

TALENTS & TERRITOIRE

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

#5 | JUIN 2014

DOSSIER FINANCEMENT

LES ENTREPRISES RÉUNIONNAISES
EN MODE SURVIE

**MENACE SUR LA TVA
NON PERÇUE RÉCUPÉRABLE**

**L'ACTIVITÉ PARTIELLE : MIEUX
VAUT PRÉVENIR QUE GUÉRIR**



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



POURQUOI FAIRE COMPLIQUÉ QUAND ON PEUT FAIRE MAILEVA?

Avec Maileva, vous créez et envoyez des e-messages et des courriers à la demande. À partir d'un simple accès Internet et en seulement quelques clics, vous pouvez adresser une invitation à tous vos clients, automatiser et personnaliser l'envoi de vos factures, gérer vos campagnes de sms ou de marketing direct.



Pour découvrir Maileva et profiter de notre offre exceptionnelle sans engagement, créez votre compte en ligne sur www.laposte.fr/maileva



archivage sécurisé e-mailings multicanal
mailings fidélisation location de fichiers
factures bulletins de paie
prospection
gestion des retours SMS 7j/7 en ligne
24h/24 des enveloppes
sans engagement
envoi de recommandés



S'ENGAGER POUR DEFENDRE LES SAVOIR-FAIRE LOCAUX



A la CGPME Réunion, nous croyons fermement qu'une économie forte peut être bâtie sur les compétences et le dynamisme de nos TPE/PME locales. Pour autant, il faut arrêter d'asphyxier les entrepreneurs et de les laisser sans lisibilité et sans visibilité des règles du jeu de leur environnement !

La CGPME Réunion se bat quotidiennement pour que l'entreprise locale soit au cœur des préoccupations socio-économiques de nos décideurs :

- *la commande publique doit mieux nourrir le développement local : pour cela nous déployons et faisons vivre la démarche SBA auprès de toutes les collectivités. Notre combat est que les produits et les services de nos TPE PME puissent être achetés de façon préférentielle dans tous les appels d'offre publics de la Réunion.*
- *l'Europe doit proposer un cadre plus propice à l'épanouissement de nos TPE PME : pour cela nous avons fait parvenir nos 60 propositions aux candidats réunionnais. Notre combat est de faire entendre aussi la voix des entreprises de la Réunion.*
- *les entreprises locales doivent être mieux armées : pour cela nous leur proposons le guide des dispositifs de soutien recensant tous les dispositifs d'aides ou d'accompagnement. Notre combat est que nos TPE PME soient mieux informées de ce qui existe pour eux à la Réunion.*

Ce ne sont que quelques exemples qui traduisent l'engagement de notre famille, et la croyance que nous avons envers l'entreprise locale.

Bien sur, nous savons nous battre seul en tant qu'entrepreneur pour défendre notre entreprise. Nous savons aussi nous battre collectivement dans un syndicat professionnel pour défendre notre métier. Mais la rupture du modèle économique actuel nous impose maintenant de nous surpasser, d'innover et d'attaquer de nouveaux marchés, ici ou à l'extérieur. Pour cela, nous devons nous battre pour le territoire, car c'est à travers le combat du développement de l'ancrage territorial et de la valeur-substitution que nous gagnerons le combat du développement de l'entreprise locale.

Parmi les chantiers à mener ensemble pour le développement de l'entreprise locale, l'accès au financement nous apparaît notamment être une problématique essentielle.

En effet, pour créer, conforter et développer nos entreprises, nous avons inévitablement besoin de financements, et ce numéro de Talents & Territoire y est consacré. Nous y apportons notre proposition qu'un pacte territorial pour le développement de l'entreprise locale soit mis en œuvre : lisible, adapté aux besoins de l'entrepreneur, et simple à mettre en œuvre.

Un pacte avant tout basé sur une intelligence de réseau entre les acteurs locaux, un pacte basé sur l'intelligence du territoire !

Cher[e]s entrepreneurs, cher[e]s partenaires, je vous souhaite une bonne lecture,

Oté La Réunion !

Dominique VIENNE
Président CGPME Réunion

Talents et Territoires : 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

Ont collaboré à ce numéro : ARVISE, AG2R LA MONDIALE, Nicolas CARO, Bertrand BAREIGTS, Jimmy BEFROI, Marcelino BUREL, DIECCTE, Sardar Rahim KHAN, Thierry LAMORLETTE, Jean Louis LECOCQ, Karine LEUNG, Pascal PLANTE, Christian QUERE, Julie ROBERT, Serge ROY, Jean Baptiste SEUBE, Jacques THIREL.

Crédits Photos : Fotolia • **Régie publicitaire :** 0262964316 • **Imprimeur :** ICO • **Date de parution :** 16/06/2014

Dépôt Légal : juin 2014 • **ISSN :** 2257-6126 • **Publication gratuite**

Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.

Semaine pour la Qualité de Vie au Travail

Conférences pour la Qualité de Vie au Travail

L'ARVISE, la CGSS et les partenaires de la prévention organisent des conférences sur la Qualité de Vie au Travail comme levier de performance.

Quand ?

Les **25, 26** et **27** juin 2014

Où ?

Au parc des expositions, à la **NORDEV** - Saint-Denis

Votre programme :

Participez aux conférences et bénéficiez des témoignages et retours d'expériences

Mercredi 25 juin 2014 - De 9h à 12h30

Conférence « Bien-être et qualité de vie au travail dans le secteur sanitaire et social. »

Jeudi 26 juin 2014 - De 9h à 12h30

Conférence « Troubles Musculo-Squelettiques : Faire l'état des lieux et agir. »

Vendredi 27 juin 2014 - De 9h à 13h

Conférence « Quelle qualité de vie au travail dans les petites entreprises à la Réunion ? » - Suivie d'une table ronde avec les partenaires sociaux.

Pour assister aux conférences, **inscrivez-vous auprès de Caroline : caroline@21sud.net.**
Inscriptions obligatoires - Entrée gratuite - Places limitées

Plus d'informations sur www.semainereunionnaisedelaprevention.re



POINTS DE VUE

Echos métros 06

Menace sur la TVA non perçue récupérable 07

PAROLE AUX ADHÉRENTS

Portrait d'un nouvel adhérent 09

LE DOSSIER

Dossier financement : les entreprises en mode survie 10

ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

L'activité partielle : mieux vaut prévenir que guérir 20

L'actualité jurisprudentielle : donner ou recevoir cautionnement : prudence 22

LA GPME EN ACTION

L'actualité SBA : la dynamique de la Stratégie du Bon Achat s'amplifie ! 23

Signature de la Charte Entrepreneuriat Jeunesse 23

Retour mandataires 24

1974 Event Internet 2014 : Revitalisez votre entreprise, digitalisez-la ! 25

Commission sociale de la CGPME Réunion : à l'écoute des adhérents ! 27

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 :
Nicolas CARO et Julie ROBERT
Tel. 02 62 96 43 16

mail : contact@cgpme-reunion.com

ECHOS METRO



ELECTIONS EUROPEENNES

L'Europe a besoin des PME, les PME ont besoin de l'Europe !

Le 25 mai ont été élus pour 5 ans nos représentants au Parlement européen. Ce fût une échéance majeure pour nous, dirigeants de PME.

Pour rappel, voici les 10 propositions prioritaires de la CGPME :

- **Equilibrer l'Union Economique et Monétaire (UEM) par une harmonisation des politiques sociale et fiscale pour éviter tout dumping** (ex : travailleurs détachés).
- **Maintenir la définition PME actuelle en l'état.**
- **Systématiser un test PME obligatoire dans les études d'impact.**
- **Finaliser les travaux engagés pour la mise en place d'une assiette commune consolidée optionnelle pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS).**
- **Accroître la reconnaissance du rôle des organisations intermédiaires représentatives** afin de mieux cibler les fonds structurels et d'investissement en faveur des PME.
- **Inclure dans la révision à mi-parcours de la stratégie Europe 2020 une politique industrielle européenne offensive** en concrétisant les

politiques sectorielles et de filières industrielles.

- **Faire de la lutte contre la contrefaçon une priorité** et renforcer, dans ce domaine, le caractère répressif du cadre juridique communautaire.
- **Instaurer le principe de réciprocité dans les relations commerciales de l'UE** avec l'adoption d'un instrument législatif contraignant.
- **Définir une stratégie normative au niveau de l'UE** pour garantir une réciprocité dans les normes techniques ou environnementales.
- **Poursuivre les efforts engagés en matière énergétique et climatique tout en tenant compte de la situation économique des Etats membres** et en restant pragmatique dans la fixation d'objectifs à l'horizon 2030.



SOCIAL, FISCAL... LES MESURES QUI FONT PEUR À LA CGPME

Pacte de responsabilité, simplification... Certains dossiers concernant les petites et moyennes entreprises inquiètent Jean-François ROUBAUD, le patron de la CGPME. Il dénonce notamment le compte pénibilité, impossible à appliquer selon lui.

En revanche, le politique ne dit rien sur les cotisations pénibilité supplémentaires qui devront financer le dispositif à partir de 2016. «La première mesure proposée par le conseil de la simplification de M. Mandon, c'est "zéro charge supplémentaire", rappelle Jean-François ROUBAUD, le président de la CGPME. Il faudra donc compenser les futures cotisations pénibilité. Pourquoi pas en baissant davantage les cotisations familiales?».

PLANÈTE PME

LA VITALITÉ DES TERRITOIRES

VOUS AVEZ UN PROJET
À L'INTERNATIONAL ?

GRAND CONCOURS
PME EXPORT

À la clé : un accompagnement personnalisé du lauréat par les experts de Bpifrance et UBIFRANCE pendant un an, et une visibilité de son projet sur les sites officiels de Planète PME, Bpifrance et UBIFRANCE.



SARDAR RAHIM KHAN :

**“SI LA TVA NPR ÉTAIT SUPPRIMÉE,
CE SERAIT UN VÉRITABLE COUP BAS
PORTÉ À L’INVESTISSEMENT INDUSTRIEL !”**

Dans une période économique difficile et incertaine, la menace de la suppression du mécanisme de TVA Non Perçue Récupérable [TVA NPR] est encore une enclume qui viendrait s'écraser sur l'entreprise locale !

Remettons les choses à leur place, le mécanisme de TVA NPR n'est pas un avantage injustifié pour les entreprises réunionnaises, mais bien un mécanisme permettant de compenser les surcoûts structurels auxquels elles sont confrontées, aujourd'hui exacerbés par la crise.

Un investissement réalisé à plus de 11 000 km de l'Europe pour un petit marché de moins d'1 millions d'habitants induit en effet des surcoûts qu'il est peut être utile de rappeler. Dans le cas de la société d'imprimerie que je gère, pour un investissement machine, il me faut aussi prévoir :

- les coûts de déplacements en Europe (billets, hôtel, jours d'absence...) : identifier le bon appareil sur un salon professionnel, rencontrer le fournisseur chez lui et valider la commande,
- les frais associés aux procédures de transport (avion, bateau) et d'installation du matériel (déplacement de techniciens pour le montage, qualité et format de l'énergie disponible),
- les surcoûts liés aux risques de transport (pièces abîmées, délais de remplacement, prise en charge des

frais de présence des techniciens...),
- les conditions de règlement plus drastiques pour l'outre mer que pour les entreprises européennes : paiement exigé en totalité lorsque la marchandise est à quai au départ, pour une livraison 5 semaines plus tard...

Dans ce contexte, la première rentrée d'argent de la clientèle intervient 8 semaines après le paiement de la machine au fournisseur ! Il faut avoir les reins et la trésorerie solides !

La TVA NPR est donc un dispositif qui permet de rétablir une certaine justice pour les entreprises françaises de l'île de La Réunion. Sa suppression représente un gros risque pour la santé financière des entreprises et pour leur capacité d'investissement. La TVA NPR permet également l'achat de machines compétitives et performantes au même titre que les entreprises métropolitaines. Sa suppression obligerait les entreprises à se tourner vers du matériel et des équipements d'entrée de gamme pour pouvoir survivre, avec un impact à la baisse sur la compétitivité de nos filières et la qualité de produits. Est cela que nous devons souhaiter à la seule



région européenne de l'hémisphère sud, dont l'un des axes stratégiques est de se déployer sur la zone océan Indien?

Les menaces qui pèsent sur la TVA NPR comme sur les dispositifs de défiscalisation vont remettre en question toute la compétitivité de notre industrie. Il est urgent que les pouvoirs publics saisissent l'impact désastreux pour La Réunion de ces mesures prises au nom de la rigueur budgétaire. Le surcoût économique et social du démantèlement de ces dispositifs est de loin supérieur aux économies qui seront faites sur le compte de l'Etat ! Pour que nos industries restent vives, combattantes et sources d'emplois, ces mesures ne doivent pas passer !

Sardar Rahim Khan,
Chef d'entreprise - Administrateur de la CGPME, Président Développement Industriel à la CCIR



**SERVICE INTERENTREPRISES DE SANTE AU TRAVAIL
DU BATIMENT & INTERPROFESSIONNEL**

4 centres médicaux :
Sainte Marie • Saint Denis • Le Port • Saint Pierre

17, rue Roland Hoareau - Tour Belvédère - BP 80052 - 97822 LE PORT Cedex
Tél : 02.62.90.18.10 - E-mail : sistbi@sistbi.com - Site Web : www.sistbi.re

Quels services pour vos salariés ?

Créé dès l'origine du 1% Logement (devenu par la suite Action Logement), par la CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises),

ACL PME accompagne les salariés des entreprises, les PME comme les plus grandes, dans leur parcours résidentiel.

ACL PME propose des services logement adaptés à chaque besoin.

Pour toutes les entreprises du secteur privé (non agricole), quel que soit leur effectif, assujetties ou non à Action Logement :



Aide à la location pour les jeunes en formation professionnelle

- prise en charge partielle du loyer à hauteur de 100 € mensuels sous forme de subvention,
- dans la limite de 6 à 18 échéances selon le pourcentage du SMIC perçu,
- logements en location, colocation, sous-location liés à la période de formation.



Une avance gratuite du dépôt de garantie directement au bailleur :

- 1 mois de loyer maximum dans la limite de 500 €,
- sans intérêt et sans frais de dossier,
- remboursable sur une durée maximale de 25 mois, après un différé de 3 mois.



Une garantie gratuite de paiement du loyer vis-à-vis du propriétaire bailleur :

- (personne morale dont le logement est conventionné APL ou ANAH)
- pour le paiement de 9 mois de loyer et charges (dans la limite de 2.000 € par mensualité garantie),
 - pendant une durée de 3 ans.



Une assurance couvrant les impayés de loyer souscrite par le bailleur :

- sur toute la durée d'occupation du logement dans la limite de 2.000 € par mensualité et de 70.000 € au total,
- prise en charge des détériorations immobilières du locataire dans la limite de 7.700 € par logement (ou 3.500 € pour les meublés),
- gestion totale du recouvrement des loyers impayés.

Pour les entreprises de 10 salariés et plus :



Un prêt pour financer les travaux d'amélioration et d'agrandissement de la résidence principale (performance énergétique, mises aux normes, entretien, copropriété...) :

- au taux de 2,25 %* (hors assurance facultative jusqu'à 5.000 €, sans frais de dossier),
- jusqu'à 15.000 €,
- pour les salariés respectant les plafonds de revenus PLI.



Une aide à la mobilité professionnelle couvrant certains frais liés au changement de logement engendré par la mutation ou l'embauche :

- pour les salariés prenant un logement locatif sur le site d'arrivée,
- distance minimale de 70 km entre l'ancienne et la nouvelle résidence,
- aide accordée dans la limite de 3.500 € ou 3.000 € selon la zone géographique.



Un accompagnement personnalisé et gratuit facilitant la résolution des problèmes liés au logement des salariés en difficulté

Pour les entreprises assujetties à Action Logement (20 salariés et plus) :



Des prêts pour financer l'achat de la résidence principale dans le neuf et dans l'ancien :

- au taux de 2,25 %* (hors assurance, sans frais de dossier),
- de 7.000 € à 25.000 € selon les zones géographiques,
- pour les logements respectant des conditions de performances énergétiques,
- pour les salariés respectant les plafonds de revenus PLI.



La réservation de logements locatifs sur l'ensemble du territoire :

- sur l'ensemble du territoire,
- dans le parc social ou dans le parc privé conventionné.

PORTRAIT NOUVEL ADHERENT : THIERRY LAMORLETTE



Son entreprise :

« Corto Concept est un organisme de formation et de conseil aux entreprises ; à l'origine, notre cœur de métier est le registre des Ressources Humaines, avec des prestations d'accompagnement (bilans de compétences) et d'évaluation professionnelle. Créés en 2009, nous avons connu une croissance régulière sur le marché réunionnais et sommes aujourd'hui stabilisés sur un rythme de croisière autour de nos trois pôles d'activité : l'accompagnement individuel, la formation continue en Ressources et Organisations (RH, Gestion, Développement Commercial...), et la formation par alternance dans les domaines de la Logistique, du Commerce et du Tourisme.

Notre double culture, la performance au service de l'entreprise associée à l'approche sociale de l'individu, nous fait accueillir des publics très variés ; nous sommes fiers de voir se côtoyer dans nos locaux des chefs d'entreprise, des managers, des militaires en reconversion, des anciens détenus que nous avons suivis en réinsertion, et des jeunes publics en formation initiale ; cela crée une émulation dynamique et utile à tous dans l'échange, avec des regards croisés dépourvus du poids des statuts conventionnels.

Sur un marché de l'emploi instable et fluctuant, nous posons une empreinte résolument constructive et innovante, adaptée à des besoins en évolution permanente. »

Les raisons de son adhésion :

« Mon adhésion à la CGPME est mue par le désir de participer plus activement à la représentativité des PME, et de militer pour une meilleure reconnaissance et une meilleure considération de leurs attentes et de leurs difficultés. Isolés et plongés dans nos contraintes de production, nous ne faisons la plupart du temps que subir les assauts contradictoires de la compétitivité libérale et des pesanteurs étatiques. Groupés, nous avons peut être une chance de nous faire entendre et respecter. Gestionnaire d'entreprises depuis plus de trente ans, spécialiste de l'accompagnement des entrepreneurs et des organisations, j'espère me rendre utile dans les travaux d'information et de représentation au service des entreprises.

Depuis mon adhésion voici quelques semaines, j'ai reçu à la CGPME un accueil chaleureux et j'ai été rapidement intégré et sollicité pour participer à différentes commissions.

De nature réservée, j'attends de voir se confirmer mes premières impressions, mais je me sens plutôt à l'aise et dans cette relation de proximité avec mes confrères chefs d'entreprise ».

Thierry LAMORLETTE

Adhérent de la CGPME

Ils nous ont rejoints :

- MDA EXPERTISE COMPTABLE
- LE GROUPEMENT DES PHARMACIENS SOLIDAIRES DE LA REUNION
- LE VILLAGE
- LA FEDERATION DES BANQUES FRANCAISES
- QUATR'O MANAGEMENT OCEAN INDIEN
- SODHYQUEST
- ATOUT PC'S
- MERCI FORMATION
- SBR LE REFLET DES ILES
- CABINET GAIRAUD
- LEAL REUNION
- SUD HELIOS
- AD VALOREM CONSEILS
- UNPACT'DOM
- AB CONSULTANTS
- HORIZON REUNION
- YSA CONSEIL

FINANCEMENT DES TPE/PME

LA GUERRE EST LÀ, LE NERF PAS.



Que l'on soit en France continentale ou au Sud de l'Océan Indien, la crise économique est une donnée bien tangible que l'entreprise doit intégrer à sa stratégie : renchérissement du coût des matières premières et du capital, baisse du pouvoir d'achat de la clientèle, restrictions fiscales annoncées, diminution du volume de la commande publique...mis bout à bout, ces éléments rendent difficile voire désastreuse la situation financière des entreprises...surtout des petites !

La guerre est déclarée. Avec moins, il faudra savoir faire mieux, trouver la bonne organisation interne pour gagner en efficacité, se différencier en permanence de la concurrence, innover ! Si certains secteurs bénéficient encore d'une dynamique intéressante, d'autres plus fragilisés voient de plus en plus de petites structures contraintes de céder face à la concurrence des plus grosses, en détruisant de l'emploi ou en mettant la clé sous la porte.

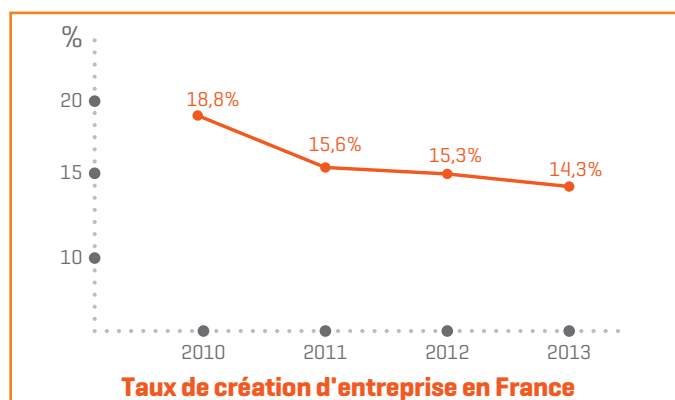
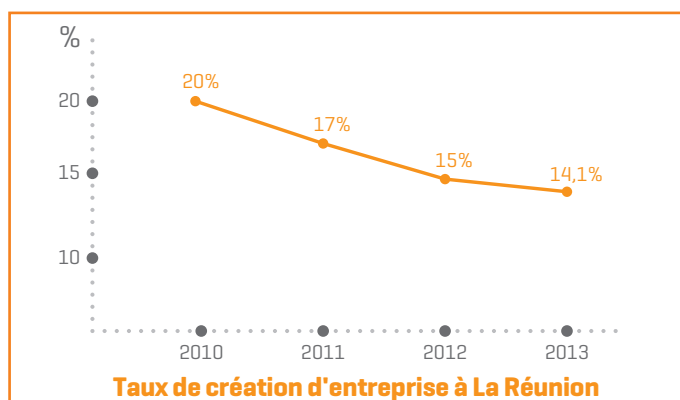
Si la crise est mondiale, il faut aussi voir que le petit marché réunionnais n'a pas la même souplesse d'adaptation dans tous les domaines. Il est plus difficile de

changer de fournisseur lorsque l'on doit assumer les démarches d'importation. Il est plus difficile de diversifier sa clientèle sur un petit marché qui traverse une crise de son pouvoir d'achat. Il est plus difficile de maintenir des prix bas avec des petits volumes de ventes et un appareil de production «continental»...

La crise mondialisée est donc venue exacerber des problèmes structurels auxquels La Réunion a toujours été confrontée. Ses grandes victimes sont naturellement les petites entreprises. Celles qui ne disposent pas de l'assise financière suffisante pour absorber les chocs, celles qui n'arrivent pas à suivre

les prix de la concurrence, qui voient s'accumuler les impayés et les dettes fiscales jusqu'à devoir envisager le pire.

La Réunion reste la région française où le taux de survie des entreprises est le plus faible : plus de la moitié des entreprises créées n'existent plus 5 ans après [taux de survie de 41,5 % pour les créations de 2006]. En même temps, 42 % des emplois générés à la création de l'entreprise disparaissent à La Réunion, contre seulement 22% pour la France. Avec un tissu économique composé de plus de 95 % de micro entreprises (moins de 10 salariés), La Réunion reste donc un territoire économique



fortement exposé et fragile. Cela est d'autant plus inquiétant que la création d'entreprise, jusqu'alors plus dynamique à La Réunion, est redevenue comparable au niveau national.

Pas d'investissement, pas de développement.

Pour que nos entreprises puissent continuer à jouer leur rôle de création de richesses, d'emplois et de cohésion sociale, elles doivent plus que jamais

pouvoir résoudre l'équation première de la survie : le financement.

Aujourd'hui, la hausse des coûts d'activité et le tassement de la demande mènent à une dégradation dangereuse de la situation financière des entreprises réunionnaises, qui rencontrent des problèmes croissants en matière de fonds propres et de trésorerie. La problématique de l'accès aux financements est directe car elle constitue un élément essentiel de la

capacité d'investissement, et donc de retournement et de développement des entreprises. Sans appui à ce niveau, nos entreprises ne seront plus qu'en mesure d'investir pour rester aux normes, renouveler leur matériel, et survivre ! A l'heure où le territoire réunionnais s'engage sur la voie de l'innovation et la différenciation par la forte valeur, il est essentiel de permettre de libérer tout le potentiel de développement de l'entreprise locale !

A ce jour, près de

4 000

entreprises réunionnaises sont en manque de financement ou de trésorerie.

[Source CCIR 2014]

Depuis 2008, près de

18 000

entreprises ont été contraintes de mettre la clé sous la porte suite à des problèmes de trésorerie.

[Source CCIR 2014]

Lors de la création de leur entreprise,

25 %

des chefs d'entreprises ont eu des difficultés à obtenir un financement,

contre

18 %

des entrepreneurs français.

[Source Insee 2013]

Parmi les entreprises encore actives au bout de

3 et 5 ans d'existence

Les problèmes financiers les plus couramment cités sont :

- ▶ les défauts ou les retards de paiement des clients
- ▶ les difficultés d'accès aux crédits ou encore des baisses importantes du chiffre d'affaires.

[Source Insee 2013 ; Informations Rapides Réunion N° 277]

Les informations financières locales démontrent la frilosité des entreprises réunionnaises à investir dans leur outil de production.

Sans véritable confiance dans l'avenir, l'arbitrage des dirigeants se fait davantage vers l'immobilier ou le renouvellement des équipements obsolètes, au détriment d'une recherche de gains de productivité ou de développement vers de nouveaux marchés/produits.»

[Source Nexa, Observatoire Régionale de L'économie, Réunion Conjoncture n°5 ; mars 2014]

LA PROBLÉMATIQUE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES LOCALES

UNE APPROCHE À RÉINVENTER

Si l'on considère les différents acteurs du financement de l'entreprise à La Réunion, tout semble aller pour le mieux : nous disposons d'un réseau bancaire structuré, d'intervenants en matière de capital risque, d'un réseau d'intervenants sur le microcrédit, d'organismes dédiés à la création et au développement d'entreprises innovantes, et d'un panel dense de dispositifs de soutien mis en œuvre par chaque structure (subventions, prêt d'honneur, prise de participation, avances de trésorerie, crédits et microcrédits...)

Différentes questions méritent cependant d'être posées.

Les différents dispositifs et acteurs intervenants sont-ils suffisamment visibles, compris, et accessibles par les entreprises locales? Au vu de la mortalité importante de nos entreprises, notre écosystème du financement est-il adapté à la pérennisation des entreprises locales?

A la CGPME nous pensons tout d'abord que le manque de lisibilité est un frein réel au développement de l'entreprise locale.

Seule une minorité d'entreprises dotées de compétences juridiques et financières suffisantes maîtrisent suffisamment cette jungle pour récupérer les financements souhaités. L'essentiel de notre tissu économique, composé de TPE, a bien du mal quant à lui à s'y retrouver. Est-ce cela que nous souhaitons pour nos entreprises?

La multitude d'acteurs est une richesse si nous savons nous coordonner. La recherche d'efficacité impose l'instauration d'une intelligence de réseau entre tous les acteurs du financement à la Réunion, permettant à chacun de qualifier les demandes et de les orienter judicieusement vers les organismes adéquats. Le dialogue, la connaissance mutuelle entre les acteurs et un esprit de solidarité sont essentiels pour rendre efficace notre système. Nous pensons que ce ne doit pas être à l'entreprise de présenter 10

fois le même projet. Elle doit pouvoir être questionnée et analysée une seule fois, puis intégrer un parcours d'accompagnement en fonction de ses besoins et des réponses possibles.

Nous pensons également que les outils de financement existants apparaissent peu adaptés aux besoins des entrepreneurs locaux.

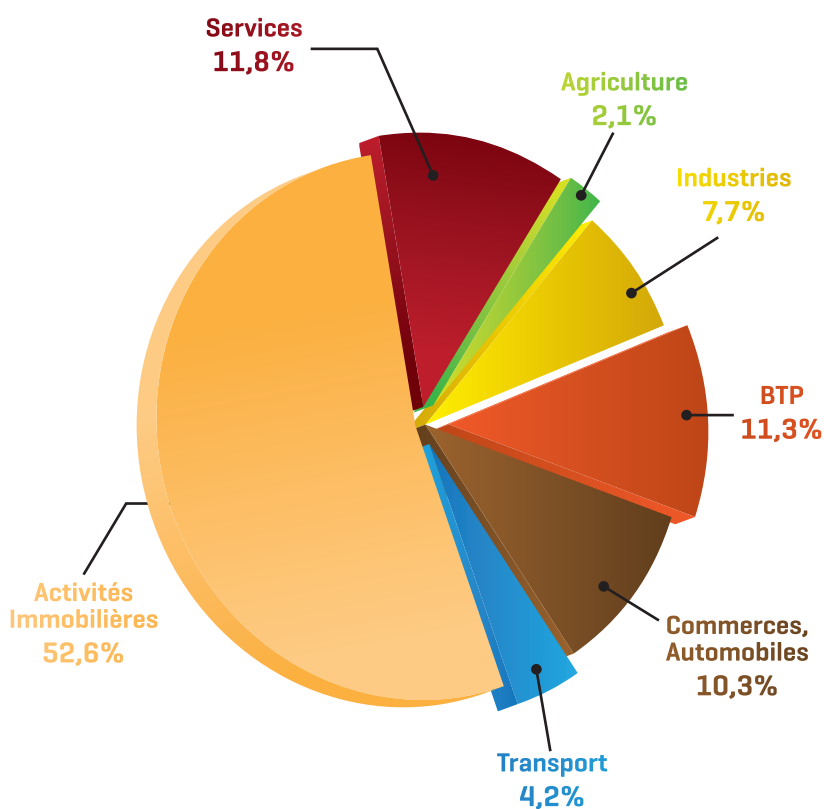
En période de crise, les qualités en matière de gestion sont essentielles pour optimiser les chances de survie de l'entreprise. Au-delà des dispositifs existants pour traiter l'urgence, il est également indispensable de lier l'octroi de financements à un parcours d'accompagnement adapté à la maturité et au besoin de l'entrepreneur, de sorte qu'il ait toutes les chances de ne plus se retrouver en difficulté. Ce package d'accompagnement ne concerne alors plus que le financement seul,

il concerne aussi les conseils et les formations en matière d'organisation, de stratégie, de finance, de droit...

Pour que l'entrepreneur local ne voit plus son entreprise mourir, pour qu'il continue à créer des emplois, il faut que les outils territoriaux s'organisent au mieux pour l'accompagner à chaque phase de son besoin. L'exemple de l'ADIE, dont les projets accompagnés affichent des taux de pérennité supérieurs à la moyenne des entreprises, vient conforter l'importance de l'accompagnement des Hommes pour la survie d'une activité économique. Orientée vers la professionnalisation et le renforcement des compétences du chef d'entreprise, cette organisation nouvelle du financement impose de contractualiser un pacte territorial entre les acteurs du financement, de la formation, du conseil, et les acteurs publics, autour des besoins

Le crédit bancaire aux entreprises locales

L'encours des financements consentis aux entreprises locales est actuellement d'environ 8 milliards d'euros. Il a cru de 2,7 % sur l'année 2013. Environ 29 % de cet encours concerne les TPE, et 47 % les PME. La grande majorité concerne les activités immobilières.



Source : IEDOM

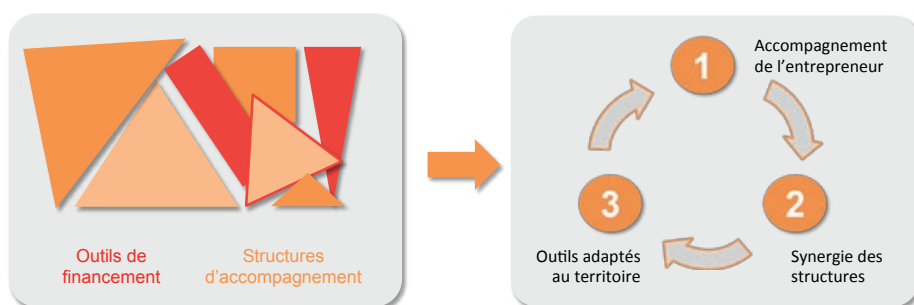
identifiés chez l'entrepreneur et de la maturité de l'entreprise (émergence, innovation, développement, internationalisation...). Là encore, cette gouvernance nouvelle ne pourra naître que d'une véritable intelligence de réseau à l'échelle de La Réunion. Enfin, il apparaît important qu'un dispositif de financement axé sur les entreprises en difficulté voie le jour.

Bien que cela soit indispensable, il ne s'agit pas uniquement de financer les entreprises de croissance, mais aussi d'oser accompagner le retournement des entreprises rencontrant des difficultés d'ordre conjoncturel, et sachant démontrer une gestion saine de leur activité par le passé. Les entreprises saines qui rencontrent de réelles difficultés passagères doivent

pouvoir sauver leur outil de travail, et être distinguées de celles qui auraient «orchestré» leur difficulté, et nous osons croire que les premières sont plus nombreuses que les secondes. Avec le soutien des collectivités locales et de l'Etat, nous pensons que cet outil peut faire l'objet d'une réflexion et être mis en œuvre à La Réunion.

MILITER POUR UNE NOUVELLE DYNAMIQUE DU FINANCEMENT

Au cours d'une table ronde consacrée au financement de l'entreprise à La Réunion (organisée par le Cabinet Crowe Horwath Fiduciaire des Mascareignes et de l'Association des Sciences Po de La Réunion), le Président de la CGPME a pu présenter notre position pour davantage de lisibilité et d'efficacité des dispositifs pour l'entrepreneur local.



Pour la CGPME, il faut pouvoir passer d'une mosaïque de financement à une dynamique du financement de l'entreprise à La Réunion

LES PRINCIPAUX ACTEURS DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES À LA RÉUNION

■ **Vivéris Management, gestionnaire des 2 fonds de capital-risque** (entrée minoritaire en capital), s'adresse aux entreprises portant un vrai projet de développement :

- **Run Développement**, pour les entreprises en phase de création ou récemment créées avec un chiffre d'affaires inférieur à 3 millions d'euros [**10,8 millions d'euros investis depuis 1 an et demi**].

- **Run Croissance**, PME matures réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 3 millions d'euros [**19,4 millions d'euros investis depuis un an et demi**].

■ **BPI France**, qui propose une palette large d'intervention pour les entreprises de croissance (avances, garanties, prises de participation...). Depuis sa mise en place à La Réunion en début d'année, la BPI éest intervenue à hauteur de **43 millions d'euros**.

■ **L'Association Réunion Angels**, à travers laquelle les business Angels proposent leur soutien aux entreprises innovantes à potentiel, sous forme de financements mais aussi d'apport de compétences, d'expérience et de réseaux relationnels.



Les acteurs du microcrédit, qui travaillent en lien étroit avec les organismes d'accompagnement (Chambres consulaires, Boutiques de Gestion...), les banques et les acteurs publics (notamment Etat et Conseil Général). Les principaux intervenants sont **l'ADIE, Initiative Réunion Entreprendre, et Réunion Active**. En 2007, près de **7,6 millions d'euros** ont soutenu des projets de

création ou de développement dans le cadre du microcrédit.

■ **Les collectivités locales et organismes parapublics**, qui peuvent soutenir les projets des entreprises en matière d'investissement, de création d'emploi, de création-reprise d'activité...

■ **Les agences spécialisées dans l'accompagnement de projets**, et proposant des enveloppes financières destinées au financement de prestations déterminées (études de faisabilité technique, économique...) : Incubateur Régional de La Réunion (projets innovants), NEXA (Agence Régionale de Développement, D'Investissement et d'Innovation).

Tous ces acteurs développent une ingénierie financière permettant l'accès aux différents financements : subventions, prêts, apports en capital via les FCPR, Fonds d'investissement de proximité (FIP) etc.

BPI FRANCE

Détenue à parts égales par l'Etat et la Caisse des Dépôts, BPI France est simplement née du rapprochement entre OSEO, le FSI (Fond Stratégique d'Investissement), le FSI Régions et la CDC Entreprises. Cette structure se donne pour mission le financement et l'accompagnement des entreprises françaises, dans une logique d'effet de levier aux financements partenaires.

Ancien Délégué régional de l'ANVAR (Agence nationale de valorisation de la recherche) puis Directeur Régional d'OSEO et enfin Directeur Régional de bpifrance Auvergne, M. Christian QUERE (voir photo) est depuis le 1^{er} janvier 2014 le directeur inter-régional BPI France Réunion-Mayotte.

1 - Depuis votre arrivée à La Réunion, combien de projets la BPI a-t-elle soutenu à La Réunion et à Mayotte ?

Toutes formes d'outils confondues, la BPI est intervenue à hauteur de 43 millions d'euros, pour quelques 312 dossiers. Le dispositif principalement utilisé est la caution.

2 - Quels sont vos objectifs en matière de soutien aux entreprises (priorités, montants) ?

La priorité est clairement le soutien aux TPE, sur tous les types de produits, avec une enveloppe financière non limitée.

3 - Comment s'organise la mise en place du soutien financier de la BPI France? Quels sont les principaux critères de sélection ?

En tant que directeur inter-régional, je m'appuie sur les équipes de l'AFD pour l'instruction et le suivi des dossiers. Le back office reste basé en métropole. Il faut savoir que la BPI a vocation de soutenir les «projets de croissance» des entreprises saines, à jour de leurs obligations fiscales et sociales. L'analyse faite sur le projet est globale : en priorité la crédibilité du porteur, puis son projet, ses objectifs de développement, le marché considéré, l'équipe et les soutiens sur lesquels son entreprise peut s'appuyer sont autant d'éléments qui entrent en jeu.

4 - Vous êtes à La Réunion depuis peu de temps, mais pouvez-vous nous dire quelle lecture vous avez des problématiques des entreprises locales ?

Pour ce que j'ai pu en voir, à l'identique de la métropole les petites entreprises réunionnaises comme la plupart des moyennes m'apparaissent plutôt peu structurées, tant sur le plan humain que financier et souvent sous capitalisées.

Les offres de BPI France pour les TPE-PME à La Réunion

TPE

- Amorçage
- Aides à l'innovation
- Garantie
- Financement

PME

- Aides à l'innovation
- Garantie
- Financement
- Accompagnement et Financement export
- Capital-développement et transmission

5 - L'action de la BPI s'inscrit dans l'avenir, à travers le soutien des entreprises de croissance. Pensez-vous néanmoins que les difficultés rencontrées par les entreprises locales puissent justifier également la mise en place d'un outil de type «fond de retournement» pour les entreprises saines, mais présentant des difficultés d'ordre conjoncturel ?

Un nombre important d'entrepreneurs en difficulté vient me rencontrer en pensant que la BPI pourra les aider. La BPI a été mise en place pour que les entreprises de croissance optimisent leur développement et utilisent cette croissance comme



effet de levier. L'idée est de permettre aux entrepreneurs qui sont freinés par le poids de l'autofinancement, de faire appel à l'outil bpifrance en complément afin de générer plus d'activité et donc finalement plus d'emplois.

Au delà des dispositifs d'urgence existants, la question du soutien aux entreprises en difficulté sous la forme d'un fond de retournement par exemple, me semble être avant tout un choix politique, que les collectivités locales en partenariat avec l'Etat sont notamment en mesure de porter ensemble. Si un fond de retournement doit voir le jour, pour être efficace il devrait porter son action sur une filière déterminée, jugée stratégique pour le territoire sans être « atomisé » ni dilué sur une multitude de secteurs.

Le préfinancement du CICE, La meilleure recette pour avoir de la Trésorerie immédiate

Vous avez le choix entre attendre 2015 pour obtenir la déduction fiscale du CICE, ou le préfinancer dès aujourd'hui en 4 étapes :

- 1) Aller sur cice.bpifrance.fr
- 2) cliquer sur «En savoir plus» [bouton rouge de la page d'accueil]
- 3) Saisir le formulaire
- 4) Télécharger la copie des documents demandés en PDF [Pièce d'identité, K-BIS de moins de 3 mois, dernier bilan, RIB, déclaration unifiée de cotisations sociales]

UN NOUVEAU PROJET A FINANCER ? LES CONSEILS DE L'ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES

Marcelino BUREL, Président de l'Ordre des Experts-comptables de La Réunion nous dit comment bien définir les besoins au démarrage d'un projet et les bons réflexes financiers à adopter.



La finance fait partie intégrante du projet d'entreprise, c'est désormais une dimension présente au quotidien ; il faut en maîtriser les concepts.

L'approche financière présente l'avantage d'obliger le chef d'entreprise à structurer son projet et sa démarche.

Il est nécessaire pour cela de disposer d'un certain nombre d'outils de gestion. A chaque moment clé de la vie de l'Entreprise, il faut modéliser l'activité et sa rentabilité future : à chaque début d'exercice, à chaque projet d'investissement ou même d'embauche.

Comment ?

En élaborant un business plan [ou plan d'affaires], structuré sur la base d'éléments qui sont maîtrisés ou maîtrisables, qui permet aux tiers, partenaires et banquiers, de comprendre le projet à savoir :

Sur le volet économique :

Le CV du chef d'entreprise en mettant en avant ses compétences pour crédibiliser l'affaire. La nature du projet : sa genèse, sa dimension à moyen terme, le secteur d'activité ciblé. La déclinaison du produit ou du service offert avec la description des avantages comparatifs, le marché sur lequel on va opérer : les clients, les concurrents. La politique

commerciale et surtout tarifaire qui sera menée.

Sur le volet financier :

Les moyens matériels et les moyens de production : locaux, machines, matières premières ou marchandises. Les moyens humains : adéquation des embauches ? Les moyens financiers : apports, besoins de financement. Le tout sera consolidé au travers d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de trésorerie et d'un plan de financement.

Les bons réflexes du chef d'entreprise se déclineront quant à eux de la manière suivante :

Sécuriser :

c'est-à-dire définir et organiser des procédures comptables et administratives assurant l'exhaustivité.

Mesurer :

en produisant des comptes annuels fiables.

Prévoir :

en élaborant de prévisionnels réalistes et conduire le changement en élaborant des tableaux de bord avec les 20% d'indicateurs qui produisent les 80% d'effets.

Fort de ces outils, il reste à apprendre à communiquer avec son banquier.

Pour un échange qualitatif et généralement fructueux il ne faut pas hésiter de le rencontrer accompagné de son Expert-comptable.

**Ticket
CESU**

Valable
également
pour les
GERANTS**



Une solution exonérée de charges*,
pour concilier vie personnelle et professionnelle,
à partir d'1 SALARIÉ !



Une solution **E** Edenered

Voire contact Edenered: Susanne Hoarau
Tél : 02 62 30 05 26 – susanne.hoarau@edenred.com – www.edenred.fr

ADIE : ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ECONOMIQUE

Présente à La Réunion depuis 1994, l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) a pour objectif principal de permettre aux personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire de créer ou développer une entreprise grâce au «microcrédit accompagné».



Nous avons rencontré Jimmy Berfroi, Adjoint au Directeur Régional de l'ADIE.

Quels sont les publics cibles de l'ADIE ?

Tout le monde peut nous solliciter, il n'y a aucun critère de revenu, ni d'apport, ni de situation professionnelle. La seule condition est que le microcrédit soit utilisé pour créer ou développer une activité et de ne pas avoir accès au crédit bancaire classique.

Quelles sont les offres que vous proposez ?

D'un montant maximum de 10 000 euros, le microcrédit peut faire bénéficier de financements complémentaires (NACRE, prêts d'honneurs, primes des collectivités,...) pour financer les besoins du projet jusqu'à 20 000 euros. Les taux d'intérêt du microcrédit vont de 6,78 % à 7,78% auxquels s'ajoutent des frais de dossier (5% du montant prêté).

Comment êtes vous financés ?

L'Adie est habilitée (selon l'article L.511.6 du Code Monétaire et financier) pour emprunter pour prêter. Elle finance son activité de microcrédit grâce au soutien des banques qui interviennent dans le cadre de la responsabilité sociétale d'entreprise (lignes de refinancement, contribution au coût d'accompagnement) en partageant le risque avec l'Adie qui bénéficie de contre-garanties par le FGIE (Fonds de Garantie pour l'Initiative Economique), le FCS (Fond de Cohésion Sociale) et le FEI (Fond Européen d'Investissement).

L'accompagnement des personnes financées par l'Adie est indispensable à la pérennisation des activités soutenues. Les subventions des pouvoirs publics et des dons privés permettent de couvrir en partie le coût de l'accompagnement (757 euros hors autofinancement) ce qui est faible par rapport à l'impact généré par le microcrédit en terme de création d'emplois et de richesses dans l'économie locale.

Combien d'entreprises avez vous contribué à créer, et combien d'emplois ?

Depuis 1994, nous avons financé près de 5000 entreprises ce qui correspond à plus de 6 000 emplois créés ou consolidés à la Réunion. Seulement pour l'année 2013, 627 entreprises dont 306 en création ont été financées par un microcrédit professionnel de l'Adie. Chaque semaine, 14 emplois sont ainsi créés ou consolidés à la Réunion.

Comment se déroule la sélection des projets ?

La décision s'appuie sur l'évaluation du projet en tant que tel (expérience, existence, connaissance et existence d'un marché...) et sur les aspects personnels ayant un lien avec l'activité future (budget, situation financière...). Notre comité de crédit composé de bénévoles se réunit deux fois par semaine de façon à garantir un délai de réponse rapide. Il s'écoule en moyenne quinze jours entre le premier contact avec un conseiller Adie et le versement du crédit.

Quels sont les secteurs que vous accompagnez le plus ?

Tous type d'activité peut-être financé. Comme dans le tissu économique réunionnais, le commerce et les services sont les secteurs les plus représentés.

Comment expliquer que les entreprises que vous accompagnez affichent un taux de pérennité plus élevé que le reste des entreprises (taux de pérennité à 3 ans d'environ 70 % contre environ 60 %), alors que les créateurs n'ont pas su emporter la confiance des banques ?

Nous proposons un accompagnement avant, pendant et après le financement ce qui permet d'accroître les chances de succès des entreprises que nous finançons.

Décrivez nous l'accompagnement que vous proposez au porteur de projet, pensez vous qu'il soit une clé de la réussite du projet ?

Pour réussir le chef d'entreprise a besoin de bien maîtriser son activité mais aussi les aspects administratifs, commerciaux et financiers de son entreprise. L'accompagnement que nous proposons vise à rendre le créateur autonome dans chacun de ces domaines. Le conseiller Adie et des chargés d'accompagnement bénévoles apportent leur expérience et leur expertise de façon à pouvoir répondre de façon personnalisée et réactive aux besoins de nos clients. Des services d'accompagnement à distance (hotline, internet, ...) complètent cette offre de proximité.

En ces temps de crise, afin de prévenir les échecs, pensez vous aussi qu'il soit judicieux d'accompagner de la sorte des personnes bancarisés ?

L'Adie accompagne des personnes exclues du système bancaire classique jusqu'à leur bancarisation. Il est évident qu'être bien accompagné constitue un des principaux facteurs clés de succès du chef d'entreprise d'autant plus que le banquier est un partenaire incontournable du développement de son activité.

POCPOC, LA PLATEFORME LOCALE DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

A côté des formes de financements classiques se développe depuis peu un outil intéressant qui met en exergue la relation qui peut naître entre un projet économique et le citoyen : Le financement participatif ou crowdfunding [littéralement «financement par les foules»]. Son principe est de permettre le financement des projets par les citoyens, sous trois formes possibles: le don avec ou sans contrepartie, le prêt non rémunéré entre particuliers et le capital - risque. En France, les chiffres parlent d'eux mêmes : les fonds collectés par le crowdfunding ont augmenté de 189 % entre 2012 et 2013, où ils atteignent 78 millions d'euros.



Depuis le 19 février 2014, une plateforme de financement participative locale est opérationnelle dans notre île. Créée par le Collège Participatif de La Réunion, déjà initiateurs des Clubs d'investisseurs Cigales, PocPoc propose aux réunionnais de soutenir les projets qu'ils souhaitent voir se concrétiser.

Nous avons rencontrés Jacques Tirel (à gauche), Président du Collège Coopératif de La Réunion, et Bertrand Bareigts (à droite), membre actif de l'association.

Suite à la création du club d'investisseurs Cigales, qu'est ce qui vous a poussé à créer également PocPoc ?

A travers les 3 clubs Cigales en activité, nous nous sommes rendus compte que nous allions davantage vers les projets que les projets ne venaient à nous. En tant qu'outil de capital-risque, les clubs Cigales imposent une certaine structuration chez le projet, et sont une possibilité de financement moins directe et ouverte que le financement participatif. Avec Poc-Poc, chaque internaute peut découvrir un projet de façon transparente et choisir de le soutenir. Un lien entre le citoyen et le projet se crée, et l'ampleur de l'engouement suscité constitue déjà

un premier un test du marché. En ce sens, Poc-Poc est pour nous vecteur de lien entre l'activité économique locale et les attentes et les envies des réunionnais. Il permet aussi au porteur de projet de mettre en jeu sa capacité de mobilisation : si les personnes présentes dans son premier cercle ne lui font pas confiance, il y a peu de chance que beaucoup d'autres le soutiennent.

Comment cela fonctionne t-il ?

A travers la plateforme Internet www.pocpoc.re, chaque porteur de projet peut soumettre une demande de financement. Après le passage du projet en comité d'acceptation puis en comité de validation, le projet accepté fait l'objet d'une campagne de communication sur la plateforme web, pour collecter la somme définie pendant une durée déterminée.

Le porteur peut notamment y présenter les caractéristiques de son projet à travers une vidéo. Par la suite, si la somme est collectée et donc

que le projet se concrétise, chaque contributeur se voit remettre une récompense en nature.

Quels sont les critères de sélection des projets ?

PocPoc est n'a pas été conçu pour financer tous les projets, mais uniquement ceux qui répondent à des valeurs sociétales, éthiques, environnementales et équitables. En cas de besoins, ces dimensions sont discutées avec les porteurs de projets. Au delà de ces aspects, nous n'avons pas défini de critères spécifiques, l'idée est justement de laisser les réunionnais choisir et donner leur chance aux projets qui les séduisent.

Il n'y a donc pas que les projets de création qui puissent être soutenus. Une entreprise en difficulté par exemple pourrait t elle en bénéficier ?

Cela n'est jamais arrivé, mais a priori, si le projet correspond aux critères, oui pourquoi pas ?



Alors les réunionnais feraient le choix d'aider ou non le projet à se maintenir.

Après quelques mois d'activité à peine, sentez-vous un engouement particulier chez les réunionnais?

Nous commençons à être connu, et la plateforme enregistre une progression régulière des visites. Chaque nouveau projet nous emmène un peu plus d'internautes. Nous avons enregistré 6 600 visiteurs uniques en deux mois, mais il y a encore un pas important à faire entre la visite du site et l'acte d'inscription. La diffusion large des projets au sein des réseaux locaux est un facteur de réussite de PocPoc, et nous sommes à vrai dire encore peu relayés par les médias à ce jour.

Comment vous rémunérez-vous ?

Pour le moment, PocPoc fonctionne avec 4 bénévoles. Une commission de 6% est prélevée sur les montants collectés : 4% servent à assurer le fonctionnement, les 2% restants pour couvrir les frais bancaires. Depuis son ouverture, PocPoc a permis de réunir 10 000 euros de dons sur 4 projets. Le don moyen par internaute par projet est à ce jour d'environ 50 euros. Nous sommes confiants, et nous travaillons

Les projets qui ont été en campagne sur PocPoc

Reef App

Mise en place d'une application de reconnaissance des poissons et coraux de la Réunion.

RDZIL

Conception d'une éolienne pays qui résiste aux cyclones.

Soutenir la culture de la lentille de Cilaos

Achat de machine d'ensachage et d'étiquetage pour obtention du label AOP [appellation d'origine protégée].

Salut Chéri

Conception de vêtements imprégnés de la culture réunionnaise .

Un massicot de pro !

Achat d'un massicot pour un atelier sérigraphie associatif.

Bourbon Nature

Création d'une gamme de cosmétiques Bio à base de produits péi [Spiruline, Miel de letchis, curcuma];

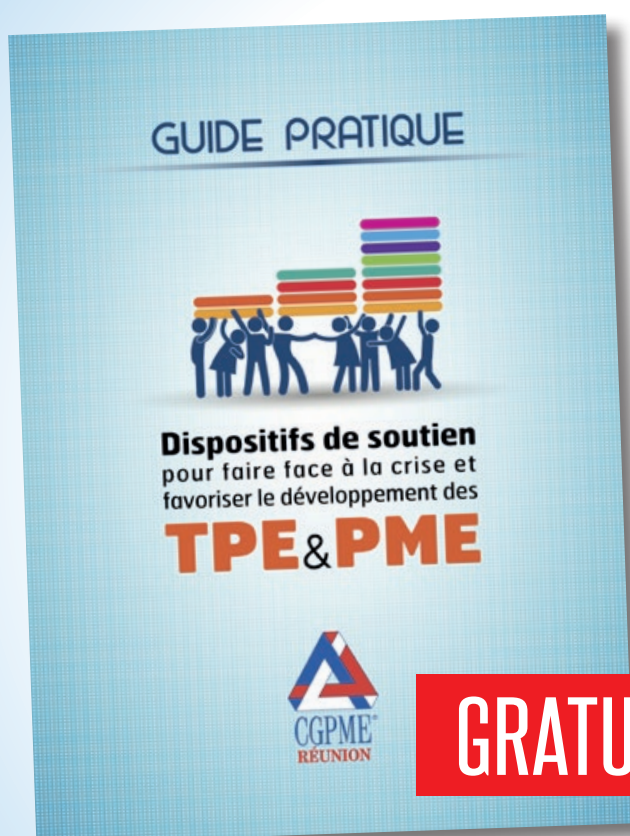
Du Montessori chez Bébécologes

Lancement prévu le 6 mai 2014.

également en ce moment sur un outil complémentaire de capital-risque, qui mobilisera une clientèle un peu différente, puisqu'il s'agira de prendre des participation dans les projets. Nous tablons réaliser les premiers

investissements avant la fin 2014. Si la somme est collectée et donc que le projet se concrétise, chaque contributeur se voit remettre une récompense en nature.

////////////////////



LE GUIDE ANTI-CRISE!

Demandez-le !

Edité par la CGPME en collaboration avec la Préfecture, ce guide recense un très grand nombre de dispositifs de soutien pour faire face à la crise et favoriser le développement de votre TPE-PME.

GRATUIT

Vos contacts :
Nicolas CARO - Julie ROBERT
0262 96 43 16

Protéger le patrimoine professionnel en cas de décès du chef d'entreprise : la délégation de crédit emprunteur.

Le décès de quelqu'un est toujours quelque chose de délicat. Il est néanmoins important d'en préparer les conséquences financières pour les héritiers.

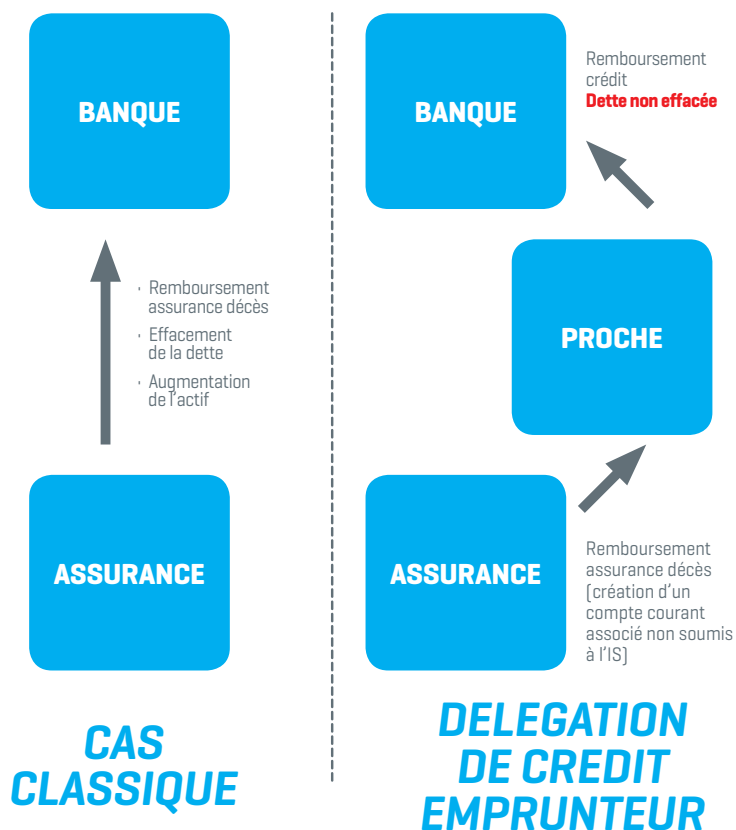
Le cas classique :

Dans le cas d'un crédit accordé à une entreprise, la banque prêteuse exige généralement la mise en place d'une assurance décès sur la tête de l'emprunteur, et au seul profit de la banque. En cas de décès, elle sera intégralement remboursée, et la dette effacée. De façon mécanique, l'effacement de la dette augmentera proportionnellement la valeur de l'entreprise et donc l'actif successoral.

La délégation de crédit emprunteur :

un montage astucieux pour ceux qui ont ou vont faire appel à un crédit bancaire.

L'idée est de mettre en place, devant un notaire, l'assurance décès au bénéfice non pas de la banque, mais d'un proche (conjoint, héritier, repreneur...), à charge pour lui de rembourser l'organisme de crédit en cas de décès. Ainsi, la dette ne sera effacée, mais remboursée à la banque par ce proche, et l'actif successoral ne sera pas impacté.



AG2R LA MONDIALE

LE CONTRAIRE DE FROMAGE OU DESSERT

Présent sur tous les champs de la retraite, AG2R LA MONDIALE apporte une réponse complète à tous vos besoins.

Numéro 2 de la retraite complémentaire obligatoire, de la retraite supplémentaire collective et de la retraite individuelle Madelin, AG2R LA MONDIALE est un acteur de référence des retraites obligatoires et facultatives. Nous avons ainsi acquis une expertise unique en couvrant l'ensemble des besoins de nos assurés.

Information, gestion prudentielle des fonds, conception de solutions d'assurance individuelle et collective performantes sur le long terme permettent à nos clients de bénéficier de l'ensemble des garanties et services pour une retraite sereine et confortable.

AG2R LA MONDIALE
30 rue André Lardy - 97438 STE MARIE
Tél. : 02 62 92 31 26
delphine.thiawchu@ag2rlamondiale.fr

Pour en savoir plus sur ce que nous pouvons faire pour vous, rendez-vous sur : www.ag2rlamondiale.fr

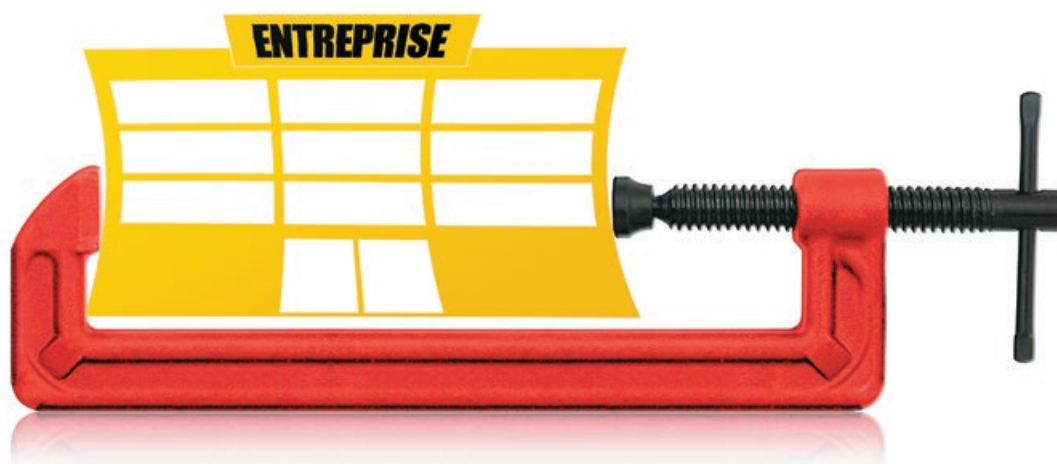
PRÉVOYANCE
SANTÉ
ÉPARGNE
RETRAITE
ENGAGEMENT SOCIAL

SOLUTIONS RH

ACTIVITÉ PARTIELLE : MIEUX VAUT PRÉVENIR QUE GUÉRIR

Encadrée par la loi n°2013-504 du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi, l'activité partielle est un outil de prévention des licenciements économiques par le maintien des salariés dans l'emploi ayant pour atouts :

- **Une simplification** des règles de calcul des heures à indemniser.
- **Un taux de remplacement très favorable pour les salariés placés en activité partielle** (70% minimum du salaire brut horaire par heure chômée, SMIC garanti)
- **Une aide avantageuse pour les entreprises** (60% par heure chômée).



Qui ?

L'activité partielle s'adresse aux entreprises qui subissent :

- **Une réduction de la durée habituelle de temps de travail.**
- **Une fermeture temporaire de tout ou partie de l'établissement.**

Le recours à l'activité partielle est ouvert **dans toutes les branches professionnelles**, y compris en période de redressement judiciaire.

Quand ?

- **La conjoncture économique dégradée.**
- **Des difficultés d'approvisionnement.**
- **Un sinistre ou des intempéries de caractère exceptionnel.**
- **La transformation, restructuration ou modernisation de l'entreprise.**
- **Toute autre circonstance de caractère exceptionnel.**

Quoi ?

Les heures chômées ouvrent droit au versement de l'allocation dans la limite de deux contingents fixés annuellement :

- **1000 heures par an et par salarié** (dépassement possible sur dérogation).
- **100 heures par an et par salarié** dans les entreprises qui sollicitent l'activité partielle pour le motif modernisation des installations et des bâtiments.

A noter : Le contrat de travail des salariés placés en activité partielle est suspendu pendant les heures chômées. Les salariés restent donc liés à leur employeur par leur contrat de travail.

Comment ?

Demande d'autorisation auprès de la DIECCTE dont relève géographiquement l'établissement

Cette demande fait l'objet d'une décision favorable ou défavorable dans un délai de 15 jours. Sans réponse dans ce délai, l'autorisation est tacitement accordée.

Si l'entreprise demande à bénéficier de l'activité partielle dans les 36 mois suivant sa précédente demande, elle est susceptible de devoir souscrire des engagements :

- **Actions spécifiques de formation.**
- **Actions en matière de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.**
- **Actions visant à rétablir la situation économique de l'entreprise.**

Formulaires de demande et d'indemnisation à télécharger sur le site : www.emploi.gouv.fr

Le simulateur est un outil d'aide à la décision pour connaître immédiatement les montants estimatifs d'indemnisation : www.simulateurap.emploi.gouv.fr

Quel avantage pour les employeurs ?

L'employeur perçoit une indemnisation financée par l'État.

Pour une entreprise de 1 à 250 salariés, l'employeur percevra 7,74 € par heure chômée par salarié.

Pour une entreprise de plus de 250 salariés, l'employeur percevra 7,23 € par heure chômée par salarié.

Quel avantage pour les salariés ?

Les salariés reçoivent une indemnité horaire, versée par leur employeur, égale à au minimum **70% de leur salaire brut horaire.**

Les salariés placés en activité partielle peuvent bénéficier d'**actions de formation.** Dans ce cas, l'indemnité versée au salarié est majorée. Elle est alors égale à **100% de son salaire net horaire.**

Pour aller plus loin...

L'entreprise Friand Dix exploite une activité de restauration aux abords du jardin de l'Etat à SAINT DENIS.

Les 3 salariés de l'établissement au retour de la période de congé (du 22 décembre 2013 au 6 janvier 2014) n'ont pas été en mesure d'assurer la réouverture de l'établissement en raison des dégâts causés par le passage du cyclone BEJISA (chutes de branches, difficultés de circulation aux abords de l'établissement). Comme tenu de la situation de sinistre dans laquelle se trouve l'entreprise et de la conséquence sur la baisse d'activité, celle-ci est éligible au dispositif d'activité partielle.

Le chef d'entreprise a déposé, le 17 janvier, auprès de la DIECCTE, une demande d'autorisation partielle d'activité pour la période comprise entre le 7 janvier et le 28 février 2014 (date de réouverture prévisionnelle) pour les trois salariés, soit 546 heures prévisionnelles chômées.

Cette demande a été acceptée (délai d'instruction de 15 jours, passé ce délai l'autorisation est

tacite), et l'entreprise a donc pu recourir à l'activité partielle sur la période considérée dans la limite des 546 heures accordées pour ses 3 salariés.

Au cours du mois de janvier, 160 heures d'activité partielle ont été consommées réparties entre les trois salariés.

Pour les jours chômés, l'entreprise a garanti à chacun de ses salariés une rémunération mensuelle minimale équivalente au SMIC net, en leur versant une allocation complémentaire.

Par la suite, l'entreprise a sollicité, le 5 mars 2014, le versement par l'Etat d'une indemnisation. Celle-ci, dans le cas présent, est évaluée à 1 238,40 euros, soit 7,74 euros par heures chômées.

Au cours du mois suivant, l'activité n'ayant pas connu de perturbation, l'entreprise n'a pas fait appel au dispositif d'activité partielle, et n'a donc finalement consommé qu'une partie des droits qu'elle avait sollicités.

RECRUTEZ GRÂCE À LA CGPME RÉUNION



Nouveau service de la CGPME Réunion :

« Nos PME recrutent ! » est une application de Work4Us installée sur la page Facebook CGPME Réunion 974 et permettant la diffusion de toutes vos offres d'emploi.

Pour tout renseignement :

Contactez Julie ROBERT : 02 62 96 43 16
ou jrobert@cgpme-reunion.com



L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE

DONNER OU RECEVOIR CAUTIONNEMENT : PRUDENCE

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.



Les banques acceptent de financer les entreprises dès lors qu'elles ont l'assurance d'être remboursées des avances consenties. Les garanties sont donc essentielles au développement du crédit : elles ajoutent une facette miroitante à la créance, la confiance.

Elles sont très nombreuses et variées : hypothèques, nantissement de fonds de commerce, nantissement de matériel et d'outillage, gage de stocks, convention de compensation entre différents comptes bancaires... Le plus souvent, les banques privilégient le cautionnement du dirigeant : d'un point de vue économique, il est facile et rapide à constituer (à la différence de l'hypothèque qui suppose un acte notarié) ; d'un point de vue sociologique, il responsabilise le dirigeant qui sait pertinemment qu'il sera appelé à payer, sur son patrimoine personnel, si l'entreprise est défaillante.

Mais le cautionnement est dangereux car la caution peut, au final, être contrainte

de payer la dette d'autrui. Le législateur a donc mis en place un important dispositif de protection qui, très schématiquement, tourne autour de trois axes. La caution doit d'abord être parfaitement consciente de la gravité de son engagement et doit, à cet effet, recopier une mention manuscrite particulière. Le contentieux est très abondant et, le législateur ayant précisé que la caution devait recopier la mention « et uniquement celle-ci », on se demande quelle solution retenir lorsque la caution a oublié une virgule, une majuscule, ou un mot. La caution doit ensuite être informée de l'évolution de la dette du débiteur : à cet effet, le créancier doit lui adresser chaque année certaines informations avant le 31 mars à peine de perdre les intérêts ayant couru pendant cette période. Là encore, le contentieux est abondant et l'on se demande si, outre la déchéance du droit aux intérêts, il serait possible de mettre en jeu la responsabilité civile du banquier. Le cautionnement doit enfin être proportionné, c'est-à-dire que le banquier doit veiller à ce que l'engagement de la caution ne soit pas manifestement disproportionné à ses biens et revenus. La mesure de cette éventuelle disproportion donne lieu à un contentieux touffu dont la Cour d'appel de Saint-Denis se fait très souvent l'écho (voir Lettre du droit des Affaires publiée par l'ALDA).

Le chef d'entreprise est donc protégé lorsqu'il signe un cautionnement avec un banquier. Mais il doit cependant savoir que cette protection ne s'applique pas seulement au banquier mais aussi au

« créancier professionnel ». La Cour de cassation ayant jugé que le créancier professionnel s'entend de celui dont la créance est née dans l'exercice de sa profession, le chef d'entreprise doit être conscient que lorsqu'il reçoit le cautionnement d'une personne en garantie d'une créance professionnelle, il est tenu des mêmes obligations que le banquier. Par exemple, un garagiste qui reçoit un cautionnement en garantie du paiement des réparations qu'il a effectuées doit exiger une mention manuscrite, doit délivrer à la caution une information annuelle et doit veiller à l'exigence de proportion. S'il semble normal que de telles exigences pèsent sur les banquiers, dispensateurs professionnels de crédit, il est dangereux de les faire peser aussi sur des professionnels qui seront le plus souvent ignorants de ces subtilités. Prudence donc avec les cautionnements que vous les donniez ou les receviez !

Jean-Baptiste SEUBE

(jean-baptiste.seube@univ-reunion.fr) et les étudiants du Master 2 droit des affaires (association.alda@gmail.com).



ACTU SBA

“LA DYNAMIQUE DE LA STRATÉGIE DU BON ACHAT S’AMPLIFIE !”

la première Journée du Territoire du Conseil Régional

Le 27 mai dernier au domaine du Moca, le Conseil Régional a organisé sa première journée du territoire. Prévues par le protocole SBA signée avec la CGPME Réunion et ses partenaires en décembre 2013, cette journée est un temps d’échange entre la Collectivité et les entreprises autour des thèmes de la commande publique régionale.

La Région en a notamment profité pour présenter aux entreprises locales son prévisionnel d’achat pour l’année 2014. Elle a également procédé à un référencement des entreprises et proposé des ateliers de rencontres en B to B avec ses services. L’objectif : mieux se connaître, se comprendre, afin de mieux travailler ensemble pour développer l’ancrage territorial des achats de la Région.



Signature d’un SBA avec le CHU de la Réunion

Le 26 mai dernier, en présence du SGAR (Préfecture), un protocole SBA a été signé entre le CHU et la CGPME Réunion, l’ADIR, la FRBTP, la CAPEB, l’UPA, l’ARTIC, le SYNTER, l’Ordre des Architectes et le Syndicat des Architectes. Par cet acte stratégique, le CHU s’est engagé à œuvrer pour que ses achats soient

accessibles aux TPE/PME locales et contribuent au meilleur développement économique de La Réunion. Cela est d’autant plus important que le CHU est un acteur de poids dans l’économie locale, avec un budget qui représente 5% du PIB réunionnais, 200 millions d’euros d’achat par an, dont 40 millions d’euros d’investissements !



SIGNATURE DE LA CHARTE ENTREPRENEURIAT JEUNESSE

Le 17 avril 2014, la CGPME Réunion a fait le choix de placer les jeunes au cœur de ses priorités stratégiques, afin de leur donner la possibilité d’exploiter tout leur potentiel d’initiatives en signant la Charte de Partenariat Entrepreneuriat Jeunesse avec la Région Réunion, l’Académie de la Réunion et d’autres partenaires économiques.

L’objectif de ce partenariat est le rapprochement entre les jeunes et le monde de l’entreprise, le développement et la promotion de l’esprit entrepreneurial, et ce par le biais de plusieurs mesures : La mise en place et la participation au concours « monte ta jeune entreprise », le développement des simulations d’embauche, et bien d’autres.



NOS MANDATAIRES EN ACTION



Pôle de l'Entrepreneuriat
Étudiant de La Réunion



MINISTÈRE DE LA JUSTICE



C.G.S.S. Réunion

P2ER – Pôle de l'Entrepreneuriat Étudiant de la Réunion

Pascal PLANTE
Membre du Bureau

Le Pôle de l'Entrepreneuriat Étudiant de La Réunion (P2ER) a pour ambition de sensibiliser les étudiants (de l'Université de La Réunion et de l'EGC) et les jeunes diplômés à la culture entrepreneuriale et de les amener à envisager la création d'activité comme une voie d'insertion.

Très souvent méconnu des étudiants, nous nous devons d'éveiller leur esprit entrepreneurial et leur faire comprendre que le projet d'entreprise leur est accessible. Pour cela, nous les accompagnons dans leur projet, nous vérifions avec eux la viabilité de celui-ci et les encourageons à entreprendre la Réunion et ce modestement.

Le P2ER est animé par une instance de pilotage et de concertation, nommée Comité de Pilotage et incluant 23 membres dont la CGPME Réunion (partenaire et membre fondateur du Pôle). Ce comité est conduit par un Président, élu parmi les membres ayant voix délibérative et consultative, et par un Vice-président, élu par le comité de pilotage, sur proposition du Président.

Soucieux de la jeunesse réunionnaise et passionné par le monde des entreprises, j'assume et assure pleinement mon mandat, d'autant plus que je suis également membre de la Commission Emploi Formation de la CGPME Réunion.

Conseil des Prud'hommes de Saint-Denis

Karine LEUNG
Conseillère prud'homale
Section Commerce

Conseiller prud'homme depuis maintenant un peu plus de 5 ans, je siège dans la section Commerce depuis le début de mon mandat ; j'ai également siégé en référé en 2013.

Ces activités bien que passionnantes imposent un investissement et une disponibilité parfois difficilement compatibles avec notre métier, mais les causes que nous défendons avec véhémence nécessitent notre présence et notre arbitrage ; cela débouche souvent sur des moments animés et très instructifs avec les autres conseillers.

Notre rôle est d'appliquer le droit dans une parfaite impartialité en essayant toutefois de défendre les intérêts des employeurs.



CGSS

Jean Louis LECOCQ
Vice Président

La CGSS est un acteur majeur de l'économie de la Réunion à travers son nombre de salariés, l'importance des versements effectués au profit du secteur de la santé à travers la prise en charge des frais de santé des ménages et sa participation au financement des ménages par le versement des retraites et des congés maladie, maternités...

La CGSS a également un rôle important à jouer dans le soutien aux entreprises ayant des difficultés conjoncturelles, en accordant des délais de paiement.

A l'inverse elle doit faire preuve de fermeté vis à vis des entreprises structurellement déficitaires afin de ne pas maintenir artificiellement des entreprises ne payant pas leurs cotisations et pouvant déstabiliser les marchés par des tarifs trop bas.

La CGSS a aussi un rôle fondamental dans la lutte contre le travail au noir.

Les mandataires de la CGPME veillent sur ces points et peuvent faire remonter les informations aussi bien pour soutenir une entreprise en difficulté passagère, que pour dénoncer des pratiques anti-concurrentielles pouvant nuire aux entreprises vertueuses.

EVENEMENTS

L'EVENT i974 2014

L'EVENT I974 2014 : "REVITALISEZ VOTRE ENTREPRISE, DIGITALISEZ-LA !"

Orchestré par l'association i974 et la CGPME, l'évènement a réuni tout au long de la journée du 26 mai 2014 plusieurs acteurs du secteur TIC de la Réunion : ISODOM, AD PLAY, LOGICELLS, MI TECHNOLOGIES et la TECHNOPOLE, qui ont exposé tour à tour les grands enjeux de la digitalisation de l'entreprise. Objectif principal : faire prendre conscience aux dirigeants présents ce jour-là que cette mutation, encore trop lente à La Réunion, peut impacter positivement et durablement la performance de leur structure.

Après la présentation de plusieurs solutions innovantes en la matière, une séance d'échanges, animé par Anil Cassam Chenaï, directeur de la Commission Economie Numérique et Innovation de la CGPME Réunion, a permis aux chefs d'entreprises de

témoigner de leur parcours et de leur expérience sur le sujet.

La digitalisation est un axe de progrès décisif, facteur clé de la compétitivité de nos entreprises. Les prestataires sont là, les outils sont là, et pourtant le secteur TIC peine encore à démocratiser son offre sur le territoire. Une problématique majeure qui fera l'objet d'un dossier spécial dans notre prochain numéro de Talents et Territoires.



Accompagner, animer et promouvoir l'innovation réunionnaise, telle est la devise de la TECHNOPOLE. A tour de rôle, Anne-Marie GRENIER, Sébastien COHELECH et Jérôme BEAUDEMOULIN nous ont présenté et expliqué leurs missions, l'incubateur régional [outil de sécurisation de la création d'une entreprise et outil créateur d'emploi] et l'APPI [aide financière pour les projets innovants]. Quelques chiffres : la TECHNOPOLE a incubé 58 projets d'innovation depuis 2003, qui ont conduit à la création d'une trentaine d'entreprises dont 85% toujours en activité aujourd'hui.



Planète PME

LA VITALITÉ DES TERRITOIRES

JEUDI 19 JUIN 2014 - PALAIS DES CONGRÈS - PARIS

Participez à l'évènement majeur pour les PME :
PLANETE PME !

3 milliards d'euros de contrats, 35 000 appels d'offres publics à pourvoir !

- Trouvez votre marché à l'export.
- Rencontrez les 20 start-ups qui feront la France de demain.
- Assistez à la finale du concours PME Export.
- Participez aux 2 000 rdv d'affaires.

- Assistez aux 3 plénières et aux 50 Masterclass et Business Labs.
- Rencontrez les membres du gouvernement et de nombreuses personnalités.

Cette année, PLANETE PME se tiendra en présence de Arnaud Montebourg, Ministre de l'Economie, du Redressement productif et du Numérique

N'hésitez pas, Le 19 juin, venez à Planète PME !

INSCRIVEZ-VOUS PLANETEPME.ORG

VIE DES COMMISSIONS

COMMISSION SOCIALE CGPME : ÊTRE À L'ÉCOUTE DES ADHÉRENTS !

La solitude du chef d'entreprise n'est pas plus un mythe que celle du coureur de fond : adulé lorsqu'il passera la ligne d'arrivée en vainqueur, il est, en attendant, désespérément seul lorsque le soleil tape dur, que les collaborateurs prennent des chemins de traverse et que le but semble s'éloigner à mesure qu'il avance, comme si certains (à Paris, à Bruxelles ou ailleurs) s'acharnaient à le décourager.

C'est la conscience de cette solitude (celle de l'entrepreneur, pas celle du coureur de fond) - et le souci d'en adoucir

CGSS, le RSI et plus généralement les « tracasseries administratives ». Bien sûr, les mouvements tectoniques venant de métropole (réforme de la formation professionnelle, réforme de la prévoyance et de la couverture santé des salariés, etc ...) sont analysés, leurs conséquences pour notre territoire sont examinées à la loupe. Notre participation active au PRISME, outil de veille et de dialogue social au niveau territorial, nous permet de « prendre la température » des acteurs au niveau local sur des sujets aussi divers que l'application des Conventions Collectives Nationales à

un rôle moteur dans l'information des entreprises réunionnaises sur les modalités de sortie du COSPAR, avec les différentes alternatives possibles en fonction de la santé de chacune. Les Matinales + sont mortes, vive les After Works PME ! Nos rendez-vous réguliers autour d'un thème et de questions d'actualités vont reprendre dès le mois de juin avec un focus sur la mutuelle santé.

Enfin, notre confédération ne jouerait pas pleinement son rôle si elle n'intégrait pas dans sa réflexion des actions de soutien et de prévention en direction de ses adhérents. La Commission Sociale n'est pas un service juridique pour les entreprises, mais elle ne peut pas faire l'impasse sur le besoin des petites structures d'un accompagnement concret dans leur gestion, notamment en période de crise. Nous allons porter des propositions en ce sens, qui respectent à la fois l'identité du syndicat professionnel que nous sommes, et la liberté des adhérents de faire appel aux professionnels de leur choix. Au cours de nos échanges animés, l'incompréhension de certains adhérents devant certaines condamnations prud'homales a retenu l'attention de la Commission : nous avons donc demandé à nos mandataires aux conseils de prud'hommes de Saint Pierre et Saint Denis de nous aider à dresser la liste des condamnations les plus fréquentes et les plus lourdes pour les employeurs. Nous travaillons sur un « guide de survie » qui devrait permettre à nos « coureurs de fond » d'éviter de se placer dans des situations qui peuvent mettre en péril la survie même de leurs entreprises.

Veille - Information - Prévention : V.I.P., parce que l'entrepreneur le vaut bien !



les effets - qui réunit les membres de la Commission Sociale autour de 3 mots d'ordre : Veille, Information, Prévention. La veille consiste à se tenir informé de tous les mouvements qui peuvent impacter la gestion d'une entreprise, que ce soient des réformes législatives ou les pratiques administratives. Sont ainsi régulièrement partagées dans le cadre de nos réunions les difficultés rencontrées notamment par les petites structures avec la

La Réunion ou le développement d'une Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences Territoriale (GPEC-T). Détenir des informations, c'est bien, les partager avec celles et ceux qui en ont besoin, c'est mieux ! A travers « Talents & Territoires », mais aussi les comptes rendus de nos réunions ou d'autres modes de communication plus directs, chacun des membres de la Commission Sociale a le souci de prendre sa part du développement de la communication interne et externe. La CGPME a joué

Serge ROY

Directeur Commission Sociale

AGENDA

LE 12 JUIN		CGPME RÉUNION - After Work PME
LE 12 JUIN		CGPME RÉUNION - Réunion commission sociale
LE 17 JUIN		PRISME - Restitution de la démarche GPECT
LE 17 JUIN		ARVISE - 2 ^{ème} conférence sur la GCPECT
LE 18 JUIN		ARML - Séminaire emplois d'avenir
LE 19 JUIN		PLANETE PME - CGPME PUTEAUX - Concours PME Export
DU 19 AU 22 JUIN		HALLE DES MANIFESTATIONS DU PORT - Salon du BTP
LE 24 JUIN		CGPME RÉUNION - Réunion Commission Emploi Formation
LE 27 JUIN		PRÉFECTURE DE LA RÉUNION - Réunion de l'OPMR
LE 08 JUILLET		CGPME RÉUNION - Réunion Commission Emploi Formation
LE 12 AOUT		CGPME RÉUNION - Réunion Commission Emploi Formation



**UNE COUVERTURE
SANTÉ SUR MESURE
POUR VOUS ET
VOS SALARIÉS**



**JE MOTIVE MES
COLLABORATEURS
ET JE PROFITE
D'AVANTAGES FISCAUX**

Groupama vous accompagne dans la mise en place de votre nouveau régime de protection sociale complémentaire et dans la souscription de contrats qui répondent à vos besoins.

Votre conseiller Groupama vous accompagne pour optimiser les exonérations sociales et fiscales auxquelles vous pouvez prétendre.

Il vous accompagne quant à la mise en conformité avec vos différentes obligations.

Assurance Groupama Santé Active
à retrouver sur groupama.fr

0262 300 300



Toujours là pour moi.

Avec l'Option MULTISURF 2ème SIM

CONNECTEZ VOTRE TABLETTE
EN TOUTE MOBILITÉ



AVANTAGE EXCLUSIF CLIENTS SFR

SURFEZ PARTOUT AVEC L'OPTION MULTISURF 2ème SIM.

Avec votre Forfait Carré, bénéficiez **chaque mois de 500 Mo d'internet** en mobilité grâce à une seconde SIM pour connecter votre tablette. Cette deuxième carte sim que vous pouvez insérer dans l'appareil de votre choix (mobile, tablette...) est une option sans engagement de durée et rechargeable à tout moment.

SFR

ENTREPRISES.SFR.RE

Hors Carré Tablette et Clé, Carrées bloqués et Carré La Carte. Sous réserve de compatibilité du terminal. Dans la limite des zones couvertes. Voir conditions en point de vente. SRR-SCS au capital de 3 375 165€. RCS St-Denis 393 551 007. 21 rue Pierre Aubert - ZI du Chaudron - 97490 Sainte Clotilde.