

TALENTS & TERRITOIRE

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

#8 | MARS 2015

DOSSIER ARTISANAT

**VALORISER NOS SAVOIR-FAIRE,
DÉFENDRE NOTRE PATRIMOINE !**

**UN NOUVEAU PRÉSIDENT
POUR LA CGPME NATIONALE**

**CRÉDIT IMPÔT INNOVATION
LA RECHERCHE, ÇA RAPPORTE !**



**UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
PLACÉE SOUS LE SIGNE
DU SPORT**



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

Caisse Générale
de Sécurité
Sociale
de La Réunion

2015

OFFRE DE FORMATION

À LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS



PRÉVENTION

PERSONNE
DÉSIGNÉE
COMPÉTENTE EN
SANTÉ SÉCURITÉ
AU TRAVAIL

JEUNES ET
NOUVEAUX
EMBAUCHÉS

TMS

AIDE
ET SOINS

SUR NOTRE SITE INTERNET

www.cgss.re

Rubrique : risques professionnels / formations

Vous pouvez :

- **accéder** à l'offre de formation complète : programme détaillé, calendrier et coûts
- **télécharger** les fiches de formation
- vous **inscrire** en ligne

Pour tous les renseignements complémentaires

Courriel : prevention@cgss.re

Ou Tél. : 02 62 90 47 00

SÉCURITÉ SOCIALE

l'Assurance
Maladie

RISQUES PROFESSIONNELS

Caisse Générale de Sécurité Sociale de La Réunion



C.G.S.S. Réunion

Caisse Générale
de Sécurité Sociale
de La Réunion

ENSEMBLE, ALLONS ENCORE PLUS LOIN !



Au cours de ces dernières années, la politique de la CGPME Réunion s'est construite autour de combats pour le développement de l'entreprise réunionnaise. Nous croyons en effet, et nous le répétons souvent, que l'entreprise locale fait la force et la pérennité de notre économie. Cette croyance a guidé l'ensemble des combats menés jusqu'à présent pour que l'entreprise locale soit plus forte. Elle doit pouvoir évoluer dans un environnement juridique et fiscal plus transparent et plus simple. L'entreprise réunionnaise mérite d'être soutenue à la hauteur de ce qu'elle représente pour l'économie locale.

L'entreprise, c'est une aventure humaine quotidienne, un engagement permanent pour satisfaire tout à la fois ses clients, ses partenaires, ses collaborateurs et disposer d'une place légitime au sein de la société. Cette entreprise locale, c'est vous qui la construisez ! Pour aller plus loin ensemble, souhaitons-nous de participer et de contribuer, au-delà de nos entreprises, à l'émergence et au développement de « l'entreprise Réunion ».

Cette appartenance et cette contribution à « l'entreprise Réunion » font partie des valeurs fondamentales de la CGPME Réunion. C'est l'émergence de « l'entreprise Réunion » qui permettra d'aller encore plus loin dans l'ancrage territorial, par l'accès à la commande publique, mais aussi par « l'acte d'achat local » des consommateurs réunionnais. Si chaque citoyen, chaque collectivité prend conscience de son rôle d'acteur économique et s'engage à « faire gagner l'entreprise Réunion », en achetant local lorsque cela est possible, alors oui, nous pourrons « faire gagner La Réunion ».

Certes, il nous reste encore des combats à mener et la route est encore longue. Et je sais, votre participation formidable à notre assemblée générale l'a montré, que vous partagez ces valeurs et que vous soutenez notre engagement pour ces combats pour que nos TPE/PME aient leur juste place.

Pour l'enthousiasme, l'engagement, la confiance renouvelée d'année en année et le travail accompli, je voudrais remercier chaleureusement l'ensemble des adhérents de la CGPME Réunion, les mandataires, les administrateurs, l'équipe des permanents et tous ceux qui contribuent quotidiennement à renforcer notre influence et à faire rayonner nos valeurs.

En 2015, le conseil d'administration poursuivra avec le même engagement ses actions à votre service. Comme l'a été notre action pour le SBA, c'est-à-dire une action de long terme, une de nos actions phare sera notamment de proposer la création d'une cité des entrepreneurs, pour que vous ayez différents services à votre disposition : accès à la formation, conseils en droit des affaires et en ressources humaines, accès à du financement....

Nous voulons révolutionner l'économie réunionnaise ! Commençons par révolutionner notre propre institution !

Je vous réitère mes remerciements et vous souhaite une excellente lecture de ce nouveau Talents & Territoire.

Oté La Réunion !

Dominique Vienne

Talents et Territoires : Le magazine de la CGPME Réunion - 4, chemin Rouania, L'igne Paradis- 97410 Saint-Pierre

Directeur de la Publication : Dominique Vienne • **Rédacteur en chef** : Jérôme Calvet

Ont collaboré à ce numéro : CGSS Service Prévention, EDF, T. TROCHON, D. DESPERT, E. MATZ, B. PICARDO, C. DALY, C. GERARD, N. CARO, N. MOGALIA, J.B. SEUBE, NEXA, DIECCTE, F. DASILVA, T. FAYET, D. DIJOUX, GROUPAMA, SRESS, FRBTP, J.L. RAMASSAMY, MUTUALITE DE LA REUNION, J. ROBERT

Crédits Photos : Fotolia • **Régie publicitaire** : 0262964316 • **Imprimeur** : ICO • **Date de parution** : 06/03/2015

Dépôt Légal : mars 2015 • **ISSN** : 2257-6126 • **Publication gratuite**

Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.



**AGIR
PLUS**

ET SOUDAIN, TOUT S'ÉCLAIRE !

En 2015, renouvelez vos installations d'éclairage grâce à la gamme de solutions proposée par EDF. Une idée lumineuse qui peut vous permettre d'économiser en moyenne entre 20 et 30% sur vos consommations d'éclairage, selon le type d'installations.

Contactez votre conseiller EDF
par mail à sei-reunion-mde@edf.fr



POINTS DE VUE

14 **POINT DE VUE D'UN ARTISAN RÉUNIONNAIS**
Cédric DALY, TRADITION 974

06 ÉCHOS MÉTRO

Compte pénibilité :
la CGPME persévère contre cette « usine à gaz »

Travail à temps partiel :
il redevient possible d'embaucher

Un nouveau Président pour la CGPME Nationale

ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

16 **L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE**
L'inapplication du code de la consommation
aux artisans

17 **LE SAVIEZ-VOUS ?**
Le Crédit Impôt Innovation

18 **OUVERTURE RÉGIONALE : LA TANZANIE**
Quel contexte économique pour les entreprises
réunionnaises ?

19 **DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE
À LA CGPME RÉUNION**

PAROLE AUX ADHÉRENTS

07 **ILS NOUS ONT REJOINTS**

08 **FOCUS SYNDICAT : PRISM'EMPLOI**

LE DOSSIER

10 **DOSSIER ARTISANAT**
Valoriser nos savoir-faire,
défendre notre patrimoine !

12 **LA VISION DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS
DE LA RÉUNION**
Entretien avec Bernard PICARDO, Président
de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat
de La Réunion

LA CGPME EN ACTION

20 **NOS MANDATAIRES EN ACTION**

21 **ACTU SBA**
Les avancées du combat

22 **UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE PLACÉE
SOUS LE SIGNE DU SPORT**



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 : **Nicolas CARO, Julie ROBERT et Nazîha MOGALIA**
Tél. : 02 62 96 43 16
mail : contact@cgpme-reunion.com

ECHOS METRO



COMPTE PÉNIBILITÉ : LA CGPME PERSEVÈRE CONTRE CETTE « USINE À GAZ »

La CGPME ne désarme pas. L'organisation patronale continue de demander au gouvernement de faire marche arrière sur le compte pénibilité partiellement instauré depuis le 1er janvier. Un dispositif qu'elle qualifie « d'usine à gaz » inutile, fastidieuse et inapplicable dans les TPE/PME.

Le nouveau président de la CGPME attend beaucoup de la mission de simplification confiée par le Premier ministre à Christophe SIRUGUE [député PS] et à Gérard HUOT [chef d'entreprise] qui doivent rendre des conclusions en juin censées répondre « aux inquiétudes exprimées par beaucoup de chefs d'entreprise quant à la mise en oeuvre progressive du compte ».

Pour Manuel Valls, cette mission permettra « de formuler des propositions de simplification du dispositif, de sécurisation juridique pour prévenir d'éventuelles sources de contentieux et d'articulation avec les actions de prévention des entreprises ». [Source : LA TRIBUNE du 03 février 2015]



TRAVAIL À TEMPS PARTIEL : IL REDEVIENT POSSIBLE D'EMBAUCHER

La CGPME a dénoncé sans relâche les effets pervers sur l'emploi, de la Loi du 13 juin 2013 instaurant une durée légale hebdomadaire minimale de 24 heures. Ce point

était notamment mis en avant par les milliers de chefs d'entreprise qui sont descendus dans la rue, à l'appel de la Confédération, en décembre dernier pour manifester leur exaspération. Aujourd'hui les résultats de notre action sont là. [Source : www.cgpme.fr]

FRANCOIS ASSELIN, UN PRÉSIDENT ATTACHÉ À LA REUNION

Le 21 janvier dernier, François ASSELIN a été élu à la présidence de la CGPME en remplacement de Jean-François ROUBAUD, 70 ans, qui était à la tête de la Confédération depuis 2002.

François ASSELIN, membre actif de la CGPME depuis plus de 7 ans, est un entrepreneur du bâtiment, un homme de terrain au franc parlé.

Fortement inspiré des travaux de son prédécesseur, notre nouveau

président compte défendre pendant son mandat trois grands principes : encourager la prise de risque, faire du travail une valeur positive et faire accepter un peu moins de sécurité pour gagner un peu plus de liberté [ex : allègement du code du travail...] Farouchement opposé à la représentation des salariés dans les entreprises de moins de 11 salariés et à l'application du compte pénibilité dans les TPE/PME, François ASSELIN place l'année 2015 sous le signe de l'action et de l'optimisme.



Filiale familiale, l'entreprise ASSELIN est aujourd'hui un acteur majeur de la restauration des monuments historiques et partenaire des réalisations bois. Implantée dans plusieurs régions de France métropolitaine, l'entreprise est également présente à La Réunion depuis 2003.

ILS NOUS ONT REJOINTS



“ J’ai adhéré à la CGPME Réunion parce que les PME sont, pour moi, la force d’un territoire, si elles travaillent ensemble. ”

Taina TROCHON,
2T SOLUTIONS
DURABLES



“ Les compétences métiers sont propres à chaque entreprise. Les problématiques entrepreneuriales sont communes. La CGPME, nous offre du partage d’expérience et l’accès à des ressources que notre entreprise, seule, ne pourrait s’offrir. ”

Dominique DESPERT,
DRONOP-TIC

“ Adhérer à la CGPME, c’était pour moi le choix de la responsabilité territoriale et de la solidarité humaine locale, sans esprit corporatiste. ”

Massi RIVIERE,
STARTER PLUS REUNION



“ J’ai adhéré à la CGPME Réunion car je partage ses valeurs et son engagement pour défendre et développer l’ancrage territorial des PME. Y adhérer, c’est avoir la possibilité de progresser plus rapidement grâce au partage d’expériences et aux conseils d’experts. ”

Pierre BOSCH, VALEA CONSEIL



MAIS AUSSI

■ ARCHIVISTES EXPERTS

■ CIE FINANCIERE
SAINTE VICTOIRE

■ AEPSR / SAR SUD

FOCUS SYNDICAT

PRISM'EMPLOI, ERIC MATZ

prism'emploi
PROFESSIONNELS
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM



Prism'emploi est l'organisation professionnelle qui regroupe les entreprises de travail temporaire et leurs agences d'emploi.

La Réunion compte 34 agences d'emploi, soit 65% des agences d'emploi des DOM -TOM.

En 2014, l'emploi intérimaire à La Réunion atteint, d'après nos estimations, 2400 équivalents temps plein [1900 ETP en 2013]. Si on analyse la répartition de l'emploi intérimaire par secteur d'activité, les trois premiers secteurs sont le BTP, le commerce de détail et le transport - entreposage qui représentent respectivement 30%, 12,5% et 7,7% de l'ensemble de l'emploi intérimaire réunionnais.

Il est important de rappeler que les agences d'emploi ont aussi une activité recrutement. Depuis 2005, elles peuvent réaliser des recrutements pour le compte d'entreprises clientes, en vue d'une embauche en CDI ou CDD.

Depuis mars 2014, les agences

d'emploi peuvent aussi conclure des CDI intérimaires. Ce contrat peut être proposé à des intérimaires ou à des demandeurs d'emploi. L'intérimaire en CDI a un contrat de travail à durée indéterminée avec son agence d'emploi qui est son employeur. Il bénéficie par ailleurs d'une garantie minimale mensuelle de rémunération qui couvre les missions et les intermissions.

Sécuriser les parcours professionnels est le maître mot de notre profession. Nous avons fait le choix d'une flexibilité responsable. Chaque jour, nos collaborateurs répondent aux exigences de souplesse des entreprises et aux besoins de sécurité des intérimaires et des candidats.

Nous accompagnons les salariés intérimaires dans la construction de leur parcours professionnel, en les

faisant bénéficier de formations pour les faire monter en compétences et développer leur employabilité.

Les agences d'emploi investissent chaque année massivement dans la formation professionnelle [en 2013, 280 millions d'euros]. C'est grâce à cet investissement que les agences d'emploi peuvent répondre aux besoins en compétences non satisfaits et adapter les qualifications aux évolutions du marché du travail. Répondre aux besoins de sécurité des salariés intérimaires, c'est aussi lever les freins périphériques à l'emploi, grâce à notre Fonds d'action sociale. Le Fastt propose des services qui facilitent la vie professionnelle et personnelle des salariés intérimaires [accès au logement, locations de véhicule, crédit à la consommation, garde d'enfants...].



GSC, pour entreprendre aujourd'hui sans vous soucier de demain

Parce que l'anticipation des risques
fait partie de votre métier, la GSC vous
assure en cas de perte d'emploi



L'assurance chômage
des chefs et dirigeants
d'entreprise



GSC

GSC - 42, avenue de la Grande Armée - 75017 PARIS
Tél : 01.45.72.63.10 - Fax : 01.45.74.25.38 - contact@gsc.asso.fr
N°Orias : 12068162 (www.orias.fr)
Mandataire exclusif soumis au contrôle de l'ACPR (61 rue Taitbout - 75009 Paris)
Mandant : Groupama SA, 8-10 rue d'Astorg, 75383 Paris Cedex 08.

www.gsc.asso.fr

DOSSIER ARTISANAT

VALORISER NOS SAVOIR-FAIRE, DÉFENDRE NOTRE PATRIMOINE !



Aujourd'hui, chacun de nous se retrouve de plus en plus confronté à la standardisation de son mode de consommation, sous l'effet d'une économie devenue mondiale où les systèmes de productions se concentrent et se massifient. A La Réunion, cette évolution demeure cependant moins rapide que dans les sociétés continentales. Economie insulaire encore peu internationalisée, La Réunion se caractérise en effet par un tissu économique très majoritairement composé de petites entreprises, dont la taille humaine rend possible la diversité et l'adaptation des produits et services à la demande de la clientèle. La Réunion possède par ailleurs une population encore très attachée à son patrimoine, ce qui contribue à maintenir des talents spécifiques, voire uniques.

Si l'importation de produits standardisés se poursuit inexorablement, il existe à La Réunion toute une richesse et un savoir-faire propre à notre histoire et à notre environnement naturel particulier. Ces expertises s'expriment à différents niveaux de l'économie, et notamment à travers le secteur de l'artisanat, un secteur marqué par une proximité directe entre l'entreprise, son dirigeant, et le client.

L'artisanat, un pilier de l'économie réunionnaise

L'artisanat réunionnais représente un cinquième des effectifs salariés de La Réunion et un tiers du nombre d'entreprises locales. A l'instar de l'ensemble du tissu économique local, l'artisanat se compose de 96% de micro entreprises [moins de 10 salariés].

En termes de chiffres d'affaires, l'artisanat pèse 1,61 milliards d'euros [estimation 2013], se plaçant ainsi avant le tourisme [349,50 millions en 2012], et l'agriculture [399,70 millions en 2012, provisoire].



Si le secteur du bâtiment et des services constituent la majorité du nombre d'entreprises, ce sont les secteurs de l'alimentation et de la production qui apparaissent les plus employeurs [au moins 2 salariés par entreprise dans ces secteurs].

Ce poids économique s'accompagne d'un rôle fondamental joué par l'artisanat en matière d'insertion : plus de la moitié des projets de création d'entreprise artisanale provient de demandeurs d'emplois.

Vis à vis des jeunes, ce rôle d'insertion est à souligner à travers les formations en apprentissage assurées par le réseau des Universités Régionales des Métiers de l'Artisanat [URMA] : les placements d'apprentis chez les artisans sont en croissance de 8,8 % entre 2010 et 2013, pour atteindre 2 296 [source URMA - CMA].

Cette dynamique s'accompagne d'une montée en niveau des effectifs : les effectifs préparant un diplôme de niveau III a fait un bond de 43 % entre 2012 et 2013, contre seulement respectivement 0,3% et 2,9 % pour les diplômes de niveau IV et V.

Mais aussi un secteur fragile

A côté de ces bons résultats économiques et du rôle structurant de l'artisanat pour l'insertion et le

rapprochement entre les formations et les besoins en compétences, le secteur n'en demeure pas moins fragilisé.

Les entreprises artisanales sont en effet de plus en plus vulnérables. En passant de 63% à 58%, le taux de survie des entreprises à 3 ans se dégrade de 5 points entre 2012 et 2013.

Au niveau du financement, Les entreprises doivent supporter un coût moyen du crédit plus élevé qu'en métropole, avec des écarts de taux allant de 1 point pour les crédits à moyen et long terme à 2,7 points pour les découverts (IEDOM Infos financières - février 2014).

Les concours bancaires sont par ailleurs peu mobilisés dans ce secteur (ils représentent le tiers des financements), et une large proportion des opérations d'investissement reste financée sur fonds propres, en complément des aides publiques.

Dans ce contexte, la prise de conscience du rôle vital de l'artisanat à

La Réunion doit nous mener à conduire une réflexion sur les conditions de renforcement des entreprises artisanales, en permettant aux artisans de se rendre plus visible et en les accompagnant au développement de leur activité (gestion, marchés publics, financements, ...).

Au plus proche des besoins du client, l'artisan réunionnais constitue l'échelon capable à la fois de préserver une certaine éthique des savoir-faire locaux, tout en faisant preuve d'innovation pour répondre au mieux aux évolutions de notre temps.

La CGPME Réunion défendra avec force les propositions qui permettront à ce secteur vital pour La Réunion de se maintenir et de se développer. A travers la création d'une section Artisanat au sein de son conseil d'administration, la CGPME Réunion se donne pour mission de mieux représenter et défendre ses adhérents d'aujourd'hui et ceux de demain.

LA CGPME POUR LA RÉUSSITE DE L'ARTISANAT

La CGPME est historiquement impliquée vis-à-vis de l'artisanat. Dès 1945, l'artisanat fait en effet partie intégrante de ses statuts, à travers l'Union Nationale de l'Artisanat (l'UNA). Depuis 2014, l'ensemble des unions territoriales de la CGPME s'est dotée d'une section Artisanat. À travers la liste «Artisans de Notre Avenir», la CGPME occupe des mandats nationaux et territoriaux :

- 19 Chambres de métiers, dont 3 chambres régionales,
- 11 présidences de Caisses lors des dernières élections RSI,
- depuis 2008, 4 mandats au sein du Conseil d'Administration du FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprise Artisanale).

Le Livre Blanc pour l'Artisanat publié par la CGPME regroupe enfin 55 propositions pour accompagner les entreprises artisanales.

(Source : RM - Unités actives au 31.12.2013)

L'ARTISANAT EN CHIFFRES

■ 40 050 emplois,

soit 17% de la population active occupée

■ 25 210 salariés,

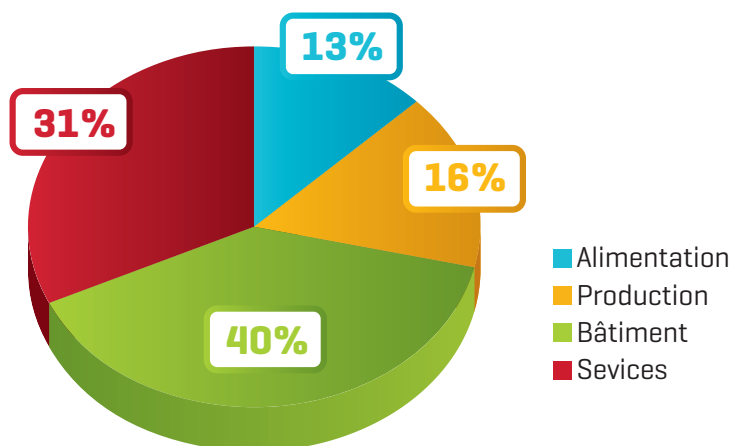
soit 1/5 des effectifs salariés du secteur marchand

■ 14 840 entreprises en activité,

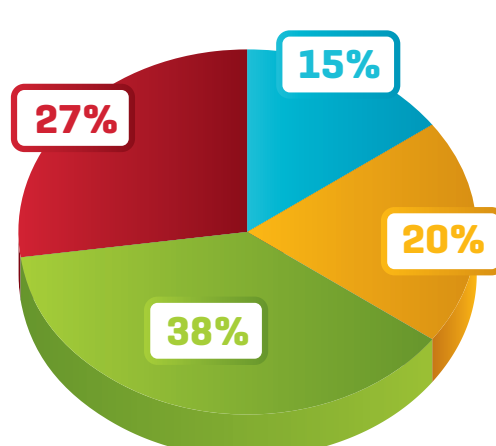
soit 1/3 des entreprises réunionnaises

■ 1,61 milliards d'€ de chiffres d'affaires

Répartition sectorielle des entreprises
(total de 14 840)



Répartition sectorielle des emplois
(total de 25 210)



Sources : RM. Estimation. Y.C. Apprentis

CHIFFRES CLÉS DES AUTRES SECTEURS ÉCONOMIQUES

Volume d'affaires dans d'autres secteurs (en millions d'euros) :



349,50
Tourisme ⁽¹⁾



399,70
Agriculture ⁽²⁾



3 098,10
Industrie ⁽³⁾



10 700,90
Commerce ⁽⁴⁾

Sources : [1] IRT valeur 2012, [2] DAAF, valeur 2012 provisoire - [3] et [4] Insee, valeur 2010 Ter 2014

ENTRETIEN AVEC BERNARD PICARDO

PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA RÉUNION



Depuis quand êtes-vous à la Présidence de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat ?

Qu'est-ce qui vous a motivé à occuper cette fonction ?

J'ai été élu à la tête de Chambre des Métiers et de l'Artisanat en 2008. Membre élu de l'institution depuis 1999, j'avais eu l'opportunité de suivre de près les dossiers de l'artisanat. La fin du deuxième mandat [2005/2010] a été marquée par quelques turbulences au sein de l'institution, et il fallait que celle-ci retrouve de la sérénité, la confiance des artisans et des partenaires financiers, institutionnels ou techniques. Mes collègues m'ont alors demandé d'être leur leader pour mener ce chantier.

A l'ère de la mondialisation et en période de morosité économique, que représente pour vous l'artisanat réunionnais ?

La caractéristique première de l'artisanat c'est la proximité entre l'entreprise et son client. Notre secteur offre, de plus, à chacun l'opportunité de participer au développement économique de La Réunion en y apportant son expérience et ses compétences.

Nos entreprises subissent l'influence de la mondialisation à travers l'importation des matières premières, la complexité des financements divers,... mais les artisans qui travaillent à l'export ne sont pas nombreux. Les premières tendances établies par nos services font apparaître pour l'année 2014 une baisse des immatriculations certes de -3,6 % mais une forte diminution des radiations -17,3 % dont le quart est représenté



par les auto-entrepreneurs, d'où un solde de près de 500 unités supplémentaires contre 263 en 2013. Ces chiffres doivent être analysés par notre observatoire mais ces premières tendances nous confortent dans la démarche de consolidation des entreprises existantes que nous avons engagée d'une part et prouvent s'il en fut que l'artisanat arrive à tenir le coup même en période de forte morosité d'autre part. En clair, même si certains secteurs comme le bâtiment éprouvent des difficultés, l'artisanat offre des gages de stabilité.

A quelles principales difficultés sont confrontés les artisans de La Réunion aujourd'hui ?

C'est un fait, le bâtiment subit ce que l'on peut appeler la raréfaction des marchés. De plus, la sous-traitance des travaux a pour conséquences de mettre un peu plus en difficulté les entreprises artisanales du secteur. D'autres secteurs, qui subissent la concurrence de l'importation, doivent composer tant bien que mal avec un coût du travail et des matières premières de plus en plus élevé.

Pensez-vous que les consommateurs et les décideurs réunionnais soient suffisamment tournés vers l'artisanat ?

De manière générale, les produits pays sont appréciés des réunionnais. Il y a même de la fierté à consommer local. Le produit artisanal véhicule une si bonne image qu'un secteur d'activité comme la restauration, souhaite intégrer l'artisanat ! Au niveau des institutions, la tendance à privilégier le produit pays est réelle et encouragée. Il faut cependant que nos producteurs aient le souci de la constance, de la qualité et de la régularité pour répondre aux marchés, et c'est là que notre Chambre de Métiers et de l'Artisanat intervient.

Quels seraient les leviers à actionner pour améliorer la situation ? Au niveau de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, quelle est votre priorité d'action ?

Plusieurs points méritent d'être soulignés : la structuration des outils de production et l'accès à l'innovation, la formation des artisans et de leurs collaborateurs,

l'accès au marché de manière générale et plus particulièrement du marché de la réhabilitation du bâti et de la transition énergétique, l'accès au crédit, l'économie circulaire, marché naturel de l'artisan.

Pour être compétitifs, nos artisans doivent disposer de moyens de production adéquats mais qui nécessitent des financements adaptés. Cette donnée est cruciale car il en va de l'avenir même de l'entreprise. A la CMAR, nous avons sollicité les établissements bancaires afin qu'ils intègrent nos permanences. Que ce soit sur le plan technique, ou tertiaire, la formation reste l'atout gagnant pour les artisans, leurs conjoints et leurs salariés. Nous venons de présenter l'offre de formation de la CMAR, et toutes les entreprises peuvent y trouver la réponse à leurs besoins. Pour rester sur la dynamique environnementale, nous avons besoin d'artisans réparateurs, de professionnels ayant intégré cette démarche et soucieux d'apporter une vraie réponse au tout jetable. C'est dans le cadre de cette



économie circulaire que l'artisanat a toujours excellé et doit confirmer sa place.

Quand toutes les conditions sont réunies pour produire, il reste à acquérir des parts de marchés. Aujourd'hui, tous nos artisans n'ont pas les moyens de répondre aux appels d'offres sans assistance ; c'est précisément le rôle qui a été assigné à la Mission Marchés Publics de notre Chambre de Métiers et de l'Artisanat.



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

**Région
Ile de La Réunion**

QU'EST CE QU'ÊTRE ARTISAN ?

L'artisanat regroupe l'ensemble des personnes physiques ou morales employant au plus 10 salariés au moment de leur immatriculation au Répertoire des Métiers, et réalisant une activité indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services. Au delà de 10 salariés, le chef d'entreprise peut conserver, sous certaines conditions de qualification, son inscription au Répertoire des Métiers.

POINT DE VUE D'UN ARTISAN RÉUNIONNAIS

CÉDRIC DALY, TRADITION 974



J'ai créé TRADITION 974 avec peu de moyen, en commençant à sélectionner des produits locaux transformés de très bonne qualité et à les revendre en épicerie fine. Rencontrant un succès inattendu auprès de notre clientèle, nous avons été obligés de développer et de diversifier nos produits. Devenu transformateur de produits exclusivement réunionnais, la construction de locaux aménagés et équipés était indispensable. Avec l'aide de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, les normes d'hygiène et de sécurité ont été respectées.

Pour une petite entreprise comme la mienne, cela n'a pas été chose facile sans l'aide des banques, ni des collectivités et surtout sans faire de prêt. TRADITION 974 aura un an ce mois-ci. Il a donc fallu mettre en place rapidement une gestion rigoureuse, réduire au maximum les charges et redoubler d'efforts sur le terrain pour parvenir à nos résultats.

Quelles sont les valeurs portées par votre entreprise ?

«Notre matière première est 100% locale.» Nos clients achètent nos produits car ils savent que nous



transformons du piment réunionnais, que nous avons de la confiture à base de fruits locaux, ou encore que nous respectons les vraies méthodes de transformation pour un massalé ou un sirop.

Nous avons la possibilité de nous approvisionner en matière première dans la Zone Océan Indien. Cela nous coûterait certes moins cher, mais l'objectif est de préserver cette qualité qui fait que notre culture culinaire a su se faire un nom.

«Nos agriculteurs ont besoin de nous.» Très peu d'industries réunionnaises s'approvisionnent auprès de nos producteurs locaux par crainte de ne pas avoir un approvisionnement régulier. Afin de pallier aux pénuries, qui sont souvent dues aux cyclones, nous avons diversifié largement notre gamme de produits.

Tradition 974 travaille avec 3 coopératives de l'île et une vingtaine d'agriculteurs. Près de 180 tonnes de fruits et légumes ont été achetées pour la transformation et l'export. Nos produits tels que le letchi, l'ananas et les fruits de la passion sont reconnus, à juste titre, « HAUT DE GAMME » sur le marché de Rungis en Métropole. Nos agriculteurs et producteurs locaux ont un véritable savoir-faire. Nous avons hérité de recettes culinaires appréciées par tous les touristes qui visitent notre île, il faut savoir en tirer profit.

Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez aujourd'hui ?

«Être en grande surface et être artisan, ce n'est pas si facile.»

La plus grosse difficulté pour un artisan est le coût de la main d'œuvre [35% du prix d'un produit fini]. Cependant, en vendant nos produits en grande surface, nous tentons de conserver un prix raisonnable. Notre prix ne doit pas s'éloigner des prix psychologiques bien que nos produits ne soient pas industriels. Le travail de terrain est donc ardu et intense.

Quels sont les atouts d'un artisan en cette période de morosité économique ?

«L'artisan joue la carte de la qualité.»

Les clients sont prêts à manger un produit artisanal qui coûte souvent plus cher car il recherche avant tout la qualité.

«Un artisan n'est pas dépendant de ses machines.»

Il n'est pas obligé d'investir des sommes faramineuses dans l'entretien ou l'achat de nouvelle machine. L'investissement pour un artisan est donc beaucoup moins risqué que pour un industriel. L'industriel vend ses produits en grande quantité, alors qu'aujourd'hui, en cette période de crise, les consommateurs sélectionnent plus, et achètent moins.



AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT
D'INVESTISSEMENT ET D'INNOVATION

Accélérateur de projets d'avenir

PROSPECTIVE

ATTRACTIVITÉ

INNOVATION

ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS

OBSERVATOIRE

UN
ACCOMPAGNEMENT
SUR MESURE
POUR TOUS
VOS PROJETS

Une idée ? Un projet ? Profitez d'un accompagnement personnalisé global 100% gratuit, de la genèse de votre projet, innovant ou non, jusqu'à sa mise en œuvre finale.

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, un chargé d'affaires NEXA marche à vos côtés durant une année complète et vous apporte des solutions concrètes, pour vous donner toutes les chances de réussir.

2 parcours ciblés

Parcours général ou Parcours innovation, NEXA vous oriente vers la voie la plus adaptée aux besoins de votre projet.

Conseils, expertises, mise en réseau...

A travers d'animations collectives, de formations ou encore de connections avec des organismes d'accompagnement locaux, NEXA vous ouvre la porte d'un réseau solide et facilite ainsi toutes vos démarches.

Pour en savoir plus sur notre offre « Accompagnement de projets » et découvrir son bilan 2014 :



www.nexa.re



Témoignage de Jennifer Vignaud, créatrice du projet « Monde, qui es-tu ? »

« «Monde, qui es-tu?» recueille, préserve et valorise l'empreinte de vie de l'humanité. Cette dynamique innovante de «crowdmaking» et «crowdsourcing» permet à chaque individu d'être potentiellement le cœur, l'auteur, l'acteur et le distributeur du projet.

Nexa possède un rôle clef dans le développement de ce modèle d'innovation sociale réunionnais à dimension internationale. J'ai la chance de bénéficier d'une aide complète alliant un suivi sur mesure, des formations de pointe et des conseils d'experts dans les domaines juridique, marketing, communication. Cela a permis au projet d'allier innovation avec ambition et pérennité.
Merci pour cette aide précieuse. »



Contact : S. Piccino et R. Panechou - projet@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

L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE

QUELLE PROTECTION POUR LES ARTISANS LORSQU'ILS CONTRACTENT AVEC LEURS PARTENAIRES ?



Qu'on le regrette ou qu'on s'en félicite, le droit occupe une place prépondérante dans les relations économiques. Jean-Baptiste SEUBE, Professeur agrégé des facultés de droit et avocat au barreau de Saint-Denis, et les étudiants du Master droit des affaires qu'il dirige, attirent l'attention des entrepreneurs sur certaines difficultés juridiques auxquelles ils pourraient être confrontés.

L'activité artisanale est un secteur protégé. Elle conserve une originalité suffisante pour n'être pas totalement assimilée à l'activité commerciale [compétence des tribunaux civils, application des règles du droit civil, inapplication des règles de la comptabilité commerciale...]. Au commerçant la spéculation sur les marchandises, à l'artisan la réalisation d'un travail manuel et indépendant.

Il est pourtant un domaine où l'on s'interroge souvent sur le sort qui doit être réservé à l'artisan : celui du champ d'application du droit de la consommation.

Voici par exemple un plombier qui souscrit un abonnement à un opérateur téléphonique, un électricien qui achète un ordinateur pour gérer son entreprise, un peintre en bâtiment qui ouvre un compte dans une banque... Les contrats souscrits contiennent des clauses qui, si le Code de la consommation s'était appliqué, auraient été qualifiées de clauses abusives et auraient été annulées. Le plombier, l'électricien et le peintre peuvent-ils invoquer l'application du droit de la consommation en soulignant que, n'ayant aucune compétence en matière de téléphone, d'informatique, ou de banque, ils se trouvent dans le même état d'ignorance que n'importe quel consommateur et doivent être, comme lui, protégés ?

La Cour de cassation l'a refusé. Toute comme le législateur. La loi Hamon du 17 mars 2014 relative à la réforme du droit de la consommation a en effet retenu qu'est considéré « comme un consommateur toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité, industrielle, artisanale ou libérale » [C. consom., art. préliminaire].

Dès lors, même s'il contracte dans un domaine dans lequel il n'a aucune compétence particulière, l'artisan ne pourra pas bénéficier de la protection consumériste. Critiquée par certains auteurs, la solution se justifie néanmoins par le souci de réserver le droit de la consommation aux seuls consommateurs, c'est-à-

dire aux seules personnes physiques qui agissent en vue de la satisfaction de leurs besoins personnels ou familiaux.

Mais les artisans disposent d'autres armes. Depuis une trentaine d'années, la Cour de cassation développe en effet des solutions originales qui bénéficieront aux artisans en leur permettant de contrer les abus contractuels que seraient tentés de leur imposer des partenaires plus importants. Ici, des clauses limitatives de responsabilité ont été neutralisées ; là, des clauses créant un déséquilibre significatif entre les droits des parties ont été réputées non écrites...

On le voit, l'inapplication du Code de la consommation aux artisans n'est pas synonyme d'une absence de protection. La protection existe, mais elle épouse d'autres voies.

Jean-Baptiste SEUBE
[jean-baptiste.seube@univ-reunion.fr]
et les étudiants du M2droit des affaires
[association.alda@gmail.com].



LE SAVIEZ-VOUS ?

CRÉDIT IMPÔT INNOVATION (CII) : LE NOUVEAU DISPOSITIF FISCAL DE LA DIECCTE



Le Crédit Impôt Innovation n'existe pas en tant que tel, il s'agit en fait d'une extension du Crédit d'Impôt Recherche [CIR].

Quel objectif ?

Stimuler l'investissement en Recherche et Développement en allant plus loin que le CIR et en levant un certain nombre de freins qui limitait le CIR à des recherches « assez lointaines » de la phase de commercialisation.

Pour quelles entreprises ?

Toute PME au sens du droit communautaire (personnel <250 et CA<50M€ ou bilan<43 M€). Pour mémoire, le CIR est, lui, ouvert à toute entreprise soumise à l'IS ou à l'IR [selon le régime du bénéfice réel].

Quelles opérations éligibles ?

■ Dépenses de conception, configuration, ingénierie, essais et évaluations, acquisition d'un savoir ou d'une technologie (frais de brevets, modèles) en vue de la commercialisation d'un nouveau produit.

■ Frais de réalisation de Prototype : modèle original qui possède toutes les qualités techniques et toutes les caractéristiques de fonctionnement du nouveau produit ; qui n'a pas forcément son aspect ou sa forme finale et qui enfin permet de prouver que le nouveau produit présente des performances supérieures et qu'il répond à un besoin technique ou commercial.

■ Frais d'Installation pilote : un ensemble d'équipements ou de

dispositifs permettant de tester le nouveau produit à une échelle ou dans un environnement proche de la réalité industrielle.

Mode de calcul

Sont pris dans le calcul de l'assiette :

- les dotations aux amortissements pour prototype ou installation pilote.
- Les dépenses de personnel [sans condition de diplôme contrairement au CIR],
- les dépenses de fonctionnements [forfait 75% des dotations aux amortissements, 50% des dépenses de personnel]
- les dépenses de propriété intellectuelle [brevets et dessins].

Les dépenses sous-traitées à une entreprise agréée CII sont retranchées de l'assiette : subventions, avances remboursables et frais de conseils.

Les limites du CII

■ Nécessité d'obtenir un agrément CII [auprès de ministère en charge de la recherche si agrément CIR et CII ou si déjà la PME est agréée CIR, auprès du ministère en charge de l'industrie si simple agrément CII].

■ Taux du CII : 20% mais taux bonifié pour les DOM 40%. À compter du 1^{er} janvier 2015 [CGI, art. 244 quater B, I, al.1 mod. par Loi de Finance 2015, art 66, I, 2^o].

■ Les dépenses entrent dans l'assiette de calcul du CII dans la limite globale de 400 000 € par an donc le CII est limité à 160 000€ par an dans les DOM.

■ Le montant du CII obtenu est ajouté au montant du CIR.

UNE NOUVELLE DIRECTRICE POUR LA DIECCTE RÉUNION

Sylvie GUILLERY, directrice du travail, a été nommée, le 27 novembre dernier, à la direction des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi de La Réunion [DIECCTE].

Elle remplace, ainsi, Jean-François DUTERTRE qui a été nommé directeur en Basse-Normandie le 1^{er} août dernier.

VEILLE

LA TANZANIE, QUEL CONTEXTE ÉCONOMIQUE POUR LES ENTREPRISES RÉUNIONNAISES ?



La Tanzanie est le plus grand et le plus peuplé des pays de l'Afrique de l'Est avec près de 48 millions d'habitants. De part son positionnement géographique et ses frontières avec 8 pays, la Tanzanie est considérée comme une porte d'entrée importante pour l'import/export avec de nombreux pays limitrophes - notamment le Rwanda et le Burundi.

La croissance économique de la Tanzanie - environ +7% depuis 10 ans - s'explique en grande partie par les secteurs des télécommunications, financiers et transports qui représentent 49% du PIB. Selon la Banque Mondiale, en 2012, les parts du PIB respectives sont de 25% pour l'industrie et 26,7% pour l'agriculture.

La stabilité de l'économie, les réformes politiques et institutionnelles, le soutien du FMI - avec l'approbation d'un Instrument de Soutien à la Politique Economique - sont des facteurs qui renforcent l'attractivité du pays.

Les perspectives de croissance à moyen terme sont fortement portées d'une part grâce au potentiel important de ressources en gaz mais d'autre part, freinées par la crise énergétique structurelle [coupure, facture énergétique élevée].

A noter l'existence de plusieurs projets d'investissement comme le nouveau port de conteneurs à Bagamoya [2017]. L'ambition, devenir un hub portuaire de grande capacité pour rivaliser avec le Kenya.

La transformation économique vers l'industrie énergétique n'est toutefois pas sans risque : peu d'expérience, réglementation inadaptée, population majoritairement employée du secteur agricole qui ne doit pas être mise de côté.

Les principaux partenaires étrangers de la Tanzanie sont la Chine et l'Inde qui inondent le marché tanzanien de produits de consommation à bas prix. Des joint-ventures sont possibles pour les entreprises françaises qui peuvent bénéficier des prêts à taux zéro et miser sur la complémentarité dans les gammes de produits.

La Chine est également très

présente sur le marché des infrastructures en échange d'un accès aux matières premières du pays. Les découvertes de gaz donnent d'énormes potentialités aux entreprises de la région dans le domaine de la liquéfaction de gaz, des infrastructures et des transports.

Le gouvernement tanzanien s'est engagé à améliorer l'environnement des affaires dans tous les secteurs. Le Président de la République de Tanzanie, l'a confirmé par sa présence en France en 2013 lors de plusieurs événements comme le Forum Economique France Afrique.

Franck DASILVA



LES POINTS À RETENIR :

- Situation géographique privilégiée.
- Marché potentiel de 50 millions d'habitants avec une demande des ménages soutenue par une politique budgétaire [dépenses sociales et les salaires du secteur public].
- Diversité et disponibilité des ressources minières [or,...].
- Accélération des découvertes de gisements de gaz depuis 2010.
- Perspectives touristiques importantes [risque B pour la Coface].
- Soutien du FMI.
- Faible gouvernance des réglementations.
- Activité industrielle limitée par les infrastructures [réseau électrique, transports].
- 75% de la population travaille dans un secteur agricole peu performant.

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE À LA CGPME RÉUNION

La CGPME Réunion vous accompagne !

La CGPME est une organisation patronale interprofessionnelle ayant trois missions principales : informer, défendre et représenter les TPE/PME. Parce qu'elle vit grâce à ses adhérents et pour ses adhérents, la CGPME Réunion met en place en 2015 deux nouveaux évènements au service du développement professionnel de ses adhérents.

LES DÉJEUNERS DES TALENTS & DU TERRITOIRE

Parce que les chefs d'entreprise ont besoin de s'exprimer, de se faire entendre, la CGPME Réunion organise les Déjeuners des Talents et du Territoire.

Dans un cadre convivial et haut de gamme, les déjeuners des Talents & du Territoire permettront tous les deux mois aux adhérents de rencontrer et d'échanger avec un des décideurs politiques ou institutionnels de La Réunion, en présence de la presse.

Pour plus d'informations, contacter Nazîha MOGALIA :
Téléphone : **02 62 96 43 16**
Mail : nmogalia@cgpme-reunion.com

Les **Business** de la CGPME **Breakfast**

Occasion de se faire connaître et de réseauter, les Business Breakfast de la CGPME, (les BB de la CGPME), permettront chaque mois à un adhérent de la CGPME de présenter son activité aux autres adhérents, mais aussi à d'autres partenaires et à la presse.

L'idée est simple : prendre un petit déjeuner convivial tout en présentant son savoir faire et son offre de service. Chaque mois, un BB sera ainsi à l'honneur pour valoriser la force des entreprises locales.

Pour plus d'informations, contacter Julie ROBERT :
Téléphone : **02 62 96 43 16**
Mail : jrobert@cgpme-reunion.com



NOS MANDATAIRES EN ACTION

DANIEL DIJOUX

MANDATAIRE CGPME RÉUNION AU CENTHOR



Mon mandat : représenter la CGPME, au sein du conseil de perfectionnement du CFA Hôtellerie Restauration du CENTHOR. Ma mission : participer aux 4 séances plénières annuelles dont la CGPME est membre. Deux thématiques se distinguent dans l'ordre du jour de chaque séance :

- les constats sur le fonctionnement du centre. Les points positifs sont

recensés et analysés, tels que le taux de réussite aux examens ou les déplacements couronnés de succès à des concours nationaux, mais aussi les problématiques rencontrées comme la difficulté de trouver des terrains de stage en entreprise ou des problèmes de comportement des élèves,

- les décisions à prendre pour le centre, tels que l'objectif à atteindre en nombre d'élèves, la pertinence de l'ouverture, ou de la fermeture, d'un CAP ou d'une mention complémentaire, l'approbation des investissements proposés.

Les questions diverses abordées en fin de séance sont régulièrement l'occasion d'échanges riches et intéressants, certainement dus à la diversité des participants : des représentants du CENTHOR, d'institutionnels et des représentants d'organisations syndicales. Accepter un mandat, c'est accepter de prendre du temps sur son activité professionnelle et on peut légitimement hésiter. Aujourd'hui je peux vous livrer mon constat : je participe avec plaisir à

mes demi-journées trimestrielles au CENTHOR, véritable «fenêtres» dans ma vie professionnelle me permettant de côtoyer un secteur et des gens différents, avec la satisfaction d'apporter ma contribution à notre organisation.



Daniel DIJOUX

JEAN-LUC RAMASSAMY

MANDATAIRE CGPME REUNION AUX CONSEIL DES PRUD'HOMMES DE SAINT DENIS

L'ensemble des conseillers prud'homaux m'a accordé leur confiance pour la nouvelle année judiciaire 2015 et m'a élu à la haute fonction de Président Général du Conseil des Prud'hommes. Durant mon mandat, ma priorité sera, bien évidemment, d'assurer le respect des droits des justiciables, dans l'intérêt général. Fortement impliqué, je veillerai également à ce qu'une justice objective et de qualité soit rendue. Pour cela, je travaillerai sur l'optimisation des compétences des conseillers prud'homaux via la mise en place de formations pour l'ensemble des conseillers prud'homaux, mais aussi via la mise à

disposition d'outils d'informations et de communication performants (ex : accès permanent au réseau wifi et à internet).

Il est logique et indispensable qu'un conseiller puisse trouver, à tout moment, les éléments nécessaires pour motiver objectivement son jugement.

Participant au service public de la justice, mon mandat exige de la rigueur et de l'investissement, ainsi que de la disponibilité pour l'ensemble de mes confrères. Être conseiller prud'homal est avant tout un engagement.



Jean-Luc RAMASSAMY
Président du Conseil des
Prud'hommes de Saint-Denis

ACTU SBA

PLUS FORTS ENSEMBLE !

Si la Stratégie du Bon Achat est bien accueillie par les élus et les décideurs locaux, si la nécessité de faire de l'achat public un véritable levier de développement des compétences et des savoir-faire locaux, il reste encore du chemin à parcourir pour que les résultats concrets apparaissent.

En parallèle des actions-choc menées pour éveiller la conscience et la responsabilité des élus (exemple des actions menées par les acteurs du BTP pour alerter les élus locaux sur la situation désastreuse du secteur à La Réunion), les organisations professionnelles ont également choisi de mener un travail de fond au sein d'un comité de pilotage SBA.

Ce comité de pilotage, ouvert à l'ensemble des organisations professionnelles concernées par l'achat public, signataires ou futurs signataires de SBA (AACC, ADIR, ARTIC,

CAPEB, CINOV, CROAR, CROEC, FRBTP, FRCA, SAR, SYNTER...), s'est donné pour mission de travailler à rendre le SBA plus efficace. Les 2 premières réunions de ce comité ont d'ores et déjà défini les axes de travail suivants :

■ accompagner les acheteurs publics signataires à la bonne réalisation de leur SBA, notamment par la rédaction d'un livre blanc à leur attention,

■ évaluer les pratiques d'achat des signataires, notamment à travers une grille d'évaluation du SBA, en cours d'élaboration,

■ solliciter l'ensemble des acheteurs publics locaux pour leur proposer d'intégrer le SBA.

Ensemble, la pression sera plus forte, et maintenue pour que les comités experts voient le jour, pour que les pratiques d'achat vertueuses et pour que les savoir-faire locaux voient le jour et se développent.

PROCHAINEMENT : LE GUIDE D'ACCÈS À LA COMMANDE PUBLIQUE POUR L'ENTREPRISE LOCALE

Aujourd'hui, les marchés publics concernent un ensemble très large de métiers et de prestations. Quels que soient votre expertise et votre secteur d'activité, répondre à un appel d'offres public et vous développer sur ce créneau est à votre portée.

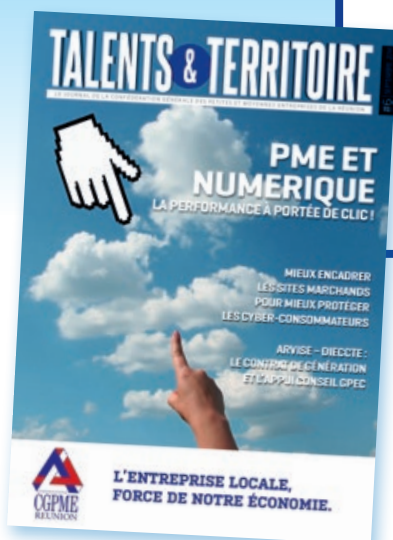
En période de morosité économique, pouvoir travailler avec des acheteurs publics peut apporter une meilleure visibilité à votre activité et accroître votre chiffre d'affaires.

Pour mettre un terme aux fausses idées et aux craintes en matière de marchés publics, la CGPME Réunion, en partenariat avec la REGION REUNION et l'entreprise LPME, sortira très prochainement : le Guide d'accès à la commande publique pour l'entreprise locale.

TPE et PME réunionnaises, ce guide sera votre guide. Se voulant complet et pratique, il mettra à votre disposition les informations techniques et les conseils méthodologiques utiles à chaque étape de votre démarche vis-à-vis des marchés publics.

TALENTS & TERRITOIRE

LE MAGAZINE DE LA TPE/PME RÉUNIONNAISE



Un support de communication distribué gratuitement, efficace pour une publicité ciblée

- De l'actualité économique
- Des dossiers de fonds sur les sujets centraux de l'économie locale
- Des conseils et astuces au service de l'entreprise

FORMAT : A4 quadrichromie
PAGINATION : 16 à 28 pages
PÉRIODICITÉ : 4 numéros par an
TIRAGE : 1000 exemplaires
CIBLES : adhérents CGPME, ensemble des acteurs institutionnels et élus locaux

100% DES ENTREPRISES DE LA CGPME LISENT TALENTS & TERRITOIRE.

Pour augmenter votre visibilité auprès du tissu économique local, vous aussi devenez annonceur !



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE DU 06 MARS 2015

UNE RENTRÉE 2015 SPORTIVE POUR LA CGPME RÉUNION !



Cette année, l'Assemblée Générale de CGPME Réunion a été placée sous le signe du sport ! Tout d'abord, à travers une conférence-débat entre Marc LIEVREMONT et des chefs d'entreprises pour échanger sur les liens étroits unissant le sport et le monde de l'entreprise. Puis, à travers un Business Quick Meeting [BQM] réellement sportif qui a permis à près de 300 chefs d'entreprises présents de se rencontrer et d'échanger en toute convivialité.

Avant cette après-midi sportive, la CGPME Réunion a présenté au cours d'une conférence de presse de rentrée son plan d'actions 2015.

Celui-ci est marqué par l'amplification des dossiers initiés [SBA], ainsi que par des différents «combats» phares pour l'entreprise : la compétitivité, la simplification administrative, la stabilité fiscale, le financement des entreprises, la charte «Je m'engage à faire gagner La Réunion». La CGPME Réunion travaillera également à proposer la mise en place d'un outil plus performant au service des dirigeants : la Cité des Entrepreneurs.

La création d'une section Artisanat

Au cours de l'assemblée générale statutaire (1^{ère} mi-temps), un tiers du conseil d'administration a été renouvelé, conformément aux statuts. Ont également

été élus deux administrateurs au sein de la section Artisanat nouvellement créée. La CGPME a en effet vocation à représenter l'ensemble des TPE-PME, et portera une attention particulière à l'Artisanat réunionnais, une activité économique de proximité, ancrée sur notre territoire, à la fois garante des savoir-faire patrimoniaux et tournée vers l'avenir.

NOUVEAUX ÉLUS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

- Section artisanat :

Jean-Jacques GRONDIN
et Joseph Lilian PEROT

- Section commerce :

Alex HOW-CHOONG
et Abdoul-Azeez ISSOP

- Section industrie :

Ismaël LOCATE, Sardar RAHIM KHAN
et Dominique VIENNE

- Section services :

Philippe HO-YEN et Gérard LEBON

2^{ÈME} MI-TEMPS :

Conférence-débat « Etre dirigeant d'entreprise en 2015, c'est plus que sportif ! »

Marc LIEVREMONT, ancien sélectionneur de l'Équipe de France de rugby, Vice-champion du monde 2011, Consultant Canal +, nous a fait l'honneur d'apporter ses témoignages et ses conseils sur

tout ce qui rapproche un sportif, un entraîneur et un chef d'entreprise : gestion de crises et/ou du succès, management de l'effort collectif et de l'épanouissement de chacun...

Pour cela, trois adhérents l'ont accompagné sur scène :

■ Elodie DERVILLEE, gérante d'INELIA Consulting,

■ Cédric DALY, gérant de Tradition 974,

■ Gérard LEBON, président du Syndicat Réunionnais des Exploitants de Station-Service [SRESS].

Nous souhaitons ici les remercier à nouveau pour leur engagement et pour avoir bien voulu se prêter au jeu.

3^{ÈME} MI-TEMPS :

Business Quick Meeting !

Après cette phase de coaching collectif, place à l'action ! Le Président Dominique VIENNE a sifflé la 3^{ème} mi-temps et invité les dirigeants présents à un Business Quick Meeting d'une ampleur inégalée : plus de 300 chefs d'entreprise ont pu se rencontrer et échanger leur carte de visite dans la plus grande convivialité autour d'un cocktail sur la plage.

La CGPME Réunion remercie particulièrement son master partenaire AG2R La Mondiale, acteur majeur de la protection sociale et patrimoniale, pour son professionnalisme et son engagement (notamment Corinne VISSE, organisatrice et animatrice de cet événement et Thierry PIERRAT, Directeur Régional).



AGENDA

LE 03 AVRIL		Commission Ouverture Régionale
LE 07 AVRIL		Commission Emploi Formation Commission Développement Durable
LE 14 AVRIL		Commission ENI
LE 16 AVRIL		Club Entrepreneurs
LE 12 JUIN		Commission ENI Commission Emploi Formation
LE 18 JUIN		Commission Développement Durable
LE 19 JUIN		Club Entrepreneurs

**EMPLOYEUR,
RENSEIGNEZ-VOUS
DÈS MAINTENANT**

NOTRE MUTUELLE SANTÉ
GROUPAMA
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 a minima à 50% par leur entreprise au plus tard le **1^{er} janvier 2016**.

La complémentaire santé de Groupama permet de répondre à ses obligations légales. **N'attendez pas le dernier moment, renseignez-vous dès maintenant !**

**100%
AVEC LES
PROS**

Assurance Groupama Santé Active
à retrouver sur groupama.fr

0262 300 300



Toujours là pour moi.



Pour nos collaborateurs,
nous avons choisi MUTA Santé !
UNE MUTUELLE SUR MESURE POUR VOTRE ENTREPRISE.

PACK MUTA **Entreprise**

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

Service Adhérent joignable
du lundi au samedi de 8h à 17h30

PRISE EN CHARGE de 100% ⁽²⁾
vos lunettes de vue à

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

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

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

Pas de limite d'âge à l'adhésion

Jusqu'à 5 formules de garanties au choix.

0262 947 700

Adhésion sur www.mutasante.com

 www.facebook.com/PageMuta

