

TALENTS & TERRITOIRE

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

#11 | DÉCEMBRE 2015

ÉLECTIONS RÉGIONALES ET AVENIR DES PME : NOS CANDIDATS SONT-ILS À LA HAUTEUR ?

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ :
LES DÉTAILS DE LA RÉFORME

MUTATIONS ÉCONOMIQUES :
LA DIECCTE VOUS ACCOMPAGNE



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

SÉCURITÉ AU TRAVAIL : SUIVEZ LE GUIDE !

Diplus est un outil internet gratuit permettant de faire le point sur la sécurité au travail et d'obtenir un plan d'actions en quelques minutes. Il est le résultat d'un partenariat entre la CARSAT, la DIRECCTE et la Chambre de métiers. Il est fait pour les petites entreprises. Son objectif est de permettre au chef d'entreprise de passer rapidement à l'action, de manière autonome.

Comment fonctionne Diplus ?

Pour être utilisé, il nécessite uniquement une connexion et un navigateur internet. Une fois sur la page d'accueil, il suffit de cliquer sur « COMMENCEZ LE QUESTIONNAIRE » pour démarrer l'utilisation de l'outil.

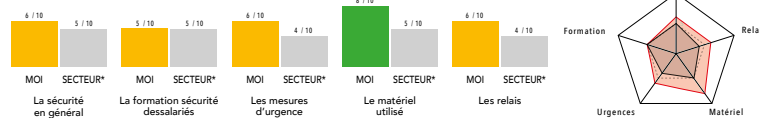
Le chef d'entreprise répond aux questions en cliquant sur les boutons. Il y a en tout 17 questions rangées en 5 thèmes : la sécurité générale, la formation sécurité des salariés, les mesures d'urgence, le matériel utilisé, les relais.

Diplus propose des aides aux questions explicitant les termes techniques. Un curseur et un menu très clair permettent de savoir où l'on se situe à tout moment.

Quels sont les résultats pour l'entreprise ?

Une fois le questionnaire complété, Diplus calcule le score de l'entreprise et le compare avec le score des utilisateurs Diplus. Le score est aussi affiché en forme de radar afin de constater les forces et faiblesses de l'entreprise en fonction des thèmes.

MON RÉSULTAT DU 06/11/2015



* Correspond à la moyenne des utilisateurs si nous n'étés pas connecté

Diplus va encore plus loin en proposant automatiquement un plan d'action, élaboré en fonction des réponses au questionnaire. Les actions sont classées par ordre de priorité. Elles mettent en avant les bénéfices pour l'entreprise.

L'utilisateur choisit les actions qu'il souhaite mener et peut détailler l'action et le délai de mise en œuvre.

Diplus permet d'accéder à une information plus précise par thème à l'aide de fiches. En s'inscrivant, l'utilisateur peut accéder à d'autres fonctionnalités comme sauvegarder ses résultats pour y revenir plus tard.

En résumé, Diplus est un outil simple et intelligent qui permet à tout chef d'entreprise de doper son entreprise en évitant les risques.

HAUTE PRIORITE	La médecine du travail	Organiser les visites médicales à chaque moment clés (visites d'embauche, visites de reprise et visites périodiques). Bénéfice: Préserver la santé / Avoir et garder des salariés en bonne santé. — en savoir plus	
MOYENNE PRIORITE	La clientèle	Créer la liste de mes devis, commandes et rendez-vous. Bénéfice: Assurer l'activité commerciale sur l'année. — en savoir plus	
MOYENNE PRIORITE	Les entreprises qui viennent dans mon entreprise	Leur donner le document l'organisation du travail (avec les risques santé et sécurité, les numéros d'urgence). Bénéfice: Connaître ma responsabilité (Planifier l'activité commerciale). — en savoir plus	
HAUTE PRIORITE	Les locaux	Ranger les locaux tous les jours. Bénéfice: Gagner du temps le matin. — en savoir plus	

POUR EN SAVOIR PLUS :

Caisse Générale de Sécurité Sociale
 de La Réunion
 Direction de la Prévention des
 Risques Professionnels
 4 Bvd Doret - CS 53001 - 97 741 Saint-
 Denis Cedex 9
 Tél : 02 62 90 47 00 / 06 92 24 15 82
 Fax : 02 62 90 47 01
www.diplus.fr

MÈT' LA MAIN ENSEMB' !



Cette fin d'année 2015 est marquée par un climat fortement politique à l'approche des élections régionales 2015. Les candidats ont énoncé leur programme pour le développement économique et social de notre territoire, mais ont-ils pris en considération la réalité des entrepreneurs réunionnais dans la définition de leur plan d'action ?

Pourtant seule une vision et une construction partagées avec tous les acteurs de notre territoire permettront d'effectuer des choix collectifs gagnants.

Il est effectivement primordial pour nous, représentants des TPE PME de l'économie réelle, que nos préoccupations et nos réalités de terrain deviennent des enjeux dans les débats électoraux. Nous sommes convaincus que c'est en confrontant les élus aux défis et aux enjeux de nos entreprises, qu'ils pourront exercer efficacement leur mandat pour et avec les PME. Il faut PENSER PME et non pas PARLER des PME!

C'est en formant un réseau soudé, un territoire solidaire que nous ferons de grandes avancées. Prenons l'exemple du SBA initié par notre confédération. A force d'actions et de persévérance, nous sommes aujourd'hui une quinzaine d'organisations professionnelles derrière ce combat. Fort de ces énergies ainsi rassemblées, nous avons su faire comprendre et accepter cette démarche innovante par beaucoup de collectivités. Ainsi, les donneurs d'ordre peuvent s'engager à contribuer au développement pérenne de nos entreprises, de nos savoir-faire, de notre territoire. De cette action commune est née l'association SBA, preuve que seuls, nous avançons parfois plus vite, mais c'est ensemble que nous irons plus loin.

Pour ce numéro consacré au lien existant entre les prochaines élections et le monde économique, nous avons souhaité mettre en avant la vie de l'entreprise, plus que des mots, et impliquer concrètement les candidats aux élections régionales dans les problématiques et besoins de nos entreprises. Tous ceux qui sont entrepreneurs de cœur doivent se placer au cœur des décisions qui font le devenir de La Réunion.

Tous ceux qui veulent un développement fort pour notre territoire, doivent pouvoir construire les réponses au plus près du terrain, pour anticiper les mutations économiques et sociales, favoriser les innovations, et s'engager dans des actions partagées. De nombreuses régions se sont engagées dans cette démarche avec des résultats spectaculaires, pourquoi pas nous ?

« Met' la main ensemb » rime aussi avec Ambition. Réussir notre transition territoriale nécessite un engagement fort entre acteurs publics et acteurs privés. Pour passer de la culture du rattrapage de la post-départementalisation à celle de la transition territoriale, ne nous posons pas la question de ce que la métropole peut faire pour nous, mais d'abord de ce que nous pouvons faire pour La Réunion. Il n'y a pas d'ambition pour la Réunion qui vaille s'il n'y a pas d'ambition de Réunionnais!

Je souhaite à l'ensemble des chefs d'entreprise ainsi qu'à tous les acteurs économiques réunionnais d'excellentes fêtes de fin d'année et une agréable lecture.

Oté La Réunion !

Dominique VIENNE

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

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

Assistance technique et rédaction : les permanents de la CGPME - Julie ROBERT, Nazîha MOGALIA, Micheline GONTHIER, Nicolas CARO

Ont collaboré à ce numéro : Gwendal LE TOHIC, Sylvain QUILLIOT, Frédérique JONAH, Christian GERMAIN, Fédération Bancaire Française, Thierry PIERRAT, Ordre des Experts-Comptables, Crèche and Go, Serge HOAREAU, Danielle GROS.

Crédits photos : Fotolia • **Régie publicitaire** : 0262964316 • **Imprimeur** : ICO • **Date de parution** : décembre 2015

Dépôt légal : décembre 2015 - **ISSN** : 2257-6126.

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

Louer

- Une OFFRE DE LOGEMENTS LOCATIFS * sociaux et privés.
- L'AIDE MOBILI-JEUNE® * : une AIDE GRATUITE jusqu'à 100 € par mois pour alléger le loyer des jeunes de moins de 30 ans en formation professionnelle, en alternance (sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), percevant au plus 100 % du SMIC.
- Des aides pour vous faciliter l'accès au logement :
 - L'AVANCE LOCA-PASS® *(financement du dépôt de garantie) et la GARANTIE LOCA-PASS® *
 - La GARANTIE DES RISQUES LOCATIFS®

Bouger

- L'AIDE MOBILI-PASS® * : une aide pour couvrir certaines dépenses liées à votre changement de logement :
 - une subvention pour les frais d'accompagnement à la recherche d'un logement locatif par un prestataire mobilité
 - un prêt pour les doubles charges de loyer, les frais d'agence...
- Le service CIL-PASS MOBILITE® * pour faciliter votre mobilité tant nationale qu'internationale. Nos partenaires mobilité assurent le suivi individuel et logistique de votre mutation professionnelle.

Un crédit vous engage et doit être remboursé.
Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Acheter

- Le PRÊT ACCESSION * pour financer, à titre complémentaire, l'achat de votre résidence principale dans le neuf ou dans l'ancien sans travaux.

Rénover

- Le PRÊT TRAVAUX * pour financer, dans la résidence principale, des travaux d'amélioration (peinture, papiers peints...), d'adaptation du logement aux personnes handicapées ou des travaux de performance énergétique.
- Le PRÊT AGRANDISSEMENT * pour financer des travaux d'extension, dans la résidence principale (création d'une surface habitable d'au moins 14m²).

Être aidé

- Le service CIL-PASS ASSISTANCE® *, GRATUIT et CONFIDENTIEL : écoute, conseil et assistance en cas de difficultés liées au logement.
Des aides aux ménages en difficulté peuvent être mises en place, pour les locataires et les propriétaires.

* Aides soumises à conditions : nous consulter

www.cilgerepme.fr

CILGERE

CILGERE PME Réunion - Nathalie MELLON
4 ch. Rouania - Ligne Paradis - 97410 ST PIERRE

☎ 02 62 96 11 53

Siège social : 176 rue Montmartre 75077 Paris Cedex 2

Action Logement - Les entreprises s'engagent avec les salariés

L'espace "Cécil Particulier"

accessible 24h/24 et 7j/7

Échanges simplifiés pour les salariés qui peuvent :

- ▶ saisir leurs demandes d'aides
- ▶ suivre leurs dossiers en temps réel
- ▶ effectuer des opérations courantes (changement de RIB...)



CILGERE
PME

Action Logement



POINTS DE VUE

06 ÉCHOS MÉTRO

- > Réforme territoriale : nouvelles compétences ou compétences renforcées pour les régions
- > Les propositions de la cgpme pour favoriser l'investissement de long terme

PAROLE AUX ADHÉRENTS

07 FOCUS SYNDICAT :

- > Fédération Bancaire Française

08 ILS NOUS ONT REJOINTS

LE DOSSIER

09 ÉLECTIONS RÉGIONALES

- > Quelle stratégie pour les PME ?

10 CGPME RÉUNION :

- > 8 propositions pour un projet économique "REEL"

12 VIS DANS MON ENTREPRISE

ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

16 SOLUTIONS RH

- > Complémentaire santé des salariés : la grande réforme

18 DÉMARCHÉ RSE

- > La réservation de places en crèche, un nouvel outil à la disposition des entreprises

19 DÉVELOPPEMENT ET MUTATIONS ÉCONOMIQUES

20 ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES DE LA REUNION : 2^{ÈME} ÉDITION DE L'OBSERVATOIRE PEÏ

LA CGPME EN ACTION

23 ACTU SBA

- > La Mairie de Petite-Île engagée pour faciliter la réponse à ses marchés publics

24 > Conférence SBA au CARRECO

24 > Convention de partenariat avec le Rectorat

25 > TECOMA AWARDS : une adhérente lauréate !

26 > LA CGPME initie l'ATTITUDE Réunion



REJOIGNEZ-NOUS !

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

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

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

Tél. : 02 62 96 43 16

Mail : contact@cgpme-reunion.com

ECHOS METRO



LES PROPOSITIONS DE LA CGPME POUR FAVORISER L'INVESTISSEMENT DE LONG TERME

Alors que le gouvernement devrait prochainement annoncer des mesures destinées à renforcer l'investissement productif de long terme, la CGPME souhaite formuler 5 propositions.

De la croissance et de l'emploi plutôt que de l'impôt

Le mécanisme dit de l'ISF PME a prouvé son utilité. Centrer ce dispositif sur les entreprises de moins de 7 ans en arguant de l'obligation de se conformer au droit européen serait donc préjudiciable à un grand nombre de PME. Dans une telle hypothèse, la CGPME réclamerait que l'on restaure la réduction d'ISF à 75% [au lieu de 50% actuellement] des montants investis dans les PME dans la limite de 50 000 €.

D'autre part, s'agissant de l'avantage Madelin, il conviendrait de permettre une réduction d'IR dans la limite de 18 000 € [au lieu de 10 000 € actuellement] et de revenir au taux de 25% des montants investis [au lieu de 18% actuellement]. Seuls moyens de respecter l'engagement du Président de la République de sanctuariser jusqu'à la fin du quinquennat les dispositifs en faveur de l'investissement dans les PME.

Pour ne pas que le coût de la transmission prenne la place de l'investissement

A l'instar du METI, la Confédération des PME propose, afin de favoriser

l'investissement de long terme, de sortir de la base de calcul de l'ISF les parts d'entreprises héritées et de les exonérer totalement d'impôt, en contrepartie d'une durée de 10 ans de détention après transmission. L'objectif est d'éviter que le coût de la transmission ne contraigne l'entreprise à se priver d'investissement en versant des dividendes uniquement destinés à s'acquitter d'une imposition.

Une mesure simple, logique et juste

Les chefs d'entreprise attendent toujours que se concrétise la promesse du candidat François Hollande, lors de son audition à la CGPME, d'instaurer un taux réduit d'impôt sur les Sociétés [IS] pour la fraction des résultats réintégrés au capital des PME. Cette mesure plébiscitée par 78% des chefs d'entreprise favoriserait l'investissement et faciliterait la croissance des PME.

LE PREMIER MINISTRE "PENSE AU CHÈQUE SYNDICAL" : LA CGPME S'Y OPPOSE !

Le 20 octobre dernier lors de la Conférence sociale et sur proposition du Premier Ministre Manuel VALLS, la création d'un chèque syndical a été envisagée. Ce dernier permettrait aux salariés d'adhérer à un syndicat aux frais de l'employeur.

À cela, la CGPME, fondamentalement attachée à un dialogue social apaisé et constructif, répond : « Vouloir à tout prix faire rentrer les syndicats dans les TPE/PME par le biais, hier, des Commissions Paritaires Régionales Interprofessionnelles et demain, par le chèque syndical consistant à faire payer par l'employeur la cotisation syndicale, serait une erreur. Les salariés doivent pouvoir choisir librement d'adhérer ou non à une organisation syndicale. ».



FOCUS SYNDICAT

FÉDÉRATION BANCAIRE FRANÇAISE



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

RÔLE ET MISSION

La Fédération Bancaire Française (FBF) est l'organisation professionnelle qui représente toutes les banques installées en France. Elle compte 390 entreprises bancaires adhérentes de toutes origines (commerciales, coopératives ou mutualistes), françaises ou étrangères.

Elle a pour mission de promouvoir, dans l'intérêt de ses membres, l'activité bancaire et financière aux niveaux français, européen et international, et de définir les positions, propositions ou préoccupations de la profession vis-à-vis des pouvoirs publics et des autorités du domaine économique et financier. Elle est également l'intermédiaire entre la profession bancaire et tous les publics de la banque : monde politique et institutionnel, médias, consommateurs, associations professionnelles... La FBF a aussi pour mission d'informer les banques adhérentes de l'actualité de la profession et des évolutions réglementaires, et répondre à toute question relative à leurs activités.

ET LE COMITÉ DES BANQUES ?

Le comité des banques est le représentant de la FBF sur notre territoire et a pour missions principales :

- de relayer les positions de la profession bancaire. Le comité se réunit tous les 2 mois pour échanger sur des problématiques communes.
 - de mieux faire connaître les réalités de l'activité des banques françaises.
- Le réseau des comités des banques,

est un réseau de proximité avec ces 105 comités présents dans 21 Régions et 84 départements.

Depuis le début de la crise, l'action principale porte sur le rôle des banques dans le financement des Entreprises. Le comité participe ainsi à de nombreuses réunions avec les pouvoirs publics, les représentants des entreprises. Il explique les pratiques bancaires et les conditions d'octroi du crédit tout en étant à l'écoute des demandes et des questions des entreprises dont la principale préoccupation est le financement de leurs activités. L'efficacité des actions du comité repose sur les relations nouées entre les banquiers et les acteurs économiques et sociaux.

UNE RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC LES PME

Les banques françaises sont mobilisées sur tout le territoire pour financer les TPE/PME, qui sont au cœur de leurs plans stratégiques. Elles ont mis en place des offres adaptées, des structures dédiées avec des conseillers et des experts disponibles pour accompagner les TPE/PME dans leurs projets et leur activité au quotidien.

Dans une recherche constante d'amélioration de la relation avec leurs clients TPE/PME, les banques ont pris des initiatives, au niveau collectif et individuel, pour développer l'information, renforcer la qualité de leur service et approfondir le dialogue entre les réseaux et les TPE/PME.

Conçu pour les PME, le site www.aveclespme.fr explique et explore la relation de partenariat du chef d'entreprise avec sa banque. Il propose des réponses aux questions de tous les jours qui se posent : que dire à son banquier ? A quel moment et à quelle fréquence ? Comment présenter ses projets, sous quelle forme, avec quels documents ? Quels sont les avantages et inconvénients des différents financements possibles ?... Enrichi en permanence d'actualités, de reportages, d'initiatives locales et de conseils, ce site pratique et pédagogique apporte aux chefs d'entreprises et à tous ceux qui les accompagnent, fédérations professionnelles, chambres consulaires, associations..., une meilleure compréhension de la relation bancaire, indispensable pour nouer un dialogue quotidien efficace fondé sur la confiance réciproque.



LE SECTEUR BANCAIRE EN CHIFFRES :

- 390 entreprises bancaires
- Plus de 38 000 agences
- 370 000 salariés, soit un des premiers employeurs privés de France
- 21 000 recrutements par an
- 78 millions de comptes à vue
- 1 961 milliards d'euros de crédit
- 1 703 milliards d'euros de dépôt
- Plus de 18 milliards d'opérations de paiement traitées par an
- Plus de 58 000 distributeurs de billets et guichets automatiques
- Près de 3 % du PIB national depuis 10 ans

ILS NOUS ONT REJOINTS



“ *Les politiques ne connaissent pas le monde de l’entreprise et encore moins les difficultés des méandres administratifs qu’ils ont créés et auxquels nous sommes confrontés pour maintenir notre activité.*

Cependant, lorsque j’ai entendu le Président de la CGPME, j’ai été conquise par son discours, ses valeurs, ses propositions, ses actions. Je m’y suis retrouvée. Alors vite, j’ai adhéré !

”

Frédérique JONAH, SOURIS.NET



“ *Nous avons décidé d’adhérer à la CGPME pour ne plus être seuls et échanger des idées avec d’autres chefs de PME.*

Nous souhaitons découvrir les compétences de chacun, partager notre volonté d’entreprendre et nos valeurs humaines et créer de véritables partenariats afin de développer ensemble nos activités.

”

Gwendal LE TOHIC et Sylvain QUILLIOT – CHANGER D’AIR

MAIS AUSSI

- ASSELIN & CIE
- C2 MARKETING
- CABINET ALI-MAGAMATOO
- CB CONSEIL INGENIERIE
- CCMO MUTUELLE
- COPY RUN
- HOW-CHOONG JAMES ARCHITECTE
- INELDEA DISTRIBUTION
- LE MARIN BLEU
- L’ILOT DOUCEUR
- REUNIMO
- SCI JULIE
- SYNDICAT DE L’ARTISANAT DU BATIMENT REUNIONNAIS
- VELIKA
- KERGUELEN
- AKALI
- AUDITEC
- AVEOLYS
- G.P.G.
- PHARMACIE CHANE-MUI
- RUN EXPORT
- STE CEGERUN
- VPSOI



“ *CCMO Mutuelle, partenaire de REUNIMO, a adhéré à la CGPME Reunion afin de faciliter le développement de son rôle d’acteur santé local et ainsi de remplir ses missions en respectant ses valeurs fondamentales de proximité et d’écoute auprès de ses adhérents et de ses partenaires réunionnais.*

”

Christian GERMAIN - CCMO MUTUELLE

DOSSIER



ELECTIONS REGIONALES

**QUELLE STRATÉGIE
POUR LES PME ?**



DU CONCRET POUR LES PME !

Tout au long de cette année, et notamment à travers le magazine que vous avez entre les mains, la CGPME Réunion a milité pour défendre ses convictions et émettre des propositions pour mieux défendre l'entreprise réunionnaise, et lui permettre de mieux se développer.

10



La période électorale actuelle est bien naturellement propice à une communication auprès des candidats à la tête de la pyramide inversée sur nos propositions. **8 propositions synthétiques de la CGPME Réunion** en matière de développement économique ont donc été communiquées aux candidats aux élections régionales.

Ces propositions ne constituent pas des solutions toutes faites aux problématiques locales, mais

posent quelques principes et quelques objectifs à appliquer et à viser dans le cadre d'une politique régionale vertueuse pour l'entreprise réunionnaise.

La notion d'implication des entreprises dans les circuits de gouvernance du développement économique y est notamment essentielle, ainsi que la mise en œuvre d'une réelle intelligence collective au service de l'Entreprise et de l'Entrepreneur.

Nous faisons une fois de plus le constat que La Réunion possède des expertises et des moyens nombreux destinés au développement des entreprises, mais que ces énergies sont disparates, insuffisamment coordonnées et harmonisées pour permettre de répondre efficacement aux besoins des entrepreneurs. La création de la Cité des Entrepreneurs est notamment une action forte pour faciliter la vie des entreprises et booster leur développement.

CGPME RÉUNION : 8 PROPOSITIONS POUR UN PROJET ÉCONOMIQUE "REEL"

APPARTENANCE

NOURRIR L'IMPLICATION DES ENTREPRISES LOCALES DANS LE PROJET TERRITORIAL EN LES ASSOCIANT SYSTÉMATIQUEMENT EN AMONT DE TOUTES DÉCISIONS ET PROJETS LES CONCERNANT.

1 Créer un Conseil de Développement Régional associant l'ensemble des organisations professionnelles à la définition de la politique régionale sur les volets les concernant, en lien avec

les opérateurs et structures en charge de ces thématiques.

- Développement économique
- Innovation
- Ouverture internationale
- Aménagement économique
- Formation professionnelle...

2 Créer une Cité des Entrepreneurs, qui rassemblera en totale coordination les différents opérateurs chargés de l'accompagnement technique et financier des entreprises à chacune des étapes de leur vie.

- Guichet d'accompagnement à la création/reprise/transmission
- Guichet des financements pour l'entreprise
- Guichet d'accompagnement à l'innovation
- Guichet d'accompagnement à l'international

La Cité proposera des packages d'accompagnement adaptés à chaque typologie de besoin, associant les différents opérateurs, qui aujourd'hui travaillent isolément.

ANCRAGE TERRITORIAL

DÉVELOPPER NOTRE CAPACITÉ COLLECTIVE À DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET LES ENTREPRISES LOCALES

3 Optimiser le potentiel de développement territorial de la commande publique, en soutenant de façon volontariste la généralisation de la démarche SBA à l'ensemble des acheteurs locaux et en identifiant les opportunités de structuration et de développement des filières locales, tirées par la commande publique.

4 Soutenir l'achat local, en proposant un dispositif de soutien majoré :

- pour les opérations de promotion des produits et savoir-faire locaux
- pour les projets favorisant le développement de circuits courts
- pour les projets stimulant les possibilités de mutualisation de compétences et de fertilisation croisée

5 Accompagner le développement de la RSE au sein des entreprises locales, en tant que vecteur de différenciation et de compétitivité :

- sensibiliser, former les entreprises, stimuler les réseaux et échanges de bonnes pratiques
- conditionner les majorations de subventions et autres aides publiques aux performances RSE



[Responsabilité Sociétale des Entreprises]

- développer et promouvoir la mise en place de critères RSE au sein des procédures d'achat public

économique internationale de La Réunion, sur la base d'objectifs partagés en termes de positionnement économique.

ATTRACTIVITÉ ET OUVERTURE

OUVRIR L'ÉCONOMIE ET LA SOCIÉTÉ RÉUNIONNAISES SUR LE MONDE

6 Développer une ou deux zones économiques d'attractivité internationale, à même d'accueillir des partenaires économiques de premier rang et disposant de services de support et d'accompagnement des entreprises aux standards de

7 Unifier et promouvoir l'image

8 Définir une stratégie partagée et un plan d'actions pluriannuel dans le cadre du PRIE [Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises] en termes :

- d'accompagnement et d'organisation des filières stratégiques
- de prospection de partenaires internationaux
- de déploiement de services mutualisés en matière de veille, de logistique, de recrutement, d'optimisation des retombées pour le territoire

RÉFORME TERRITORIALE : NOUVELLES COMPÉTENCES OU COMPÉTENCES RENFORCÉES POUR LES RÉGIONS

La Loi portant Nouvelle Organisation Territoriale de la République [NOTRe], votée le 16 juillet 2015, détermine la nouvelle répartition des compétences entre commune, intercommunalité, département et région.

Concrètement, les compétences suivantes relèveront des régions :

- La compétence exclusive pour le développement économique
- La responsabilité exclusive d'accorder des aides directes aux entreprises
- Un rôle prépondérant en matière d'aménagement du territoire et d'environnement

- La gestion des transports scolaires avant dépendant des départements], des gares routières, des transports interurbains par cars, ainsi que des transports ferroviaires d'intérêt local

- La formation professionnelle
- La coordination en matière d'emploi [sans empiéter sur les attributions du service public de l'emploi]
- La gestion des lycées

La clause de compétence générale, qui permet à une collectivité territoriale de se saisir de tout

sujet ne relevant pas de l'État, est supprimée pour les départements et régions, qui pourront, désormais, intervenir uniquement dans le cadre de leurs compétences bien précises. Toutefois, la culture, les sports, le tourisme, l'éducation populaire et les langues régionales seront des compétences partagées entre les deux institutions.

Le gouvernement a annoncé le transfert aux régions des 50% de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises [CVAE] limitant ainsi fortement les ressources des départements.

VIS DANS MON ENTREPRISE

Dans ce contexte de campagne pour les élections régionales, les candidats parlent naturellement de développement économique. Pour autant, connaissent-ils les réalités du quotidien d'un chef d'entreprise ? Pour les sensibiliser, la CGPME Réunion a donc sollicité l'ensemble des têtes de liste candidates aux régionales pour leur faire vivre un moment de la vie d'un entrepreneur de TPE/PME à La Réunion. Retour sur l'opération VIS DANS MON ENTREPRISE qui s'est déroulée pendant la semaine du 09 novembre 2015.



JOUR 1

La journée a débuté avec Thierry ROBERT et la confection de « piment la pâte » au sein de l'entreprise TRADITION 974.

Cédric DALY, jeune chef d'entreprise de 29 ans, a ouvert les portes de son entreprise familiale qu'il a bâtie de ses propres mains. Après une rencontre entre le candidat et le chef d'entreprise, Monsieur DALY a invité Thierry ROBERT à venir récupérer les bocaux chez son fournisseur. De retour, le candidat s'est retroussé les manches et a participé à la confection de piment.

Au cours de cette rencontre, M. Daly a pu expliquer à Thierry ROBERT les problématiques rencontrées en tant que jeune entrepreneur. Bien qu'ayant réussi à lancer, il connaît actuellement

des difficultés pour le financement de son développement, notamment pour l'agrandissement de son local de production. Très dynamique, M. Daly qui initie une démarche à l'export constate également que si des aides existent pour les coopératives qui exportent, il n'y en a pas pour les entreprises. Pourtant, si elles existaient, il pourrait plus facilement s'ouvrir sur des marchés extérieurs.

En guise de réponse, Thierry ROBERT a pu dévoiler les axes de son programme en faveur du développement des entreprises locales, qui valorisent un savoir-faire réunionnais à travers notamment la création d'une maison de l'entreprise, associant des experts et des banques pour accompagner au mieux le développement des entreprises. Pour Thierry ROBERT, il est important de « démocratiser le sens de la prise de risque en limitant les taxes sur l'importation des produits nécessaires à la production, et en mettant en place des dispositifs de financement » (100 % de la taxe d'apprentissage, paiement d'une partie de la période d'essai).



TRADITION 974 :

Cette petite structure familiale est spécialisée dans la transformation et la commercialisation des produits de l'île de La Réunion, tels que les épices, les préparations de rhum arrangé, les pâtes de piments, les confitures, les sirops... La société a également une activité d'exportation de letchis vers le marché de RUNGIS.





Le même jour, dans l'après midi, l'entreprise DAK INDUSTRIES, producteur réunionnais de chauffe-eaux solaires a accueilli Jean-Hugues RATENON. Si la visite a pu révéler au candidat un outil de travail exemplaire et de grande qualité en matière de technologie et de savoir-faire, elle a également permis à M. AMIEL de décrire les contraintes de l'entreprise. Sur un territoire comme l'île de La Réunion où sont affichées depuis plusieurs années des ambitions en matière de développement durable, il faut aujourd'hui constater que 70 % des chauffe-eaux solaires installés sur l'île

sont importés. Cette concurrence des importations principalement asiatiques s'avère d'autant plus problématique qu'elles s'exercent dans le cadre de marchés publics. Dans la mesure où la production locale de chauffe eau solaires est, en plus de créer de l'emploi local, qualitativement supérieure, cela pose un réel souci. Dans ce contexte la démarche SBA développée par la CGPME et d'autres organisations professionnelles suscite des attentes fortes de l'entreprise.

A l'écoute des préoccupations de cette entreprise, M. RATENON précise qu'il saura les porter le moment venu. Pour protéger la production locale, il propose de remettre à plat le dispositif d'octroi de mer, filière par filière, afin qu'il soit réellement une protection de l'outil de production et des emplois réunionnais. M. RATENON prône le droit

à l'expérimentation en proposant le recours systématique à des opérateurs locaux, par exemple dans le cadre d'aides pour l'installation de matériel d'économie d'énergie. Cela passerait notamment par une suppression de l'amendement Virapoullé de la Constitution.



DAK INDUSTRIES :

Avec à sa tête, près de 20 années d'expérience au service d'une clientèle de particuliers et d'entreprises, DAK INDUSTRIES est une unité de fabrication en pleine croissance. A la pointe de la technologie dans le domaine des énergies renouvelables, DAK INDUSTRIES conçoit, fabrique et distribue des ballons à échangeurs destinés à l'habitat collectif, des capteurs solaires thermiques hautes performances et les accessoires de raccordement hydraulique d'une installation solaire thermique.

En parallèle, la candidate Huguette BELLO s'est rendue dans les locaux du Groupe EXCELLENCE (E. LECLERC), dirigé par Pascal THIAW KINE.

Au cours de cette rencontre, la candidate a pu prendre toute la mesure du niveau d'activité et d'emplois générés par ce groupe à La Réunion. Elle a pu également apprécier l'engagement et la stratégie du groupe vis-à-vis de la baisse des prix pour les consommateurs, ainsi que pour la valorisation des filières de productions locales, à travers la démarche Alliances Locales (une démarche qui a par exemple permis à TRADITION 974 d'être

plus visible en grande surface]. Cette démarche a été saluée par Huguette BELLO, dans la mesure où elle conforte le fait qu'à travers le dialogue, il est toujours possible de trouver des solutions. C'est justement un des axes de son programme : promouvoir le dialogue et le débat avec les acteurs de l'économie en consacrant à minima

une fois dans l'année une conférence avec les organisations professionnelles. Quitte à ce que cela se traduise parfois par des frictions, c'est à travers un espace de dialogue et d'échanges que les différents acteurs du territoire se donneront les chances d'être en phase.



EXCELLENCE

Le groupe EXCELLENCE représente l'enseigne LECLERC à La Réunion, et gère un réseau de plus de 10 supermarchés et hypermarchés, ainsi que la centrale d'achat GIE MASCAREIGNES. Le groupe est aussi constitué d'entités métiers support [systèmes d'information, gestion et développement RH, comptabilité et contrôle de gestion,...].

JOUR 2

Pour cette deuxième journée, le candidat René-Paul VICTORIA a accepté de rencontrer les représentantes de l'entreprise LES PATISSIÈRES.

Créée par Mamy et Christine il y a 3 ans, l'entreprise est née d'une véritable passion qui a mené ces 2 femmes à se reconverter. Initialement commerciale pour l'une et agent d'accueil de billetterie pour l'autre, c'est une formation de CAP et un accompagnement d'Initiative Réunion Entreprendre qui permettent la création de l'entreprise qui compte à ce jour 5 emplois. Malgré cette réussite, Mamy et Christine livrent à M. VICTORIA



les difficultés rencontrées dans leur parcours. En tant que «novices» dans le domaine de la gestion d'entreprise, il leur est compliqué à la fois de connaître l'ensemble des dispositifs de soutien existants et de maîtriser toutes les expertises nécessaires, dans un environnement fiscal et réglementaire réellement complexe. Elles attendraient beaucoup d'une politique axée sur l'accompagnement des entreprises en matière de gestion dans la durée. L'allègement des charges liées à l'emploi est également avancée comme un facteur de leur développement, afin de répondre à une demande supplémentaire. M. VICTORIA indique être attaché au

développement de ces compétences locales, et à leur maintien dans la durée. Son projet «d'académie des métiers manuels et traditionnels» répond à cet enjeu, tout en développant à la fois les dimensions techniques liées aux savoir-faire que les aspects liés à la gestion d'entreprise.

En guise de mise en situation, M. VICTORIA s'est appliqué à réaliser une tarte aux fruits qui a été vendue le soir même.

LES PATISSIÈRES :

LES PÂTISSIÈRES est spécialisée dans les gâteaux gourmands aux saveurs péi. Récemment, une boutique - salon de thé accueille et propose, en plus des gâteaux en parts individuelles, une petite restauration du midi aux saveurs locales. Lauréates de trois grands concours, ces cheffes d'entreprise ont été les partenaires de la course désormais incontournable, Run Odyssea.



JOUR 3

L'actuel président de Région candidat à sa succession a participé à l'évènement en allant à la rencontre de l'entreprise SODIREL, spécialiste en produits de grande consommation. Après une visite des locaux et une



rencontre avec le personnel, le candidat aux régionales a pu échanger avec M. LEUNG, le gérant de la société, sur les enjeux de cette activité à La Réunion. Une occasion pour aborder une problématique forte pour les acteurs de la distribution locale : la

loi Lurel qui entrera en application à compter du 1er janvier 2016.

En supprimant les contrats d'exclusivité dans la distribution de produits, cette loi constitue une menace sérieuse pour l'équilibre financier d'entreprises risquant de perdre brutalement les bénéfices liés aux exclusivités. Dans la mesure où la distribution des produits fera l'objet d'appels d'offres, le risque est de voir se concentrer la distribution aux mains de quelques sociétés, ce qui n'irait finalement pas vers une baisse des prix, comme le voudrait la loi.

Le candidat Didier ROBERT a pu constater dans quelle mesure cette entreprise, tout comme les autres de ce secteur, est créatrice de valeur et d'emplois locaux. Il a manifesté sa solidarité sans réserve vis-à-vis de la filière dans la perspective des problématiques qui se poseront lors de l'application de la loi.



SODIREL :

A ses débuts, SODIREL importait et distribuait des produits assez variés puis s'est spécialisée dans l'emballage et les produits de grande consommation (PGC) et représente aujourd'hui des marques nationales et internationales. Forte de ses 25 années d'expérience, elle mène une véritable politique d'innovation et met en adéquation les marques et les consommateurs.

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.



SOLUTIONS RH

COMPLÉMENTAIRE SANTÉ DES SALARIÉS : LA GRANDE RÉFORME

A compter du 1er janvier 2016, tout salarié devra pouvoir bénéficier d'une mutuelle complémentaire santé en contrat collectif, souscrit par son employeur et pris en charge par ce dernier à hauteur de 50% au moins. Explication.

La loi de juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi instaure en effet la généralisation de ces contrats à tous les salariés au 1er janvier 2016.

À La Réunion, on estime à seulement 35% la proportion de salariés bénéficiant déjà d'une telle couverture collective. Une majorité d'entre eux doit donc se préparer à « changer de mutuelle », sous la houlette de leurs employeurs.

Il appartient aux entreprises de sélectionner un contrat parmi les offres que commencent à présenter les grands groupes de protection sociale, et de les proposer à leurs employés. Certaines branches professionnelles ont déjà négocié des accords nationaux, recommandant un ou plusieurs organismes assureurs, mais nombre d'entreprises réunionnaises ne sont pas concernées par ces accords de branche. Des milliers d'entreprises, souvent de petite taille – les plus grandes sont, en général, déjà pourvues – doivent donc se préparer à négocier un contrat collectif puis à le faire accepter à leurs salariés.

À travers cette réforme, le gouvernement vise plusieurs objectifs. Le premier : augmenter le pouvoir d'achat des salariés sans augmenter les salaires. « Au lieu d'augmenter de 30 ou 50 euros le salaire d'un employé, sur lesquels l'entreprise aurait à payer des cotisations, et le salarié de l'impôt, la formule consiste à faire prendre en charge 50% du coût d'une mutuelle complémentaire par l'employeur, mais en exonérant cette dépense de cotisations sociales, ce qui coûte moins cher que d'augmenter les salaires », résume Jean-Luc CHANE-SAM, responsable de la commission sociale de l'Ordre des experts-comptables.

Il est vrai que l'État a à se faire pardonner une décision applicable depuis 2013, défavorable au pouvoir d'achat des salariés : l'imposition, au titre de l'impôt sur le revenu, de la part des cotisations prises en charge par les entreprises dans la cadre d'une complémentaire collective...

Le gouvernement veut aussi profiter du changement de contrat simultané de plusieurs millions de salariés pour freiner l'envolée des dépenses de santé et confiner le déficit du système. Comment ? En fixant un cadre aux contrats collectifs devant être signés avant le 31 décembre. Un décret de novembre dernier définit ainsi le « panier de soins » minimal que doivent couvrir ces nouveaux contrats, ainsi que le plafond des remboursements pour chaque catégorie de soins. Les contrats collectifs préexistants devront aussi, progressivement, se mettre en conformité avec le décret « mutuelle responsable ».

Une certaine complexité découle de tout cela. Les entreprises doivent non seulement se préparer à choisir un contrat, mais aussi à le présenter à chacun de leurs salariés avant la fin de

l'année. De l'animation en perspective autour des machines à café !

Combien ?

La généralisation des contrats collectifs et leur encadrement dans une logique « responsable » de maîtrise des dépenses de santé devraient logiquement déboucher sur des tarifs attractifs. Les premières ébauches de contrats de base proposent des montants de cotisation à 25 ou 30 euros par mois, soit 12,50 à 15 euros à la charge des salariés.

Contrats différenciés

La généralisation des contrats collectifs s'accompagne d'une certaine souplesse. La réforme préserve ainsi la possibilité à une entreprise de proposer des contrats différents, par groupes de salariés, à condition que ces groupes sont constitués sur la base de critères objectifs : par exemple cadres et non-cadres, ouvriers et commerciaux... Le but est de prendre en compte d'éventuelles spécificités dans les risques professionnels et les dépenses de santé qui en découlent.



OPTIONS

La réforme laisse également la possibilité de compléter les contrats de base par des renforts permettant de mieux rembourser certains soins et dépenses de santé. La demande des salariés risque en effet d'être forte si le contrat collectif proposé par l'entreprise rembourse moins bien que les contrats individuels qu'ils finançaient jusqu'alors de leur poche. La loi n'oblige pas l'employeur à participer au financement de ces renforts, mais les entreprises pourraient utiliser ce levier comme outil de dialogue social et de compensation d'une absence d'augmentation des salaires, par exemple.

DES CAS PARTICULIERS

L'obligation de couverture d'un salarié par un contrat collectif de complémentaire santé s'appliquera, à partir du 1er janvier prochain, à toutes les personnes employées depuis plus de six mois par une entreprise. En dehors des salariés en contrat à durée déterminée, les cas de dispense seront rares, mais ils existent. Une personne couverte par le contrat collectif de son conjoint pourra ainsi demander le maintien de cette couverture, si elle l'estime plus favorable que le contrat proposé par sa propre entreprise.



INTERVIEW :

Thierry PIERRAT, Directeur de la commission sociale, CGPME Réunion



« CETTE RÉFORME VA REDONNER DU POUVOIR D'ACHAT. »

Ces exonérations sont-elles la clé de la réussite de la réforme ?

C'est tout l'intérêt de cette réforme : elle va redonner du pouvoir d'achat, alors que l'absence de croissance et d'inflation rend impossible l'augmentation des salaires. La complémentaire santé collective va permettre d'augmenter les revenus disponibles nets des salariés sans augmenter les charges. Alors que, normalement, les avantages attribués par l'entreprise sont soumis à cotisations sociales patronales, ce ne sera pas le cas de ces contrats, même s'ils resteront soumis à la CSG et au forfait social pour les entreprises de plus de 9 salariés. Pour les salariés, du moins ceux qui avaient souscrit une complémentaire santé individuelle, l'avantage est évident, puisqu'une partie de la cotisation sera prise en charge par son employeur et que sa part personnelle deviendra déductible de son revenu imposable.

Les contrats collectifs peuvent donc devenir des outils de management ?

Voire un outil de gestion économique, pas seulement sociale ! C'est en tout cas la position de la CGPME, qui se veut constructive sur ce dossier, en encourageant les employeurs à comprendre l'intérêt

des exonérations prévues par la réforme et la souplesse du dispositif proposé, qui permet notamment de mettre en place des options venant renforcer le contrat de base, en répondant au mieux à la situation de ses différentes catégories de salariés.

Comment la CGPME Réunion accompagne-t-elle ses adhérents sur ce dossier ?

Nous commençons par les informer, car nombre d'entre eux ont découvert depuis peu qu'ils avaient des choses à mettre en place dans ce domaine. Nos adhérents sont pour l'essentiel des petits patrons, mais ils font preuve d'une réelle volonté de comprendre le dossier avant de préparer leur choix. Notre commission sociale se réunit mensuellement, dans un premier temps pour des échanges techniques puis pour répondre aux questions des adhérents. Après la pédagogie, vient l'accompagnement. Un dirigeant d'entreprise doit se poser de nombreuses questions avant de s'engager, faire des simulations et se rapprocher des assureurs pour construire sur mesure un contrat adapté à son entreprise.

En quoi la généralisation de la complémentaire santé est-elle une réforme importante ?

Elle signifie un transfert de tous les contrats individuels de mutuelle complémentaire des salariés vers la sphère collective : 3,5 milliards d'euros de cotisations vont ainsi changer de camp ! Pour le secteur de la protection sociale, c'est une nouveauté au moins aussi importante que la mise en place des formules collectives de retraite pour les salariés et les cadres en 1985, ou la création des contrats Madelin pour la protection des indépendants en 1994.

Pour les entreprises, elle annonce un virage qu'il est important de bien négocier, dans les temps, afin de bénéficier des exonérations de cotisations prévues par la loi.

DÉMARCHE RSE

LA RÉSERVATION DE PLACES EN CRÈCHE, UN NOUVEL OUTIL À LA DISPOSITION DES ENTREPRISES



Plébiscitée en métropole par des entreprises de toutes tailles, la réservation de berceaux est un dispositif permettant aux employeurs de contribuer à l'amélioration de la qualité de vie de leurs salariés.

Confrontées à une pénurie de places en crèche, les familles sont régulièrement mises en difficulté lorsqu'il s'agit d'identifier une solution d'accueil adaptée à leurs besoins, en capacité de répondre aux enjeux d'éveil et de socialisation de l'enfant.

A ces difficultés génératrices de stress, s'ajoute l'appréhension liée à l'impact des frais d'accueil de

l'enfant sur les finances familiales. Le coût de la garde d'un enfant peut en effet se révéler élevé et susceptible de fragiliser l'équilibre de certains budgets.

En réservant un berceau chez Crèche and Go, l'employeur assure à la famille une place en crèche, au moment voulu et sur le site de son choix. Au-delà du confort et de la sérénité apportés aux salariés, la solution renforce le pouvoir d'achat des familles, grâce à l'application d'une tarification identique à celle des crèches municipales, sensiblement inférieure à celle proposée en dehors de tout parrainage.

Crèche and Go met à disposition près de 500 berceaux agréés, déployés sur des emplacements attractifs, aménagés pour favoriser le bien-être des tous petits et mettre en œuvre un projet pédagogique ambitieux.

La volumétrie des réservations de l'employeur est définie chaque année, en fonction des besoins réels des parents salariés, du dimensionnement des moyens financiers alloués à l'action et de la stratégie sociale de l'entreprise.

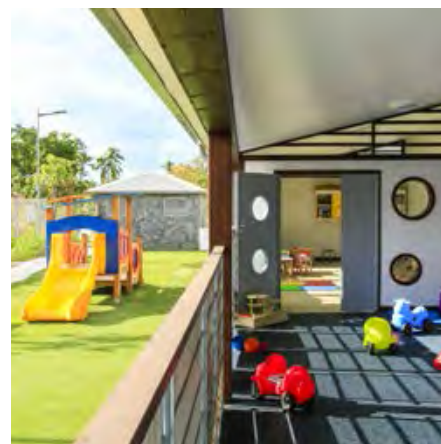
Grâce au Crédit d'Impôt Famille et à une déductibilité totale de la

dépense engagée, la réservation de berceaux est financée jusqu'à 83% par l'Etat.

En intégrant la réservation de berceaux dans sa « boîte à outils sociale », l'entreprise favorise la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale des salariés et l'égalité hommes/femmes. La mise en œuvre de ce service innovant contribue à la fidélisation des équipes tout en améliorant leur disponibilité pour l'entreprise.

Pour plus d'informations, contacter Florie RANGOTTE :

Tél. : 0262 10 41 28 ou mail : entreprises@creche-and-go.fr



DÉVELOPPEMENT ET MUTATIONS ÉCONOMIQUES

Interlocutrice incontournable des entreprises et des acteurs économiques, la Direction des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIECCTE) est également le garant d'une intervention globale et cohérente de l'Etat en faveur du développement économique et de l'emploi.

Dans ce cadre, elle soutient les actions visant à :

- améliorer la connaissance des territoires, des filières ou des secteurs,
- sécuriser les parcours professionnels des salariés ;
- accompagner les entreprises quel que soit leur niveau de développement.

De manière opérationnelle, les services en charge du développement économique et des entreprises assurent une conduite collective de projet en matière de GPEC et d'accompagnement en matière de ressources humaines. Son offre de services vise à répondre



la DIECCTE contribue à la détection des risques d'exclusion ou de désinsertion professionnelle. Elle initie des actions concrètes de maintien et de développement de l'emploi, tout en incitant et en accompagnant les différents acteurs dans un dialogue social alliant compétitivité de l'entreprise, emploi et conditions de travail.

En matière de ressources humaines, des diagnostics, relevant les forces et

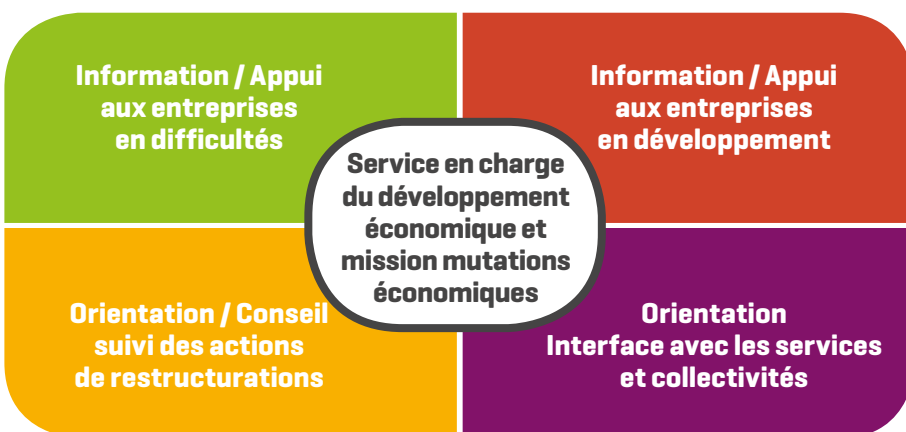
plus tôt des potentiels de croissance et le renforcement des capacités d'adaptation des entreprises face aux évolutions futures de développement est un gage de stabilisation et d'accroissement d'emplois de qualité.

Plus concrètement, différents outils peuvent être mobilisés en fonction des problématiques et des enjeux identifiés par l'entreprise :

Par exemple, plusieurs entreprises ont bénéficié cette année d'une convention d'aide et de conseil à la GPEC visant à la création d'une cartographie des emplois et compétences ou de référentiels métiers, permettant ainsi la définition d'un plan d'action global et cohérent. Dans ce cas, l'aide de la DIECCTE s'élève à 50 % des dépenses éligibles réalisées dans la limite de 15 000 euros.

Dans des secteurs jugés prioritaires, des TPE/PME ont pu en lien avec l'ARVISE [association réunionnaise de valorisation des innovations socioéconomiques] bénéficier cette année d'un accompagnement gratuit* [diagnostic RH] pour identifier les points forts et faiblesses en matière RH afin de favoriser le développement de l'entreprise mais également la qualité de vie au travail..

* Sous réserve d'éligibilité



aux besoins des entreprises du territoire aussi bien de manière transversale que sectorielle. Elle accompagne de façon soutenue les entreprises confrontées à des mutations économiques. De par son expertise pluridisciplinaire,

faiblesses de l'entreprise peuvent être conduits permettant ainsi de déceler les axes de progrès tant en matière de développement que de gestion des RH. Le soutien aux PME/PMI ainsi qu'aux TPE est donc une priorité. L'identification au

Les entreprises intéressées par ces différents outils peuvent contacter M Jonathan EMSELLEM, Responsable du Pôle 3 E DIECCTE de La Réunion : jonathan.emsellem@dieccte.gouv.fr

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES DE LA REUNION : 2^{ÈME} ÉDITION DE L'OBSERVATOIRE PÉÏ



...MALGRÈ DES DIFFICULTÉS DE DÉVELOPPEMENT PERSISTANTES

Cette situation plus favorable ne doit pas faire oublier les difficultés de la conjoncture économique qui impactent toujours les entreprises pour 96% des répondants. Les perspectives à 6 mois restent prudentes mêmes si elles sont meilleures.

POUR EN SAVOIR PLUS :

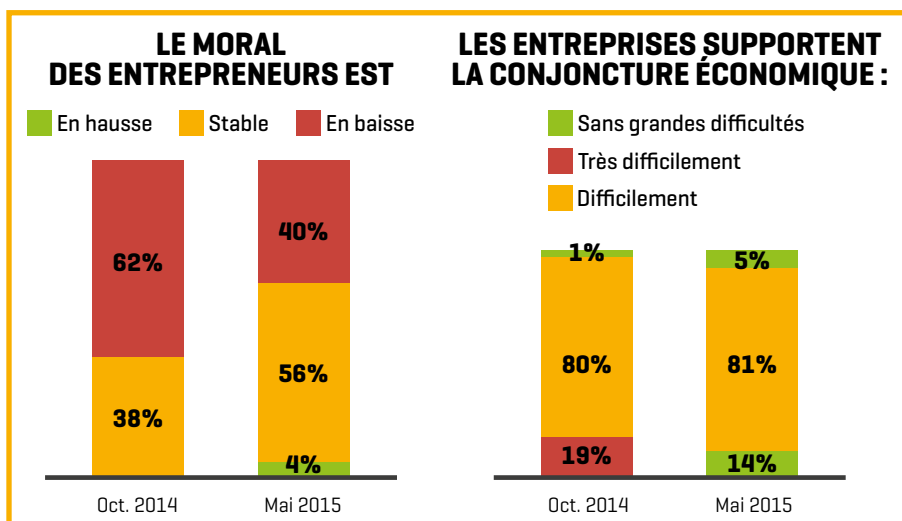
Découvrez les résultats de cette deuxième enquête d'opinion réalisée au cours du 2^{ème} trimestre 2015 sur <http://goo.gl/hK6uLL>

Visionnez la vidéo de présentation sur : <https://goo.gl/iqKqti>

LE MORAL DES CHEFS D'ENTREPRISES S'AMÉLIORE ...

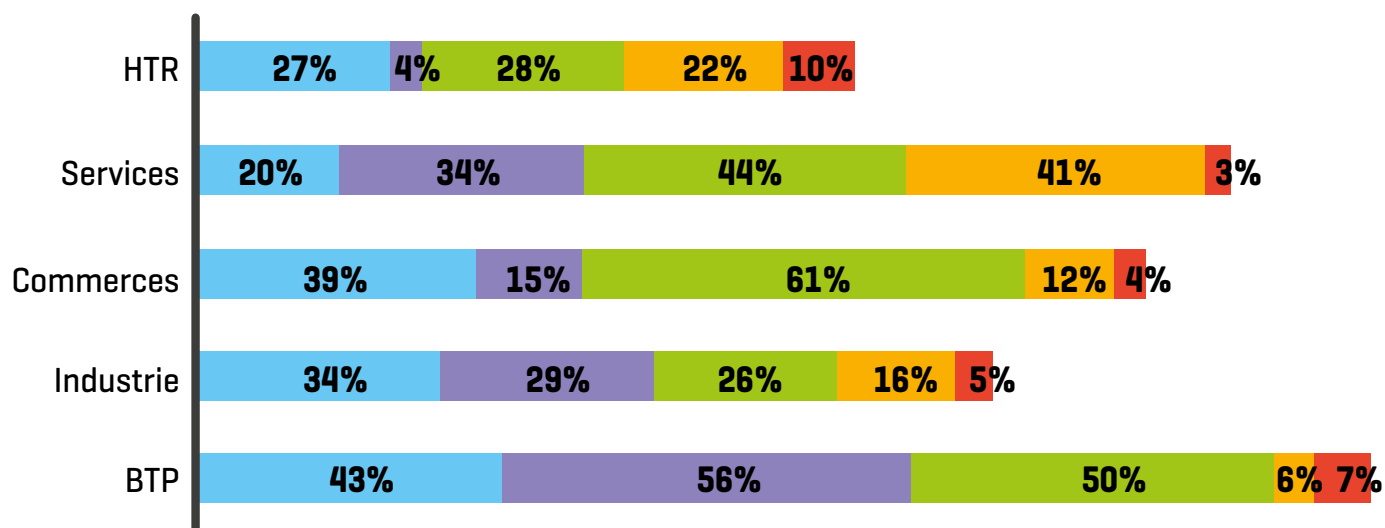
Fruit du travail de l'Ordre des Experts-Comptables de La Réunion, l'Observatoire Péï est un outil de veille locale qui permet de récolter une information quasiment en temps réel sur la tendance économique locale.

De nombreux indicateurs sont mieux orientés en mai par rapport à la première vague de ce baromètre menée en octobre 2014, ce qui traduit une note d'optimisme de la part des chefs d'entreprises des PME réunionnaises, phénomène également observé en métropole.



POUR LES SECTEURS QUI SUIVENT, LES FREINS AU DÉVELOPPEMENT SONT :

- Les difficultés de financement
- L'allongement des délais de paiement
- La forte concurrence sur les prix
- L'absence de main-d'œuvre qualifiée
- Autres



Mai 2015

CHARGEZ. ROULEZ. BOSSEZ. GAGNEZ.



Découvrez la gamme de véhicule utilitaire
la plus large et complète du marché.

FORD ENTREPRISES. Notre métier, simplifier le votre.

FORD SAINTE CLOTILDE
4 chemin Grand Canal

Terence KINGUE - 06.92.41.38.89
Mickaël GERBEAU - 06.92.85.52.38

FORD LE PORT
4 chemin des Anglais

Yoan ROSSI - 06.92.76.83.62

FORD SAINT-PIERRE
1 rue de la Poudrière

Nora MELE - 06.92.70.00.91



Go Further

Allons plus loin

ACTU SBA

LA MAIRIE DE PETITE ÎLE ENGAGÉE POUR FACILITER LA RÉPONSE À SES MARCHÉS PUBLICS

RENCONTRE AVEC SERGE HOAREAU, MAIRE DE PETITE-ILE



Le 22 août dernier, la mairie de Petite-Île a invité les entreprises à un séminaire sur la commande publique.

L'objectif : permettre aux entreprises de comprendre les mécanismes de l'achat public afin de mieux s'y insérer.

4 ateliers documentés ont été proposés aux entrepreneurs :

- Initiation aux marchés publics ;
- Répondre à un marché public ;
- Exécution financière ;
- Le risque administratif et pénal.

Une démarche tout à fait en ligne avec l'esprit du SBA, saluée par notre Président Dominique VIENNE, qui était présent, accompagné des Vice-Présidents : Jean-François TARDIF et Lilian PEROT.

1) En quoi est-il important pour votre collectivité de permettre aux entreprises de pouvoir accéder à vos marchés ?

En tant que donneur d'ordres public, il était important que la collectivité de Petite-Île puisse s'adresser aux principaux acteurs du tissu économique afin de leur expliquer les différentes démarches pour répondre aux appels d'offres de la commune. En effet, nous nous sommes rendu compte, depuis 1 an et demi que nous sommes à la tête de la collectivité, que très peu d'entreprises locales répondaient à nos marchés. Nous nous sommes donc posés la question de savoir pourquoi il existait cette frilosité de la part des entreprises. Et nous avons notamment compris qu'il y avait un manque d'informations sur les démarches à suivre pour répondre à nos appels d'offres. D'où l'idée d'organiser ce séminaire pour être en contact avec le tissu économique local, et montrer à nos artisans, à nos chefs d'entreprise, qu'il y a des possibilités pour eux de travailler avec la mairie de Petite-Île, dans un cadre précis qui est celui du code des marchés publics.

2) Pourquoi est-il important que les entreprises locales travaillent avec votre collectivité ?

Notre volonté est de travailler en partenariat avec nos entreprises, tout simplement parce que les entreprises sont les forces vives de notre territoire. Certes, la collectivité communale peut proposer des emplois à ses administrés, mais ce n'est pas suffisant. Dans le contexte économique dans lequel nous évoluons, il nous faut accompagner le tissu économique, qui est le seul à créer des emplois pérennes. Pour cela, il faut pouvoir leur donner la possibilité d'accéder à la commande publique qui se fait sur Petite-Île.



3) Pour aller encore plus loin dans la démarche, seriez-vous prêts à signer un SBA prochainement ?

La Stratégie du Bon Achat est une stratégie de bon sens. Il me paraît normal que les collectivités, les donneurs d'ordres, puissent faire travailler les entreprises du tissu local. Pour cela, il nous faut définir ensemble les modalités qui respectent la loi, qui respectent le code des marchés

publics, et qui vont faciliter l'accès à nos marchés pour les entreprises. Cela concerne l'ensemble des démarches administratives qui vont permettre de faire travailler de concert le monde des collectivités et le monde des entreprises.

Il faut également pouvoir regarder ce qui se fait ailleurs pour permettre d'intégrer dans nos cahiers des charges, nos dossiers de consultation, les éléments qui permettront d'encourager les chefs d'entreprises locales à répondre aux marchés, et surtout à les obtenir. Il faut sans doute faire preuve de subtilité pour, tout en respectant le code des marchés publics, faciliter la réponse des entreprises, faciliter les démarches administratives, et favoriser l'emploi local à travers les commandes que nous passeront aux entreprises.

Je crois que pour Petite-Île, comme pour l'ensemble des collectivités, le moment est venu aujourd'hui de nous adapter à notre monde économique, et que le monde économique puisse aussi être facilité dans ses démarches vis-à-vis des collectivités, cela va dans les 2 sens. C'est pour cette raison que nous estimons qu'il est de l'intérêt de la commune de Petite-Île d'adhérer à cette politique de bon achat.



SERVICES SPÉCIALISÉS



GAMME LARGE ET ADAPTÉE



GAMME HYBRIDE

CMM Entreprises, c'est pour l'après-vente, avec un numéro unique : 0262 401 401, un conseiller spécialisé dédié uniquement à la clientèle professionnelle, une tarification spécifique et la commande de vos pièces de rechange par avion selon le degré d'urgence.

Nous répondons à toutes les demandes et à toutes vos contraintes liées à votre activité, une gamme Véhicules Utilitaires parmi la plus large du marché ainsi qu'une gamme Véhicules Hybrides leader du marché mondial et N°1 à La Réunion.

L'hybride comporte un grand nombre d'avantages, notamment pour une utilisation professionnelle : avantages fiscaux, faible coût de détention (TCO), nouveau mode de conduite, roulez en toute sérénité.



AMÉNAGEMENTS SPÉCIFIQUES



VÉHICULE DE REMPLACEMENT



DEVIS GARANTI SOUS 48H

Nous tentons de répondre au mieux à vos attentes professionnelles. Notre équipe d'experts saura vous conseiller sur tous types de transformations telles que transformation frigorifique, transformation cellule, transformation benne et plateau, TPMR (Transport de Personnes à Mobilité Réduite) et bien d'autres.

Nous vous proposons une solution de mobilité en cas d'immobilisation de votre véhicule. En cas de panne, ou tout simplement pendant l'entretien de votre véhicule, vous pouvez bénéficier d'un véhicule de remplacement. De ce fait, l'immobilisation de votre véhicule n'entraîne plus d'arrêt de votre activité.

Nous nous engageons à vous faire parvenir un devis écrit et détaillé sous 48H.

Vous bénéficiez de conditions spécifiques quelle que soit la taille de votre parc et en fonction de l'urgence de votre demande, nous ferons rapatrier vos pièces de rechange directement par avion.

Pour une offre commerciale personnalisée, contactez à tout moment nos Conseillers Entreprises :

Nord : TERENCE KINGUÉ - Tél. : 06.92.41.38.89
Mickaël GERBEAU - Tél. : 06.92.85.52.38

Ouest : Yoan Rossi - Tél. : 06.92.76.83.62

Sud : Nora Mélé - Tél. : 06.92.70.00.91

CONFÉRENCE SBA AU CARRECO :

LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES NE LÂCHENT RIEN



Exposante du Carrefour des Communes 2015 les 1er et 2 octobre dernier, la CGPME Réunion ainsi que les organisations professionnelles partenaires du SBA en ont profité pour poursuivre l'évangélisation des acheteurs publics sur la démarche SBA.

Une fois de plus, l'heure était à la sensibilisation des acheteurs publics sur les possibilités offertes par le code des marchés publics pour favoriser le développement économique des territoires.

Pour un acheteur public, le SBA doit permettre de contribuer au développement territorial tout en améliorant sa gestion des deniers publics.

Si les techniciens présents ont montrés leur intérêt pour le SBA, le petit bémol à souligner est l'absence des élus, échelon de départ essentiel à la mise en place du SBA. En effet, si l'animation du SBA requiert un engagement coordonné des services de la collectivité, son point de départ est bien naturellement une volonté politique.



CONVENTION DE PARTENARIAT AVEC LE RECTORAT :

ON PASSE À L'ACTION !



"Ça y est ! La convention École-Entreprise signée avec le Rectorat est en route. Elle se décline en trois axes :

- le Pôle École Entreprise créé dans le cadre de la commission emploi formation. Ses missions sont d'être force de propositions, de définir et mettre en œuvre les actions Ecole-Entreprise. Pôle au sein duquel œuvre tout chef(fe) d'entreprise prêt(e) à s'investir selon ses disponibilités, ses centres d'intérêts et ses compétences.

- Une adéquation entre besoins des entreprises et offres de formations initiales en contribuant aux diverses réflexions inhérentes, en s'investissant aux côtés de l'Education nationale selon deux modalités le Conseiller de l'Enseignement Technologique ou la Personnalité qualifiée au sein d'établissement scolaire.

- La participation aux événements des partenaires et établissements.

Concrètement, c'est quoi ?

Quatre projets impulsés dont deux déjà engagés : la Tournée des entrepreneurs et la Charte qualité d'accueil et d'accompagnement des jeunes en entreprise en direction des collégiens et lycéens et plus précisément des SEGPA pour démarrer.

Croire et investir en notre belle jeunesse réunionnaise vous tient à cœur !

Contribuer à cette démarche dynamique et porteuse pour la CGPME et ses entreprises vous séduit !

N'hésitez plus ! Rejoignez le pôle, vous y avez toute votre place !"

Danielle GROS
Responsable du pôle École Entreprise
de la CGPME Réunion

TECOMA AWARDS : UNE ADHÉRENTE LAURÉATE !



L'Entrepreneur de l'Année
TECOMA AWARD

La CGPME adresse toutes ses félicitations à Marie-Rose Won Fah Hin, qui vient de se voir décerner le prix de l'«Entrepreneur de l'année 2015» dans le cadre du Tecoma Award, une cérémonie organisée par L'Eco Austral. Mme Won Fah Hin, Directrice Générale de l'AURAR - association adhérente à la CGPME Réunion, s'est distinguée en se classant première dans deux catégories: la progression et l'engagement.

Plus d'informations sur :
<http://reunion.tecoma-award.com>.



Tecoma Awards : Alain Foulon, directeur de publication de l'Eco Austral, et Marie-Rose Won Fah Hin, DG de l'Aurard

**EMPLOYEUR,
RENSEIGNEZ-VOUS
DÈS MAINTENANT**

NOTRE MUTUELLE SANTÉ
GROUPAMA
CONFORME À L'ANI

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

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

**100%
AVEC LES
PROS**

Assurance Groupama Santé Active
à retrouver sur groupama.fr

0262 300 300

coût d'un appel local depuis un poste fixe.



Toujours là pour moi.

LA CGPME INITIE L'ATTITUDE RÉUNION :

Avoir l'Attitude Réunion, c'est s'investir dans une démarche vertueuse pour le territoire.

■ Pour les acheteurs publics, c'est mettre en place la Stratégie du Bon Achat [SBA Réunion] pour que la commande publique soit un levier du développement économique local.

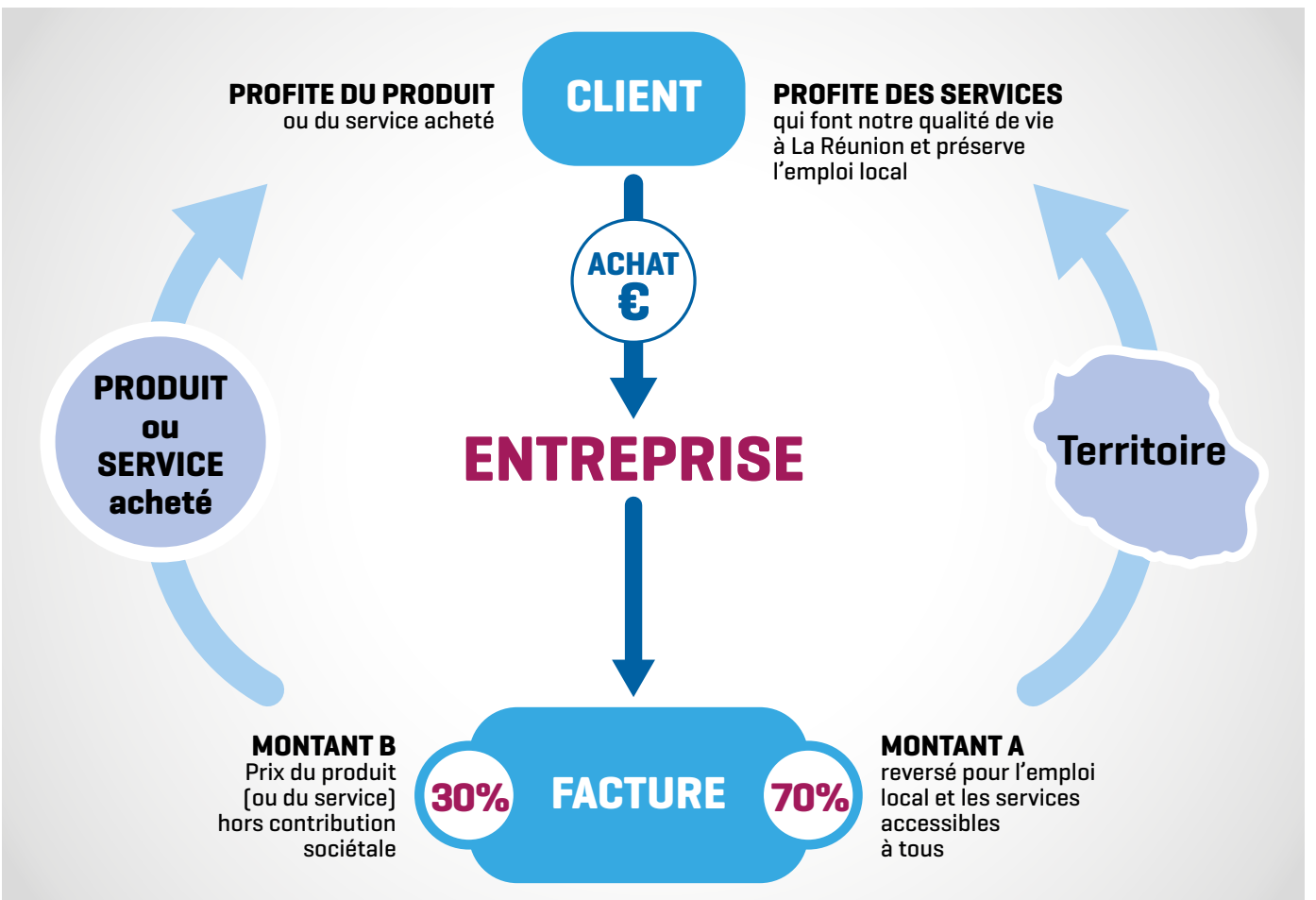
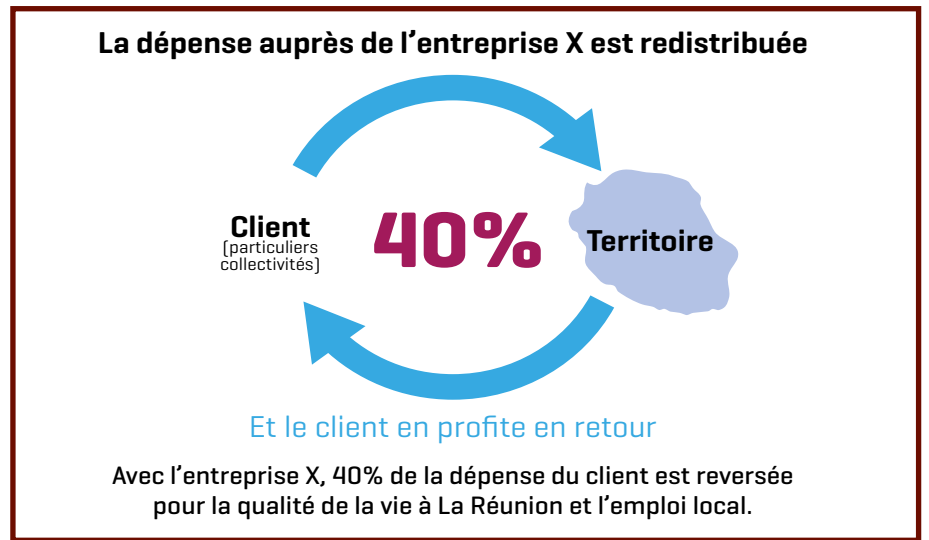
■ Pour les entreprises, c'est développer leur niveau de RSE [Responsabilité Sociétale des Entreprises] pour que leurs activités soient positives vis-à-vis de la société et de l'environnement.

■ Pour chaque réunionnais, c'est être conscient qu'à travers leurs achats ils ont un rôle à jouer dans l'emploi et le développement des filières locales. Encore faut-il qu'ils puissent identifier les entreprises vertueuses pour le territoire.

Il existe aujourd'hui des outils performants pour mesurer le pourcentage de retours positifs de nos activités sur le territoire.

La CGPME Réunion propose à ses adhérents de mesurer leur contribution économique au territoire réunionnais, à travers une évaluation éprouvée basée sur la comptabilité de l'entreprise.

Cette mesure de la contribution sociétale permettra aux entreprises de mieux défendre leurs offres auprès des consommateurs mais également auprès des collectivités.



DEVENEZ

STARTUPPER DE L'ANNEE

ET GAGNEZ LE SOUTIEN DE TOTAL

SOUMETTEZ VOTRE PROJET SUR
STARTUPPER.TOTAL.COM
ENERGISONS VOTRE IDEE



TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY



8 bonnes raisons de choisir MUTA Santé

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

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

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

Pas de limite d'âge à l'adhésion ;

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

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

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

Jusqu'à 5 formules de garanties différentes au choix.

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

www.mutasante.com

02 947 700 62

