

TALENTS & TERRITOIRE

OSER LA RÉUNION

cpme
LA RÉUNION

DOSSIER

OSER L'OPTIMISME !

LA CPME EN ACTION

2018 :
ANNÉE ENGAGÉE

**TROPHÉE ENTREPRISE &
TERRITOIRE,**
ON REMET ÇA

DANIÈLE LE NORMAND, FEMME ENGAGÉE

Alors que la CPME Réunion veut faire de 2018 l'année de l'engagement, La Réunion a perdu, suite au décès de Danièle le Normand, une figure emblématique et particulièrement investie pour le développement de son économie et son territoire.

Son authenticité et son exemplarité nous manquent déjà mais nous guident et nous guideront dans les combats qu'ils restent à mener et pour lesquels elle se serait engagée sans compromission.

Toute la famille CPME Réunion a une pensée émue pour sa famille, ses proches et toutes celles et ceux qui ont eu le plaisir et la chance d'œuvrer avec elle.



Talents & Territoire,

Le magazine de la CPME Réunion

Directeur de la publication :

Dominique VIENNE – dvienne@cpmereunion.re

Rédactrice en chef :

Santhi VELOUPOULE – sveloupoule@cpmereunion.re

Comité éditorial :

Jérôme CALVET, Alex HOW CHOONG, Jean-François TARDIF, Gérard LEBON

Assistance technique et rédaction :

Nazîha ISSOP et Benjamin POSTAIRE

Crédits photos :

Shutterstock

Régie publicitaire :

02 62 96 43 16

Imprimeur :

NID

Dépôt légal :

Avril 2018

ISSN :

2257-6126

Publication gratuite

Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.

54, chemin cachalot – Pierrefonds – 97410 Saint-Pierre

nmogalia@cpmereunion.re

Site : www.cpmereunion.re

Facebook : CPME Réunion

Twitter : @CPME974

L'ÉDITO DU PRÉSIDENT



ENTRE ÉLAN NATIONAL ET NOUVELLES CONTRAINTES

Chères adhérentes, chers adhérents,

Ce numéro de Talents & Territoire sort dans une période que l'on pourrait qualifier d'ironie administrative. Au moment même où les projets de réformes se multiplient, où la simplification est de mise dans les intentions gouvernementales, les TPE-PME se trouvent confrontées à des nouvelles obligations dont on a du mal à percevoir comment elles pourraient alléger le quotidien et libérer les énergies entrepreneuriales.

En effet, un formidable élan national avec l'intention de simplifier les procédures, protéger les données, entraîner la France vers le tournant numérique et l'émergence de l'intelligence artificielle doit être souligné.

Paradoxalement, pour exemple, toutes les entreprises européennes, quelle que soit leur taille, se voient contraintes, à partir de mai 2018, de suivre le Règlement Européen de Protection des Données Personnelles (RGPD) qui passe par la mise en place de procédures complexes à mettre en œuvre dans les petites entreprises.

Si l'on peut comprendre la volonté de protéger les données personnelles de nos concitoyens, on peut s'interroger sur le handicap que cela pourrait représenter pour les entreprises européennes face à leurs concurrentes américaines ou chinoises non soumises aux mêmes contraintes qui freineront nécessairement l'exploitation de masse des données.

De plus, les sanctions financières pouvant aller jusqu'à 4% du chiffre d'affaires annuel, en cas de non application du RGPD, sont, encore une fois, disproportionnées, en particulier pour les TPE-PME.

Défendons le droit du chef d'entreprise d'exercer son métier premier

Il est donc à propos de rappeler la raison d'être de l'entrepreneur patrimonial en France qui représente 96% du tissu économique à La Réunion.

Nous, entrepreneurs patrimoniaux, défendons la place juste de l'Homme dans l'entreprise et un développement économique équitable pour toutes les parties prenantes. D'ailleurs, nous avons rencontré le Ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, dans le cadre de la prochaine loi PACTE en mars dernier, vous le découvrirez dans ce numéro.

Nous défendons surtout le droit du chef d'entreprise d'exercer son métier premier qui est la création de valeur. Ainsi, nous veillerons dans cet environnement en mutation, à ce que les projets législatifs ne tuent pas la capacité et l'envie d'entreprendre au profit de la gestion administrative et réglementaire. Nous y veillerons particulièrement dans le cadre de la réforme des aides économiques à l'Outre-mer menée par le Ministère et c'est à ce titre que nous participons de près aux discussions.

L'entrepreneur a besoin d'un environnement sain pour créer de l'activité : s'il se met à sans cesse regarder dans le rétroviseur ou à craindre l'avenir, son présent et celui de ses collaborateurs sera menacé.

C'est pour cela, chères adhérentes, adhérents, que nous nous engageons à travailler sur des projets structurants pour l'économie locale afin de replacer la création d'activités pérennes au cœur des préoccupations du territoire et de ses parties prenantes (collectivités, entreprises et citoyens). Ce numéro de Talents & Territoire vous présente les bénéfices directs de nos combats actuels à effet immédiat (statut des commissaires aux comptes, loi PACTE, RSI, KBIS) et les bénéfices indirects de nos démarches de transformation, plus profondes, non seulement pour nous mais aussi et surtout pour les générations à venir.

Oser La Réunion !

Dominique VIENNE
Président de la CPME Réunion

PACK MUTA ENTREPRISE

La Complémentaire Santé préférée de tous les salariés



8 bonnes raisons de choisir **MUTA Santé**

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

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

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

Pas de limite d'âge à l'adhésion ;

Service Adhérents joignable **toute la semaine**
Du lundi au samedi de **8h00 à 18h00** (Appel non sur-taxé) ;

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

Proximité avec un réseau de **9 agences**
sur Saint-Denis, Saint-Paul, Saint-Gilles, Saint-Leu, Saint-Louis, Saint-Pierre,
Le Tampon, Saint-Joseph et Saint-André ;

5 formules de garanties différentes au choix.

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



Accueil téléphonique
personnalisé de **8h00 à 18h00**

0262 947 700
www.mutasante.com



SOMMAIRE

06

NOS
ADHÉRENTS
ONT DU TALENT



06 ILS NOUS ONT REJOINTS

08 ILS NOUS REPRÉSENTENT

09

LA CPME
EN ACTION



10 BRÈVES D'ÉVÉNEMENTS

14 SUR LE TERRAIN

17

LE
DOSSIER



18 LES CLÉS DE L'ENTREPRISE
OPTIMISTE

20 IDENTIFIER PUIS PROPOSER

24 OBTENIR ET ÉVALUER LES
RÉSULTATS

25

AU CŒUR DE
L'ÉCONOMIE LOCALE



26 ÉCONOMIE LOCALE

28 TENDANCES ÉCONOMIQUES

30

NOTRE
SÉLECTION



31

RETOUR
EN IMAGES





ILS NOUS ONT REJOINTS



SAMUEL LELONG F. INITIATIVAS

J'ai adhéré à la CPME Réunion parce que je souhaite m'engager, par mon temps et mes idées, dans le développement de notre économie ! Cette adhésion est le fruit de différentes rencontres, à l'instar de celle avec Thierry Fayet. J'ai adhéré à la CPME Réunion après avoir pris connaissance de l'étude RÉELLE. Je suis attaché à l'innovation et aux méthodologies originales. En voici un bel exemple ! La CPME Réunion me permet de m'exprimer, de rencontrer des profils différents, complémentaires. Rugbyman dans le cœur, j'aime trouver la fraternité et les solutions collectivement. Ensemble, on va plus loin.

La CPME Réunion me permet de rencontrer des entrepreneurs qui ont les mêmes problématiques que moi. Ensemble, par ce réseau, on devient moins isolé et plus fort. Les solutions sont plus accessibles. C'est aussi un moyen de développer mon cercle professionnel avec des personnes qui partagent les mêmes valeurs et le goût du travail.

DAVID FOLIO BOOSTALI



JULIEN MOREL JUMASAVI

J'ai adhéré à la CPME Réunion fin 2017 suite à un Afterwork CPME qui m'a permis de découvrir cette organisation très dynamique ! Je suis fondateur et dirigeant de la société Jumasavi, spécialisée dans le courtage en assurance d'entreprises et le conseil en risk management. La CPME Réunion représente pour moi un formidable réseau d'affaire et également un support fiable dans le développement de mon entreprise (juridique, social, fiscal,...). J'espère pouvoir apporter ma contribution en retour. Ma devise : la Gestion des Risques est un voyage et non une destination !

ÉVELYNE MARIANNE FAREL NOUVALEO

J'ai adhéré à la CPME car pour moi il est important d'avoir un projet ambitieux pour notre territoire et "Oser la Réunion" s'inscrit dans cette dynamique. "Oser" implique de "montrer, rendre visible". Il est capital dans le monde actuel, où les réseaux sociaux sont très présents, de rendre visible les activités de nos entreprises. Cette logique s'inscrit dans l'ADN de l'activité de Nouvaleo : aider nos talents réunionnais, à travers les outils du positionnement par l'image (conseil en image, personal branding, communication) à gagner en visibilité.



LA CPME RÉUNION EST UNE
GRANDE FAMILLE QUI
ACCOMPAGNE, DÉFEND ET REPRÉSENTE
LES **ENTREPRISES LOCALES.**
REJOIGNEZ-VOUS !



NATHALIE MAILLY FIGOIS

Adhérer à la CPME c'est adhérer à un réseau de proximité de chefs d'entreprises avec une même vision : conseiller, accompagner, soutenir, défendre et faire grandir le monde de l'entreprise, la seule réponse à la création d'activités et au développement économique de La Réunion.

Intermédiaire en relation banque-entreprise et expert en financement des professionnels, la CPME nous permet de partager notre expertise et nos expériences du monde bancaire avec les autres adhérents. La finance est centre de chacun de nos projets.

CATHY MAILLOT ALL'OSTEO



Adhérer à la CPME Réunion a été une évidence pour nous. Cela nous permet de faire connaître notre concept d'ostéopathie et de bien-être en entreprise aux différents acteurs qui sont déterminés à faire évoluer l'entrepreneuriat à La Réunion.



PHILIPPE DESPAX STUDIO K

Studio K est une agence de marketing et de communication digitale spécialisée dans l'univers du web réunionnais. La CPME nous permet de partager nos compétences mais aussi nos problématiques d'entreprises pour développer ensemble l'écosystème des PME à La Réunion.

KARIM ASIKA WHEREEZ



L'économie locale regorge d'activités insolites pour renouveler les habitudes des Réunionnais ! Whereez adhère à la CPME Réunion pour mettre en avant ces acteurs et devenir un véritable relais de croissance à l'économie locale. Ensemble, bannissons le mot "routine" de notre quotidien !



HERVÉ GOUTORBE OPTIMEO CONSULTING

J'ai adhéré à la CPME Réunion avant toute chose pour ne pas rester isolé et pouvoir échanger et confronter des expériences avec d'autres chefs d'entreprise.

En tant que prestataire de service dans les métiers du courtage en financements professionnels et du Conseil, cette adhésion me donne la possibilité de faire connaître mes activités, de rencontrer d'éventuels prospects et de renforcer mon réseau professionnel. Cette adhésion à la CPME Réunion me permet également de rester en permanence informé sur des domaines clés du quotidien : réglementaires, économiques, sociaux, fiscaux,...

Elle me permettra surtout de participer de manière active au développement économique de La Réunion et à la défense des intérêts des TPE et PME réunionnaises.

**POUR EXISTER,
INFLUER PROGRESSER ENSEMBLE,
REJOIGNEZ LE RÉSEAU
DES TPE/PME.
PENSEZ CPME !**

**VOTRE CONTACT
POUR ADHÉRER :
YUSHAA HASSENJEE
TÉL : 06 92 77 80 63
MAIL : adhesion@cpmereunion.re**

ILS NOUS REPRÉSENTENT



STÉPHANE TARDIF

LA CGSS DOIT "AIDER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES"

PARTICULIÈREMENT ATTACHÉ À L'IDÉE MÊME DE SÉCURITÉ SOCIALE, STÉPHANE TARDIF, GÉRANT D'UNE SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE ET ASSOCIÉ DANS UNE ENTREPRISE DU BTP, EST MANDATAIRE CPME RÉUNION À LA CGSS. IL EXPLIQUE COMMENT IL SOUHAITE REPRÉSENTER LES ADHÉRENTS DU SYNDICAT.

DEPUIS QUAND ÊTES-VOUS ADHÉRENT DE LA CPME RÉUNION ET MANDATAIRE À LA CGSS ?

J'entame ma troisième année en tant qu'adhérent de la CPME Réunion. S'investir dans un syndicat est un engagement pour le développement de notre île et mes valeurs personnelles correspondent à la politique menée par le CPME Réunion. Concernant mon mandat à la CGSS, j'étais suppléant l'année dernière et titulaire depuis cette année. Je siège au Conseil d'administration ainsi que dans les commissions Accident du Travail - Maladie Professionnelle (AT/MP) et Action sanitaire et sociale (CASS).

POURQUOI VOULOIR EXERCER UN MANDAT AU SEIN DE CES INSTANCES ?

Avant tout parce que je suis particulièrement attaché à l'idée de la Sécurité Sociale. Je connais le formidable travail que font les personnels qui y travaillent et s'impliquent au quotidien, sur le terrain, pour aider les autres. Voilà pour l'engagement personnel. J'ai également été longtemps dirigeant d'une entreprise dans le BTP et suis donc particulièrement sensible aux enjeux liés à la santé et la sécurité au travail. De manière

générale, la CGSS contrôle, certes, mais elle est également là pour conseiller et aider les chefs d'entreprise.

QUEL MESSAGE ALLEZ-VOUS PORTER À LA CGSS ?

De prendre en compte l'humain ! Une transition très importante s'opère puisque avec la disparition du RSI, les chefs d'entreprises voient désormais leurs dossiers traités par la CGSS. Or, les règles ne sont plus les mêmes. Le message que Gérard Lebon et moi-même souhaitons faire passer au Conseil d'administration est donc d'aider et accompagner les entreprises. Ce message est, semble-t-il, déjà entendu même si les recouvrements vont se poursuivre.

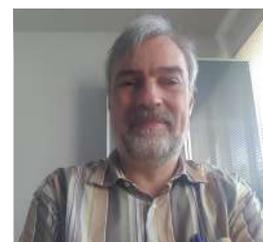
COMMENT COMPTÉZ-VOUS FAIRE ENTENDRE LA VOIX DES DIRIGEANTS DE TPE-PME ?

Par le dialogue. Ce dialogue est d'ailleurs déjà mis en place. Au total, quatre organisations patronales siègent au Conseil d'administration de la CGSS, nous avons donc du poids. A titre d'exemple, des mesures concrètes ont déjà été prises par la CGSS pour prendre en compte la situation des entreprises de Cilaos très impactées par la problématique de la route.

JEAN-LUC OURMET

À LA CAF "UN MANDAT PLUS SOCIÉTAL QU'ÉCONOMIQUE"

ADHÉRENT DE LA CPME RÉUNION DEPUIS 2010, JEAN-LUC OURMET EXERCE PLUSIEURS MANDATS DONT UN À LA CAISSE D'ALLOCATION FAMILIALE (CAF) DE LA RÉUNION.



POURQUOI REPRÉSENTER LES ADHÉRENTS DE LA CPME RÉUNION DANS VOS DIVERS MANDATS ?

Pour moi, les PME et TPE sont trop souvent le parent-pauvre lors de la discussion de projets de loi. Pour que notre environnement s'améliore, il nous faut participer aux discussions. C'est pourquoi j'ai choisi de consacrer une journée par semaine à cet engagement. C'est un choix éthique. C'est également un moyen de faire vivre le paritarisme et la cogestion avec les organisations syndicales qui est une spécificité française.

QUELS SONT LES ENJEUX DES COMMISSIONS À LA CAF ?

Il y a finalement très peu de choses liées directement à l'entreprise. Il s'agit plutôt d'agir sur l'évolution de la société réunionnaise en fléchant de manière intelligente les fonds à disposition. C'est

un mandat plus sociétal qu'économique même s'il est important d'avoir un regard de financier responsable pour éviter la gabegie d'argent public.

QUELS SONT VOS MOYENS D'ACTION ?

Nous sommes, avec Vincent Clotagatide, deux représentants de la CPME Réunion. Mais le système de commission est basé sur l'unanimité des votes. Nous avons donc un réel impact. Si un dossier est bloqué en commission il est ensuite discuté au Conseil d'Administration. Il m'arrive donc de bloquer quand, par exemple, un projet est monté sur un financement à 100% par la CAF ou encore quand il s'agit d'effacer intégralement une dette ce qui déresponsabilise les gens.



**LA CPME
EN ACTION**

10 BRÈVES D'ÉVÉNEMENTS

14 SUR LE TERRAIN

BRÈVES D'ÉVÉNEMENTS

2018 : ANNÉE ENGAGÉE !

LE 25 JANVIER, LES ADHÉRENTS DE LA CPME REUNION AINSI QUE LES PRINCIPAUX MÉDIAS LOCAUX ÉTAIENT RÉUNIS A L'IAE POUR LES TRADITIONNELS VŒUX ENTREPRENEURIAUX. L'OCCASION DE PLACER L'ANNÉE 2018 SOUS LE SIGNE DE L'ENGAGEMENT, POUR NOS CHEFS D'ENTREPRISE ET POUR NOTRE TERRITOIRE.

En 2017, la CPME Réunion a initié des projets structurants pour une transformation en profondeur de l'économie réunionnaise. En 2018, le syndicat mise sur le carburant nécessaire pour poursuivre cette transformation : l'engagement. C'est le message qui passe aux adhérents de la CPME Réunion et à la presse lors de la présentation des vœux entrepreneuriaux 2018. Son engagement pour une économie ancrée sur son territoire, le syndicat entend bien y rester fidèle. *"Cette année, l'étude RÉELLE doit vivre et être nourrie par l'énergie des sujets concernés. La CPME Réunion fera sa part aux côtés des autres acteurs"*, a assuré Eric Leung, administrateur en charge de l'économie locale. Dominique Vienne, président du syndicat, complète : *"Pourquoi pas une étude RÉELLE en Martinique ? Les territoires ultra-marins sont pionniers et peuvent servir d'exemple. Cela peut contribuer à modifier le regard que l'on porte sur la France océanique"*.

Même logique concernant le SBA, qui devrait "sauter la mer". Dominique Vienne a ainsi expliqué, *"qu'en 2018, nous allons professionnaliser localement le SBA, c'est-à-dire nous assurer que les engagements des collectivités sont respectés, former des référents, et faire vivre ce dialogue entre les opérateurs publics et les entreprises. Nous irons aussi partager cette bonne pratique dans les autres territoires océaniques et en métropole. Les actions qui permettent aux entreprises locales de prospérer doivent se répandre le plus largement possible"*.



LES SEPT PILIERS DE L'ENGAGEMENT

Parallèlement à ce travail de fond, le syndicat souhaite rester engagé au plus près de ses adhérents et leurs préoccupations quotidiennes. C'est pourquoi *"nous allons encore renforcer notre offre de services, a expliqué Santhi Véloupoulé, Déléguée Générale. L'année dernière, la Cité des entrepreneurs a vu le jour et nos experts ont livré aux adhérents des préconisations concrètes pour être à jour : la réforme du droit des contrats, les normes handicap, le document unique. Cette année, nous allons leur permettre de trouver le bon interlocuteur pour financer leurs projets. Et suivre la réalisation de leurs demandes de financement"*.

Poursuite de la digitalisation des services pour favoriser l'économie circulaire et la collaboration entre adhérents, production d'indicateurs de valeur afin de mesurer l'apport du syndicat sur l'économie des TPE PME adhérentes, ou encore mise en place d'un programme de formation privilégié sur la Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE), sont notamment au programme de 2018 pour faire de l'engagement une réalité.

Lors de ces vœux entrepreneuriaux, Jean-Eric Fray, formateur en management, est intervenu sur le thème de l'entrepreneur engagé et a mis en lumière sept piliers de l'engagement : les valeurs, la culture, la formation, la vision, les objectifs, l'ouverture sur le monde et la responsabilisation.





DOMINIQUE DUFOUR

“NOUS SOMMES DE VRAIS MILITANTS DU SAVOIR-FAIRE RÉGIONAL”

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL D'AIR AUSTRAL, DOMINIQUE DUFOUR EXPLIQUE POURQUOI LA COMPAGNIE AÉRIENNE RÉGIONALE S'EST ENGAGÉE AUX CÔTÉS DE LA CPME RÉUNION.

POURQUOI LA COMPAGNIE AIR AUSTRAL A-T-ELLE TENUE À ÊTRE PARTENAIRE DES VŒUX ET DE L'AG DE LA CPME RÉUNION ?

Air Austral est une entreprise citoyenne, profondément réunionnaise et engagée dans le développement économique et social de son île. Nous nous sommes retrouvés, avec le Président de la CPME Réunion, Dominique Vienne, sa déléguée générale, Santhi Véloupoulé, et

toute leur équipe, autour de valeurs communes: la défense du produit péi, la valorisation des compétences locales. Comme eux, nous sommes de vrais militants du savoir-faire régional. Ce partenariat que nous construisons a vocation à durer. Nous parlons le même discours et notre entente était une évidence. C'est un plaisir et une fierté d'être à leurs côtés.

QUE REPRÉSENTE, POUR UNE ENTREPRISE COMME AIR AUSTRAL, LES CONCEPTS “D'ENTREPRENEUR ENGAGÉ” ET “D'ENTREPRISE OPTIMISTE” MIS EN AVANT PAR LA CPME LORS DE CES DEUX ÉVÉNEMENTS ?

C'est très important et même central. Aujourd'hui, encore plus qu'avant, une entreprise doit être ancrée dans la réalité de son environnement pour comprendre le territoire sur lequel elle se développe, être à l'écoute et avancer avec lui. Être engagé, c'est aller de l'avant et se donner une ambition qui profite à tous. L'entreprise engagée est forcément optimiste. C'est un créateur de richesses et de valeur. C'est un groupe d'acteurs qui ne se contente pas du présent, mais prend conscience de ses atouts, les valorise et se développe de manière volontariste. Air Austral, compagnie résolument locale, emploie un millier de réunionnais, transporte plus d'un million de passager chaque année en Europe et aux quatre coins de l'Océan Indien et investit, hors coûts avion, la quasi-totalité de ses recettes sur le territoire. Air Austral est, non seulement une entreprise ancrée dans le territoire réunionnais, mais une entreprise engagée pour son développement.

EN QUOI AIR AUSTRAL SE RECONNAÎT DANS LES VALEURS DÉFENDUES PAR LA CPME RÉUNION ?

Dans un édito récent du Président de la CPME Réunion, Dominique Vienne résumait les valeurs qui unissent les entrepreneurs réunionnais autour de la proximité, le partage, l'entraide, l'authenticité et, bien sûr, l'envie. Tout cela résume l'ADN de notre compagnie, nous puisons nos forces dans ce que La Réunion a de meilleur, l'expérience de voyage que nous offrons aux touristes qui empruntent nos lignes est une expérience réunionnaise, avec le sourire, la rigueur et la qualité de service que l'on retrouve rarement ailleurs. Nous connaissons nos clients, nous les aimons, c'est cela, l'authenticité. Quant à l'envie, celle d'avancer toujours, d'être encore et encore à la hauteur des attentes de nos passagers, c'est ce qui nous porte. Vos valeurs sont les nôtres, elles sont partagées par tous les salariés d'Air Austral.

L'ART DU VOYAGE EN CLASSE CONFORT : BIEN-ÊTRE & PRIVILÈGE

NOTRE CLASSE ECONOMIQUE PREMIUM OFFRE À SES PASSAGERS UNE CABINE SPACIEUSE, CONFORTABLE ET INTIMISTE.

- ▶ La cabine : Composée de 40 sièges ergonomiques tout cuir, avec un espacement de 96cm, la cabine vous permettra détente et relaxation.
- ▶ Se divertir à bord : Tout un univers de divertissement alliant joie et détente vous est proposé sur un écran personnel de 11 pouces (27cm) : derniers films sortis en salle, documentaires, émissions, presse...
- ▶ Repas à bord : Une carte élaborée par nos chefs sur une note réunionnaise au départ de La Réunion.
- ▶ En Confort, vous profiterez ainsi d'un repas d'exception (viande ou poisson), servis dans une vaisselle en porcelaine et dressé sur un linge de table. Nos vins de terroirs ont été sélectionnés parmi les meilleurs vignobles de France.

NOS AÉROPORTS : FLUIDITÉ ET RAPIDITÉ

- ▶ Enregistrement : Simple et efficace. Vous pourrez vous enregistrer jusqu'à 1h00 avant votre décollage.
- ▶ Accès prioritaire : L'accès aux lignes prioritaires vous permettra de gagner un temps considérable à l'arrivée et au départ de Paris Charles-de-Gaulle.
- ▶ Salon : Que ce soit à La Réunion, Paris ou Marseille, vous aurez accès aux salons.

NOS PARTENAIRES : CHOIX & FLEXIBILITÉ

Grâce à son partenariat SNCF-TGV/AIR, Air Austral propose des pré-posts acheminements au départ de Paris CDG vers 19 villes de province et Bruxelles. Service unique et exclusif : Départ et arrivée des trains dans le même terminal qu'Air Austral (CDG2), une seule réservation, un seul billet électronique, un seul tarif par classe. Au départ de Paris CDG, ce sont plus de 40 destinations que vous proposent de découvrir Air Austral, grâce à son accord de codeshare avec Air France.



UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE OPTIMISTE POUR UNE ANNÉE D'ENGAGEMENT

LE 15 MARS DERNIER, AU DOMAINE DU MOCA DE MONTGAILLARD (ST-DENIS), S'EST TENUE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA CPME RÉUNION. L'OCCASION DE FAIRE LE BILAN DES ACTIONS DE 2017, ANNONCER CELLES, NOMBREUSES, PRÉVUES EN 2018, RENOUVELER LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET... FAIRE LE PLEIN D'OPTIMISME.

"Bain de jouvence". C'est l'expression employée par François Asselin, président de la CPME nationale, pour décrire sa venue à La Réunion à l'occasion de l'Assemblée Générale de la CPME Réunion. Un terme largement repris dans la presse et qui colle parfaitement à la teinte que le syndicat a voulu donner à cette AG ordinaire placée sous le signe de l'entreprise optimiste.

La conférence de Jean-Luc Hudry est intervenue en guise de bouquet final de cette cure accélérée d'optimisme à la sauce entrepreneuriale, devant une salle comble et particulièrement réceptive. "Je suis important", "je dis oui au changement", "je joue gagnant", "je pense autrement", "je créé du neuf" et "je raisonne solution" : ses six clés pour tendre vers l'entreprise optimiste, son sens de l'humour et ses conseils éclairés par son expérience de chef d'entreprise ont enthousiasmé les présents.

"J'ai senti un état d'esprit très particulier ici avec des gens chaleureux et surtout une envie de faire des choses, de s'engager et de jouer gagnant", précise-t-il à l'issue de ce qui s'assimile presque à un show. Il poursuit : "Entre entrepreneurs, on se comprend et pour développer cette approche optimiste il faut partager du vécu. Quand on s'adresse à des dirigeants de TPE et PME, on sent qu'il y a une forte implication".

PASSER LA BARRE DES 1.000 ADHÉRENTS

"Engagement", "implication", sans même avoir été briefé Jean-Luc Hudry est en plein dans le ton. L'entrepreneur engagé, thème du syndicat pour 2018, s'est tout d'abord matérialisé via un badge remis à chaque membre de la CPME à son arrivée. Bleu pour les adhérents, rouge pour les administrateurs. Un badge comme un bâton de pèlerin pour aller convaincre d'autres chefs d'entreprise de venir grossir les rangs. "150 nouveaux adhérents en 2017, cela fait de la CPME Réunion une des sections les plus dynamiques de France", assure le président, Dominique Vienne,

qui lance le défi d'atteindre les "1.000 et un" adhérents d'ici la fin de l'année.

Nouveaux locaux à Pierrefonds, gros effort de digitalisation, naissance du trophée Entreprise & Territoire, des Afterworks et des Ateliers pratiques de la Cité des Entrepreneurs, 2017 a accouché de nouveautés concrètes à destination des adhérents. Le tout en prenant le soin de développer des dossiers de fonds avec l'étude RÉELLE et le développement de la démarche SBA. En 2018, le D.E.F.I sera : Développer, Être, Faire, Incarner. "Tout ça est et sera possible grâce à l'engagement de chacun car nous sommes un réseau de militants", a souligné Dominique Vienne.

Pour joindre l'image à la parole, une vidéo retraçant l'histoire de la CPME Réunion, qui fêtera cette année ses 50 ans, a été diffusée. De présidents historiques comme Pascal Thiaw-Kine et Alex How-Choong ainsi que Guy Siew, Secrétaire général du SYPMER, ancêtre de la CPME Réunion, ont témoigné soulevant des rires teintés d'émotions dans l'auditoire. Enracinée dans son passé et son territoire tout en étant tournée vers l'avenir, voilà ce qui caractérise la CPME Réunion.

UN TIERS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RENOUVELÉ

Dix sièges ont été renouvelés à l'occasion de l'Assemblée générale de la CPME Réunion : Alex How-Choong (section commerce), Abdoul-Azeez Issop (section commerce), Lilian Perot (section artisanat), Gérard Lebon (section services), Ismaël Locate (section industrie) et Dominique Vienne (section industrie), ont été réélus au Conseil d'administration. Jérôme Gonthier (section industrie), Abdoullah Lala (section services), Guillaume Nice (section artisanat), Mamy Rabenjamina (section artisanat) ont été élus pour la première fois.

RETROUVEZ LES PHOTOS DE CET ÉVÉNEMENT À LA PAGE 31

DU SBA À L'ÉTUDE REELLE, LA FRANCE OCÉANIQUE S'EXPORTE À PARIS

DOMINIQUE VIENNE, PRÉSIDENT DE LA CPME RÉUNION, S'EST RENDU EN MISSION À PARIS ACCOMPAGNÉ DE SA DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE, SANTI VÉLOUPOULÉ, POUR RENCONTRER LES DÉCIDEURS NATIONAUX ET APPUYER LES POSITIONS DU SYNDICAT SUR DES DOSSIERS CLÉS COMME LE SBA ET L'ÉTUDE REELLE.

À LA DÉLÉGATION AUX OUTRE-MER DE L'ASSEMBLÉE NATIONALE

Première étape du périple métropolitain pour Dominique Vienne et Santhi Véloupoulé, la présentation aux parlementaires de la démarche SBA (Stratégie de Bon Achat) et l'étude RÉELLE (Ré-enraciner l'Economie LocaLe). Concernant le SBA, "nous savons que sur d'autres territoires de la France océanique, notamment en Guadeloupe où il y a un investissement de 600 millions d'euros pour un CHU, notre démarche serait un excellent moyen pour augmenter et valoriser les savoir-faire locaux", explique Dominique Vienne. Un discours qui a particulièrement intéressé Olivier Serva, député de Guadeloupe et Président de la Délégation aux Outre-mer de l'Assemblée nationale. "Il a indiqué qu'il prendra contact avec nous pour envisager la mise en œuvre de la démarche SBA dans sa région".

Autre région intéressée, métropolitaine celle-ci, la Bretagne. Des représentants sont d'ailleurs venus à La Réunion pour assister à la Journée du Territoire du 12 avril pendant laquelle une convention a été actée entre l'Association SBA de La Réunion et l'Association SBA Breizh. Ce qui ravi Dominique Vienne : "Elle va aussi prendre nos bonnes pratiques car elle a bien avancé du côté institutionnel et nous on a beaucoup avancé d'un point de vue opérationnel. On est fier car les Bretons sont venus à La Réunion au 17ème siècle et reviennent en 2018 pour s'enrichir et non plus simplement apporter".

UNE MANIFESTATION AU SÉNAT SUR L'ANCRAGE TERRITORIAL ET L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE EN PRÉPARATION

Dominique Vienne s'est également rendu au Sénat pour rencontrer la Responsable de la Délégation Outre-mer du Sénat dans le but de "préparer une manifestation où l'économie circulaire et l'ancrage local vont être mis en valeurs à travers le SBA et l'étude RÉELLE. Elle sera organisée le 21 juin, au Sénat et par le Sénat, avec la volonté que ce soit l'ensemble des acteurs économiques qui viennent exprimer leurs cas réels, les leviers de réussite de leurs démarches et les obstacles, assure le président de la CPME Réunion. L'économie circulaire et l'ancrage territorial sont des concepts philosophiques et la délégation sénatoriale veut montrer qu'il y a des cas pratiques qui rendent physiques et tangibles ces concepts".

AVEC STANISLAS CAZELLES, CONSEILLER À L'OUTRE-MER DU PRÉSIDENT DE LA RÉPUBLIQUE

Mercredi 28 mars, c'est à l'Élysée, auprès du Conseiller à l'Outre-mer du Président de la République, Stanislas Cazelles, que Dominique Vienne et Santhi Véloupoulé ont posé leur bâton de pèlerin. "Stanislas Cazelles avait fait part d'un fort intérêt pour l'étude RÉELLE et nous lui en avons présenté les bénéfices, explique Dominique Vienne. Maintenant que cette étude a été faite, il faut passer à la dynamique RÉELLE : démontrer que la démultiplication de ce type d'études permettrait à tous les territoires de la France océanique d'avoir des focus beaucoup plus pertinents".

Cette rencontre a également été l'occasion d'échanger sur une approche plus politique des relations entre la France et les Outre-mer. "N'est-ce pas le moment de redéfinir la vision des Outre-mer c'est-à-dire notre éloignement ainsi que notre vision au sens émotionnel ? Nous avons dit à Stanislas Cazelles qu'il était peut-être temps de renverser les croyances en proposant que la Nation refonde ses relations avec ses territoires éloignés, en affirmant que nous ne sommes pas l'Outre-mer mais la France océanique à travers trois océans et que chacun de ces océans soient des pôles d'innovation et d'excellence durable".

AU MINISTÈRE DES OUTRE-MER

Étape incontournable de cette tournée parisienne, le Ministère des Outre-mer "dans l'approche des réformes des aides économiques qui est un moment important pour les Outre-mer, précise le président. Nous avons pu dire au Conseiller de la ministre qu'il nous tenait à cœur que cette réforme, qui pour l'instant est à périmètre constant de 2,5 milliards, ne passe pas d'une politique où l'aide est automatique pour les TPE/PME à une politique où l'aide est sur instruction. Parce qu'il y aurait une barrière qui serait contraire à la simplification administrative voulue par le gouvernement et ce serait encore une fois un principe de non équité entre toutes les entreprises".

AVEC LE DIRECTEUR DE LA DIRECTION GÉNÉRALE DES ENTREPRISES

La mission s'est poursuivie par une rencontre avec le Directeur de la Direction générale des Entreprises (DGE), rattachée au Ministère de l'Economie et des Finances, pour présenter l'étude RÉELLE. Encore une fois, ce fut fructueux : "La DGE a été très intéressée par cette démarche. Elle nous a fait des préconisations, notamment que la Directrice de la DIECCTE à La Réunion, Sylvie Guillery, puisse témoigner auprès de l'ensemble de ses collègues de l'Hexagone (DIECCTE) de cette expérience pour la démultiplier sur l'ensemble des territoires".

AVEC XAVIER BRUNETIÈRE, CONSEILLER OUTRE-MER DU PREMIER MINISTRE

Enfin, avant le vol retour, les deux représentants de la CPME Réunion ont été reçus par Xavier Brunetière, Conseiller Outre-mer du Premier ministre Edouard Philippe et ancien Secrétaire général de la Préfecture de la Réunion. L'occasion de faire le bilan d'une mission intense mais enrichissante : "Cette semaine témoigne que la France océanique a beaucoup de richesses à partager. La France océanique n'est pas une chance pour la France, c'est la France. Si les acteurs de la France océanique étaient davantage regardés, c'est toute la France qui s'enrichirait et la CPME Réunion veut jouer son rôle d'acteur en venant partager ce qu'elle a su faire pour que ce soit démultiplié".

SUR LE TERRAIN

TROPHÉE ENTREPRISE & TERRITOIRE : ON REMET ÇA !

DEVANT LE SUCCÈS DE LA PREMIÈRE ÉDITION DU TROPHÉE ENTREPRISE & TERRITOIRE, LA CPME RÉUNION A DÉCIDÉE, COMME PROMIS, DE RECONDUIRE L'ÉVÉNEMENT. LE PRINCIPE RESTE LE MÊME : VALORISER LES ENTREPRISES IMPLIQUÉES POUR LE TERRITOIRE. QUELQUES NOUVEAUTÉS SONT NÉANMOINS INTRODUITES COMME L'OUVERTURE À TOUTES LES ENTREPRISES RÉUNIONNAISES.

Nous vous l'annonçons dans le numéro de juillet de Talents & Territoire : le trophée Entreprise & Territoire sera reconduit en 2018. Chose promise, chose due. Au cours d'une conférence de presse ayant fait salle comble et à grand renfort de plateau télé et intervention radio, la CPME Réunion a annoncé début février le lancement des inscriptions pour la deuxième édition du Trophée.

Au-delà d'être reconduit, le trophée Entreprise & Territoire va même être amélioré. Pour la première édition, il était apparu logique au syndicat de mettre en avant ses adhérents et leurs bonnes pratiques pour faire émerger une économie réunionnaise dynamique et ancrée dans son territoire. Cette année, le Trophée va être élargi aux TPE et PME réunionnaises dans leur ensemble. Une manière d'asseoir le caractère universel des valeurs défendues à travers ce trophée.

Autre nouveauté, les catégories ont été revues. Désormais, le trophée Entreprise & Territoire récompensera une entreprise de cinq salariés et plus, et le Prix Émergence une entreprise de moins de cinq salariés. Le Prix de la meilleure plaidoirie, valorisant le groupe d'étudiants de l'IAE Réunion le plus éloquent, est lui reconduit sous la même forme.

"Cet engagement fort, souvent silencieux et parfois inconscient, mérite d'être éclairé"

Car ces quelques améliorations ne changent ni l'esprit, ni le mode de fonctionnement du Trophée. L'objectif reste de promouvoir l'entrepreneuriat positif, notamment auprès des futures générations de cadres et dirigeants, c'est pourquoi des étudiants en Master de l'IAE Réunion seront à nouveau largement impliqués. Par groupe de cinq, ils iront à la rencontre d'une entreprise et de son dirigeant pour s'imprégner de ses valeurs et son savoir-faire.

Formés à réaliser des présentations impactantes, les étudiants feront face à un premier jury, le 24 mai 2018, qui révélera les finalistes. Les heureux élus concourront ensuite devant le grand jury, à huis-clos, le jour même de la remise des prix. Ce sera le 12 juin au domaine de Montgaillard, à Saint-Denis, dans une ambiance qui se voudra aussi chaleureuse et conviviale qu'en 2017.



En 2017 justement, c'est Cédric Daly et son entreprise Tradition 974 qui avaient reçu le fameux trophée. Zeop avait obtenu le Prix spécial du jury et la team Bureau Recyclage celui de la meilleure plaidoirie. Cette année, le trophée Entreprise & Territoire mettra une nouvelle fois en avant un projet entrepreneurial intuitif et structuré, d'origine locale et misant sur la proximité, mais dont l'influence dépasse les frontières de La Réunion.

"Ce trophée récompense l'engagement du chef d'entreprise qui décide de relier ses préoccupations de dirigeant aux évolutions de son environnement au sens large : ses collaborateurs, son territoire, ses fournisseurs. Cet engagement fort, souvent silencieux et parfois inconscient, mérite d'être éclairé", conclut Johnny Law-Yen, vice-président de la CPME Réunion, en charge de l'Industrie.



Découvrez les 13 candidats sélectionnés pour l'édition 2018 en flashant ce code avec votre smartphone !

PAROLES DE PARTENAIRES :

"Groupama est fier de figurer parmi les fondateurs du Trophée Entreprise & Territoire, qui valorise l'ancrage territorial et la performance locale, valeurs essentielles pour notre mutuelle 100% réunionnaise"

Alain Baudry, Directeur général de Groupama Océan Indien



Groupama
Océan Indien
la vraie vie s'assure ici



"Dans la dynamique du programme Réunion Positive, la Région Réunion soutient la démarche de la CPME Réunion, liée à la valorisation des talents et des savoir-faire locaux"

La Région Réunion

"Notre ambition, dans un tel engagement, est d'inciter nos jeunes à participer à la dynamique entrepreneuriale locale, pour contribuer à leur tour au développement et à l'enrichissement du territoire. Cette opportunité d'associer la jeunesse réunionnaise et les fleurons de l'entrepreneuriat réunionnais représente un modèle d'apprentissage innovant et unique au niveau national"

Christel Dubrulle, Directrice adjointe de l'IAE Réunion



AIRFRANCE

"Nous contribuons au développement économique et social des territoires dans lesquels nous opérons. Avec nos partenaires locaux, nous créons de nouvelles opportunités d'activités et nous soutenons les projets en faveur des Réunionnais. C'est dans cet esprit que nous nous sommes associés au Trophée Entreprise & Territoire"

Dominique Noël, Directeur des Ventes d'Air France

"La confiance des Réunionnais à l'égard de l'entreprise dépendra de sa capacité à créer une relation saine et durable avec ses salariés, ses partenaires et ses clients, tout en respectant son environnement"

Claude Bihry, Directeur Général de l'Urcoopa



"Zeop est aujourd'hui solidement ancré sur le territoire. La particularité de La Réunion n'est pas une contrainte, c'est une opportunité, un terrain formidable de dynamisme économique, social et solidaire. En accompagnement le Trophée Entreprise & Territoire, nous donnons un signal fort de reconnaissance, et nous encourageons les acteurs économiques réunionnais à innover toujours plus"

Frédéric Le Boterve, Directeur commercial de Zeop

"Antenne Réunion est fier de s'associer au Trophée Entreprise & Territoire et d'encourager l'entrepreneuriat local. L'ambition de ce partenariat est de mettre en lumière les initiatives réunionnaises et de partager de fortes valeurs communes telles que l'innovation, la proximité et l'engagement"

L'équipe d'Antenne Réunion



SUR LE TERRAIN

LA CITÉ DES ENTREPRENEURS ENRICHIT SON OFFRE

LANCÉE EN 2017, LA CITÉ DES ENTREPRENEURS A POUR OBJECTIF D'APPORTER DES SOLUTIONS CONCRÈTES AUX PROBLÉMATIQUES RENCONTRÉES AU QUOTIDIEN PAR LES DIRIGEANTS DE TPE/PME. DEVANT LE SUCCÈS RENCONTRÉ PAR SES ATELIERS ET SUITE AUX RETOURS DES ADHÉRENTS, SON OFFRE S'ENRICHIT EN 2018.

BIENVENUE AUX RENCONTRES DU FINANCEMENT

C'était l'un des principales demandes des adhérents de la CPME Réunion : être mieux accompagnés sur toutes les questions liées au financement de l'entreprise. En 2018, la Cité des Entrepreneurs lance donc Les Rencontres du Financement. Tous les deux mois, ces rencontres feront intervenir des experts pour répondre aux questions que se posent les dirigeants en matière de financement. Publics ou privés, ces acteurs clés du financement viendront proposer leurs solutions à destination des TPE et PME et, dans le même temps, les adhérents de la CPME Réunion pourront prendre contact avec l'interlocuteur adéquat et nouer des premières relations dans un cadre moins formel.



CONNECTEZ-VOUS AUX ATELIERS DU NUMÉRIQUE

Autre petit nouveau à intégrer la Cité des Entrepreneurs : l'atelier numérique. Là aussi, il vient répondre à une demande et un besoin clairement formulé par de nombreux adhérents, bien conscients de l'importance de prendre le virage de la digitalisation mais souvent démunis sur la manière d'y parvenir. Avec des ateliers courts, très pratiques et animés par des experts du secteur, il sera possible tout au long de l'année de s'initier aux usages numériques et ainsi envisager sereinement l'incontournable digitalisation de son activité.

L'ANNUAIRE DES ADHÉRENTS POUR TRAVAILLER EN RÉSEAU

Nous vous en parlons depuis un petit moment et attendons avec une grande impatience son lancement. Ce sera pour le premier semestre 2018. L'annuaire des adhérents répond à un besoin simple et une réalité évidente : les adhérents de la CPME Réunion se reconnaissent dans des valeurs, notamment entrepreneuriales, et une certaine notion du "travail bien fait". C'est pourquoi collaborer avec un autre adhérent, c'est déjà l'assurance d'une confiance réciproque. Seulement il manquait un outil pour chercher et trouver les très nombreuses compétences qui coexistent au sein des adhérents de la CPME Réunion. Cet annuaire va donc devenir le premier réflexe des chefs d'entreprises qui cherchent un partenariat, une collaboration ou simplement à sous-traiter. La CPME Réunion c'est avant tout un réseau, une famille, or on sait bien qu'on commence toujours par les siens.

MAIS AUSSI...

Les nouveautés ne doivent pas faire oublier ce qui existe déjà et qui fonctionne ! La Cité des Entrepreneurs c'est donc, aussi, de l'actualité quotidienne sur le site de la CPME Réunion (www.cpmereunion.re) et une newsletter mensuelle, le 5 du mois, qui regroupe les informations essentielles que doit connaître un dirigeant de TPE et PME. C'est également près de 1.200 fiches conseil rédigées par des experts et classées par thématiques pour trouver, à tout moment, l'information dont vous avez besoin : Créer mon entreprise, gérer mon entreprise, gérer mes taxes et impôts professionnels, gérer mes collaborateurs et le coin du dirigeant. Enfin, la Cité des Entrepreneurs proposera toujours des ateliers pratiques d'une heure tous les mois où des experts juridiques et sociaux décryptent deux thématiques d'actualité et répondent à toutes les interrogations qu'elles soulèvent. Grâce à la Cité, vous êtes constamment bien informés !



**LA CITÉ DES
ENTREPRENEURS**



**LE
DOSSIER**

**OSER
L'OPTIMISME**

- 20** IDENTIFIER PUIS PROPOSER
- 24** OBTENIR ET ÉVALUER LES RÉSULTATS

LES CLÉS DE L'ENTREPRISE OPTIMISTE

PILOTER UNE ENTREPRISE EST UN DÉFI QUOTIDIEN. LES OBSTACLES, INTERNES COMME EXTERNES, SONT NOMBREUX ET IL EST PARFOIS COMPLIQUÉ POUR UN CHEF D'ENTREPRISE DE LEVER LA TÊTE POUR ANTICIPER ET SE PROJETER. C'EST POURTANT, ET TOUS LES DIRIGEANTS DE TPE-PME EN SONT BIEN CONSCIENTS, UN ENJEU MAJEUR POUR LA VIABILITÉ DE L'ENTREPRISE À MOYEN ET LONG TERME. COMMENT, FACE À CE CONSTAT, ACCOMPAGNER AU MIEUX LES ENTREPRENEURS ET LES PRÉPARER AUX MUTATIONS ENGAGÉES ?





Bâtir une économie territoriale solide est un combat au long court mais nécessaire pour créer un environnement économique favorable et propice au développement des TPE et PME réunionnaises. Le syndicat s'y est engagé avec conviction en pointant les problèmes et en apportant, toujours, des solutions. La première d'entre-elles, c'est le SBA, qui a fait l'objet d'un décret au Journal officiel du 31 janvier 2018. Ce décret fixe les conditions d'application de la future loi de programmation relative à l'Egalité réelle en Outre-mer et représente une avancée importante pour l'économie réunionnaise. Une structure associative présidée par la CPME Réunion, le SBA Réunion, a également été mise en place.

Parallèlement, l'étude RÉELLE, entamée en 2017, va être nourrie et enrichie par la CPME Réunion mais également tous les acteurs économiques impliqués pour leur territoire. Comme le SBA, elle est amenée à être diffusée au-delà de La Réunion. Dupliquer notre modèle doit servir à la fois à enrichir les autres et prouver par l'action que les territoires océaniques peuvent être pionniers et sont une véritable valeur ajoutée à la France métropolitaine. Seulement ces dossiers macro-économiques sont, parfois, éloignés des préoccupations quotidiennes d'un chef d'entreprise, qui plus est dans une TPE-PME. La CPME Réunion étant un syndicat fait par et pour les dirigeants des petites et moyennes entreprises, il doit rester un outil d'accompagnement de proximité, un facilitateur.

Instabilité sociale et fiscale, difficultés à recruter, manque de temps pour le développement commercial et d'informations pour la recherche de financement, notre syndicat connaît vos obstacles et, pour chacun, s'attache à proposer des solutions. C'est tout l'objet du dossier de ce numéro de Talents & Territoire.

IDENTIFIER PUIS PROPOSER

VOS OBSTACLES L'INSTABILITÉ FISCALE ET SOCIALE

Une réelle lisibilité et une vision à long terme sont indispensables pour encourager l'entrepreneuriat et le développement des activités locales. Les différents dispositifs, leurs échéances et les éventuelles prolongations doivent être annoncés et connus en début de mandature afin de sécuriser l'activité des chefs d'entreprise. Sans cela, les investissements et initiatives entrepreneuriales sont bloqués, favorisant une forme d'attentisme. En conséquence, l'économie locale fait du sur-place au lieu de se développer.

- ▶ Loi de finances 2018
- ▶ Prolongation de la LODEOM
- ▶ Remise en cause de l'Octroi de mer
- ▶ Instauration du Droit à l'erreur
- ▶ Projet de loi PACTE
(Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises)
- ▶ Suppression du RSI
- ▶ Fin programmée du CICE Outre-mer en 2019
- ▶ Prélèvement de l'impôt à la source
- ▶ Modification de barème du régime réel

LA PHRASE

Annick Girardin (ministre des Outre-mer) à propos de la "refonte" des dispositifs particuliers d'accompagnement économique qui existent

en Outre-mer :

"Certains dispositifs sont obsolètes, peu ciblés, pas assez adaptés. (...) Ils se sont empilés, ils ont perdu en lisibilité, à tel point qu'il est parfois difficile de les défendre"

NOS SOLUTIONS PÉRENNISER L'ENVIRONNEMENT SOCIAL ET FISCAL DU CHEF D'ENTREPRISE

- ▶ Mettre en place un "Plan TPE-PME Océanique" qui rassemble en un texte législatif les principaux axes et mesures d'une politique économique océanique envers les TPE-PME ultramarines. Ce plan doit objectiver les principales orientations fiscales, sociales et de formations que les politiques publiques doivent incarner dans les 10 prochaines années.
- ▶ Mettre en place, grâce aux conclusions des travaux des Assises de l'Outre-mer, des plans de convergence (instruments programmatiques qui fixent les cadres à 15/20 ans) concernant les aides fiscales à l'investissement productif, logement social, défiscalisation et crédit d'impôt. Sceller également dans le marbre le principe de non révision de ces lois programmes et des lois d'orientations tant qu'elles ne sont pas arrivées à échéance, sauf à démontrer leur impact négatif pour le territoire.
- ▶ Permettre, à l'instar de ce qui se pratique en Guyane, le nantissement des créances publiques auprès des organismes sociaux.
- ▶ Renforcer l'accompagnement et le dialogue entre chefs d'entreprise à travers des outils comme la Cité des Entrepreneurs, les Clubs Entrepreneurs et des solutions digitales vectrices d'informations





VOS OBSTACLES LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET LA RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRE

Le premier métier du chef d'entreprise, c'est de générer de l'activité et du chiffre d'affaires. Devant l'accumulation des tâches administratives, comptables ou RH, le temps consacré au développement commercial peut malheureusement se réduire drastiquement. Même constat quand il s'agit de répondre à des appels d'offre qui sont de plus en plus épais et complexes. Pourtant, prospecter de nouveaux marchés, démarcher des clients, répondre à des appels d'offre, voilà ce sur quoi un chef d'entreprise doit pouvoir concentrer son énergie.

- ▶ Manque de temps à consacrer à la prospection
- ▶ Complexité des appels d'offre
- ▶ Besoin de développer son réseau

NOS SOLUTIONS CRÉER LES CONDITIONS D'UNE ENVIRONNEMENT PROPICE AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- ▶ Poursuivre la démarche réelle pour ré-enraciner l'économie locale et ainsi développer les liens commerciaux entre entreprises réunionnaises tout en limitant les pertes économiques. Permettre également le dialogue social territorial en multipliant les espaces d'intelligence collective (EIT).
- ▶ Professionnaliser le SBA en s'assurant que les engagements des collectivités sont respectés, former des référents, et faire vivre ce dialogue entre les opérateurs publics et les entreprises.
- ▶ Homogénéiser les critères RSE dans les appels d'offre de collectivités publiques et mettre en place de comités de maximisation (COMAX) pour des marchés d'envergure.

- ▶ Former les adhérents sur la notion d'engagement et de responsabilité afin d'être en avance pour répondre aux exigences des marchés de demain (objet de la commission prospectives économiques & ancrage territorial).
- ▶ Capitaliser sur le réseau CPME Réunion avec des outils puissants d'économie circulaire comme l'annuaire des adhérents permettant de mettre en relation des chefs d'entreprise.
- ▶ Mettre en valeur et faire connaître les savoir-faire des adhérents de la CPME Réunion via des événements médiatiques comme le Trophée Entreprise & Territoire et le concours entreprendre au féminin.



VOS OBSTACLES LE RECRUTEMENT DE COLLABORATEURS

Chômage de masse VS difficultés des chefs d'entreprise à recruter. Deux constats contradictoires et qui reflètent pourtant la réalité du marché du travail à La Réunion. Comment cela est possible ? Avant tout parce que certains profils sont particulièrement difficile à trouver. L'évolution du rapport à travail pose également question, certains dirigeants énonçant clairement avoir le plus grand mal à trouver des collaborateurs fiables et s'inscrivant dans la durée au sein de l'entreprise. Résultat, un temps précieux consacré à chercher des candidats, une charge supplémentaire pour former les nouveaux arrivants et un manque de continuité dans les équipes et donc de stabilité pour l'entreprise.

- ▶ Difficulté à dénicher certains profils
- ▶ Besoin de former ses collaborateurs
- ▶ Prise en compte du savoir-être chez les candidats
- ▶ Manque de continuité dans les équipes

NOS SOLUTIONS DÉVELOPPER LES OUTILS PERMETTANT DE TROUVER DES COLLABORATEURS COMPÉTENTS ET ENGAGÉS

- ▶ Œuvrer à faire remonter les besoins des TPE-PME en matière de formation grâce notamment à la Commission emploi, formation et jeunesse et via les mandats dans les Chambres consulaires afin de former de futurs collaborateurs répondant aux évolutions des métiers.
- ▶ Inciter à la mobilité retour les Réunionnais partis étudier ou travailler en métropole ou à l'étranger pour développer l'offre en main d'œuvre qualifiée, notamment via un partenariat avec le site web Réunionnais du Monde qui permettra de lancer des campagnes de recrutement pour les adhérents à destination des Réunionnais expatriés.
- ▶ Former les dirigeants au management et à la gestion d'équipes et mettre en place les outils nécessaires à leur accompagnement (Cité des Entrepreneurs, ateliers spécifiques,...).



VOS OBSTACLES LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Gouverner, c'est prévoir. Anticiper, c'est investir. Or, rares sont les TPE-PME en capacité d'investir sur leurs fonds propres et, même quand c'est possible, pas certain non plus que ce soit la meilleure option. Il existe de nombreux dispositifs pour accompagner les entrepreneurs et les aider à financer un investissement. Encore faut-il les connaître, savoir comment y prétendre et avoir le temps de le faire.

- ▶ Complexité des dossiers de financement
- ▶ Besoin d'informations sur les dispositifs existants

NOS SOLUTIONS ACCOMPAGNER DANS LA RECHERCHE ET LA DEMANDE DE FINANCEMENTS

- ▶ Création des Rencontres du financement pour mettre toutes les chances et les possibilités de financement des entreprises du côté des adhérents avec notamment un service dédié sur les dossiers de subventions.
- ▶ Prévoir dans le "Plan TPE PME Océanique" un effort supplémentaire de l'État pour les TPE-PME des Outremer dans leur accès au financement (crédits bancaires, BPI, AFD, etc.).
- ▶ Mise à disposition du Guide des dispositifs de soutien au TPE-PME réunionnaise sur le site de la CPME Réunion.



EN VRAI, C'EST EN SE CONNAISSANT MIEUX QU'ON PREND LES BONNES DÉCISIONS

Solutions personnalisées et complètes pour les pros.

groupama-pro.fr



Groupama Océan Indien - Caisse régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles de l'Océan Indien - 7 rue André Lardy BP 103 97438 Sainte-Marie. - 314 635 319 RCS Saint-Denis. Entreprise régie par le Code des assurances et soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution 61 rue Taitbout 75009 Paris. Document et visuels non contractuels - Crédit photo : GOI - Février 2018.

0262 300 300

appel non surtaxé

contact@groupama-oi.fr



Groupama
Océan Indien
la vraie vie s'assure ici

OBTENIR ET ÉVALUER LES RÉSULTATS

ENGAGÉ SUR LA VOIE DE L'ENTREPRISE OPTIMISTE

Identifier en amont puis proposer des solutions concrètes, voilà ce que la CPME Réunion propose pour dompter les différents obstacles rencontrés au quotidien par le chef d'entreprise. Seulement ces deux premières étapes sont indissociables d'un troisième et dernier volet : obtenir et évaluer les résultats obtenus.

En 2018, et c'est un engagement pris par le syndicat lors de ses vœux de rentrée, la CPME Réunion sera en mesure de produire des indicateurs de valeur afin de mesurer son apport sur l'économie des TPE et PME adhérentes. L'entreprise optimiste ne se décrète pas, elle est le fruit d'un travail quotidien, d'un engagement constant et de résultats concrets et visibles.

Un environnement social et fiscal sécurisé, une économie circulaire forte et enracinée, une main d'œuvre adaptée et compétente et enfin des solutions de financement identifiées et accessibles, sont les quatre ingrédients indispensables. Réunis, ils conduisent logiquement vers un chef d'entreprise qui a une vision à long terme et pouvant investir pour développer son activité et conquérir des marchés. Le cercle vertueux est alors tracé et l'entreprise optimiste sur les rails.



5 LES COMMANDEMENTS DU CHEF D'ENTREPRISE ENGAGÉ





**AU CŒUR DE
L'ÉCONOMIE LOCALE**

26 ÉCONOMIE LOCALE

28 TENDANCES ÉCONOMIQUES

ÉCONOMIE LOCALE

DIVERSIFIER — DENSIFIER DEUX AXES STRATÉGIQUES POUR DÉVELOPPER L'ÉCONOMIE RÉUNIONNAISE À PARTIR DE LA DEMANDE LOCALE

SOUVENEZ-VOUS, DANS LE NUMÉRO PRÉCÉDENT NOUS VOUS PRÉSENTIONS LES ENJEUX ENTREPRENEURIAUX ET D'INTERMÉDIATION QUE SONT LA DIVERSIFICATION DE LA PRODUCTION LOCALE ET LA DENSIFICATION DES ÉCHANGES LOCAUX. PLACE MAINTENANT À L'EXPLORATION DE LA BOÎTE À OUTILS ET INSPIRATIONS.

Renforcer la capacité du tissu entrepreneurial réunionnais à répondre aux besoins locaux passe notamment par l'accompagnement des entrepreneurs du territoire ou encore catalyser les échanges interentreprises pour favoriser la rencontre entre l'offre et la demande locale. Les 2 fiches qui suivent proposent des pistes et inspirations pour activer ces leviers.

Elles montrent notamment que les ambitions de développement économique local sont l'affaire de tous et supposent le partage d'une vision d'un entrepreneuriat innovant et engagé.

En effet, s'il consiste à se tourner davantage vers la demande locale, l'entrepreneuriat de territoire ne se résume pas à proposer une copie locale d'un produit importé. Développer une offre « locale » compétitive, c'est-à-dire capable de se substituer aux importations, suppose de se différencier en apportant des réponses plus qualitatives aux besoins locaux; se différencier en mobilisant prioritairement des ressources locales (fournitures, services, ressources humaines, matières premières, financements...). L'entrepreneuriat de territoire constitue un formidable potentiel pour des TPE/PME locales, à condition toutefois d'être capables de développer des solutions locales innovantes :

- des solutions plus « petites », s'appuyant sur des modèles économiques adaptés aux niches locales : micro-entrepreneuriat, micro-usine, micro-ferme, micro-site, micro-franchise, etc.
- des solutions plus « circulaires » misant sur valorisation soutenable des ressources locales : économie de fonctionnalité (vente de l'usage plutôt que du produit); développement de l'économie de la réparation, de la réutilisation et du réemploi; accélération de la récupération et de la transformation des déchets en matières premières, etc.
- des solutions plus « collaboratives » mettant en réseau et en synergie les idées, les besoins, les ressources et les projets des entrepreneurs locaux (et du reste du monde) : productio / distribution collaborative, mutualisation, coopérative d'entrepreneurs, innovation « open source », etc.



Ce levier d'action consiste à faire émerger, inspirer et accompagner une génération d'entrepreneurs de territoire, c'est-à-dire des personnes engagées dans le développement de projets visant à contribuer à la prospérité durable du territoire où elles vivent. Les pollinisateurs « people » mettent en place différentes actions permettant de stimuler, de recueillir et de valoriser l'« envie d'agir » présente sur le territoire, de la connecter aux besoins locaux et aux ressources locales, et de lui donner les capacités nécessaires pour définir et mettre en œuvre un projet entrepreneurial pérenne.

Le levier d'action « Accompagnement » renvoie à différentes modalités d'action :

- **La formation / le mentorat** : formation des entrepreneurs locaux aux outils et pratiques essentielles au démarrage de leur activité, par le biais de consultants ou services spécialisés d'entreprises, de fondations, de parrainage entre salariés et entrepreneurs, etc. (par exemple, ZingTrain¹)

- **L'incubateur / accélérateur** : il s'agit de structures d'hébergement et d'accompagnement personnalisé sur une période de minimum 6 mois pour porteurs de projets. Cet accompagnement comprend une mise en relation avec les acteurs locaux (entreprises implantées, collectivités, structures de financement) avant la phase de commercialisation (incubateur) et dans le cadre de projets de développement (accélérateur) (par exemple, Fabrique à Initiatives²)

UTOPIES ©

• **Le coworking** : mise à disposition d'un espace de travail dédié aux entrepreneurs locaux, favorisant le travail en collaboration, le partage de compétences et la création de projets communs sur un territoire (par exemple : Impact Hub ³).

• **Les fablab / maker space** : il s'agit d'ateliers ouverts à un large public mettant à disposition machines, outils, logiciels et formations associées pour la conception et la réalisation de projets et d'objets (par exemple, TechShop Leroy Merlin ⁴).

START-UP DU TERRITOIRE

L'EXEMPLE DE START-UP DE TERRITOIRE : DÉMARCHE COLLECTIVE POUR FAIRE ÉMERGER DES PROJETS ENTREPRENEURIAUX AU SERVICE DU TERRITOIRE

Start-Up de territoire est une dynamique nationale actuellement lancée sur sept territoires (Marseille, Romans, Figeac, Strasbourg, Bordeaux, Lons-Le Saunier, Lille). Son objectif est décloisonner, mettre en mouvement, inspirer et faire travailler ensemble les acteurs locaux de tous les horizons (ESS, PME, grandes entreprises, collectivités territoriales, etc.) afin de repérer, imaginer, donner vie et accompagner localement des projets entrepreneuriaux innovants répondant aux besoins du territoire. La dynamique se décline en trois temps :

- Diagnostic et expertise autour des défis majeurs du territoire : identifier les défis prioritaires, mobiliser des groupes d'acteurs locaux pour chaque défi, affiner chaque défi pour en faire sortir les projets les plus pertinents

- Évènement créatif et fédérateur, ouvert à tous : mobiliser les acteurs et citoyens autour des défis identifiés en amont, pour faire naître collectivement un nouveau projet à partir d'une problématique (projet STARTER), pour aider collectivement un entrepreneur à accélérer son projet (projet BOOSTER)

- Accompagnement des projets les plus prometteurs issus de l'évènement : constitue un collectif d'acteurs pour co-accompagner les projets

Une dizaine de premières Start-Up incubées par le territoire pionnier (Romans-sur-Isère): Voisiwatt (toits solaires), Up'CycleShoes (marque de chaussures 100 % recyclées), Food Lab (atelier de transformation agricole), Déconstruction Verte (projet de recyclage des matériaux du bâtiment), etc.

<http://startupideterritoire.fr/>

Ce levier d'action consiste à connecter l'offre et la demande des entreprises présentes sur le territoire, en facilitant le travail des « acheteurs » – comment repérer facilement les fournisseurs locaux susceptibles de répondre aux besoins de l'entreprise ? – et le travail des « commerciaux » - Comment faire connaître l'offre de biens/services de l'entreprise auprès des acheteurs locaux potentiels ?

Plusieurs modalités d'action peuvent être distinguées :

• **Renforcer les relations entre les donneurs d'ordre et les PME-PMI locales**, afin de renforcer la connaissance mutuelle sur les besoins à satisfaire et les compétences locales disponibles (par exemple : la démarche du Lab Pareto et le Club Stratégies Achat de la CCI Nantes Saint-Nazaire).

• **Mettre en place une plateforme** dédiée aux échanges interentreprises, afin d'accroître la transparence et l'efficacité du marché BtoB local (par exemple, la plateforme Socialement Responsable).



L'EXEMPLE DU CLUB STRATÉGIE ACHATS DE LA CCI NANTES-SAINT-NAZAIRE : FACILITER LES ÉCHANGES ENTRE LES DONNEURS D'ORDRE ET LES PME-PMI LOCALES

Créé en 1993, le Club Stratégie Achats de la CCI de Toulouse a pour vocation de renforcer les relations entre les grands comptes de Midi-Pyrénées et leurs sous-traitants et fournisseurs. Ce club compte désormais 50 membres. En 2016, la CCI de Nantes Saint Nazaire réplique l'initiative et lance son Club Stratégie Achats. Ce dernier réunit aujourd'hui 9 membres : Airbus, STX, Manitou, SNCF, Total, EDF, ERDF, Engie, RTE et le CHU.

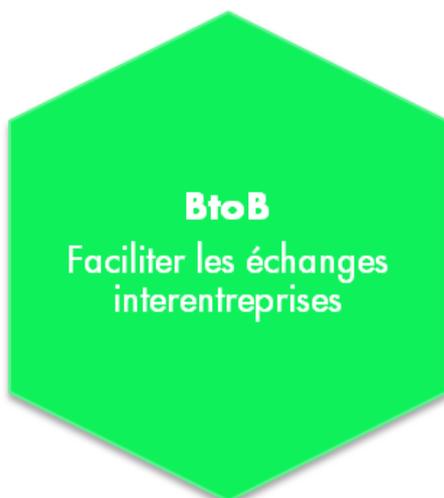
Son objectif est d'approfondir la communication entre clients et fournisseurs sur les grands projets du territoire, les perspectives d'investissements et d'achat des grands groupes et de voir comment ces derniers peuvent bénéficier aux PME du territoire.

Le club CSA de Nantes représente aujourd'hui entre 4 et 5 Mds d'euros de CA d'achats locaux et comprend une vingtaine d'entreprises aussi bien publiques que privées, dans les secteurs de l'industrie, mais aussi des services, des banques... Le club est ouvert à tout type d'entreprise, à condition de partager une volonté commune de renforcer l'ancrage local des acteurs économiques.

Les missions du CSA sont :

- Être à l'écoute de la vie économique régionale et informer les PME-PMI
- Œuvrer pour améliorer les relations entre donneurs d'ordres et PME-PMI,
- Faciliter les échanges d'expériences entre grands groupes et l'élaboration de pistes d'action collectives.

<http://nantesstnazaire.cci.fr/presse/club-strategies-achat-les-donneurs-dordre-de-loire-atlantique-se-rassemblent#1>



¹ <http://www.zingtrain.com/>

² <http://fabriqueainitatives.org/>

³ <http://www.impacthub.net/>

⁴ <https://www.techshoplm.fr/>

⁵ <http://www.labpareto.com/>

⁶ <https://www.socialement-responsable.org/>

TENDANCES ÉCONOMIQUES

STRATÉGIE DE CONTENU DIGITAL : KESAKO ?

AUJOURD'HUI, LE MARKETING DE CONTENU EST DEvenu LE PIVOT DE TOUTE STRATÉGIE DE MARQUE QUI SE RESPECTE. ET ÇA NE SURPREND PERSONNE : NOUS SOMMES TOUS INONDÉS PAR DU CONTENU DIGITAL. CE QUI EST SURPRENANT EN REVANCHE, C'EST QUE BEAUCOUP D'ENTREPRISES N'ONT PAS DE STRATÉGIE DE CONTENU ÉCRITE. PERMETTEZ QUE L'ON VOUS AIDE À RÉSOUDRE CE PROBLÈME.

Mais tout d'abord, et pour éviter toute confusion, un petit rappel de ce qu'est une stratégie de contenu digital.

Quand elle est intégrée à un plan marketing, la stratégie de contenu digital se définit par un plan d'action visant à construire une audience en concevant, en publiant et en diffusant un contenu pertinent qui informe, divertit ou enthousiasme des inconnus pour les transformer en fans puis en consommateurs. En somme, consolider une audience pour consolider un business.

Ce qui nous amène à poser naïvement la question suivante :

avez-vous besoin d'une stratégie de contenu ?

Si vous êtes une petite entreprise locale avec seulement quelques employés, vous pouvez penser que tout ça ne vous concerne pas, et que vous n'avez pas besoin de plan. Une liste d'idées griffonnées sur un coin de table devrait faire l'affaire, n'est-ce pas ? Peut-être, si vous n'avez pas d'objectifs précis à atteindre. Mais tôt ou tard, vous devrez mettre vos idées à plat et les organiser.

PLUSIEURS RAISONS À CELA :

Vous serez beaucoup plus à l'aise

- Les obstacles vous sembleront plus faciles à contourner avec une stratégie bien en place
- Si elle est décrite avec limpidité, il sera plus difficile pour vos clients ou toute personne concernée, de ne pas y adhérer
- Chacun pourra envisager nettement le succès potentiel de vos idées
- Comment élaborer une stratégie de contenu digital, et mesurer son succès ?

À moins que vous ne soyez le directeur de communication de KLM (qui emploie environ 150 community managers pour gérer sa présence digitale), vous n'avez pas besoin de grand-chose. Juste un plan qui vous aidera à organiser votre temps, votre énergie et votre argent.



PETIT PENSE-BÊTE DES BONNES QUESTIONS À SE POSER :

- Qui est votre cible ?
- Quels sont vos objectifs et où voulez-vous amener votre marque ?
- Qui sont vos concurrents ?
- Quels sont vos atouts ?
- Quel contenu produisez-vous déjà ? Est-il pertinent ?
- Quel sera le but de votre contenu ?
- A quelle fréquence devrez-vous le publier ?
- Où sera-t-il diffusé ?
- Qui sera en charge de le concevoir ?
- Quel budget puis-je y consacrer ?

Surtout, n'oubliez pas de vous intéresser en premier lieu à votre consommateur. C'est le point d'ancrage d'une stratégie de contenu efficace. Il faut donc essayer de le comprendre en long, en large et en travers. Si votre appréhension du consommateur est un peu trop légère, voire trop décalée, c'est l'échec assuré.

La véritable question est donc la suivante: comment savoir si votre stratégie de contenu fonctionne? C'est tout simple, il suffit d'en mesurer les résultats.

« La moitié de mon budget publicitaire est gaspillée. Le problème c'est que j'ignore laquelle. »

Citation bien connue des clients mais, bonne surprise, elle ne s'applique pas au marketing digital. Eh oui, il est plus facile de mesurer et d'ajuster vos efforts marketing sur internet que lorsque vous investissez dans une campagne traditionnelle de type TV-4x3- Presse.

Taux d'engagement, trafic, nombre de clics, classement Google, nombre de leads générés, coût par acquisition...voilà la liste non-exhaustive de ce qui se mesure avec clarté sur internet.

Alors, si vous hésitez encore à consolider la présence digitale de votre marque ou de votre commerce, rappelez-vous que vos concurrents sont déjà en train de se retrousser les manches pour élaborer un contenu qui leur rapportera gros.

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES POUR AMÉLIORER VOTRE ACTIVITÉ

Non, il n'y a pas que les grandes entreprises qui ont une stratégie de développement !
 Pour un responsable de PME, bien penser sa stratégie est un atout fort pour développer son activité, s'adapter au contexte et aux changements, et sortir de l'urgence du quotidien.

1

Où voulez-vous aller (votre vision) ?

La plupart des entrepreneurs crée leur entreprise en partant d'une envie personnelle, d'un savoir-faire, ou en identifiant un créneau innovant... c'est que l'on appelle la vision, en d'autres termes c'est ce que l'on veut atteindre à long terme.

2

UN IMPÉRATIF: Répondre aux besoins de la clientèle!

Savoir ce que l'on veut faire, c'est bien ! Mais que cela réponde aux besoins d'une clientèle, c'est mieux... c'est même indispensable pour faire vivre son entreprise !
 De nombreux entrepreneurs créent leur entreprise avec une idée de ce qu'ils veulent faire... mais quand ils démarrent et qu'ils sont confrontés aux réalités du marché, ils peinent à vendre efficacement leurs services.

3

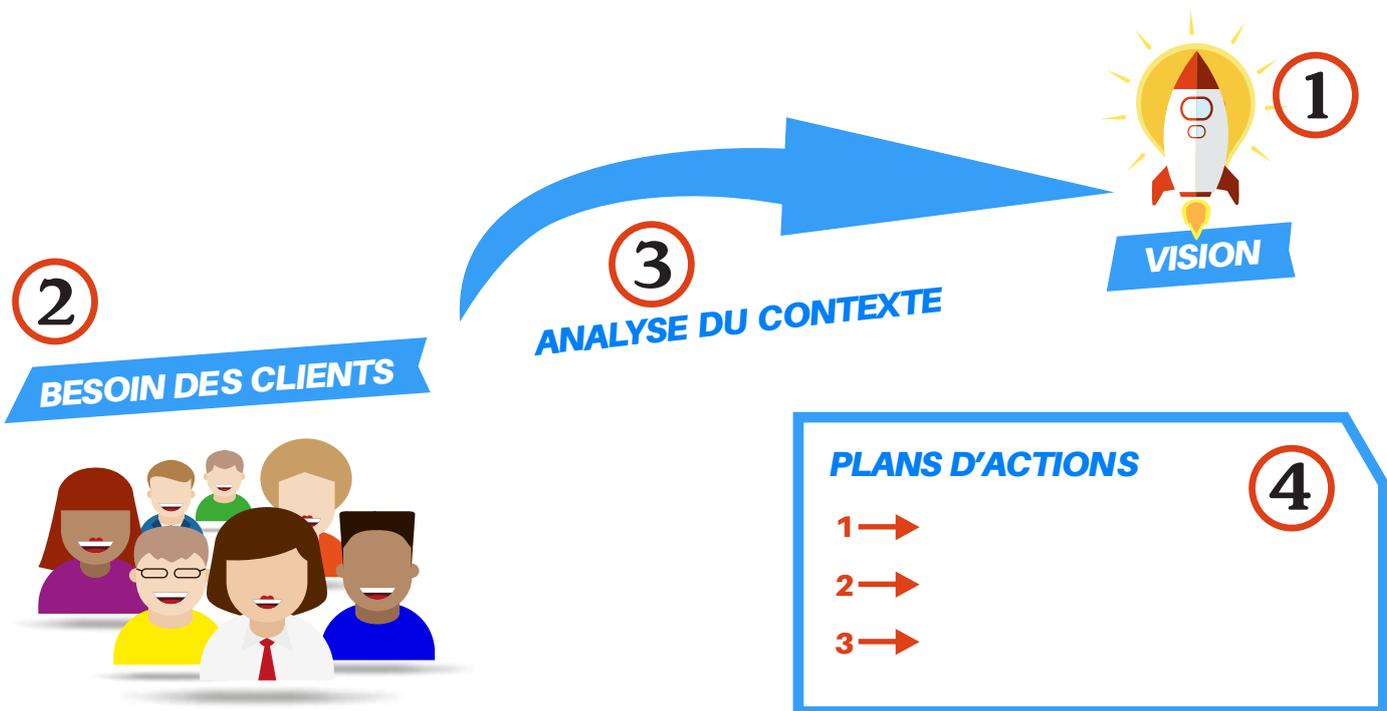
Prendre en compte les évolutions et le contexte

L'analyse des besoins de la clientèle est un élément essentiel à travailler au quotidien en restant attentif aux demandes de vos clients, de la concurrence, des évolutions et du contexte... Votre environnement change, anticiper ces changements c'est avoir toujours une longueur d'avance sur la concurrence !

4

Sortir de l'urgence et se donner de la visibilité à 3-5 ans

Vous savez où vous voulez aller (la vision), vous avez analysé les besoins de vos clients et le contexte, vous pouvez maintenant consolider votre développement en vous construisant un plan de travail et des outils de gestion qui vous guideront au quotidien et vous aideront à ne plus travailler dans l'urgence.



Faire un point avec vos équipes sur les besoins du marché, pour ajuster votre offre et travailler votre argumentaire de vente est souvent utile pour booster vos équipes et vos ventes. Cela peut se faire par des séances de formation pratiques courtes (1 journée) et vous permettra de saisir efficacement les opportunités.



Joseph Pouzoulic
 FIDENS CONSEIL

NOTRE SÉLECTION



LE LIVRE DEVENEZ UN LEADER IRRÉSISTIBLE — JEAN-LUC HUDRY

Certains l'ont découvert, avec joie, lors de l'AG de la CPME Réunion. Jean-Luc Hudry est conférencier et était venu nous parler de l'optimisme. Chef d'entreprise mais également auteur, son dernier ouvrage, intitulé *Devenez un leader irrésistible*, Créez la confiance à tous les étages et par tous les temps, s'articule autour de six histoires décrivant des situations de la vie de l'entreprise et desquelles il tire 60 solutions managériales à appliquer. Ceux qui l'ont vu savent que Jean-Luc Hudry s'attache à rendre ses conseils concrets et ses solutions opérationnelles. Ce livre ne fait pas exception.

#EntrepriseOptimiste

L'ÉVÉNEMENT MEETING FOR JOB® : RECRUTEZ EFFICACEMENT

Quoi de mieux que le cadre offert par le LUX Hôtel Saint-Gilles pour recruter ses futurs collaborateurs ? C'est ce que propose le 21 juin AG2R La Mondiale en partenariat avec la CPME Réunion, AGEFOS Réunion et la BFC OI. MEETING FOR JOB® est un format de recrutement inspiré du speed dating, pédagogique, rapide et efficace qui fait fureur en métropole et débarque à La Réunion. Les entreprises participantes, jusqu'à 18, doivent proposer au minimum cinq offres d'emploi pour 150 candidats. Des candidats qui seront dans un premier temps formés par des coaches et bénéficieront d'ateliers forme et de développement personnel afin d'optimiser leur présentation devant les recruteurs. Un site (meetingforjob.com) est même ouvert pour l'occasion afin de faciliter la rencontre et permettre une adéquation optimum des profils et des postes.

#EmploiLocal

LE CHIFFRE

6200

C'est le nombre de nouvelles entreprises créées à La Réunion en 2017. Un chiffre en hausse de 3%. Au plan national, la tendance est encore plus forte puisque la création d'entreprise progresse de 7% avec 349.000 nouvelles entreprises "classiques", un chiffre qui monte à 600.000 si l'on y inclue les micro-entreprises. Un record depuis 30 ans ! On notera qu'à La Réunion le statut de micro-entreprise est moins répandu : il concerne 18 % des créations contre 41 % pour la France entière..

#Entrepreneuriat

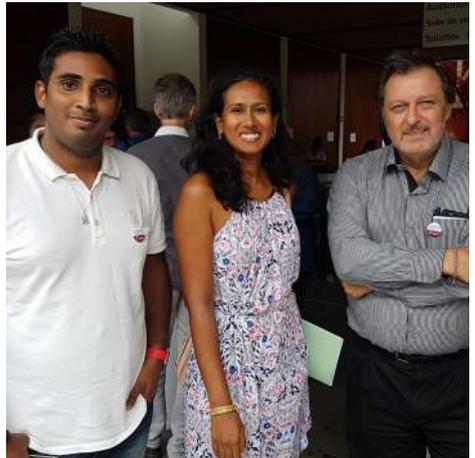
LA TECHNOLOGIE

UN RÉSEAU BAS DÉBIT POUR LES OBJETS CONNECTÉS

A l'heure de la course au très haut débit, une entreprise réunionnaise s'est positionnée sur un segment qui peut sembler à contre-courant : le bas débit. IoConnect est un opérateur réseau télécom qui déploie le réseau mondial Sigfox Network Operator (SNO) à La Réunion et dans l'Océan Indien (Mayotte et Maurice). Un réseau destiné à l'IoT, l'internet des objets, et qui concerne donc tous les objets ayant la capacité de capter, traiter et transmettre des informations via Internet ou un réseau de communication. L'IoT, solution d'avenir employée par de plus en plus de collectivités et d'entreprise de tous secteurs, rend possible une optimisation de la production et des gains économiques considérables grâce aux données recueillies.

#InnovationRéunion

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE - JEUDI 15 MARS 2018- DOMAINE DU MOCA, MONTGAILLARD





AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT
D'INVESTISSEMENT ET D'INNOVATION

Accélérateur de projets d'avenir

PROSPECTIVE

ATTRACTIVITÉ

INNOVATION

ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS

OBSERVATOIRE

CIBLEZ
VOTRE
PARCOURS

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

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

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

ACCÉLÉRATEUR
DE
CROISSANCE

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

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

Découvrez nos offres
d'accompagnement
de projets



EXPERTISES
INNOVATION

Entrepreneurs, inventeurs, chercheurs, vous souhaitez vérifier le caractère innovant de votre projet ? Vous positionner face à l'état de l'art et aux tendances de marché ? Identifier des niches porteuses ? Préparer une demande de financement ?

L'expertise innovation vous propose une analyse gratuite à 360° et des conseils personnalisés pour faciliter votre développement.

Ce bilan à l'instant T, réalisé sur les dimensions technique, économique, financière et managériale, vous fournira des recommandations et un plan d'actions concret pour booster votre activité.

Découvrez nos offres
d'expertises Innovation



INOVONS
La Réunion

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



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