

TALENTS & TERRITOIRE

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

#7 DÉCEMBRE 2014

SBA RÉUNION

LE COMBAT CONTINUE !

LE CODE DES MARCHÉS PUBLICS
PLUS FAVORABLE AUX PME

LA MÉDIATION DES MARCHÉS
PUBLICS VOUS DÉFEND
ET VOUS ACCOMPAGNE



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



L'ACTION DE PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS DE LA CAISSE GÉNÉRALE DE SÉCURITÉ SOCIALE VERS LES TPE

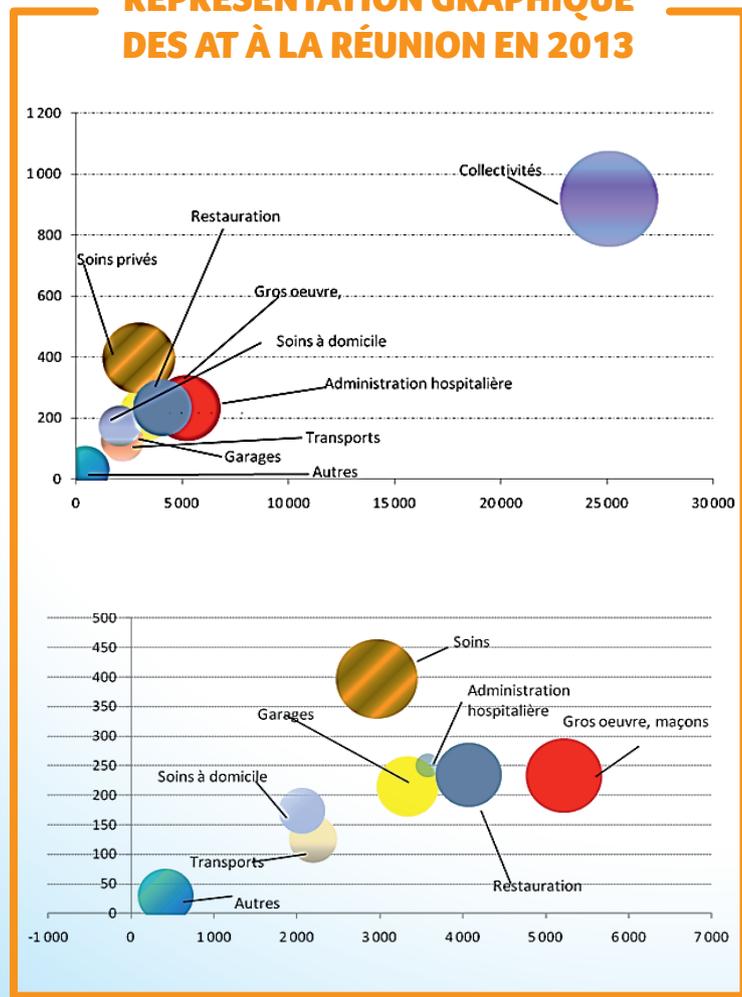
L'Assurance Maladie a signé une troisième convention d'objectifs et de gestion avec l'Etat pour sa branche Accidents du Travail et Maladies Professionnelles (AT/PM). Cette convention vise à renforcer le paritarisme de sa gouvernance et promouvoir des partenariats avec les autres préventeurs dont les services de santé au travail et les DIRECCTE (DIECCTE à La Réunion). Elle acte un engagement fort du réseau prévention de la branche AT en faveur des TPE afin de mieux couvrir les besoins en matière de prévention et, de façon plus générale, d'apporter un soutien plus appuyé aux entreprises pour qu'elles deviennent autonomes en matière de prévention.

Des principes d'action ont été définis, fondés sur : **une approche métier définissant un socle de risques prioritaires identifiés avec les professions concernées et le déploiement des actions de prévention par la recherche de partenariat avec les partenaires métiers, les partenaires sociaux, les acteurs socio-économiques.**

L'expérimentation de ces nouveaux modes d'action dans les très petites entreprises (TPE), vise à la mise en œuvre de ces principes sur quatre secteurs identifiés pour leur sinistralité et la faisabilité des actions de prévention : maçons, garages, transport routier de marchandises, restauration traditionnelle.

Les cibles prioritaires identifiées à partir d'analyses de sinistralité et de capitalisation des actions passées permettent d'associer aux secteurs des TPE d'autres secteurs d'activité définis dans le cadre des PAR, (Plans d'Actions Régionaux) : collectivités territoriales, administration hospitalière, établissements de soins privés, services et soins à domicile, autres services.

REPRÉSENTATION GRAPHIQUE DES AT À LA RÉUNION EN 2013



Ce graphique représente l'effectif de chaque branche d'activité à La Réunion (axe des abscisses), le nombre d'accidents du travail pour chacune de ces branches (axe des ordonnées), et le coût de ces accidents pour le régime des accidents du travail et maladies professionnelles (surface des bulles).

Il ressort tout à fait clairement que, à La Réunion, les collectivités territoriales sont le secteur qui emploie le plus important effectif au régime général, qui a le plus d'accidents, et qui fait supporter le coût le plus élevé à l'assureur des risques professionnels.

Quand on retire les collectivités territoriales du graphique, les autres secteurs d'activité apparaissent. Des plans d'action de prévention ont été arrêtés pour chacun d'eux.

Les secteurs du soin et de l'administration hospitalière sont de gros employeurs, mais les autres secteurs sont constitués essentiellement de petites et très petites entreprises. Ressortent particulièrement la maçonnerie, la restauration, la réparation automobile et les transports, 4 secteurs ciblés pour une action spécifique de 2014 à 2017.

RENDONS MOINS PÉNIBLE LE TRAVAIL DES ENTREPRENEURS !



La fin d'année approche, et avec elle les moments chaleureux de partage parmi les siens mais aussi la nécessité de réaliser des bilans. Et en matière de bilan économique, c'est le sentiment d'une année de parcours du combattant qui s'achève. En effet pour les entreprises françaises, et plus particulièrement pour nos entreprises réunionnaises, cette année ne fut pas de tout repos ! A la crise et par conséquent à la baisse de l'activité sur notre marché insulaire, sont venues s'empiler des réformes qui pèseront lourdement sur le quotidien de l'entrepreneur, et sur sa capacité à se projeter dans l'avenir.

C'est pourquoi en cette fin d'année 2014, la CGPME nationale a décidé, de façon exceptionnelle pour notre organisation, de manifester dans la rue pour dire et affirmer au gouvernement qu'il faut libérer nos entreprises. L'action et le discours de la CGPME ne sont ni politiques, ni dogmatiques mais juste pragmatiques. Organisé dans les rues de Paris et de Toulouse, le mouvement reflète l'essoufflement des chefs d'entreprises. Ils sont à bout ! Personne ne doute de ce constat. D'abord, parce que la situation économique est éprouvante pour beaucoup d'entreprises, ensuite parce que la crise touche nos économies depuis plus de six ans et que celles-ci en ont gardé les séquelles. De plus, l'ajustement budgétaire des années 2011-2013 a été éreintant pour nos entreprises car il a pris, presque exclusivement, la forme de prélèvements supplémentaires, tandis que les baisses d'imposition annoncées tardent à se concrétiser. Au mieux, le pacte de responsabilité prendra pleinement effet en 2017, alors que les nouvelles obligations du compte de pénibilité seront, elles, effectives au 1er janvier 2015.

Le gouvernement affirme sa priorité de simplifier l'économie ? Alors, il doit aussi faire du décompte de la pénibilité du travail, un travail moins pénible pour les chefs d'entreprise et rendre l'insupportable plus « supportable ». Nous demandons, depuis de longues années, que toutes nouvelles lois passent par un test TPE pour vérifier leur capacité à être mises en œuvre dans une entreprise de petite taille. Si cela avait été fait, cette loi n'aurait pas existé. Il est d'ailleurs profondément choquant que l'on stigmatise, encore une fois, le secteur privé en appliquant, à lui seul et pas au secteur public, de nouvelles contraintes. Doit-

on croire qu'une infirmière du secteur privé est plus exposée à la pénibilité qu'une infirmière du secteur public ?

Aujourd'hui, ne pas prendre en compte l'opinion de nos TPE/PME, c'est s'interdire de s'interroger sur ce qui, de contraintes en contraintes, a rendu notre économie si peu compétitive et en définitive malade.

Les chefs d'entreprises de l'économie réelle s'investissent, donnent de leur sueur et leur argent pour concrétiser un rêve auquel ils croient. Les chefs d'entreprises créent de l'emploi et font vivre des familles, insèrent notre jeunesse par les valeurs du travail et du respect. Si nous leur faisons confiance, si nous comprenons leurs problématiques et les accompagnons, si nous ne le bridons plus, nous nous donnons la chance de voir demain s'épanouir une société réunionnaise ouverte, dynamique et prospère.

Pour ce numéro consacré au SBA Réunion, nous voulons justement montrer que si les collectivités font confiance à nos entreprises locales en leur donnant une pleine place dans la commande publique, le territoire se développera de façon durable et profitable. Cette ambition doit être une priorité pour les acheteurs publics, dans les faits à travers des SBA, plus que dans les mots. Il suffit de le vouloir !

Alors en 2015, la CGPME continuera à demander aux collectivités publiques d'avoir de l'audace et de l'ambition pour le développement de nos entreprises et par conséquent pour le développement du territoire.

Je souhaite à tous les chefs d'entreprises et à l'ensemble des partenaires de la CGPME Réunion d'excellentes fêtes de fins d'année, et je formule aussi le vœu que vos projets soient aussi audacieux et plein d'ambition pour vous, vos familles, vos entreprises et pour notre territoire.

Car la logique nous conduira d'un point A à un point B alors que l'audace et l'ambition nous conduiront où nous l'aurons décidé !

Oté La Réunion !

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 : AG2R LA MONDIALE, Nicolas CARO, CGSS, Cédric DALY, Franck DASILVA, Elodie DERVILLEE, DIECCTE, EDENRED, EDF, Patrick FOULLON, GPS, GROUPAMA, Fabienne LEFEVRE, Nazîha MOGALIA, NEXA, POCPOC, Dominique ROBERT, Taina TROCHON, Julie ROBERT.

Crédits Photos : Fotolia • **Régie publicitaire :** 0262964316 • **Imprimeur :** ICO • **Date de parution :** 15/12/2014

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

Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.

**AGIR
PLUS**

POUR VOTRE ISOLATION, VOUS ÊTES BIEN ENTOURÉ !

Bien isoler vos espaces professionnels,
c'est bon pour votre budget !

N'attendez plus, profitez de la prime
isolation Agir Plus d'EDF :

9 €/m² pour les combles et toitures ;

5 €/m² pour les murs isolés.





POINTS DE VUE

- 06 **ECHOS MÉTRO**
PMEcadenASSEZ ! Libérez nos entreprises !

NOS ADHÉRENTS ONT DU TALENT

- 07 **INELIA CONSULTING, ELODIE DERVILLEE
ET TRADITION974, CEDRIC DALY**
- 08 **LE GROUPEMENT DES PHARMACIENS
SOLIDAIRES DE LA RÉUNION**
- 09 **FOCUS SYNDICAT**
La FRBTP

LE DOSSIER

- 11 **SBA RÉUNION**
le combat continue !
- 12 **LE COMBAT DE LA CGPME DEPUIS 5 ANS**
- 13 **LES ÉTAPES DU SBA**
- 14 **INTERVIEWS**
Interviews des organisations professionnelles
qui rejoignent le combat

- 18 **LE SBA DE DEMAIN**
Amplifier, professionnaliser, contrôler !

ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

- 20 **L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE**
Le code des marchés publics
plus favorable aux PME
- 21 **LE SAVIEZ-VOUS ?**
La médiation vous défend, vous accompagne
- 22 **VEILLE**
Coopération régionale : le Mozambique,
nouvel eldorado de l'océan indien ?
- 23 **POCPOC, la plateforme de financement
participatif péi**

LA GPME EN ACTION

- 24 **NOS MANDATAIRES EN ACTION**
Patrick FOULLON à l'AGEFOS PME
Dominique ROBERT à la CRR
- 25 **SUR LE TERRAIN**



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



PÉNIBILITÉ/CESSION D'ENTREPRISES : IL N'EST PAS TROP TARD !

Le Sénat a supprimé le compte personnel de prévention de la pénibilité synonyme de complexité et d'insécurité juridique dans les entreprises, montrant ainsi qu'il n'est pas trop tard pour éviter une erreur majeure. Les TPE/PME, nous le serinons depuis des mois, ne sont pas en capacité de supporter cette nouvelle contrainte qui, si elle devait être mise en œuvre,

serait ravageuse.

De la même façon, la commission des lois de la Haute Assemblée a supprimé le mécanisme d'information préalable des salariés en cas de cession, sous peine, faut-il le rappeler, d'annulation de la vente. La CGPME souhaite que le Président de la République appelle l'Assemblée Nationale à confirmer ces sages décisions. Une économie ne peut se redresser sans ses entrepreneurs, unanimes

à condamner ces mesures inapplicables, aux antipodes de la réalité entrepreneuriale.

"Décadenasser" les TPE/ PME françaises est impératif si l'on veut retrouver le chemin de la croissance et de l'emploi. Si ces mesures devaient être rétablies, la CGPME n'aurait plus d'autre choix que d'appeler les entrepreneurs à se mobiliser pour se faire entendre. L'année 2014 sera-t-elle celle où les chefs d'entreprise seront dans la rue ?

PMECADENASSEZ ! LIBÉREZ NOS ENTREPRISES !

Mobilisation des chefs d'entreprise pour la croissance et l'emploi du 1er au 5 décembre 2014

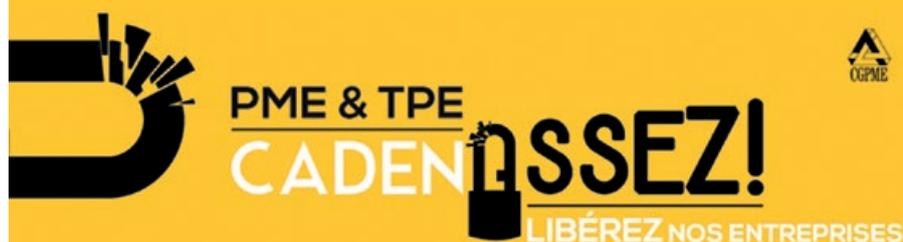
Tous les jours, les entrepreneurs français œuvrent pour développer nos entreprises et créer ainsi richesses et emplois. Mais notre économie va mal. Il nous faut désormais changer de posture : tous les élus doivent nous permettre de retrouver les voies de la croissance et de l'emploi. Pour expliquer la gravité de la situation, agir et convaincre qu'il existe des solutions pour retrouver croissance et emplois, associations et organisations ont donc lancé une semaine de mobilisation entre le 1er et le 5 décembre.

Durant cette semaine, des mobilisations de chefs d'entreprise ont eu lieu sur l'ensemble du territoire afin de faire comprendre les difficultés actuelles et le manque de pragmatisme de certains dispositifs, de tracer des pistes de solutions et de convaincre de la nécessité urgente d'une cohérence d'action et de pragmatisme économique pour tous nos élus.

LA LETTRE DE L'ECONOMIE SEPTEMBRE - OCTOBRE 2014

Eco-fiche : Bilan mi 2014 - l'atonie s'est installée

Le premier semestre 2014 a été marqué par deux trimestres consécutifs de stagnation. La conséquence directe de cette atonie est la baisse généralisée de l'investissement : si, comme prévu, l'investissement des administrations publiques s'est replié après la période électorale [-0,5 %], le recul de l'investissement des ménages [-2,4 % après -2,9 %] et des entreprises [-0,8 % après -0,7 %] révèle la mauvaise santé durable de notre économie. Par conséquent, l'acquis de croissance pour l'ensemble de l'année atteint 0,3 % : l'investissement des entreprises reculerait de 0,7 % tandis que la consommation des ménages stagnerait.



ILS NOUS ONT REJOINT

ELODIE DERVILLEE INELIA CONSULTING



Elodie DERVILLEE, jeune femme dynamique, enthousiaste et engagée a créé la société INELIA Consulting en 2013. La société est spécialisée dans le conseil, la formation et le recrutement avec une spécialisation sur le champ socio-économique et socio-professionnelle.

J'ai occupé pendant 12 ans la fonction de directrice d'agence au sein d'un grand groupe de travail temporaire d'insertion qui m'a apporté polyvalence et expérience dans la gestion de projet et gestion des entreprises. Forte de ces années d'expériences qui ont galvanisé mes convictions, et m'ont incité à saisir l'opportunité de devenir « une femme chef d'entreprise ».

J'ai toujours souhaité créer mon entreprise et lorsque j'ai réalisé que c'était le moment de me lancer, je l'ai fait, indépendamment de la prise de risque que cela pouvait représenter du fait de ma situation de mère de famille [2 petite filles] et d'un mari lui aussi jeune entrepreneur. Ce défi de taille est également un formidable élément de motivation. Aujourd'hui, je ne regrette pas mon choix et je suis fière d'occuper cette fonction de chef d'entreprise.

Ma plus grande fierté est d'avoir accompli mon rêve en me lançant ce challenge entrepreneurial tout en conciliant ma mission de maman.

Ma philosophie, qui est également le moteur de ma société, est basée sur le capital humain. Mon ambition est d'accompagner les entreprises dans leur engagement de responsabilité sociale et sociétale. Je reste convaincue que mon engagement et mon éthique professionnelle m'ont permis de gagner la confiance de mes clients que j'appelle « mes partenaires ».

Adhérer à la CGPME, c'est à mes yeux, partager des valeurs d'entreprises fortes et engagées, mais aussi faire partie d'un groupe d'entrepreneurs avec lequel il existe un réel «partage» permettant de renforcer nos compétences territoriales.

CÉDRIC DALY TRADITION 974



TRADITION 974 transforme et commercialise une gamme de produits pays à La Réunion en Grandes et Moyennes Surfaces [GMS] mais aussi en Métropole. Nous sélectionnons et travaillons avec une matière première de très bonne qualité, et surtout issue du terroir de notre île. Un client qui achète la marque sait qu'il va manger un vrai produit pays. Nous avons également créé un volet export : nous prévoyons d'envoyer entre 100 et 200 tonnes de fruits exotiques sur la Métropole pour cette année 2014.

En quelques mois, nous avons réussi à nous implanter dans une cinquantaine de points de vente [LECLERC, AUCHAN, SUPER U, ÉPICERIE, GAMME VERT, BOUTIQUE TOURISTIQUE].

Nous faisons tourner la boîte avec six employés et une trentaine de producteurs et d'artisans locaux.

La société a plusieurs objectifs :

- Pousser la production réunionnaise vers l'excellence et surtout lui donner une image jeune et dynamique,
- Aider les producteurs et artisans locaux à écouler leurs marchandises aux meilleurs prix,
- Mieux développer la marque sur la Métropole.

A 28 ans, ce n'est pas si facile d'être gérant d'une société mais tellement passionnant.

Avec très peu de moyen, il faut arriver à convaincre les fournisseurs, les GMS, les banquiers et l'âge n'arrange pas les choses. Mais, au fil du temps, les résultats sont là et, nos interlocuteurs voient qu'ils ont

en face d'eux un jeune réunionnais avec la tête sur les épaules.

Je pense que la clé de la réussite est de croire en son projet et surtout d'être bien accompagné.

On ne naît pas chef d'entreprise. J'en apprend tous les jours. Il était important pour moi d'adhérer à une organisation patronale afin d'être mieux conseillé et mieux entouré professionnellement.

MAIS AUSSI :

- BAE SARL
- CYATHEA
- ECOLEO REUNION
- OCEATOON
- VALEA CONSEIL

PAROLE AUX ADHÉRENTS

GROUPEMENT DES PHARMACIENS SOLIDAIRES DE LA RÉUNION

Le Groupement des Pharmaciens Solidaires de La Réunion existe depuis 2008, suite aux besoins des pharmaciens de se regrouper afin d'optimiser leurs achats et, ainsi répondre aux attentes en termes de pouvoir d'achats pour les patients. Notre groupement compte près de 34 adhérents et a pour vocation d'accompagner au maximum le pharmacien d'officine dans son activité au quotidien via une structure coopérative.

Pour cela, GPS Réunion propose différentes solutions à ces adhérents :

- Une politique d'achats avec plus d'une vingtaine de laboratoires partenaires,
- Des services associés avec une dizaine de prestataires partenaires,
- Une offre de formation en présentiel et à distance via un organisme de formation.

Dans un contexte professionnel en évolution, notre groupement a commencé à mettre en place un label « REUNIPHARM », qui a pour objectif de garantir un service de qualité vis-à-vis du patient et un respect des missions du pharmacien dans l'ensemble des officines de notre groupement.



Aurélien BARAU
Pharmacien, Directeur Général

PHARMACIEN D'OFFICINE: UN MÉTIER EN PLEINE MUTATION

Un ex-Ministre avait qualifié la réforme des professions réglementées de bataille des modernes contre les anciens. En matière de modernité, le métier de pharmacien est aujourd'hui en évolution, et plus que jamais ancré dans le 21ème siècle.

La Loi Hôpital, patients, santé et territoires de 2009, a inscrit pour la première fois les missions du pharmacien dans le code de la santé publique, au cœur des soins de premier recours. S'ajoutent à la dispensation des médicaments, à la dispensation du matériel médical, la possibilité de développer d'autres services : la prévention, le dépistage de certaines maladies, l'accompagnement des patients atteints de maladies chroniques, la coordination des soins.

La volonté des pouvoirs publics est de développer ces soins de premier recours face à des hôpitaux engorgés. Ajoutez une crise économique qui contraint les dépenses de santé avec, de plus, un nombre de pharmaciens en recul, vous obtenez le besoin urgent d'adapter le modèle économique de la pharmacie d'officine, d'abord pour

trouver une juste rétribution aux nouvelles missions, mais surtout pour déconnecter la rémunération du prix des boîtes de médicaments.



Chaque année, le projet de loi de financement de la sécurité sociale, impacte le médicament de plus d'un milliard d'euro d'économie. Or, le pharmacien est rémunéré par sa marge fixée sur ce prix qui baisse donc inexorablement. Une situation intenable, avec de graves tensions dans les trésoreries de toutes les officines, jusqu'à la fermeture pour les plus fragiles. Une rémunération mixte, à la marge mais associée à des honoraires, permettra de s'affranchir du prix des médicaments et du nombre de boîtes prescrites.

Dès 2012, débute l'élaboration d'une convention entre Assurance Maladie et Syndicats de Pharmaciens, sur ces nouveaux modes de rémunération. Il y aura d'abord différents ajustements : meilleure marge sur les grands conditionnements de médicaments, doublement de la rémunération de l'astreinte de garde, paiement à la performance sur les génériques, création d'un premier acte rémunéré pour l'accompagnement des patients traités par anticoagulants.

Le passage à l'honoraire se fera sur une base économique un peu plus stable. En 2015, c'est 35% de la marge qui bascule ainsi sous forme d'honoraires et, en 2016, ce sera 45%. S'ajoute à cela un honoraire complémentaire sur les ordonnances complexes. Mais les plans d'économie continuent et de nouveaux honoraires seront nécessaires, rétribuant l'acte du pharmacien au service de la santé, prioritairement devant l'acte de vente.

Nicolas TURPIN
Docteur en Pharmacie

LA FRBTP : FEDERATION REUNIONNAISE DU BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS

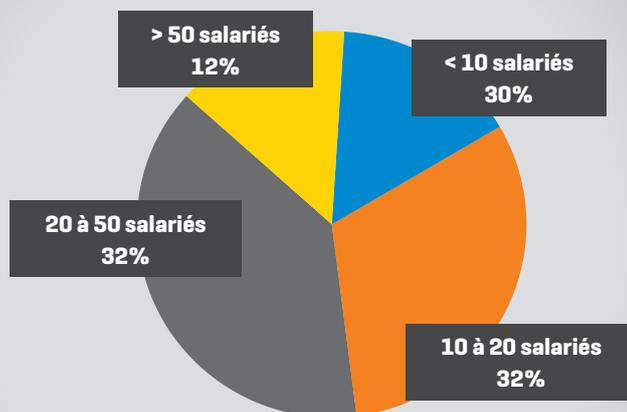
Créée en 1952, la Fédération Réunionnaise du BTP est l'une des plus anciennes organisations professionnelles de La Réunion. La FRBTP regroupe des entrepreneurs et des artisans du Bâtiment et des Travaux Publics.

Elle accompagne ses entreprises adhérentes sur les problématiques propres à la filière, sous la forme de conseils et de services, mais aussi de formation et d'information. Elle remplit ainsi ses 3 missions d'organisation professionnelle :

- assistance et services aux adhérents,
- animation du dialogue social et du paritarisme de la branche,
- défense des intérêts de la profession.

Forte de ses 6 commissions et de ses 125 mandataires, la FRBTP travaille chaque jour à la défense des intérêts communs des entreprises du bâtiment, notamment à travers sa présence dans toutes les institutions ayant un pouvoir d'influence sur l'environnement des entreprises.

Quelques chiffres : 40 familles de métiers différents dans le BTP



FRBTP : Taille des entreprises adhérentes

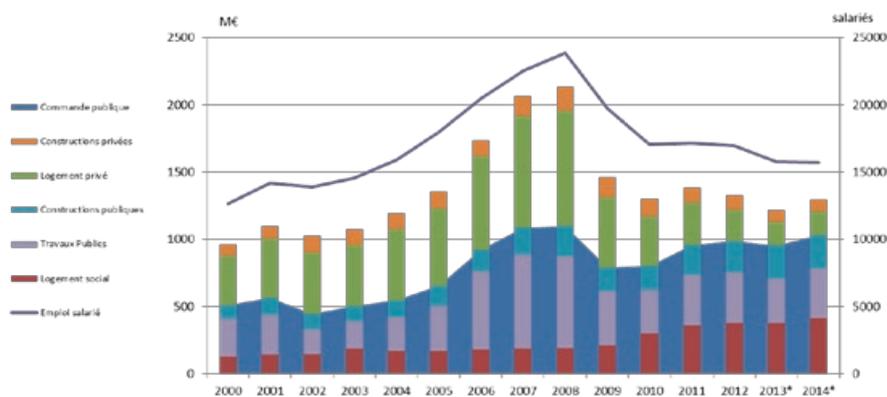
LE SECTEUR DU BTP SUBIT UNE TERRIBLE CRISE

Le BTP réunionnais vit depuis 2009 une véritable destruction massive sans pareil avec la disparition de 10 000 emplois et 1700 entreprises. Mais avec ses 45 métiers, 2 900 entreprises et 15 500 salariés, il reste aujourd'hui un poids lourd de l'économie réunionnaise, réalisant chaque année un chiffre d'affaire d'environ 1,3 milliards d'euros.

Plus d'informations sur :

www.frbtp.re

Chiffre d'affaires du BTP



* prévisions pouvant être modifiées
Source CERBTP



CHEFS D'ENTREPRISE DE TPE & PME

ENTREPRENEURS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

POUR ÊTRE AU CŒUR DE L'ACTU

QUI VOUS CONCERNE

Une seule adresse

WWW.CGPME-REUNION.COM



L'ENTREPRISE LOCALE,
FORCE DE NOTRE ÉCONOMIE.



SBA RÉUNION

LE COMBAT CONTINUE



Apparu en 1953 aux Etats-Unis, le Small Business Act est alors une loi prévoyant la «réservation» de certains marchés publics aux petites et moyennes entreprises américaines.

En Europe, la prise de conscience du rôle fondamental joué par les PME au sein de l'économie a conduit à l'adoption d'un Small Business Act européen en 2008. A la différence du SBA américain, le SBA européen s'inscrit dans un cadre garantissant l'égalité d'accès et de traitement des entreprises. Il ne s'agit donc pas réserver certains marchés aux PME et TPE ou de leur offrir un accès privilégié à la commande publique, mais de faciliter leur participation aux marchés publics.

Pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics, le droit européen et donc français présentent un certain nombre de dispositions permettant aux acteurs publics de soutenir le développement des PME à travers l'acte d'achat public.

Ces dispositions ont notamment trait à :

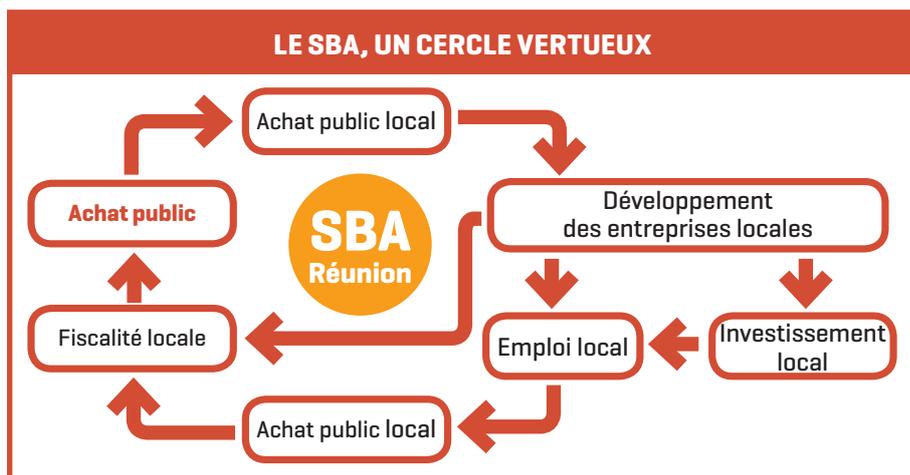
- La possibilité de mise en place de portails électroniques pour faciliter l'accès de l'information aux petites entreprises, pour faciliter la réponse aux marchés,

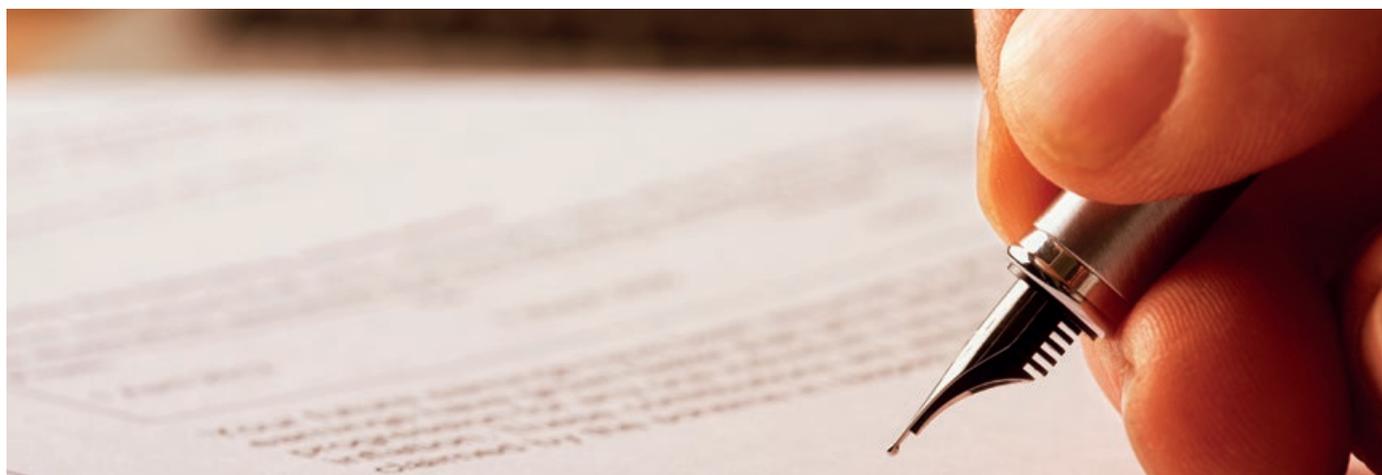
- L'obligation de ne pas imposer d'exigences disproportionnées en matière de qualifications et de capacités financières,
- L'encouragement de l'allotissement, des possibilités de sous-traitance,
- La facilitation des conditions de paiements,
- La possibilité d'encourager l'innovation, le développement durable.

Si le Code des Marchés Public (CMP) offre un cadre permettant de faciliter

l'accès des PME aux marchés publics, encore faut-il que l'acheteur public l'utilise pour atteindre cet objectif, à travers la définition d'une stratégie d'achat intelligent.

Là est tout l'enjeu du SBA réunionnais : créer les conditions pour que les acheteurs publics locaux définissent une Stratégie du Bon Achat, dont l'objectif est d'utiliser l'achat public comme levier de développement des entreprises locales et du territoire.





Concrètement, le SBA Réunion est un protocole signé entre un acheteur public local et les organisations professionnelles qui engage les parties à organiser le code des marchés publics de façon équitable pour les TPE/PME.

Ainsi, le SBA vous facilite l'information sur les projets, l'acte de candidature, votre trésorerie, le développement de vos compétences et de la R&D. Il permet l'adaptation des marchés à la réalité du territoire et amplifie la responsabilité sociétale.

LE COMBAT DE LA CGPME RÉUNION DEPUIS 5 ANS

- **Début 2009** : la CGPME demande la mise en place d'un SBA pour soutenir les TPE/PME.
- **Août et Septembre 2009** : Les collectivités Régionales et Départementales répondent favorablement à la signature d'une 1^{ère} convention.
- **7 octobre 2010** : signature du 1^{er} SBA dans les DOM entre la CGPME REUNION et le Conseil Général de la Réunion.
- **11 octobre 2011** : signature d'un second protocole SBA entre la CGPME REUNION et la SIDR.
- **20 février 2013** : signature d'un troisième protocole SBA entre la CGPME REUNION, la FRBTP, la CAPEB- REUNION et la Ville de SAINT-DENIS.
- **2013** : signature d'un quatrième protocole SBA entre la CGPME et la CINOR.
- **2014** : signature d'un cinquième protocole SBA entre la CGPME et le CHU
- **27 octobre 2014** : signature d'un sixième protocole SBA entre l'Etat, le conseil régional de La Réunion, le SIDE0, l'ADEME, la CGPME, la FRBTP et Climabyss.

ACHETEUR PUBLIC

- Volontaire à adapter les critères d'achat à l'offre du territoire, pour la valoriser et lui permettre de monter en gamme
- Soucieux de faire de ses achats un levier de développement pour les TPE/PME locales
- Engagé pour l'insertion, le développement durable, le soutien de l'innovation



FILIÈRES ÉCONOMIQUES LOCALES

- Souhaitant augmenter la part de marché des savoirs faire locaux face aux produits et offres de l'extérieur
- Souhaitant innover et se diversifier dans de nouveaux produits et services, pour se substituer à une offre assurée par l'extérieur ; faire de la valeur substitutiton

LES ACHETEURS PUBLICS SIGNATAIRES DU SBA RÉUNION



2010



2011



2013



2013



2013



2014

LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES SIGNATAIRES



Association pour le Développement Industriel de La Réunion



Association Réunionnaise des Professionnels des TIC



Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment



Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises

CROAR

Conseil Régional de l'Ordre des architectes de La Réunion



Syndicat des Architectes de La Réunion

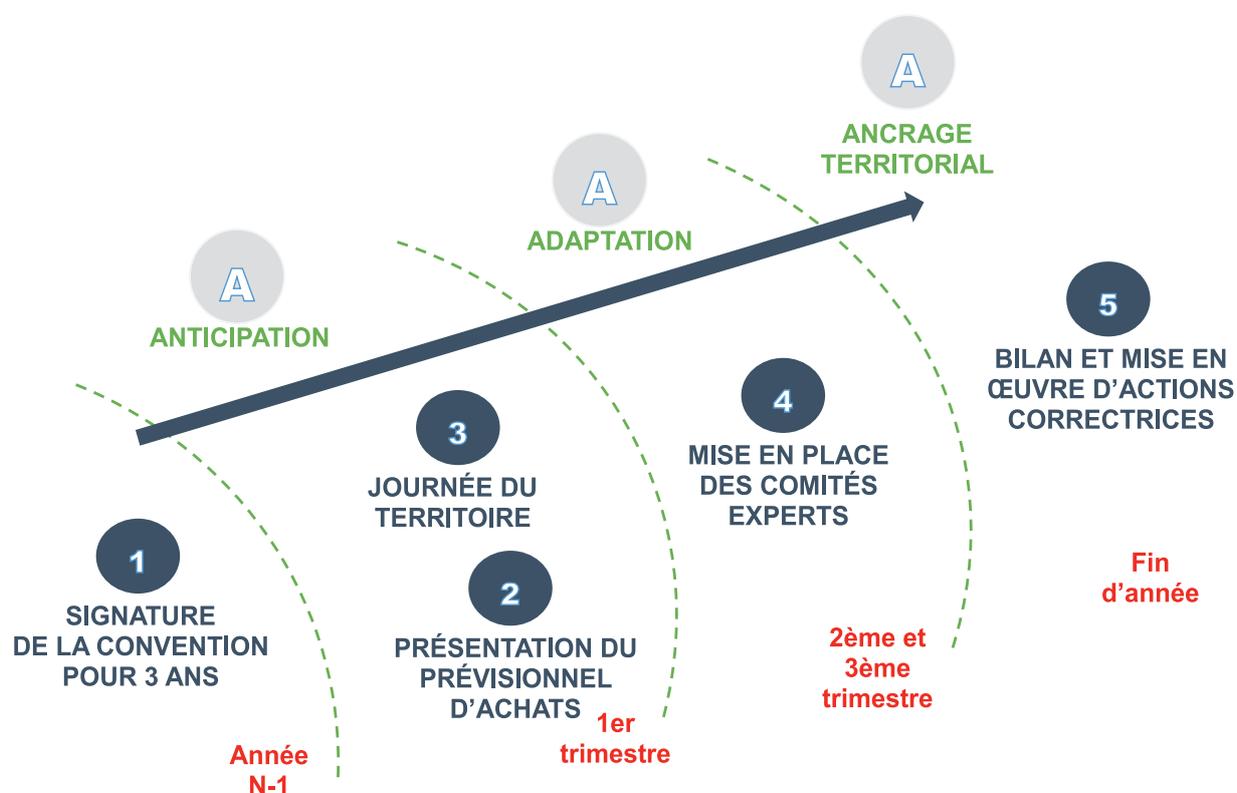


Fédération Réunionnaise du Bâtiment et des Travaux Publics



Union Professionnelle Artisanale

LES ÉTAPES DU SBA RÉUNION



Sans dialogue entre les représentants d'entreprise et les acheteurs publics, il n'est pas possible d'optimiser les retombées locales.

1- Signature de la convention pour 3 ans : avant la signature entre la collectivité et les organisations professionnelles, des travaux préalables sont réalisés pour établir les points à mettre en œuvre.

2- Journée du territoire : organisée par l'acheteur public, elle permet aux entreprises de comprendre les mécanismes d'achats de la collectivité, de se faire connaître et d'échanger avec les services de l'acheteur.

3- Communication du prévisionnel d'achats : Elle permet aux entreprises d'avoir de la visibilité et de se préparer à la réponse aux marchés.

4- Mise en place des comités experts : Pierre angulaire de la démarche, les comités experts sont mis en place sur une thématique précise [bâtiment, numérique, prestations intellectuelles, industrie, etc.] entre les services de l'acheteur et les organisations professionnelles. Ces comités doivent permettre d'identifier les formulations de marchés qui permettent au tissu économique réunionnais de se développer au mieux.

5- Bilan et mise en œuvre d'actions correctrices : étape essentielle pour l'amélioration continue du dispositif, elle permet d'identifier les dysfonctionnements et d'améliorer en continue le protocole SBA Réunion d'année en année.

Le mouvement pro SBA s'amplifie. Pour preuve, le nombre d'organisations professionnelles qui nous rejoignent dans ce combat pour la défense de l'économie locale s'accroît : rencontre avec quatre présidents engagés.

FDSEA : FEDERATION DEPARTEMENTALE DES SYNDICATS D'EXPLOITANTS AGRICOLES



Quelles filières sont représentées par la FDSEA ?

Notre syndicat travaille pour l'ensemble des filières. Dès que les intérêts des agriculteurs et éleveurs sont menacés, nous nous



organisons pour répondre. Notre vocation première : « la défense collective et individuelle ».

Quelle est la situation de votre activité et de vos filières par rapport aux collectivités locales ?

La production locale intervient qu'à hauteur de 5% dans les repas des collectivités.

Depuis plusieurs années, nous nous mobilisons pour valoriser les produits locaux auprès des collectivités. Nous avons un petit marché à La Réunion. Nos élus, lors des écritures des appels d'offre, doivent absolument trouver des solutions pour parer à cela.

Nous avons un potentiel important de production et de transformation

des produits agro-alimentaires. Il est important qu'une valorisation commerciale soit réalisée régionalement.

En matière de restauration collective, notamment scolaire, quels sont les avantages des produits locaux par rapport aux produits importés ?

Nous pouvons définir au moins 4 avantages :

- La qualité/fraicheur : la production et la transformation sont réalisées sur place, nous pouvons vérifier toutes les phases.

- Un coût Carbone moindre par rapport aux produits importés.

- Une traçabilité irréprochable : la réglementation impose un suivi de qualité avec de nombreux documents à l'appui. Par exemple, pour la viande, il est possible de connaître de quel élevage provient l'animal.

- La création d'emploi : au regard de la situation actuelle, nous devons tout mettre en œuvre pour développer l'activité et en conséquence l'emploi.

Nous avons pu constater des exemples nationaux où les collectivités locales ont su mettre en place des marchés de

façon intelligente pour favoriser l'insertion des produits locaux au sein des cantines scolaires. Pourquoi, selon vous, des démarches ne sont pas plus développées à La Réunion ?

Il y a une ignorance de la quantité des produits locaux qui rentrent dans les repas. Les donneurs d'ordre ne sont pas forcément ceux qui rédigent les appels d'offre.

Il faut réfléchir à une méthode plus intelligente du marché aux productions locales. Par exemple : intégrer un critère « fraîcheur » lorsque cela est possible.

Nous pensons que les élus doivent s'investir davantage pour permettre le développement de la restauration hors cadre familial.

A travers les SBA qu'ils ont signés, qu'attendez-vous des acheteurs publics locaux qui affirment vouloir développer les filières locales ?

Une implication plus forte dans le SBA, ainsi qu'une élaboration des appels d'offre qui permette aux entreprises locales d'y répondre.

Le SBA est une bonne initiative. Maintenant, renforçons l'action.

*Frédéric VIENNE,
Président de la FDSEA*



Frédéric VIENNE



Quelles filières sont représentées par la FRCA?

La FRCA est un syndicat professionnel agricole représentant 70 adhérents [entreprises, coopératives et filiales] sur le territoire réunionnais et celui de Mayotte.

Quelle est la situation de votre activité et de vos filières par rapport aux collectivités locales ?

Nous travaillons de façon régulière avec les collectivités locales sur les stratégies de développement des filières agricoles. Pour l'accompagnement de nos adhérents sur les projets et l'introduction de nos produits dans la restauration collective, nous travaillons avec le Conseil Général, ce qui nous a permis d'adapter nos produits aux attentes des différents consommateurs réunionnais.

En matière de restauration collective, notamment scolaire, quels sont les avantages des produits locaux par rapport aux produits importés ?

La mention « Produits Pays » est réservée aux denrées alimentaires issus d'animaux nés, élevés et transformés localement ainsi que de végétaux plantés et cultivés à La Réunion.

L'association Produits Pays Réunion,

qui regroupe tous ceux qui ont fait la démarche d'agrément, procède à la mise en place de stratégies de communication afin de valoriser les seuls et uniques produits reconnus 100% pays par l'Etat, en partenariat avec nos membres et la grande distribution. La qualité première des produits est basée sur la fraîcheur, la traçabilité, l'origine des produits et la notion de cycle court dans les réseaux de distribution.



Nous avons pu constater des exemples nationaux où les collectivités locales ont su mettre en place des marchés de façon intelligente pour favoriser l'insertion des produits locaux au sein des cantines scolaires. Pourquoi, selon vous, des démarches ne sont pas plus développées à La Réunion ?

Il était compliqué pour certaines de nos filières coopératives de pouvoir répondre aux appels d'offres mais nous avons corrigé le tir pour optimiser nos chances d'être choisis. En effet, répondre à un marché et ne pas être certain de pouvoir en assurer l'approvisionnement, sur une durée d'un an par exemple, n'a pas joué en faveur de certaines de nos filières. Nous attendons que les appels d'offres soient de plus en plus divisés par lots et que le critère premier d'attribution d'un marché soit avant tout l'origine des produits avant d'en évaluer le coût.

Acheter les produits issus de la production locale pays permet là aussi de limiter l'émission de gaz à effet de serres par les transports

de denrées alimentaires et nous pourrions donc afficher de façon collective la participation de la Réunion à une meilleure prise en compte de l'environnement.

Les acteurs de la restauration collective doivent jouer le jeu en favorisant des commandes auprès des entreprises réunionnaises, avant de se tourner vers les produits importés dont nous ne pourrions toutefois pas nous passer en totalité pour être honnête.

A travers les SBA qu'ils ont signés, qu'attendez-vous des acheteurs publics locaux qui affirment vouloir développer les filières locales ?

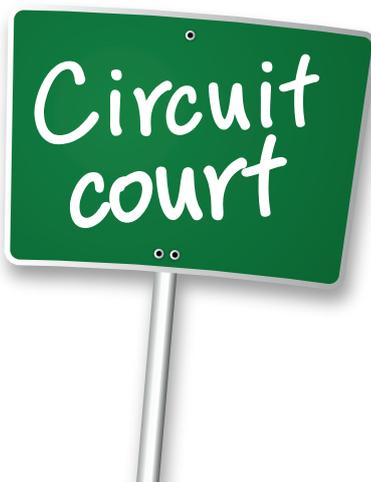
Nos attentes résident dans la reconnaissance des produits pays auprès des acteurs publics et de la pérennité dans les appels d'offres pour consolider le développement de nos filières agricoles autour d'un partenariat gagnant-gagnant entre tous les acteurs en faisant des actes citoyens.

La FRCA s'est engagée dans la mise en place d'une Stratégie de Bon Achat à La Réunion afin d'impliquer le maximum d'acteurs dans cette démarche territoriale de reconnaissance de nos savoir-faire.

Joël SORRES,
Président de la FRCA



Joël SORRES



ADIR - ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE LA REUNION



Quelles filières sont représentées par l'ADIR ?

L'ADIR représente l'ensemble des activités industrielles situées sur le territoire de La Réunion. Nos adhérents industriels appartiennent pour moitié au secteur agro-alimentaire (les IAA), pour un quart à l'industrie des composants et matériaux du BTP (parpaings, tubes et tuyaux PVC, ciment, menuiseries, charpentes, peintures, miroiterie, tôles, revêtement des matériaux, bardage, etc...). Le dernier quart rassemble des activités diverses (plasturgie, biens d'équipements, produits d'hygiène, imprimerie, traitement des eaux, etc...).

La commande publique représente-t-elle un débouché important pour ces filières ? Y-a-t-il des marges de progression ?

La commande publique est un débouché majeur pour nos entreprises qui n'y sont pas encore suffisamment présentes. Les marges de progression sont très importantes : si l'on prend l'exemple de la restauration collective, moins de 10 % des ingrédients qui composent les 189 000 repas servis par jours sont d'origine locale (sachant qu'il ne s'agit pas uniquement de produits industriels mais également de produits agricoles, fruits et légumes notamment).

L'ADIR a donc fait d'une meilleure pénétration des produits locaux dans les marchés publics l'un de ses principaux objectifs. Cela doit nous permettre d'augmenter considérablement nos volumes, et donc la compétitivité de nos entreprises, condition essentielle

pour leur permettre de s'attaquer à de nouveaux marchés, notamment à l'extérieur.

Selon vous, les collectivités réunionnaises jouent-elles suffisamment la carte du «local» à travers leurs achats ?

La prise de conscience est en train de s'accroître et certains groupements font des efforts significatifs. Les armées et les hôpitaux ont également décidé d'être moteurs de cette action.

Mais l'on reste très loin du compte... et un important travail reste à faire pour améliorer la connaissance qu'ont les acheteurs publics de l'offre locale dans toute sa diversité. Nous nous réjouissons qu'à notre demande, le Haut Conseil de la Commande Publique (HCCP) ait étendu son champ d'action à la restauration collective, que la Région Réunion ait récemment signé une charte avec la production locale et que les conventions de Stratégie du Bon Achat se multiplient. Maintenant, il faut passer des signatures aux actes.

En tant que signataire de SBA, quel message souhaiteriez-vous communiquer aux collectivités locales réunionnaises ?

Qu'elles fassent preuve d'un volontarisme qui se traduise concrètement dans la rédaction des cahiers des charges des appels d'offres. Le code des marchés publics offre déjà des opportunités qu'il faut saisir et utiliser au maximum. Je suis personnellement pour une obligation de fixation d'un taux minimum de produits locaux dans tous les marchés. Quand on veut, on peut !

Jérôme ISAUTIER,
Président de l'ADIR



Jérôme ISAUTIER



Quelles sont les filières et les métiers que représente la FRBTP ?

La Fédération Réunionnaise du Bâtiment et des Travaux Publics représente toutes les entreprises du BTP, quel que soit leur corps de métier et leur taille.

Dans ce secteur, sur lequel le niveau de la commande publique a un impact important, comment percevez-vous l'évolution du marché et quels sont les principaux enjeux ?

Depuis 2009, l'activité de la filière a fondu de près de moitié. La part de la commande publique dans l'activité de nos entreprises est croissante depuis 10 ans, passant de 45% à 85%. Le BTP en est aujourd'hui totalement dépendant. C'est la raison pour laquelle il a obtenu en 2010 la création d'un Haut Conseil de la Commande Publique (HCCP) et qu'il est signataire des SBA.

L'enjeu principal par rapport à la commande publique pour notre filière est donc bien d'en limiter la dépendance.

La Réunion connaît un besoin exceptionnel en logements et infrastructures. Répondre à ce besoin via des mesures adaptées en construisant les indispensables 3000 logements intermédiaires nécessaires chaque année, c'est réduire cette dépendance à la commande publique. Les choses semblent sur la bonne voie dans le cadre de la loi de finances

2015 et nous espérons que les amendements déposés iront au bout. Pour le reste, les principaux clients de nos entreprises sont les bailleurs sociaux qui construisent et rénovent leurs patrimoine, et les collectivités. L'investissement des collectivités est largement affecté par d'importants budgets de fonctionnement. Par ailleurs, le plan régional d'aide aux communes qui permettait le démarrage de bon nombre d'opérations arrive à terme fin 2014. Nous sommes donc très inquiets pour 2015.

Dans ce contexte particulièrement difficile, nos entreprises voient malheureusement les délais de paiement des collectivités s'allonger, certaines ne parviennent plus à honorer les marchés depuis plusieurs mois. Cet allongement pénalise lourdement les entreprises dont certaines disparaissent pour retard de paiement des clients. Nous craignons également des annulations et remises en cause de projets par manque de financements.

Vous avez signé des SBA avec certaines collectivités engagées pour mieux recourir aux compétences locales, qu'attendez-vous d'elles aujourd'hui ?

Dans la situation actuelle, les SBA et le HCCP sont aujourd'hui des outils essentiels. Les acheteurs publics sont en passe de modifier profondément l'acte d'achat.

Les principales attentes de nos adhérents restent toutefois très basiques : le respect des délais de paiement, l'harmonisation des procédures, la facilitation à la candidature et simplification administrative, l'adaptation des marchés avec les savoir-faire locaux, l'application de la charte pour la détection et l'élimination des offres anormalement basses, la visibilité et la fiabilité des informations.

Nous attendons beaucoup de l'évaluation des SBA et du suivi des engagements contractualisés par les Maîtres d'Ouvrage. Nous tenons à rappeler aux acheteurs publics que les bonnes pratiques se mettent en œuvre chaque jour. La signature d'une charte SBA n'est qu'un point de départ. L'animation qui suit reste essentielle.

*Bernard SIRIEX,
Président de la FRBTP*



Bernard SIRIEX



CONSTRUIRE
AVENIR
RÉUNION
ENSEMBLE
DEMAIN

LE SBA DE DEMAIN

Amplifier, professionnaliser, contrôler !

Si la possibilité de développer le tissu économique local à travers la commande publique est de plus en plus admise, il reste encore un travail important à mener pour qu'à La Réunion, la commande publique soit un réel vecteur du développement des entreprises.

Conscients de ces enjeux, et afin que le SBA ne reste pas un vœux politique pieux, la CGPME et les différentes organisations professionnelles signataires ont constitué un Comité de Pilotage SBA pour travailler ensemble à l'amélioration de la démarche.

Les bilans établis au niveau des SBA signés dépendent naturellement des acheteurs publics concernés, de leurs problématiques et de leur implication. De nombreuses démarches intéressantes ont pu être mises en œuvre, comme par exemple celle de la SIDR pour l'émergence d'une filière de la Rénovation Urbaine à La Réunion, ou encore celle de la Mairie de St Denis dans le domaine de la restauration collective.

Globalement, les engagements pris concernant l'organisation des Journées du territoire, la mise en place de la dématérialisation, la trésorerie des entreprises sont respectés par les signataires. C'est au niveau de la mise en place des comités experts ainsi qu'au niveau de la réalisation des bilans annuels qu'apparaissent des voies de progression. Or c'est bien à ce niveau que tout se joue !



DÉVELOPPER LES COMITÉS EXPERTS

A travers les comités experts sectoriels/thématiques, les acheteurs publics et les filières peuvent identifier les problématiques de l'autre partie et travailler à les résoudre. C'est là que les solutions permettant de développer les entreprises locales par rapport aux entreprises extérieures peuvent émerger. Ces solutions dépendent des métiers considérés et de leurs spécificités, c'est bien pour cela que ces comités ont lieu entre l'acheteur et les

organisations professionnelles locales référentes sur les métiers concernés.

Aujourd'hui, il est à déplorer que les comités experts ne soient pas systématiquement mis en place à l'initiative des acheteurs publics. Ils ne doivent pas être convoqués uniquement lorsque l'acheteur public a rencontré une problématique [absence d'offre, méconnaissance du tissu local...], car les filières ont bien souvent elles aussi des problématiques à faire remonter à l'acheteur.

**ON SBA TOUS
POUR
LA RÉUNION !**

L'ENTREPRISE LOCALE,
FORCE DE NOTRE ÉCONOMIE.



ELARGIR LE CHAMP SECTORIEL DES SBA

Pour que les bénéficiaires des SBA profitent à un maximum de filières locales, les organisations professionnelles signataires ont fait le choix de l'ouverture, en proposant à d'autres référents de les rejoindre. Sur les prestations intellectuelles, notamment avec la CINOVA, la FFP, le CROEC. Mais aussi sur les filières de l'élevage et de l'agriculture avec

la FRCA, la FDSEA, la CGPER. Sur la dimension interprofessionnelle également avec le MEDEF.

L'idée est de dépasser nos positions individuelles pour faire vivre ensemble un dispositif SBA capable d'apporter du développement à nos entreprises et in fine à La Réunion. Il est également important de disposer de référents «experts» pour soutenir la qualité des travaux des comités experts. Avec la FRCA par exemple, des comités experts «Restauration Collective» seront prochainement déclenchés avec les acheteurs publics signataires.

CONVAINCRE ENCORE PLUS D'ACHETEURS PUBLICS

Inévitablement, il faut pour que le SBA soit efficace à l'échelle territoriale qu'un maximum d'acheteurs publics s'engage dans cette démarche. La CGPME et ses partenaires continueront donc à prospecter, aller rencontrer, présenter le SBA et le négocier auprès de tout acheteur amené à dépenser de l'argent public. De nombreux acheteurs restent d'ailleurs encore sur la réserve en matière d'adaptation des marchés.



Pour autant, des bonnes pratiques existent ici et là qui prouvent qu'il est possible de développer les entreprises de proximité en utilisant intelligemment le code des marchés publics. Cela nous a d'ailleurs été confirmé par Jean Lou BLACHIER, le médiateur national des marchés Publics, lors de son passage à La Réunion. Il n'a pas manqué de saluer le SBA Réunion et nous a invité à le poursuivre et à l'amplifier.

SUIVRE AU MIEUX LES SBA SIGNÉS

Pour jauger de l'amélioration de la

démarche, il est enfin nécessaire d'être capable d'en mesurer les avancées. Pour cela, la CGPME et ses partenaires envisagent de mettre en place une grille d'évaluation des SBA signés, afin de mettre en exergue les bonnes pratiques et inciter les acheteurs publics à aller encore plus loin dans leur démarche, car nous en sommes convaincus, il reste encore de nombreuses choses à faire pour que l'achat public local puissent servir au mieux le territoire.



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



Groupama

Toujours là pour moi.

L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE

LE CODE DES MARCHÉS PUBLICS PLUS FAVORABLE AUX PME



En 2008, l'Union Européenne reprenait à son compte le concept du « Small Business Act » américain. L'accès aux marchés publics des PME comme moyen de développement économique de ces entreprises est un principe au cœur des réflexions de l'Europe, jamais démenti, et qui apparaît clairement dans la nouvelle directive du 26 février 2014 sur la passation des marchés publics. Ce texte pose comme principe la facilitation de la participation des PME aux marchés publics pour parvenir « à une croissance intelligente, durable et inclusive » et rappelle « le potentiel d'emplois, de croissance et d'innovation que recèlent les PME ».

C'est donc à un partenariat PME et acheteurs publics « gagnant gagnant » que souhaite parvenir l'Europe.

L'Etat français a également compris l'intérêt de ce partenariat, puisque un décret du 26 septembre 2014, « portant mesures de simplification applicables aux marchés publics » comporte notamment de nouvelles mesures de nature à faciliter l'accès des TPE et PME aux marchés publics. La mesure la plus évidente est celle du plafonnement du chiffre annuel exigé des candidats par les acheteurs publics pour justifier de leur capacité financière. Désormais, sauf cas particulier qui devra être motivé par la personne publique, le chiffre annuel exigé ne pourra pas être supérieur au double du montant du marché ou du lot. Les TPE, PME et entreprises nouvellement créées devraient ainsi passer plus facilement le stade de la candidature.

Par ailleurs, dans la lignée de la dématérialisation, et afin de réduire l'investissement en terme de temps que représente la candidature à des procédures de marchés publics, surtout pour les entreprises de taille réduite, le décret prévoit deux systèmes : l'un à l'initiative des candidats et l'autre à celle des personnes publiques. Ainsi, il sera désormais possible pour un candidat de stocker informatiquement sur un système numérique les documents relatifs à sa candidature. De plus, le pouvoir adjudicateur pourra mettre en place le système du « Dites le nous une seule fois », permettant aux candidats de ne présenter qu'une seule fois les informations relatives à sa candidature pour plusieurs marchés publics passés par le même acheteur.

Ce décret crée également un

nouveau type de marchés publics, le « partenariat d'innovation », ayant pour objet la recherche et le développement, pour permettre l'acquisition de produits innovants. Ces marchés seront passés sous forme d'une procédure négociée avec publicité et mise en concurrence. A l'issue de la phase de « R&D » du contrat, la personne publique restera libre d'acquiescer ou non la solution innovante développée.

Et c'est notamment dans ce nouveau type de marché que le partenariat « gagnant gagnant » entre les TPE-PME et les acheteurs publics pourrait trouver le plus à s'exprimer, permettant ainsi aux personnes publiques de contribuer à la recherche et développement de ces entreprises afin de bénéficier de leur capacité d'innovation.

*Fabienne LEFEVRE,
Avocate à la Cour*



LE SAVIEZ-VOUS ?

UN PROBLÈME AVEC UNE ENTREPRISE OU UN MARCHÉ PUBLIC : LA MÉDIATION VOUS DÉFEND, VOUS ACCOMPAGNE.



La médiation est un mode alternatif de résolution des conflits. Elle permet de renouer le dialogue entre deux parties et ainsi d'éviter des situations de blocages qui ne trouveraient de dénouements que devant les tribunaux par des procédures longues et coûteuses.

Au niveau national, 8 médiations sur 10 se soldent positivement, 2/3 au niveau Réunionnais.

La médiation, démarche volontaire librement consentie par les parties, est confidentielle et totalement gratuite. Elle permet à chacun de rester un acteur de proposition dans l'élaboration de la solution permettant de sortir du conflit.

Sur le territoire insulaire réunionnais, qui présente un nombre d'acteurs économiques limité, la médiation à toute sa place pour permettre un « mieux vivre ensemble ».

LA MÉDIATION INTERENTREPRISES (MIE)

La MIE est accessible à toute entreprise rencontrant des difficultés contractuelles et/ou relationnelles avec un client ou un fournisseur.

La MIE intervient à la demande de toute entreprise ou groupement professionnel lorsqu'il y a un litige

et plus globalement en améliorant les relations avec le secteur public, afin de renforcer le développement économique local par la commande publique.

3 modes de saisine :

■ médiation individuelle : concerne une entreprise qui souhaite engager seule une médiation contre un client ou un fournisseur ;

■ médiation collective : plusieurs entreprises peuvent se regrouper pour saisir le médiateur face à un même client ou fournisseur. Le médiateur peut également intervenir à la demande d'un syndicat ou d'une fédération professionnelle ;

■ médiation de branche : un secteur d'activité entre en médiation avec une autre branche professionnelle.

3 objectifs :

■ Rétablir la confiance dans la relation client - fournisseur ;

■ Assurer l'indépendance stratégique et la croissance des entreprises ;

■ Renforcer la responsabilité des leaders de filières.

LA MÉDIATION DES MARCHÉS PUBLICS (MMP)

Une entreprise peut solliciter la MMP en cas de difficultés contractuelles avec son client, mais elle va plus loin que la médiation en abordant les problématiques liées à la candidature aux marchés publics

3 axes :

■ Faciliter les relations entre entreprises et grands donneurs d'ordre publics ;

■ Instaurer une démarche de progrès à travers un « réseau d'ambassadeurs » dans les relations entre acheteurs publics et entreprises dans le but de favoriser l'indépendance stratégique des entreprises et ainsi promouvoir le « made in France » ;

■ Offrir un recours de médiation opérationnel aux entreprises s'estimant victimes de mauvaises pratiques de la part d'un donneur d'ordre public.

Pour plus de renseignements :

<http://www.economie.gouv.fr/mediation-interentreprises>

<http://www.economie.gouv.fr/mediation-des-marches-publics>

Vous pouvez également contacter à la DIECCTE Réunion, Monsieur Benoit FOURCHE, Médiateur Délégué Régional :

benoit.fourche@dieccte.gouv.fr

Tél: 0262 94 08 12.



VEILLE

COOPÉRATION RÉGIONALE : LE MOZAMBIQUE, NOUVEL ELDORADO DE L'OCÉAN INDIEN ?

La Réunion est une région européenne localisée dans une zone en plein boom économique. Alors que la croissance économique stagne en Europe, elle est très dynamique dans notre environnement régional. De plus en plus, des opportunités se dévoilent pour les entreprises réunionnaises.



FOCUS PAYS

Le Mozambique, quel contexte économique pour les entreprises réunionnaises ?

Avec une croissance réelle de plus de 7,5 % sur les dix dernières années et une croissance estimée à environ 7 % jusqu'en 2017, le Mozambique affiche des performances économiques inégalées dans la zone océan indien.

Ces performances suscitent l'intérêt des entreprises réunionnaises qui renforcent et multiplient leurs échanges depuis le début de l'année : mission du Club Export en juin, visite de la Délégation mozambicaine en septembre...

La persistance des investissements directs étrangers (IDE) – de 592 millions USD à 5,94 milliards en 2012 – l'augmentation de

l'extraction de charbon, l'expansion du crédit au secteur privé et la vigueur des investissements d'infrastructures sont les piliers de sa croissance.

En 2012, le PIB du Mozambique se compose de 22,9 % pour l'industrie, 46,8 % pour les services et 30,3 % pour l'agriculture.

Toutefois, on note peu de mutations structurelles. La base de production reste tributaire des ressources naturelles exploitées par un nombre minime de grands projets notamment dans les filières charbon, gaz et aluminium.

Concernant le climat des affaires, le Rapport Doing Business 2015 classe le Mozambique à la 127e position en 2015 (+ 15 places) ; 84e pour l'octroi de permis de construire (+3 places) ; 131e pour l'obtention de crédit (+47 places). Dans la zone océan indien, il apparaît dans le top 5. Selon la banque mondiale, le Mozambique pourrait devenir un pays à revenu intermédiaire d'ici 2025.

L'entreprise réunionnaise FIBRES, implantée au Mozambique depuis de nombreuses années et dont le succès n'est plus à prouver, est aujourd'hui souvent citée comme référence.

LES POINTS À RETENIR :

- Situation géographique privilégiée ;
- Importantes richesses minières, agricoles et hydroélectriques ;
- Amélioration de l'approvisionnement en électricité [barrage de Cahora Bassa] ;
- Immenses ressources gazières découvertes en 2010 au large des côtes, mais une exploitation commerciale du gaz peu probable avant 2019 ;
- Soutien des bailleurs de fonds et des investisseurs étrangers [mines / gaz]
- Reconstruction d'infrastructures et aménagement des routes en cours ;
- Progression des salaires qui va soutenir la consommation des ménages.

Ticket Kadéos®



Valable à partir d'1 SALARIÉ

La solution cadeau exonérée de charges* pour faire plaisir à vos salariés

Accédez au plus grand nombre de magasins à la Réunion

Une solution  Edenred

Votre contact Edenred : Susanne Hoarau

Tél : 02 62 30 05 26 – susanne.hoarau@edenred.com – www.edenred.fr

CROWDFUNDING :

POCPOC, LA PLATEFORME DE FINANCEMENT PARTICIPATIF PÉI



VOUS AVEZ BESOIN D'AIDE POUR MONTER UN PROJET OU VOUS AVEZ TOUT SIMPLEMENT ENVIE D'AIDER UN PROJET ?

Voici à peine 9 mois que la première plateforme réunionnaise de financement participatif PocPoc a été lancée (le 19 février 2014, très précisément) pour mettre en avant les initiatives modèles lancées sur notre petite île.

Depuis son démarrage, plus de 50 projets se sont inscrits en ligne et 12 ont fait campagne sur le site, soumettant leurs besoins financiers

à l'attention bienveillante des internautes.

La plate-forme a été visitée par plus de 16 000 utilisateurs uniques, compte près de 600 inscrits qui ont permis à 10 projets d'atteindre un ou plusieurs paliers de financement (le 12e projet est en cours).

L'enthousiasme des internautes est au rendez-vous puisque le don moyen (PocPoc est une plate-forme de don avec ou sans contrepartie) est de 71€, ce qui a permis aux projets de récolter un peu plus de 3 000 euros par campagne réussie.

Tous les types d'acteurs sont présents sur PocPoc : les associations, les agriculteurs, les coopératives, les entreprises, les auto-entrepreneurs. En effet, c'est le projet qui compte et pas son mode d'organisation. Ainsi, les internautes peuvent soutenir des projets qui ne rentrent pas dans les cases des financements classiques



tout comme les idées qui ont besoin d'un coup de pouce pour voir le jour. Au-delà de l'argent toujours nécessaire, une campagne sur PocPoc c'est aussi le moyen de rencontrer son marché, ses clients, ses usagers, ses futurs utilisateurs !

Cliquez sur www.pocpoc.re et soutenez les projets réunionnais.



AG2R LA MONDIALE

GARDER LE SOURIRE

Alors que se succèdent les réformes concernant la retraite, de nouvelles mesures ont été adoptées en décembre 2013.

Celles-ci peuvent impacter votre situation, il est donc important d'être informé(e) des points clés à retenir.

1 POINT ESSENTIEL : AGISSEZ PERSONNELLEMENT DÈS MAINTENANT !

Afin de vous apporter une information précise et mesurer les impacts de cette nouvelle réforme sur votre situation, réalisez le bilan personnalisé de votre retraite avec un conseiller AG2R LA MONDIALE.

Contactez-nous au **02 62 92 31 26**
ou par mail : delphine.thiawchu@ag2rlamondiale.fr

LA RÉFORME DES RETRAITES 2013 : DE NOUVELLES DÉCISIONS

1

ALLONGEMENT PROGRESSIF DE LA DURÉE DE COTISATION

2

CRÉATION D'UN COMPTE PÉNIBILITÉ

3

DÉPART ANTICIPÉ DES PERSONNES AYANT EU UNE CARRIÈRE LONGUE

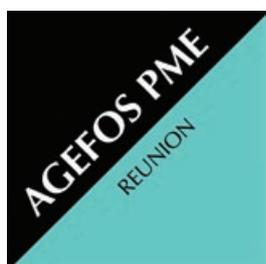
4

AUGMENTATION PROGRESSIVE DU NIVEAU DE COTISATION

NOS MANDATAIRES EN ACTION

PATRICK FOULLON

MANDATAIRE CGPME AU SEIN DE L'AGEFOS PME



Je suis actuellement Président de l'AGEFOS PME pour 2 ans. Cet Organisme Paritaire Collecteur Agré (OPCA) collecte et gère les fonds de la formation professionnelle des entreprises. La participation des partenaires sociaux s'articule ainsi à un double niveau : acteurs engagés de la négociation territoriale, les paritaires constituent la pierre angulaire du fonctionnement de l'AGEFOS PME et sont les ambassadeurs indispensables des entreprises et des branches professionnelles.

Implantée au Nord et au Sud de l'île, AGEFOS PME Réunion apporte conseils, informations et visites assurant un réel service de proximité auprès des entreprises réunionnaises.

Etre mandataire CGPME au sein de cette instance requiert des qualités d'écoute, de respect des opinions mais aussi d'engagement, car il faut consacrer beaucoup de temps et d'efforts pour que cela soit efficace. La notion de conduite de changement autour d'un projet stratégique unanimement partagé est un facteur clé du succès du modèle de l'AGEFOS PME.



Les actions à mener sont nombreuses car la tâche est grande. La situation économique et sociale de notre territoire nous impose de nous retrousser conjointement les manches avec des problématiques visant à lutter contre l'illettrisme, à soutenir l'élévation de la qualification de notre

population active (notamment les jeunes), à garantir le soutien à la compétitivité de nos entreprises via le financement de leurs projets Emploi-Formation.

En cela, à l'heure où nous parlons de responsabilité des entrepreneurs, je tenais à souligner l'action menée sur les Zones Franches d'Activité (ZFA) dont les contreparties ont permis d'élever les fonds disponibles pour former les salariés. Cette mesure fiscale a pour objectif de faire bénéficier aux entreprises des DOM d'un abattement sur leur bénéfice lorsque celles-ci répondent aux critères de la ZFA. Cette mesure est conditionnée à l'investissement d'une partie du bénéfice dégagé dans la formation professionnelle et pour la jeunesse.

C'est grâce à ce principe de mutualisation que nous formons chaque année un peu plus dans nos TPE. J'incite particulièrement ceux qui y sont éligibles à utiliser cette mesure gagnant-gagnant en partenariat avec AGEFOS PME et en se rapprochant de la CGPME.

DOMINIQUE ROBERT

MANDATAIRE CGPME AU SEIN DE LA CRR



La Caisse Réunionnaise de Retraite (CRR) gère, depuis 1977, le régime de retraite complémentaire ARRCO sur le territoire de La Réunion au bénéfice des salariés du secteur privé. Elle est membre adhérent de l'Association des régimes de retraite complémentaire (ARRCO). Ce régime de retraite est obligatoire au même titre que la retraite de base gérée par la Caisse

Nationale d'Assurance Vieillesse.

La CRR est gérée paritairement, c'est à dire à part égale par des représentants des entreprises et des salariés. La CGPME est membre du conseil d'administration.

C'est un système de retraite par répartition : les allocations payées aux retraités actuels sont financées par les cotisations actuelles des actifs.

En tant que mandataires, notre rôle est de veiller à la bonne gestion des cotisations de la CRR, sachant que nous avons peu de pouvoir car extrêmement minoritaire au sein de

l'institution.

Nous veillons à ce que les directives parisiennes soient en concordance avec les orientations de la Caisse régionale, bien que le budget soit quasiment décidé par l'Instance Nationale.



SEMINAIRE DES MANDATAIRES

Le 16 octobre dernier, la CGPME Réunion a tenu une assemblée générale extraordinaire au Boucan Canot, à la suite de laquelle s'est tenu un séminaire des mandataires. La présentation de quelques mandats importants de la CGPME et les échanges ont permis de renforcer la connaissance mutuelle et de partager les enjeux importants liés à nos différents mandats.

LA CGPME REUNION AU 1^{er} CARREFOUR DES COMMUNES ET DES EPCI

La CGPME a participé à ce salon dans l'objectif de sensibiliser un maximum d'élus et d'administratifs aux enjeux de développement liés à la commande publique.

Notre Président y a notamment animé une conférence SBA, afin de démontrer à quel point le SBA, pour peu qu'on le fasse vivre, peut être un levier puissant pour permettre à La Réunion d'optimiser son potentiel de développement.

SIGNATURE D'UN SBA SWAC



Sous l'impulsion de la CGPME Réunion et de la FRBTP, une convention de partenariat visant à promouvoir la contribution des PME réunionnaises au projet SWAC a été signée le lundi 27 octobre entre l'Etat, le Conseil Régional de La Réunion, le SIDE0, l'ADEME, la CGPME, la FRBTP et Climabyss, en présence de Jean-Lou BLACHIER, Médiateur national des marchés publics.

RENCONTRE DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AVEC LE MÉDIATEUR NATIONAL DES MARCHÉS PUBLICS, M. JEAN LOU BLACHIER



Lors de la visite à La Réunion du Médiateur national des Marchés Publics, M. Jean Lou BLACHIER, le président de la CGPME, Dominique VIENNE, a organisé une rencontre avec les principales organisations professionnelles locales (ADIR, ARTIC, Avi-pôle, CAPEB, CGPER, CGPME, CROAR, CROEC, FDSEA, FEDERATION CINOV, FRBTP, FRCA, MEDEF, SAR) sur la thématique de l'accès des entreprises à la commande publique. L'occasion

pour le médiateur national de prendre connaissance de la démarche SBA développée à La Réunion, et d'en inviter les acteurs à la poursuivre. « C'est ensemble que nous pourrons trouver les solutions pour développer mieux nos territoires par la commande publique. Le SBA est un outil qui va dans ce sens et qu'il faut faire vivre tous ensemble ».

CLUB ENTREPRENEURS DU 06 NOVEMBRE SUR L'INNOVATION LOCALE



Le 6 novembre dernier, près d'une quarantaine de chefs d'entreprises étaient présents au Club Entrepreneurs, organisé en partenariat avec l'AG2R La Mondiale. L'occasion pour la Commission ENI et son Directeur Anil CASSAM CHENAI, d'aborder les enjeux de l'innovation sur le développement des entreprises et des territoires.

Au programme, une présentation de la stratégie de spécialisation de l'Union Européenne (la S3) pour La Réunion, un zoom sur la dimension sociétale des nouvelles technologies et la présentation d'une société innovante locale. En fin de séance, Anne Marie Grenier de la Technopole de La Réunion a présenté le dispositif d'Aide au Premier Projet Innovant (APPI), pour le financement des projets innovants des entreprises.

SALON MADE IN FEMME

Le premier salon destiné à mettre en valeur l'entreprenariat par les femmes s'est tenu les 7, 8 et 9 novembre derniers au Park Oméga à Saint-Paul. Il a rassemblé près d'une centaine d'exposantes venant de La Réunion, mais aussi de nos voisins de l'Océan Indien.

La valorisation de l'entreprenariat au féminin est un moyen de rendre visible le fait que les femmes peuvent être à la tête d'entreprises, et encourager les jeunes femmes à envisager cette solution pour leur



avenir professionnel. La CGPME Réunion soutient naturellement cette initiative, et encourage les femmes qui le souhaitent à se lancer dans le monde de l'entreprenariat.

FORMATION DES CONSEILLERS PRUD'HOMAux

Les 10, 12, 13 & 14 novembre 2014, la CGPME a proposé une session de formation ouverte à tous les Conseillers prud'homaux de La Réunion, dans le cadre d'une convention avec l'IFP-PME [Institut de Formation Prud'homale - Petites et Moyennes Entreprises]. Cette formation permet aux conseillers prud'homaux d'assurer leur mandat avec le maximum de compétence et d'efficacité afin de rendre une justice en Droit.

SALON DE LA JEUNESSE ET RENCONTRES SUP'ENTREPRISES



Organisée par l'Université de La Réunion pour les étudiants et les jeunes diplômés, la 4ème édition des

Rencontres Sup'Entreprise, intégrée au Salon Régional de la Jeunesse, a été une occasion supplémentaire pour la CGPME Réunion de se rapprocher des jeunes et futurs actifs. L'équipe de la CGPME Réunion était présente pour informer les jeunes, les orienter dans leurs démarches et clarifier l'écosystème dans lequel ils évolueront en tant que chefs d'entreprises.

La CGPME fait un point SBA lors du Haut Conseil de la Commande Publique (HCCP)



Le 21 novembre s'est tenu le Haut Conseil de la Commande Publique, en présence de Monsieur le Préfet de La Réunion. La CGPME Réunion, en la personne de Eric BUFFI, administrateur de la Confédération, y a fait un point d'étape sur les SBA signés à La Réunion. Si certaines choses fonctionnent bien [journées du territoire, présentation des

achats...], il reste encore du travail à mener pour que les comités experts fonctionnent, et que des bilans puissent être mis en place. C'est pourquoi la CGPME a annoncé la mise en place prochaine d'une grille d'évaluation des démarches SBA mises en œuvre par les acheteurs publics signataires.



START UP WEEKEND : LA VISION DU LEADERSHIP PAR DOMINIQUE VIENNE

Fort de son parcours et de son expérience, Dominique VIENNE a partagé le 28 novembre dernier sa vision du leadership idéal qui, à son sens, se doit d'être proactif, énergique et faire preuve d'un engagement créatif pour parvenir à un apport de valeur ajoutée maximal. Une seule règle, la règle des 4C : Corps, Cœur, Connaissance et créativité, Confiance.

AGENDA

LE 06 JANVIER		Commission EMPLOI-FORMATION
LE 13 JANVIER		Commission ECONOMIE NUMERIQUE et INNOVATION
LE 12 FÉVRIER		Club Entrepreneurs
LE 06 MARS		Assemblée Générale

TALENTS & TERRITOIRE

LE MAGAZINE DE LA TPE/PME RÉUNIONNAISE



Un support de communication gratuit, 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 !





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