques de La Réunion : la bio-economie tropicale, l'e-co-tourisme, les énergies renouvelables, la santé, le numérique ou l'innovation territoriale

ACCÉLÉRATEUR
DE
CROISSANCE

Votre projet est structurant, innovant ? Vous ambitionnez de créer des emplois ? Découvrez l'accélérateur NEXA : votre meilleur allié !

De la stratégie d'entreprise à l'analyse marketing, en passant par la structuration financière, le plan de communication ou la mise à disposition d'une hotline juridique, NEXA vous propose un accompagnement personnalisé, vous apporte des solutions concrètes et mandate des cabinets d'experts, pour vous donner toutes les chances de réussir.

Découvrez nos offres Innovation et Accompagnement de projet :



FORMEZ VOUS
AUX BONNES
PRATIQUES
INNOVANTES

Nexa organise tout au long de l'année des formations pour vous inciter à innover et vous accompagner dans votre projet de développement ou de création d'entreprise.

Conférences, ateliers pratiques et moments conviviaux de networking sont organisés, afin de vous fournir des méthodologies et des outils concrets et de vous permettre d'échanger des bonnes pratiques.

Thématiques 2016 : créativité, design, communication digitale, gestion de projet, levée de fonds, business models...

Découvrez nos formations innovantes :



NOVONS
La Réunion

Contact : contact@nexa.re - www.nexa.re - Tél : 02 62 20 21 21



L'Europe s'engage à La Réunion avec le FEDER - Fonds Européen de Développement Régional

TABLEAU DE BORD TRIMESTRIEL DE L'EMPLOI

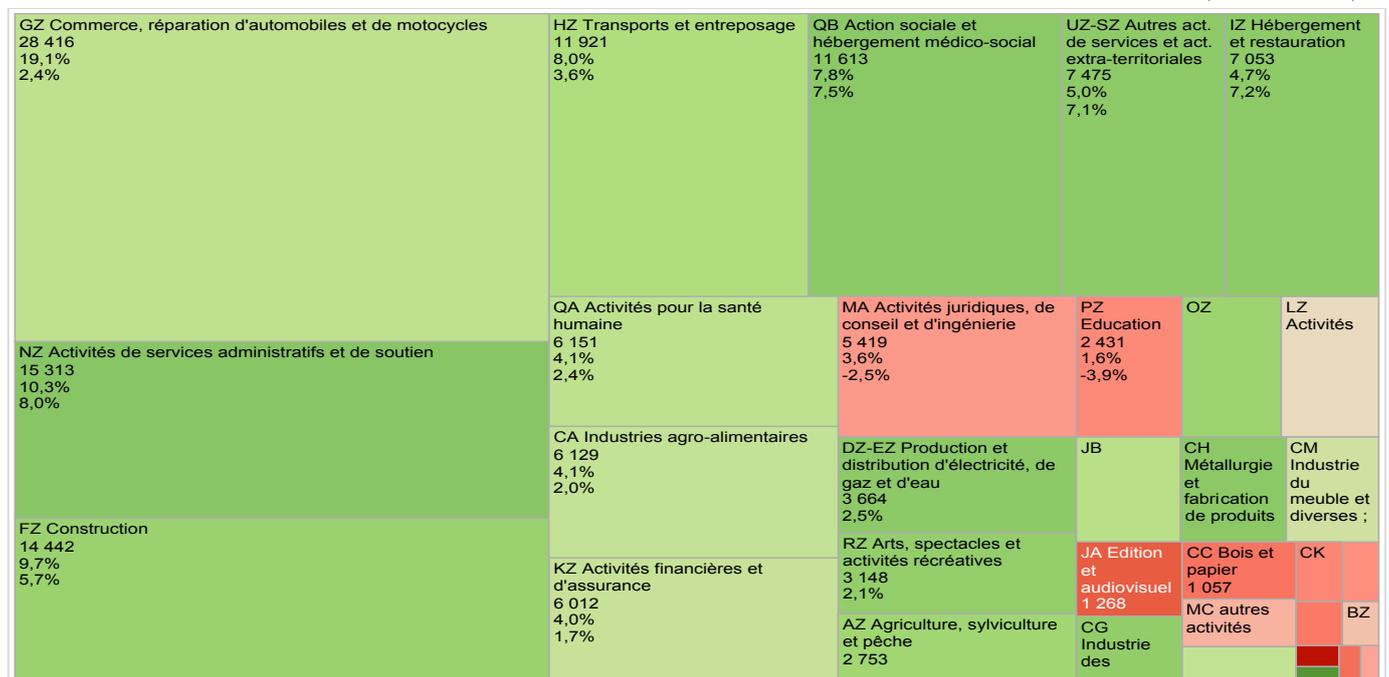
DÉCEMBRE 2015

- En 2015, 5 574 emplois ont été créés dans le secteur privé, contre 2 882 en 2014.
- Neuf secteurs d'activité ont contribué pour 93 % aux créations d'emploi en 2015 :
- Activités de services administratifs et de soutien (1 128 emplois créés en 2015, contre 918 en 2014);
- Action sociale et hébergement médico-social (811 / 418), secteur dans lequel on notera une diminution de 0,45 % du salaire moyen par tête (SMPT) pouvant être expliquée par l'importance des emplois aidés;
- Construction (781 / 48);
- Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles (666 / 211);
- Autres act. de services et act. extra-territoriales (494 / 157);
- Hébergement et restauration (471 / 111), secteur dans lequel on devrait observer des créations d'emploi significatives au cours des prochaines années, principalement dans les métiers liés à l'hôtellerie "étoilée";
- Transports et entreposage (410 / 120);
- Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau (250 / 156);
- Arts, spectacles et activités récréatives (191 / - 175), secteur dans lequel les créations d'emploi pourraient n'être expliquées par une très forte mobilisation des emplois aidés.
- Six secteurs pourraient devoir faire l'objet d'une attention particulière parce que ne créant que très peu d'emploi ou en détruisant de manière significative :
- Les trois secteurs de l'Information et communication, incluant Edition et audiovisuel (- 137 / 33), Télécommunications (50 / - 8) et Activités informatiques (14 / 34);
- Activités immobilières (0 / 62);
- Activités juridiques, de conseil et d'ingénierie (- 137 / 217);
- Education (- 98 / 19)
- Les variations par microrégion restent les mêmes qu'observées depuis plusieurs trimestres, l'Ouest et le Sud étant les plus dynamiques.

CHIFFRES CLÉS

- **148 641 emplois salariés dans le secteur privé,**
- **+ 3,9 % en glissement annuel.**
- **2 240 € de salaire mensuel moyen (4 derniers trimestres) par tête,**
- **+ 0,8 % en glissement annuel.**

Secteurs



PACK MUTA ENTREPRISE

la complémentaire santé préférée de tous les salariés



8 bonnes raisons de choisir MUTA Santé

Aucune avance de frais chez les professionnels de santé ⁽¹⁾ ;

Prise en charge à 100% de vos lunettes de vue ⁽²⁾ ;

Cotisation offerte pour tous les enfants scolarisés et assurés jusqu'à 26 ans révolus, sur présentation d'un certificat de scolarité ;

Pas de limite d'âge à l'adhésion ;

Service Adhérents joignable toute la semaine
Du lundi au samedi de 8h00 à 17h30 (Appel non sur-taxé) ;

Suivi en ligne de vos remboursements sur www.mutasante.com ;

Proximité avec un réseau de **8 agences**
sur Saint-Denis, Saint-Paul, Saint-Leu, Saint-Louis, Saint-Pierre,
Le Tampon, Saint-Joseph et Saint-André ;

Jusqu'à **5 formules** de garanties différentes au choix.

Entreprises, nous
avons la mutuelle
qu'il vous faut !
Un conseiller est
à votre écoute

www.mutasante.com

02
62 **947 700**



design thinkink - (1) Chez les professionnels de santé conventionnés. (2) Dès la formule Saphir, chez les opticiens agréés MUTA. Mutuelle Générale Sollicités Réunion (MGSR) : Immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 388 213 423. Siège social : 14, Boulevard Doret - BP 340 - 97467 Saint-Denis cedex. Pour la santé, La MGSR est substituée par la Mutuelle de la Réunion pour les branches 1 et 2. Mutuelle régie par le code de la Mutuelle soumise au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) 61 rue Talbot 75336 Paris Cedex 06, cet organisme indépendant peut être saisi directement par un assuré. Le contrat est assuré par la Mutuelle de la Réunion : Union soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité, immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 321 073 470, agréée en branches 1, 2 et 20 - Mutuelle de la Réunion Services de Soins et d'Accompagnement Mutualistes (MR SSAM) - Organisme soumis aux dispositions du Livre III du Code de la Mutualité. Immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 443 459 615. Siège social : 14, Boulevard Doret - BP 340 - 97467 Saint-Denis cedex.

PORTAGE SALARIAL : LA SOLUTION POUR L'AUTONOMIE PROFESSIONNELLE

Le portage salarial est un statut juridique légal, alternatif à la création d'entreprise individuelle, ouvert aux personnes physique exerçant ou souhaitant exercer une activité indépendante, libérale, non réglementée, de service aux entreprises : consultants, experts, formateurs, ingénieurs, informaticiens et autres prestations de services (non artisanales).

Ce statut doit être géré par une "Entreprise de Portage Salarial" qui respecte les dispositions du Code du Travail qui régissent le portage salarial

[Livre II, Titre V, chapitre IV, articles L1254-1 et s.].

FUNCTIONNEMENT :

- 1 - La personne portée trouve et négocie ses missions auprès de ses clients,
- 2 - L'entreprise de portage salarial prend le contrat de prestations avec le client à sa charge (rédaction, signature, responsabilité juridique, factures, encaissements),
- 3 - L'entreprise de portage salarial embauche la personne portée avec un CDI ou CDD de portage salarial, et la rémunère avec les honoraires perçus.

Pendant son intervention, la personne portée intervient en tant que prestataire externe pour son client, salariée de son entreprise de portage.



Morgane TRAPU
Réunion Portage



LES AVANTAGES

| POUR L'ENTREPRISE CLIENTE | POUR LA PERSONNE PORTÉE | POUR LES POUVOIRS PUBLICS |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ + de disponibilité de son intervenant qui ne se consacre qu'à son cœur de métier, ■ Négociation du contenu et du prix sur-mesure en direct avec l'intervenant, ■ Garantie que l'intervenant est assuré, déclaré et à jour des cotisations sociales (attestations fournies par l'entreprise de portage). ■ L'Entreprise de Portage (SARL avec capital) est responsable juridiquement des contrats passés avec les clients. ■ Faire du business éthique et équitable (démarche RSE) : le prix facturé comprend pour l'intervenant le prix de son travail, de sa sécurité juridique et sociale, de sa gestion ; ■ Éviter tout risque juridique de requalification du contrat de prestations en contrat de travail ; ■ Assurance d'un suivi administratif et comptable qualifié, avant et après la mission, par l'entreprise de portage salarial | <ul style="list-style-type: none"> ■ Se concentrer sur son cœur de métier ■ Éviter la gestion d'entreprise individuelle : comptabilité, assurances, déclarations sociales et fiscales, gestion d'un compte bancaire dédié, risques d'erreur sur la rédaction des contrats ou des factures ■ Confier le suivi des paiements et les relances client ■ Prélèvement à la source des charges sociales et de la TVA : éviter le risque de redressement ou d'erreurs ■ Vivre son indépendance avec une couverture sociale élevée incluant chômage, indemnités maladie, retraite complémentaire, formation professionnelle, mutuelle, prévoyance | <ul style="list-style-type: none"> ■ Avoir affaire à une seule entreprise qui déclare et verse les cotisations, taxes, ... pour l'ensemble des personnes portées ■ Sans risque de sous-déclaration ou de travail non déclaré |



CONSEIL EN RESSOURCES HUMAINES, DÉCOUVREZ L'AIDE DE LA DIECCTE

Les TPE et PME sont au cœur de l'économie réunionnaise et de ses possibilités de développement. Le plan "Tout pour l'emploi" national soutient cette dynamique.

Souvent considérée comme une contrainte pour les entreprises, la gestion des ressources humaines doit constituer un véritable levier en matière de développement économique des entreprises et de gestion des transitions dans la vie d'une entreprise. La mesure 11 du plan prévoit la création d'une prestation de conseil en ressources humaines pour accompagner de manière efficace les très petites entreprises de moins de 10 salariés et les petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés dans la gestion quotidienne de leurs ressources humaines.

Cette aide permet à l'entreprise de bénéficier d'un accompagnement personnalisé RH cofinancé par l'État et réalisé par un prestataire référencé par la DIECCTE de La Réunion en lien avec l'ARVISE.

La prestation de conseil doit permettre :

- d'aider l'entreprise à repérer les axes d'amélioration de sa gestion des ressources humaines en lien avec sa stratégie et son développement économique,
- de construire des outils et un plan

d'actions partagé par les acteurs de l'entreprise (direction-salariés-représentants des salariés),

- d'accompagner la mise en oeuvre des actions en rendant l'entreprise autonome et en lui permettant l'appropriation des outils mis à sa disposition.

L'intervention consiste en un ensemble d'actions contribuant à améliorer la qualité des emplois en professionnalisant la fonction RH et la politique de RH en intégrant des ressources humaines dans la stratégie globale de l'entreprise : identification et levée des freins à la décision d'embauche/évaluation des risques RH, identification du potentiel de création d'emplois, appui au processus de recrutement (définition des profils de postes,

coût du recrutement, conduite de l'entretien etc...), accompagnement des changements organisationnels (process, équipements), processus d'élaboration d'un plan de formation et recherche d'optimisation du plan, gestion des âges et transmission des compétences mais également professionnalisation du dirigeant en matière RH et en management, sensibilisation aux relations sociales etc....

Deux niveaux de prestations, peuvent être, au choix, complémentaires ou dissociables :

- courte "diagnostic-action" : 1 à 10 jours d'intervention,
- longue "approfondie" : 10 à 20.

Une convention sera conclue entre les partenaires suivants :



Dispositions financières :

| ETAT | | À la charge de l'entreprise* | À la charge du collectif* |
|---|--|--|--|
| Prise en charge à la hauteur de 50% maximum | | 30 à 50% selon la taille de l'entreprise et la durée de l'intervention | Coût réparti entre les différentes entreprises à hauteur de 10 à 20% |
| Accompagnement individuel | Accompagnement collectif | * Des co-financements pourront être recherchés [opca, chambres consulaires, fédérations professionnelles...] afin de diminuer le montant du reste à charge supporté par l'entreprise [des négociations sont en cours tant au niveau national que niveau local] | |
| Prestation 15 000 € par entreprise | Prestation 15 000 € quel que soit le nombre d'entreprises concernées | | |

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez contacter à la DIECCTE, Monsieur Jonathan EMSELLEM, Chef de Pole 3E 974 : pole3e@dieccte.gouv.fr ou au 0262 94 07 94.

CHEFS D'ENTREPRISE, FORMEZ-VOUS AVEC LA MALLETTE DU DIRIGEANT, UN SERVICE PROPOSÉ PAR L'AGEFICE



L'opération Mallette Du Dirigeant, ou MDD, menée par l'AGEFICE, permet aux dirigeants d'entreprise de se former sur des sujets identifiés comme fondamentaux et prioritaires dans le cadre de l'exercice de leurs activités professionnelles.

Des thématiques étendues pour l'année 2016

En 2016, l'opération Mallette Du Dirigeant se décline en 4 versions thématiques : Comptabilité-Analyse financière-Interprétation de tableaux de bord (instaurée en 2015 et reconduite en 2016) ; Nouvelles technologies et compétences numériques (instaurée en 2015 et reconduite en 2016). Auxquelles s'ajoutent : Communication et marketing Ressources Humaines et Management

Le fonctionnement de l'opération

Les stagiaires sont libres de choisir, dans chaque Mallette, un ou plusieurs programmes de formation jusqu'à concurrence de 3 jours de formation maximum pour chaque Mallette.

Les modalités de financement

Les formations de l'opération Mallette Du Dirigeant sont financées hors budget annuel des chefs d'entreprise, ce qui veut dire qu'un même ressortissant peut bénéficier du dispositif habituel de l'AGEFICE à concurrence de son enveloppe annuelle ET des formations de l'opération MDD. Les plafonds de financement pour chaque axe thématique sont les suivants : pour les actions de formation réalisées en présentiel (cours collectif et/ou accompagnement individuel), les prises en charge financées par l'AGEFICE seront plafonnées à 1.200€ HT pour un maximum de 50€ HT par heure de formation et par stagiaire ; pour les modules E-learning, un budget supplémentaire de 100€ HT peut être alloué pour chaque jour de formation en présentiel assuré sous certaines conditions.

La délégation de paiement

Pour faciliter l'accès des dirigeants et conjoints collaborateurs, ressortissants de l'AGEFICE, au

financement de leurs actions de formation, la mise en place d'une délégation de paiement peut être demandée par le chef d'entreprise et acceptée par l'AGEFICE.

Consultez les détails de l'opération sur : <http://communication-agefice.fr/mdd/>



Votre point d'accueil AGEFICE :

4 chemin F. Rouania, Ligne Paradis, 97410 SAINT PIERRE

Tél. : 0262 96 43 16

Mail : pointaccueil974agefice@gmail.com

<http://communication-agefice.fr/mdd/>



ACTUALITÉS JURIDIQUES

L'ENTREPRISE FACE AU NUMÉRIQUE



Le numérique offre des milliers d'opportunités à l'entreprise pour conquérir une clientèle désormais en ligne. L'explosion des données, le big data, les objets connectés ou encore les applications mobiles constituent de nouveaux marchés à investir et développer.

Pour que l'aventure devienne une réussite, le cyber-entrepreneur devra cependant prendre soin de définir une véritable stratégie numérique qui tienne compte à la fois de l'environnement technologique et du cadre juridique applicable au cyberspace.

Cette démarche doit reposer sur 4 principes essentiels.

1 - Maîtriser la propriété intellectuelle des innovations

Quelle que soit la nature de l'activité menée par l'entreprise, celle-ci doit s'assurer qu'elle détient bien les droits de propriété intellectuelle des actifs immatériels qu'elle exploite. Cela recouvre deux réalités :

soit l'entreprise bénéficie d'une licence d'exploitation d'une création qui ne lui appartient pas (licence d'exploitation d'un brevet par exemple)

soit l'entreprise est elle-même propriétaire d'une innovation pour laquelle elle a effectué les démarches de protection intellectuelle ; dans ce cas elle devra s'assurer que chaque

intervenant, prestataire ou même salarié, lui a effectivement cédé les droits sur sa contribution.

Dans les deux cas, le contrat est l'instrument par excellence permettant de sécuriser la transmission de droits intellectuels lesquels doivent être réalisés par écrit et obéit à un formalisme rigoureux.

En effet, la simple commande d'une prestation n'emporte pas cession des droits comme l'indique l'article L.111-1 du code de propriété intellectuelle : dans le silence du contrat, le prestataire reste investi des droits !

De plus toute mention sommaire de type : "droit cédés pour une utilisation libre" n'est pas suffisante au regard des exigences légales.

Cette question de la propriété intellectuelle est fondamentale pour garantir la légitimité d'exploitation

d'une innovation. Il est crucial de réaliser les démarches de protection intellectuelle suffisamment en amont afin d'être en mesure de se défendre efficacement en cas de contrefaçon.

2 - Assurer la conformité CNIL

Dès lors que l'entreprise manipule des données personnelles c'est à dire qui permettent d'identifier directement ou indirectement une personne physique, la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978 s'applique. Or dans l'univers numérique, tout ou presque repose sur des données personnelles : newsletter, cookies de connexion, géolocalisation, réseaux sociaux, prospection électronique... La création de compte utilisateurs ou d'identifiants est quasi systématique pour pouvoir bénéficier d'un service en ligne.

En conséquence, l'entreprise devra déclarer tous les traitements de données personnelles qu'elle effectue auprès de la CNIL. Idéalement, elle pourra désigner auprès de cette dernière un Correspondant Informatique et Libertés ce qui allégera ses démarches de déclaration.

À défaut, elle s'expose à des sanctions pouvant être lourdes, puisque la CNIL dispose d'un pouvoir de sanctions pécuniaires, et que le non respect de la loi informatique et



libertés est sanctionné pénalement. Le récent règlement européen sur la protection des données personnelles adopté en avril 2016 renforce cette protection et alourdit les sanctions.

Souvent minimisée, cette obligation de conformité n'est donc surtout pas à délaissier ! Elle symbolise au contraire un gage de sérieux auprès des cyberconsommateurs.

3 - Assumer la responsabilité de cybermarchand

Qu'elle soit onéreuse ou pas, toute activité économique en ligne constitue un acte de commerce électronique, y compris la simple fourniture d'information, l'accès à une base de donnée ou même un service de moteur de recherche.

En effet, la définition légale du commerce électronique est extrêmement large afin de pouvoir embrasser la grande hétérogénéité du cyberspace. Ce sont donc les mêmes règles qui s'appliquent en cas de Mobile Commerce.

Ainsi, dès lors que l'entreprise souhaite vendre en ligne, des

obligations plus fortes que dans le monde réel s'imposeront afin de rassurer le cyberconsommateur et sécuriser au mieux la transaction B2C (Business to Consumer). C'est le sens des dispositions de la loi sur la confiance dans l'économie numérique qui impose à l'entreprise de s'identifier précisément par le biais des mentions légales, mais également de fournir une information extrêmement précise et détaillée sur les produits ou services offerts et les conditions de la transaction électronique. La récente loi HAMON de 2014 a également renforcé les droits du cyberconsommateur s'agissant des contrats en ligne.

Le cybermarchand est ainsi responsable de plein droit (c'est à dire responsable de principe) du bon déroulement de la transaction et il ne peut s'exonérer de sa responsabilité que dans des cas limitativement énoncés.

Ce paramètre important pèsera inévitablement dans la rédaction des conditions générales de vente, en particulier s'agissant de la clause limitative de responsabilité.

4 - Protéger sa e-reputation

Enfin, pour vendre en ligne il faut avoir une bonne e-reputation. En effet, tout propos négatifs sur la toile aura un impact sur l'acte

d'achat tout comme tout propos positif l'encouragera.

Le cybermarchand prendra garde aux contenus négatifs postés sur les réseaux sociaux ou ailleurs et pouvant constituer une éventuelle diffamation. S'il serait fastidieux de poursuivre en justice tout internaute exprimant son opinion en ligne, l'utilisation intelligente du droit de réponse en ligne peut permettre de désamorcer un buzz négatif.

Enfin, le choix du nom de domaine et des mots clefs servant au référencement devront éviter d'utiliser la marque des concurrents : ces actes appelés "cybersquatting" et "spamdexing" peuvent être sanctionnés par la voie de l'action en contrefaçon ou encore du parasitisme.



Sulliman OMARJEE
Spécialiste en propriété
intellectuelle et droit du numérique

LE LABEL "NOTAIRE JURISTE D'ENTREPRISE"



Le notaire, par sa formation, sa culture, son expérience, sa compétence, ses outils propres (l'acte authentique) peut et doit apporter une réponse spécifique et originale aux besoins des chefs d'entreprise.

Ainsi, l'Institut Notarial de l'Entreprise et des Sociétés (INES), sous l'égide du Conseil Supérieur du Notariat (CSN), met à disposition

des notaires en exercice depuis l'année dernière un programme de formation continue sur des thèmes aussi variés que la lecture notariale du bilan ; la rédaction des statuts de société, de différentes structures et organes de direction, de pacte d'associés, de pacte d'actionnaires ; le statut fiscal et social du dirigeant ; le suivi juridique et fiscal de sociétés particulières comme les sociétés agricoles ou les sociétés d'économie mixte ; l'organisation matérielle, des assemblées, la tenue des registres, etc.

Cette formation a pour objet de permettre, pour l'office notarial, d'obtenir la labellisation "Notaire Juriste d'Entreprise" dans le but de promouvoir auprès des chefs

d'entreprises et de tous les acteurs économiques un véritable savoir-faire en matière de droit des sociétés et plus généralement de droit des affaires.

L'association Notaire Conseils d'Entrepreneurs (NCE) à laquelle ont adhéré quatre études du Nord de l'île et une étude du Sud, déjà connue pour la formation professionnelle continue qu'elle assure par webconférences, participe à l'obtention de ce nouveau label.

Ces études réunionnaises se sont investies dans cette démarche de reconnaissance de leur savoir-faire afin de pouvoir rapidement le faire-savoir, notamment grâce à ce nouveau label national.

DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES OUTRE-MER, ÇA BOUGE À TOUS LES ÉTAGES !



Alors que la loi Travail continue à faire couler beaucoup d'encre, il y a fort à parier que de nombreux patrons de TPE /PME, préoccupés par la réalité de leur quotidien, se sont largement détachés d'un débat, mué en affrontement, auquel personne ne comprend plus rien depuis longtemps. Ceux-là n'attendent sans doute plus grand chose des pouvoirs publics, et pourtant... La période qui s'ouvre à La Réunion, est à observer de près car différents processus sont à l'œuvre, dans lesquels ils pourraient bien être impliqués.

Nationalement d'abord. Mmes Georges PAU-LANGEVIN et Ericka BAREIGTS, à la demande du Premier Ministre, doivent élaborer un projet de loi sur l'égalité réelle économique outre-mer. Elles disposent pour cela du rapport Lurel, présenté en mars 2016, qui préconisait un véritable big bang économique et social, sur la base de 35 propositions. Dans ces propositions figurent pêle-mêle, des sujets très anciens et très complexes tels que la réforme de l'octroi de mer ou la sur-rémunération des fonctionnaires. Des propositions

telle que l'instauration de zones franches globales, s'accompagnant d'un "zéro taxe" pour les entreprises, ou encore des propositions très concrètes, comme encourager la création de centrales d'achat pour les commerces de proximité. Ces 35 recommandations ne seront sans doute pas intégralement reprises, alors lesquelles le seront ? Zone franche globale ou pas ? Le projet de loi devrait être présenté en conseil des ministres en juillet 2016. Le débat reste ouvert.

Régionalement ensuite, un processus de concertation mené par le conseil régional doit s'ouvrir, en juin 2016, pour l'élaboration du "Schéma Régional de Développement Économique, d'Innovation et d'Internationalisation [SRDEII]". Exercice imposé par la récente loi NOTRe, ce document de référence doit préciser les orientations et les modalités d'interventions de l'action publique dans de nombreux domaines, dont les aides aux entreprises, le foncier économique ou encore l'export ou l'innovation. Le conseil régional prévoit d'auditionner et de solliciter

des contributions de nombreux acteurs du territoire. Encore une occasion de se faire entendre.

À l'échelle intercommunale enfin, la CINOR présentait fin avril, son projet de territoire. Présenté comme une feuille de route pour les vingt ans à venir, l'intercommunalité affiche un objectif clair : attirer plus d'entreprises dans le Nord et créer une dynamique porteuse d'emploi. Son président l'a affirmé, il ne souhaite pas agir seul, il a même mis en place un conseil de développement associant des chefs d'entreprise. Un autre espace de dialogue vient de s'ouvrir.

National, régional, intercommunal : trois niveaux d'intervention pour un même enjeu, le développement économique de l'île. Comment le monde économique se structure-t-il pour répondre à cet enjeu, comment va-t-il investir ces espaces de concertation ? Là encore, la question reste ouverte. Il peut se faire entendre. Mieux, il peut faire entendre sa voix. La voix d'acteurs responsables, investis, démontrant leur capacité à travailler ensemble, et à porter de manière collective, un projet pour La Réunion.



Isabelle WAN-HOÏ
Senior manager, L'agence GBO

ÉVÉNEMENT

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 10 MARS 2016 : LA CGPME S'ENGAGE À FAIRE GAGNER LA RÉUNION !



Notre réussite sera collective ou ne sera pas.”

L'Assemblée générale fut aussi l'occasion pour la Confédération de procéder au renouvellement d'une partie de son conseil d'administration.

Nos nouveaux administrateurs :



Jérôme Calvet

territoire. Aujourd'hui, au-delà de mes fonctions de communicant, je souhaite apporter en tant que nouvel administrateur toute ma combativité au service de ces enjeux que je considère comme justes et pertinents pour notre mouvement.”

Jérôme CALVET

“Je souhaitais devenir administrateur à la CGPME pour m'impliquer directement dans la dynamisation de la nouvelle section artisanat, mais également pour donner une image jeune à l'artisanat réunionnais. Je souhaite aider l'ensemble de mes confrères artisans à être en règle avec les nouvelles réglementations liées à notre secteur d'activité et à l'agroalimentaire.”

Cédric DALY

Après une année 2015 particulièrement riche, la CGPME Réunion inscrit son action dans la continuité et poursuit son combat en faveur des entreprises locales, de l'emploi, de la jeunesse, et du territoire réunionnais.

Ses perspectives 2016 ? Continuer à mobiliser ses adhérents, les pouvoirs publics, et les réunionnais dans leur ensemble, pour mettre en mouvement la société avec de nouvelles initiatives. La CGPME Réunion a un cap : 2016, année de l'ancrage territorial.

Parce que le développement de notre île est l'affaire de tous et parce que la CGPME Réunion a pour ambition de mettre La Réunion en mouvement, elle s'engage dans une démarche de valorisation de l'ancrage territorial. L'ancrage territorial ne se décrète pas. Il se vit. Il s'incarne.

Dominique VIENNE : “Le développement économique et social de notre territoire impose qu'on unisse nos forces. [...]

“Depuis maintenant plus de 3 ans que je suis actif au sein de la CGPME, notamment comme directeur de la commission communication, mais aussi à travers mes mandats au P2ER et à l'AFDET, j'ai pu mesurer le volontarisme du Président et du Conseil d'Administration pour défendre des valeurs qui me sont chères : la liberté d'entreprendre, le partage d'expérience, la solidarité, le développement du



Cédric DALY

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION, NOUVELLE COMPOSITION :

SECTION COMMERCE

Alex HOW-CHOONG, Secrétaire
Mohamed ISMAEL JINA,
Vice-président
Abdoul-Azeez ISSOP
Bernard ROBERT
Pascal THIAW-KINE
Éric TSANG

SECTION INDUSTRIE

Dominique VIENNE, Président

Johnny LAW-YEN,
Vice-président
David AMIEL
Éric BUFFI
Ismaël LOCATE
Sardar RAHIM KHAN

SECTION SERVICES

Philippe HO-YEN, Trésorier
Jean-François TARDIF,
Vice-président

Jérôme CALVET
Thierry FAYET
Gérard LEBON
Pascal PLANTE

SECTION ARTISANAT

Joseph Lilian PEROT,
Vice-président
David BANON
Cédric DALY
Jean-Jacques GRONDIN

NOS MANDATAIRES EN ACTION

ÉRIC MATZ – PÔLE EMPLOI



L'emploi est un domaine qui me tient particulièrement à cœur de part ma profession, et bien au-delà. J'ai été récemment nommé mandataire

CGPME au sein de l'Instance Paritaire Régionale (IPR) du Pôle Emploi à La Réunion. L'IPR est chargée de veiller à l'application des accords relatifs à l'assurance chômage. Elle est consultée sur la programmation des interventions régionales de Pôle emploi. Elle a aussi pour mission d'examiner la situation individuelle des demandeurs d'emploi au regard de l'indemnisation du chômage.

Par exemple, lorsqu'un salarié bénéficie de prestations indûment perçues, les organisations patronales et salariales sont amenées à choisir

si celui-ci doit rembourser le trop perçu, ou à en conserver le bénéfice. Vous pensez bien que, du côté salarial, c'est le recours à cette seconde option qui est souvent demandée.

La CGPME Réunion peut, grâce à ma présence au sein de cette instance régionale, temporiser les décisions prises, tout en analysant de façon objective et consciencieuse chaque situation.

DOMINIQUE VIENNE, PARRAIN DE LA CÉRÉMONIE DE REMISE DES DIPLÔMES DE LA FACULTÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA RÉUNION



Depuis 2010, la Faculté des Sciences et Technologies organise une remise de diplôme solennelle aux étudiants de licence et de master. Chaque année, afin de promouvoir l'Homme Réunionnais et son ouverture au Monde, elle propose à une personnalité réunionnaise qui a fait son chemin, qui a tracé une voie, d'être le parrain d'une promotion de jeunes en quête d'avenir.

Cette année, le Président de la CGPME Réunion, Dominique VIENNE, a été choisi. Fort de son parcours, il s'adressera aux jeunes diplômés et leur insufflera créativité, courage et ambition pour porter La Réunion de demain, lors de cette 6ème cérémonie de remise de diplômes qui aura lieu le vendredi 8 juillet 2016.

LA PERMANENCE PRUD'HOMALE DE LA CGPME RÉUNION, UN NOUVEAU SERVICE À VOTRE ÉCOUTE



Chefs d'entreprise, afin d'alléger votre quotidien et vous faire gagner du temps, afin aussi de vous soutenir dans la durée, la CGPME Réunion crée la Cité des Entrepreneurs : un

espace de conseil et d'écoute mis à votre disposition dans différents domaines [juridique, fiscal, social] en cas d'interrogation.

La Permanence Prud'Homale (PPH), premier service proposé par la Cité des Entrepreneurs, c'est :

■ Une cellule de conseil et de prévention : consultez nos conseillers avant d'entamer des démarches prud'homales, afin peut-être d'éviter de vous lancer dans un conflit et trouver des alternatives

■ Un décryptage des procédures : identifiez clairement ensemble les différentes étapes de la démarche

■ Une équité et une neutralité constantes : nos conseillers ne prennent pas parti. Ils écoutent et orientent de manière objective.

Pour plus d'informations, contactez-nous :

0262 96 43 16 /

nmogalia@cgpme-reunion.com

3^{ÈME} ÉTAPE POUR LA TOURNÉE DES ENTREPRENEURS

"De l'idée à la création... des passions à partager" telle était la thématique de la 3^{ème} édition de la Tournée des Entrepreneurs de la CGPME Réunion qui a eu lieu le 1^{er} juin 2016.

Dans l'objectif constant de faire vivre la convention-cadre signée avec le Rectorat en 2015, 4 chefs entreprises adhérents

de notre Confédération : Cédric DALY, Dominique DESPERT, Danielle GROS et Taina TROCHON, sont allés à la rencontre des élèves du collège Adrien Cerneau et du Centre de La Ressource, Institut d'Éducation Sensorielle pour jeunes déficients visuels et auditifs, de Sainte-Marie.

Ces femmes et ces hommes, chefs d'entreprise, ont expliqué leurs parcours, ont partagé leurs expériences. Les jeunes participants ont fait part de toutes leurs interrogations, et ont surtout pu bénéficier de conseils et de bonnes pratiques en vue de leur insertion professionnelle dans les années à venir.

CGPME / CINOR, UN PARTENARIAT RÉUSSI AU PROFIT DES TPE/PME !

"Voilà les fruits d'une convention qui fonctionne. Demander à ce que les TPE/PME locales aient toute leur place dans la commande publique n'est pas uniquement un coup de gueule mais aussi un engagement entre les collectivités et les représentants des entreprises pour que cela se traduise réellement. Nous en avons donné la preuve."

Dominique Vienne, Président de la CGPME Réunion



BILAN 2015 :

• près de 96% des marchés de l'intercommunalité attribués à des TPE/PME

• le délai de paiement moyen inférieur à un mois

La CINOR envisage de lancer 316 marchés en 2016, pour un montant total estimé de 41 millions euros.

RETOUR EN IMAGES



LE BUSINESS BREAKFAST DU 17 MAI



COMMISSION SOCIALE DU 23 MAI



COMMISSION EMPLOI FORMATION DU 24 MAI



LE DÉJEUNER DES TALENTS ET DU TERRITOIRE DU 25 MAI

AGENDA

LE 14 JUIN | L'énergie et la forme entrepreneuriales à La Réunion, un levier de performance capital pour l'entreprise

LE 15 JUIN | Permanence Prud'Homale NORD

LE 30 JUIN | Commission économie numérique et innovation

LE 07 JUILLET | Commission artisanat

LE 12 JUILLET | Permanence Prud'Homale SUD

LE 10 AOÛT | Permanence Prud'Homale NORD

LE 08 SEPTEMBRE | Club Entrepreneurs

LE 13 SEPTEMBRE | Permanence Prud'Homale SUD

CHEFS D'ENTREPRISE DE TPE & PME

ENTREPRENEURS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

POUR ÊTRE AU CŒUR DE L'ACTU
QUI VOUS CONCERNE

Une seule adresse

WWW.CGPMERREUNION.COM



L'ENTREPRISE LOCALE,
FORCE DE NOTRE ÉCONOMIE.



MA PETITE
ENTREPRISE
ENCAISSE
COMME
UNE GRANDE.

MODES DE PAIEMENT

Règlement en 3 ou 4 fois sans frais.

Paiement en ligne sécurisé*.

Rendez-vous sur www.ca-reunion.fr

Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel de la REUNION. *E-transactions est une solution de paiement à distance dans un environnement sécurisé, distribuée par la Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel de la REUNION. Renseignez-vous auprès de votre conseiller sur les conditions de l'offre.

