

# TALENTS & TERRITOIRE

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

#9 | JUIN 2015

## L'EXPORT UN RELAIS DE CROISSANCE POUR L'ÉCONOMIE RÉUNIONNAISE

**EXPORTATION :  
LA DOUANE VOUS ACCOMPAGNE**

**CONTRATS INTERNATIONAUX :  
QUELLE LOI, QUEL JUGE ?**



**FRANÇOIS ASSELIN  
EN VISITE À LA RÉUNION**



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



# Nexa

AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT  
D'INVESTISSEMENT ET D'INNOVATION

## Accélérateur de projets d'avenir

PROSPECTIVE

ATTRACTIVITÉ

INNOVATION

ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS

OBSERVATOIRE

ACCOMPAGNEMENT  
À  
L'INTERNATIONAL

**Vous souhaitez développer votre activité et vous propulser à l'international ? Profitez de l'accompagnement NEXA sur des événements d'envergure pour prospecter, faire de la veille et vous ouvrir de nouvelles perspectives.**

Grâce à un dispositif financier particulièrement avantageux, NEXA vous propose de participer à des salons de dimension internationale. Sous la bannière territoriale INVEST IN REUNION, gagnez en visibilité et bénéficiez d'une palette de services mis à votre disposition : organisation logistique du déplacement, réservation et aménagement d'un espace territorial, actions de communication en local et à l'international...

Suivez toute l'actualité de NEXA et découvrez nos offres sur


[www.nexa.re](http://www.nexa.re)



LES RENDEZ-VOUS  
2015

**Soyez présents sur les espaces INVEST IN REUNION, présentez votre savoir-faire et votre expertise et boostez le potentiel de votre entreprise à l'international !**


**EN 2015, NEXA VOUS ACCOMPAGNE SUR LES ÉVÉNEMENTS SUIVANTS :**

 **Intersolar Europe**, l'un des plus grands salons professionnels au monde consacrés aux technologies solaires.

**Du 10 au 12 Juin 2015 à Munich - Allemagne**

 **Anuga**, la référence mondiale dans le domaine des salons agroalimentaires généralistes.

**Du 10 au 14 Octobre 2015 à Cologne - Allemagne**

 **World Efficiency**, 1<sup>er</sup> rendez-vous biennal des acteurs à la recherche de solutions pour les ressources et le climat.

**Du 13 au 15 Octobre à Paris - France**

 **Africa Com**, le salon n°1 des télécommunications et du numérique sur continent africain.

**Du 17 au 19 Novembre à Cape Town - Afrique du Sud**

invest <sup>in</sup>  
**REUNION**

Découvrez le portail dédié à l'attractivité de La Réunion

[www.investinreunion.re](http://www.investinreunion.re)



Contact : [investinreunion@nexa.re](mailto:investinreunion@nexa.re) - [www.nexa.re](http://www.nexa.re) - Tél : 02 62 20 21 21



L'Europe s'engage à La Réunion avec le FEDER

# VALORISONS NOS SAVOIR-FAIRE : DÉPASSONS NOS FRONTIÈRES !



**L**orsque nous développons nos savoir-faire sur des bases solides, il est plus facile ensuite de s'ouvrir sur d'autres horizons et de rayonner au-delà de notre région. Voilà pourquoi la CGPME défend la notion d'ancrage territorial.

Il est vrai que notre voisinage géographique en plein essor économique semble receler de nombreuses opportunités pour nos entreprises. Il est donc important d'oser regarder au-delà du seul marché local, d'autant plus que le contexte économique actuel nous impose de trouver de nouveaux relais de croissance. Mais, avouons-le, l'exportation n'est pas dans notre culture entrepreneuriale, et trop peu d'entreprises se sont lancées dans cette aventure. Pour autant, l'exportation ne saurait se décréter. À l'heure où les pouvoirs publics dessinent les mécanismes d'ouverture internationale de notre région pour les années à venir, la CGPME Réunion insiste pour que soit prise en compte dans les stratégies à venir, la nécessité d'accompagner le changement d'approche entrepreneuriale, et susciter cette envie de « saut' la mer ».

Ne dit-on pas : « Si vous voulez construire un bateau, il est inutile de réunir des hommes, de leur donner des ordres et de répartir les tâches. Donner leur simplement l'envie de partir à la découverte des mers lointaines » ? Aussi, si nous sommes capables de faire émerger cette envie d'ouverture, alors nous pouvons avoir confiance en l'entrepreneur réunionnais, qui saura utiliser les nombreux dispositifs existants pour identifier, tester et conquérir de nouveaux marchés régionaux.

Avoir confiance en l'entrepreneur est d'ailleurs une idée forte que nous défendons à la CGPME !

Notre Président national, François ASSELIN, l'a rappelé notamment lors de sa visite le 26 mai dernier. Le chef d'entreprise assume les risques de ses affaires et sait se montrer responsable. Alors, pourquoi lui imposer un dialogue social contraint plutôt qu'un dialogue serein, pourquoi lui opposer des obligations sociales et fiscales toujours plus lourdes ?

Les chefs d'entreprises que nous sommes ont plutôt besoin d'un cadre clair et lisible pour pouvoir investir, se développer et créer des emplois. Comment redonner ses chances à la reprise économique si nous ne croyons plus en l'entreprise ?

Parce qu'au début de toute aventure entrepreneuriale, il y a un espoir originel, une conviction positive, l'action publique doit au contraire encourager, accompagner et valoriser chaque entrepreneur qui porte en lui cet espoir. L'entrepreneur agit et assume les risques pour rendre possible ses projets. Alors croyons en lui et facilitons sa réussite. À travers elle, c'est tout le territoire qui s'en trouvera valorisé.

Ayons tous confiance en l'entreprise réunionnaise !

Je vous souhaite, chers entrepreneurs, chers partenaires, une bonne lecture de ce nouveau numéro de Talents et Territoire.

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** : Philippe DOKI-THONON, Gilles COUAPEL, Fabrice VANDOMEL, Tibor KATELBACH, Jean-Baptiste SEUBE, Dorothée BAREL, Nathalie POLICE, Julie BONNEAU

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

**Dépôt légal** : juin 2015 - **ISSN** : 2257-6126 • **Publication gratuite**

Toute reproduction partielle ou intégrale d'articles est interdite.

# CILGERE, au coeur des services pour le logement des salariés



## 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 l'installation des salariés mutés ou embauchés :
  - > avec **CSE-Executive Relocations**, leader français en Europe de la gestion de la mobilité nationale et internationale.

## 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 14m<sup>2</sup>).

## 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

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

[www.cilgerepme.fr](http://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



## FLASH INFO

06 **FRANÇOIS ASSELIN À LA RÉUNION**

## POINTS DE VUE

08 **ÉCHOS MÉTRO**

- > La CGPME pour le maintien de la compétence des tribunaux de commerce
- > Apprentissage : plus de salaire à payer
- > Le CICE sera pérennisé sous forme d'allègement de charges
- > Les propositions de la CGPME pour créer de l'emploi

## PAROLE AUX ADHÉRENTS

10 **ILS NOUS ONT REJOINTS**

11 **FOCUS SYNDICAT : UMIH**

## LE DOSSIER

12 **DOSSIER EXPORT**

Un relais de croissance pour l'économie réunionnaise

14 **EXPORTATION**

Le Club Export vous accompagne

16 **INTERVIEW D'ENTREPRENEURS LOCAUX EXPORTATEURS**

18 **POUR ALLER PLUS LOIN**

## ENTREPRENDRE AU QUOTIDIEN

19 **L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE**

Les clauses sensibles des contrats Internationaux

20 **FOCUS SUR LE FNE FORMATION**

21 **BPIFRANCE LANCE SA PLATEFORME DE E-LEARNING**

22 **LA DOUANE**

Partenaire des exportateurs réunionnais

## LA CGPME EN ACTION

23 **LA COMMISSION ENI REÇOIT LA D2IE**

24 **LA CGPME ET LE RECTORAT, PARTENAIRES**

24 **BUSINESS BREAKFAST : 1<sup>ÈRE</sup> ÉDITION RÉUSSIE**

26 **ACTU SBA**

Le SBA en action  
Appel SBA du 18 juin

26 **VISITE DE MANUEL VALLS**



## REJOIGNEZ-NOUS !

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

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

Vos contacts pour adhérer : **Nicolas CARO, Julie ROBERT et Nazîha MOGALIA**

**Tél. : 02 62 96 43 16**

Mail : [contact@cgpme-reunion.com](mailto:contact@cgpme-reunion.com)

# FRANÇOIS ASSELIN À LA RÉUNION

## RENCONTRE AVEC LE PRÉSIDENT DE LA CGPME NATIONALE

Le 26 mai, la CGPME Réunion a eu l'honneur d'accueillir son Président national, au cours d'un Club Entrepreneurs exceptionnel à l'hôtel Le Récif de Saint-Gilles. Plus d'une soixantaine de chefs d'entreprises, institutionnels et élus locaux ont répondu présents pour un échange transparent et constructif avec le leader national des TPE-PME françaises.



François ASSELIN et Dominique VIENNE, lors de la conférence de presse

Au cours d'un point avec la presse locale, M. ASSELIN a tout d'abord apporté, avec clarté et détermination, les positions de la CGPME sur les projets de loi en cours.

**DIALOGUE SOCIAL : « PLUS LA LOI VEUT IMPOSER LE CODE DU TRAVAIL, PLUS ON TUE LE CODE DU TRAVAIL »**

En alourdissant toujours plus les contraintes, et notamment en imposant des commissions paritaires régionales qui autoriseraient l'immixtion des syndicats de salariés au sein de la relation employeur/salariés, nous risquons tout simplement de tuer la relation de dialogue qui existe déjà au sein des TPE ! Montrer au dirigeant d'une TPE comment gérer sa relation avec ses collaborateurs est une

forme de mépris inacceptable pour François ASSELIN, qui se prononce clairement contre la mise en place de ces instances au sein des petites entreprises. La CGPME se mobilise et alerte solennellement les pouvoirs publics sur les méfaits d'un texte de « ringardisation » du dialogue social, qui ne fera qu'accroître davantage le fossé grandissant avec les petites entreprises.

**DES AVANCÉES POUR LE COMPTE PÉNIBILITÉ GRÂCE À LA CGPME !**

La CGPME sait aussi se montrer constructive. Ses travaux et son lobbying ont conduit à rendre l'application du compte pénibilité moins contraignante et moins risquée juridiquement pour les entreprises. En effet, la fiche individuelle

de pénibilité est désormais non obligatoire. Elle sera remplacée par des référentiels de branche propres à chaque profession. De plus, l'attribution des points pénibilité dans le calcul du départ à la retraite des salariés ne relève plus du chef d'entreprise mais de la Caisse de retraite. La sécurité juridique de l'employeur n'est donc plus susceptible d'être engagée en



François ASSELIN et Dominique VIENNE, lors du Club Entrepreneurs



la matière. Enfin, la mise en œuvre du compte pénibilité a été reportée au mois de juillet 2016 grâce au lobbying de la Confédération.

### CLUB ENTREPRENEURS, ÉDITION SPÉCIALE

Lors de ce Club Entrepreneurs exceptionnel, François ASSELIN a pu présenter la stratégie de la CGPME pour les années à venir, et porter des messages forts : notamment l'idée qu'il est important de faire confiance à l'entrepreneur pour redonner un vrai sens au travail, au lieu d'adopter un formalisme et une surprotection de l'emploi qui ne sont en réalité que des freins à l'embauche et au

développement des entreprises. En matière de politique, il a également pu insister sur l'importance pour un chef d'entreprise d'avoir de la visibilité sur les projets et les stratégies publics pour pouvoir se lancer sereinement.

Ce moment a été l'occasion pour les adhérents et autres présents de la salle de poser leurs questions en toute transparence au Président ASSELIN, sur le RSI par exemple, le compte pénibilité, mais aussi la réforme de la formation professionnelle ou encore les enjeux de la représentativité. François ASSELIN a été d'autant plus sensible aux problématiques soulevées qu'il

exerce, depuis plus de 20 ans, à La Réunion et en connaît bien l'économie.



Question de chef d'entreprise



M. ASSELIN et M. PIERRAT, Directeur Inter régional d'AG2R LA Mondiale, partenaire du Club Entrepreneurs



Question de chef d'entreprise



# ECHOS METRO



## LE CICE SERA PÉRENNISÉ SOUS FORME D'ALLÈGEMENTS DE CHARGES

Répondant ainsi à une demande de stabilité et de visibilité portée par la CGPME, Emmanuel MACRON, Ministre de l'Économie a précisé lors du salon Planète PME que le « CICE sera pérennisé sous forme d'allègements de charges ».

Pour de nombreuses entreprises, cette annonce signifie qu'elles peuvent désormais intégrer cette baisse de charges dans l'évolution à venir de leur masse salariale. Reste cependant à préciser les conditions de mise en œuvre et sur ce point, la CGPME sera particulièrement vigilante.

## APPRENTISSAGE : PLUS DE SALAIRE À PAYER À PARTIR DU 1<sup>ER</sup> JUILLET 2015 !

«Au 1<sup>er</sup> juillet de cette année, les petites entreprises qui accueilleront un apprenti mineur en 1<sup>ère</sup> année n'auront plus rien à déboursier du tout [...] : ni salaire, ni cotisations sociales», a affirmé François HOLLANDE.

## LA CGPME POUR LE MAINTIEN DE LA COMPÉTENCE DES TRIBUNAUX DE COMMERCE DE PROXIMITÉ POUR LES ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS

La CGPME prône le maintien de compétence des tribunaux de commerce «de proximité» pour toutes les PME jusqu'à

250 salariés. L'organisation patronale appréhende les effets de la suspension de l'activité des tribunaux de commerce et redoute une éventuelle pénalisation supplémentaire des TPE-PME. Les discussions entre François ASSELIN, Président de la CGPME, et Emmanuel MACRON, Ministre de l'Économie, sont en cours.

## LES PROPOSITIONS DE LA CGPME POUR CRÉER DE L'EMPLOI

Lors de sa rencontre avec le Premier Ministre, Manuel Valls, la CGPME a formulé un éventail de propositions pour favoriser l'embauche, faciliter le maintien dans l'emploi, réadapter le code du travail à l'emploi, faire sauter le plafond de verre des seuils sociaux ou encore rendre «PME compatibles» certains dispositifs économiques. En résumé, prendre en compte la réalité économique des TPE/PME pour créer de l'emploi.

Voici ce qui pourrait être fait :

- Créer un «passeport sécurité» préalable à l'embauche dans certains métiers,
- Exonérer totalement de charges tout nouvel emploi créé dans les TPE,
- Autoriser un nouveau cas de motif de recours au CDD pour «réinsertion professionnelle»,
- Réduire le délai de contestation du licenciement,
- Objectiver les critères du licenciement économique,

- Barémiser les dommages et intérêts prud'homaux,
- S'attaquer véritablement au plafond de verre des seuils sociaux,
- Inventer un «contrat de génération entre entreprises»,
- Instaurer un document cadre contractuel entre grands groupes donneurs d'ordres et PME sous-traitantes.





# ILS NOUS ONT REJOINTS



“ *La CGPME Réunion ? Oui ! Pour son dynamisme, ses engagements. Une CGPME composée d’hommes et de femmes, chefs et cheffes d’entreprise qui, au quotidien, œuvrent au développement de la belle richesse culturelle économique et humaine de l’île.* ”

Danielle GROS – MNEMOS TEMPORIS

“ *Être chef d’entreprise en France et, particulièrement à La Réunion, c’est souvent se sentir bien seul dans un environnement en perpétuel changement ! Adhérer à la CGPME est pour moi le moyen de partager et d’échanger sur des problématiques rencontrées par d’autres responsables de sociétés comme moi* ”

Pascal DUFOUR – CHAPEAU MELON



“ *Adhérer à la CGPME c’est provoquer l’échange, donner et recevoir de l’information, accepter la mise en perspective de sa propre structure ce qui s’avère impossible tout seul sur son rocher...* ”

Jean-Philippe BURGER –  
ODYSSÉE GESTION PRIVÉE

“ *J’ai adhéré à la CGPME Réunion car j’ai apprécié le discours constructif de son Président.* ”

Bertrand BAREIGTS –  
MOIRA FORMATION



“ *Après réflexion et échanges avec mes pairs, j’ai décidé d’adhérer à la CGPME. Dans le monde économique, cette organisation représente, à mes yeux, un premier lien entre les petites et moyennes entreprises. Elle est connue tant ici qu’au niveau national par son engagement aux côtés des chefs d’entreprises, pesant de tout son poids dans les négociations collectives et dans l’accompagnement de ces derniers. Je suis sensible à l’intérêt que porte la CGPME dans le domaine de la formation des salariés afin de reconnaître et de valoriser le travail fourni mais aussi de développer la compétitivité des entreprises. Cette organisation œuvre pour le développement économique de La Réunion, et est incontournable aujourd’hui. Je souhaite travailler avec la CGPME et apporter ma modeste contribution sur les réflexions à mener.* ”

François CLAIR – RÉUNION TOUS SERVICES

## MAIS AUSSI

■ 109 HOLDING  
■ 109 SUD DISTRIBUTION  
■ LA CHAMBRE DES NOTAIRES DE LA RÉUNION

■ LA PERMANENTE DU GUILLAUME  
■ J2L  
■ OBARIUM

■ GBO  
■ ÉLAG’ A LI  
■ CFMAS

# FOCUS SYNDICAT

## UMIH, PHILIPPE DOKI-THONON

Première organisation professionnelle des cafés, hôtels, restaurants, établissements de nuit, indépendants en France, fédérant 85 % des établissements syndiqués indépendants, l'UMIH (Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie) est le syndicat patronal du secteur CHRD (Cafés - Hôtels - Restaurants - Discothèques) et l'un des plus importants syndicats patronaux en France. L'UMIH est présente et active sur tout le territoire avec plus de 2 000 élus et 300 collaborateurs, répartis en plus de 100 fédérations départementales (Outre-Mer inclus).



L'UMIH, c'est :

- 4 branches professionnelles : UMIH Cafés Brasseries et Etablissements de Nuit, UMIH Hôtellerie Française, UMIH Restauration, UMIH Saisonniers.
- 2 syndicats associés : GNC - Groupement National des Chaines Hôtelière, SNRPO - Syndicat National de la Restauration Publique Organisée [Cafétérias].
- 1 structure interdépartementale : UMIH Prestige.
- 1 organisme de formation : UMIH Formation.
- 1 magazine mensuel : NOUS CHR.D.

**À La Réunion, l'UMIH départementale est présidée par Philippe DOKI-THONON.**

À l'image de la Fédération Nationale, l'UMIH La Réunion représente plus de 200 entreprises réparties de la manière suivante :

- 3 branches professionnelles :
  - Le Club des Hôtels de la Réunion (C.H.R.), présidé par Salma MARTIN, et regroupant les hôtels.
  - Le Club de la Restauration Réunionnaise, présidé par Pascal GOYARD, et regroupant

les restaurants traditionnels, les restaurants d'hôtels, les brasseries, les cafétérias, les pizzerias, les crêperies et les traiteurs.

- Le Club Bars, Brasseries, Discothèques et Casinos, présidé par Jean HIN TUNG, et regroupant les bars et les discothèques.

- 3 associations :
  - L'A.I.M. [L'Association des lupiens des Mascareignes], présidée par Pasqual PORCEL.
  - Le C.E.R. [Le Cercle des Epicuriens de la Réunion], présidé par Jean-Claude CLERET.
  - L'A.B.F Réunion [L'Association des Barmen de France], présidé par Tony NICETO.
- 1 organisme de formation : SARL BLUE.

### REPRÉSENTATIONS

L'UMIH La Réunion siège dans les instances chargées du développement touristique et économique de La Réunion. À travers la Fédération Nationale, l'UMIH est présente des les instances nationales et internationales.

### RÔLE

- Informer et conseiller ses adhérents.
- Représenter et défendre ses adhérents et le secteur.
- Agir pour ses adhérents.



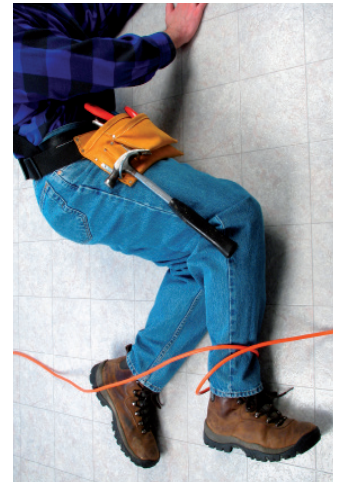
### CONTACT :

**UMIH La Réunion**  
**BP 6 - 1 Route de l'Éperon**  
**97435 ST GILLES LES HAUTS**  
**Tél. : 0262 55 37 30**  
**Fax : 0262 55 37 29**  
**E-mail : [umih@ilereunion.com](mailto:umih@ilereunion.com)**





# Les Aides Financières Simplifiées de la CGSS pour la **prévention** dans les **PME-TPE**



## Les dispositifs d'Aides Financières Simplifiées :

L'arrêté du 9 décembre 2010 prévoit des dispositifs d'aides financières au développement de la prévention des risques professionnels pour les **entreprises de moins de 50 salariés**. Ces dispositifs viennent en complément des contrats de prévention, permettant déjà d'aider financièrement les entreprises à développer la prévention des risques professionnels dans le cadre de projets globaux. Ils ont pour objectif de fixer à la fois un cadre précis et simple, permettant, une fois les conditions réunies, de procéder au versement des aides financières avec un minimum de formalités administratives. Ces aides sont **plafonnées à 25 000 € par entreprise**. Une entreprise ne peut cumuler ce type d'aide avec un contrat de prévention. L'absence de contrat de prévention en cours ou au cours des deux années précédentes est une condition d'éligibilité au dispositif d'aide financière simplifiée. Le versement de la subvention s'effectue en une fois sur présentation des pièces justificatives et des factures.

## Aides financières simplifiées 2015 :

Afin de favoriser certains investissements visant à réduire les risques faisant partie des champs d'actions prioritaires pour la prévention, 3 nouveaux dispositifs d'Aides Financières Simplifiées sont mis en place en 2015 par la CGSS de La Réunion, et visent :

- La prévention des risques de **chutes de hauteur dans le BTP**,
- La lutte contre les produits **Cancérogènes, Mutagènes et Reprotoxiques** et contre les nuisances chimiques (hors fumées de soudage),
- La prévention des risques liés aux **fumées de soudage**.

L'aide attribuée pour ces dispositifs varie de 20 à 50 % du montant selon le type d'investissements réalisés.

## Des dispositifs nationaux sont également accessibles aux entreprises réunionnaises et concernent :

- La substitution du perchloréthylène dans les **pressings** : dispositif « **Aquabonus** »,
- La prévention des troubles musculo-squelettiques dans le secteur de la **coiffure** : dispositif « **Préciseo** ».
- La prévention des risques liés aux émissions de **moteurs diesel** : « **Airbonus** »

## Liste des pièces administratives demandées :

- Avis favorable des représentants du personnel, le cas échéant (entreprises de plus de 10 salariés)
- Attestation de régularité URSSAF de moins de trois mois
- Fourniture de la preuve de l'existence du document unique d'évaluation des risques (plan d'action par exemple)
- Transmission de l'attestation d'adhésion de l'entreprise à un service de santé au travail.
- Factures

L'ensemble des informations sur ces différents dispositifs ainsi qu'un formulaire de demande d'aide sont disponibles en ligne sur le site de la CGSS de La Réunion : [www.cgss.re](http://www.cgss.re), rubrique Risques Professionnels.

## Coordonnées du Service Prévention des Risques Professionnels de la CGSS :

4 bvd Doret  
97 704 Saint-Denis  
Messag.Cedex 9  
Tél : 02 62 90 47 00  
Fax : 02 62 90 47 01  
Mail : [prevention@cgss.re](mailto:prevention@cgss.re)

# DOSSIER EXPORT

## L'EXPORT, UN RELAIS DE CROISSANCE POUR L'ÉCONOMIE RÉUNIONNAISE

12



Région française de l'Océan Indien, seule région européenne de l'hémisphère sud, notre île bénéficie d'une situation géostratégique unique, qui lui confère un potentiel d'épanouissement économique, social et culturel particulier sur son voisinage géographique.

Après 30 ans de dynamisme économique soutenu, caractérisé notamment par la structuration d'un tissu industriel et commercial local, la croissance économique réunionnaise connaît, depuis 2009, un ralentissement important. Elle est en effet passée de 4,5% en moyenne entre 1993 et 2008, à 0,7 % en 2012 et 2013.

Dans un contexte de tarissement des transferts publics et de crise du pouvoir d'achat, nombreux sont ceux qui affirment qu'il est devenu essentiel d'identifier de nouveaux relais de croissance, et notamment d'aller les trouver au-delà de notre marché local.

Avec un environnement géographique voisin en plein boom économique et qui présente certains besoins d'infrastructures et de services en adéquation avec les compétences réunionnaises, des opportunités sont à saisir pour notre région, tel le label européen, un atout majeur de différenciation.

Cependant, malgré quelques réussites et des énergies locales vivaces dans la Zone Océan Indien (ZOI), l'ouverture internationale

de notre région demeure encore confidentielle.

À l'heure où les décideurs réunionnais réfléchissent à l'internationalisation des entreprises réunionnaises [notamment le Conseil Régional qui élabore le PRIE - Programme Régional d'Internationalisation des Entreprises], la CGPME Réunion émet un certain nombre de propositions pour que la gouvernance de l'international, d'une part, et le système d'accompagnement des entreprises, de l'autre, soient plus adaptés à la réalité des besoins des entrepreneurs locaux.

En effet, si La Réunion est une région européenne, elle n'en reste pas moins une région composée d'une grande majorité de TPE historiquement tournées vers le

marché local. Dans ce contexte, il convient de les associer à toute réflexion concernant leur ouverture internationale, mais aussi d'adapter le dispositif d'accompagnement en fonction des besoins de chaque profil d'entrepreneurs. Si certains entrepreneurs sont en effet matures au point d'avoir besoin de partenaires dans un pays étranger pour s'y installer, de nombreux autres sont au stade de savoir si leur produit et leur organisation interne sont suffisamment compétitifs pour se lancer dans l'aventure de l'export.

La CGPME Réunion estime que si La Réunion possède des dispositifs de qualité pour permettre l'internationalisation des entreprises, il convient de mettre de l'énergie sur la sensibilisation

### EN CHIFFRES

Déficit de la balance commerciale : **4,2 milliards d'euros (2013)**.

Taux de couverture hors services (exportations/importations) : **6,6 % (2013)**.

**Seulement 1% des entreprises réunionnaises exportent.**

Sources RA IEDOM 2013 / Douanes

aux opportunités de l'export, pour susciter l'envie de l'ouverture chez un maximum d'entrepreneurs. Ensuite, il conviendra d'assurer une meilleure coordination des différents intervenants pour plus de lisibilité et d'efficacité en faveur des entreprises bénéficiaires.

### UNE GOUVERNANCE OUVERTE AUX ACTEURS ÉCONOMIQUES

En matière de gouvernance, la CGPME Réunion a proposé que les filières locales soient associées tant à la construction de la vision et des axes stratégiques qu'à la définition des modalités de mises en œuvre du PRIE.

### UN PLAN D' ACTIONS ADAPTÉ AU NIVEAU DE MATURITÉ DES ENTREPRISES

La CGPME Réunion propose que le dispositif d'accompagnement à l'international prévoit la définition

de packages d'accompagnement adaptés au niveau de maturité des entreprises à l'export. La mise en œuvre de ces packages donnera éventuellement lieu à la signature de conventions de partenariat entre les structures de l'accompagnement.

La désignation de chef de file sur chacun des packages permettrait d'assurer une animation efficace de ceux-ci, afin de garantir la progression des entreprises vers des niveaux de maturité supérieurs.

Il s'agit de passer d'une logique de guichet de réseau à une logique d'animation de réseau.



### 3 PACKAGES POURRAIENT AINSI ÊTRE MISE EN ŒUVRE, SOIT UN POUR CHAQUE PROFIL D'ENTREPRISES CI-DESSOUS :

- Groupe 1 : Non exportateurs,
- Groupe 2 : Primo-exportateurs et occasionnels,
- Groupe 3 : Exportateurs confirmés.

### Au sein de chaque package, trois fonctions-supports de l'entreprise feraient l'objet d'un accompagnement :

- Fonction-support 1 : Ressources humaines,
- Fonction-support 2 : Stratégie / conseil,
- Fonction-support 3 : Développement / prospection.

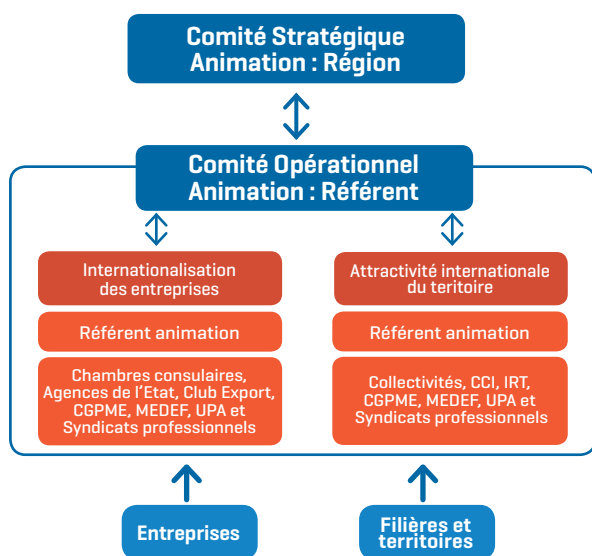
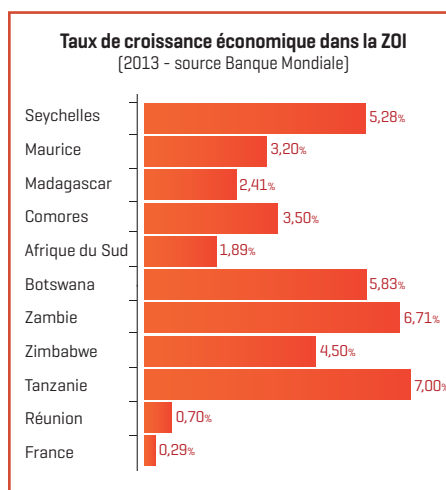
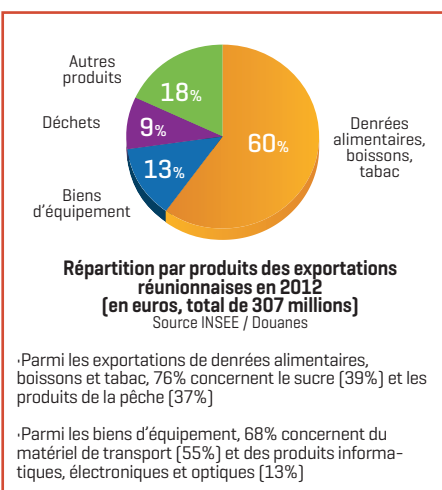
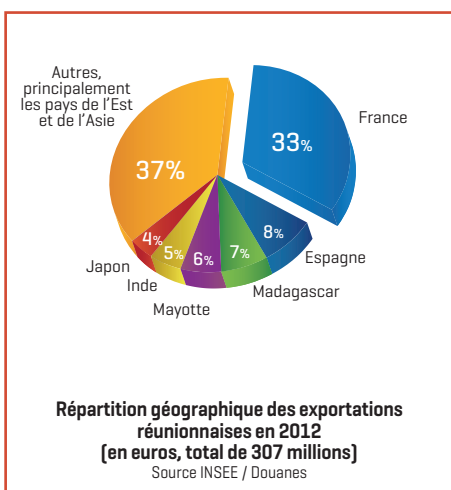
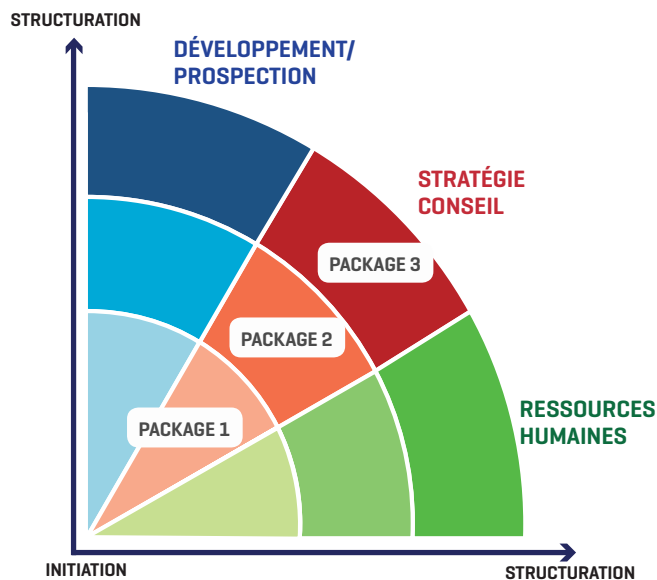


Schéma de gouvernance du PRIE proposé par la CGPME Réunion



Packages d'accompagnement des entreprises en fonction de leurs maturités proposés par la CGPME Réunion



Le Club Export est aujourd'hui un acteur incontournable dans l'accompagnement des entreprises réunionnaises vers les marchés de l'Océan Indien. À l'origine, qu'est-ce qui a conduit à la création de cette association ?

En 1998, lorsque le Club Export Réunion a été créé à l'initiative d'acteurs économiques comme la CCI Réunion, le comité régional des CCEF ou encore l'ADIR, le MEDEF et la CGPME, l'objet était de faciliter l'export des entreprises par la mise en place d'un nouvel outil d'aide à l'exportation pour celles-ci. Daniel Moreau, PDG de Royal Bourbon Industrie, qui fut le premier Président du Club Export, a fortement cru à la nécessité de mettre en place ce nouvel outil. 17 ans plus tard, force est de constater que sa position était visionnaire.

**Avec la mondialisation des échanges, et notamment l'attractivité croissante du continent africain**

**voisin, diriez-vous que l'export soit une démarche essentielle pour l'avenir des entreprises locales ?**

Bien sûr ! Jusqu'à ces dernières années, La Réunion est restée une économie refermée sur elle-même. Il faut dire qu'avec un taux de croissance de près de 5% pendant 30 ans, et une



phase de rattrapage par rapport à la Métropole et à l'Europe, les entreprises ont parfois eu tendance à négliger les opportunités de travailler avec les territoires voisins. Il est évident que cette période est révolue et que La Réunion doit désormais trouver un nouveau modèle de développement économique et a, pour cela, d'excellents atouts à faire valoir. Dorénavant, les entreprises doivent tenir compte de cette nouveauté et prendre

conscience que notre économie devra sensiblement s'internationaliser, afin de développer de nouveaux relais de croissance et trouver des emplois aux milliers de jeunes qui arrivent sur le marché du travail chaque année.

**Avec le recul, et votre expérience de chef d'entreprise internationalisée, quel regard portez-vous sur les freins à l'internationalisation des entreprises réunionnaises ? Quel(s) modèle(s) d'ouverture vous apparaissent les plus approprié(s) aux entreprises locales, notamment de petites tailles ?**

Les chefs d'entreprises pensent, souvent à tort, que l'international n'est possible que pour les grandes entreprises. Lorsque j'ai commencé, l'entreprise que je dirige depuis 24 ans: DOMEAU, ne disposait que d'un seul salarié. Elle en compte aujourd'hui plus de 50, en grande partie grâce à l'export. S'il est vrai que notre tissu d'entreprises à La Réunion est constitué de petites structures, il ne faut pas en rougir, mais au contraire s'appuyer sur nos atouts. Nos petites et moyennes entreprises sont travailleuses, professionnelles, beaucoup plus réactives et flexibles que la plupart des grandes structures continentales. Les normes européennes sur lesquelles notre modèle est fondé ouvrent la porte à des économies au niveau mondial.

De plus, le Club Export et ses partenaires de l'international mettent en place de formidables dispositifs pour aider les chefs d'entreprises souhaitant développer leur activité à l'international. A titre d'exemple, des pépinières d'entreprises dans nos territoires voisins verront bientôt le jour afin d'aider les petites entreprises à vendre leurs prestations sans être contraintes d'ouvrir une structure locale. Notre partenaire principal, la Région Réunion a également la volonté de rassembler tous les acteurs de l'international sous un même toit, en créant la Maison de l'Export, pour faciliter les démarches des entreprises. Tous sont capables de vous accompagner, que ce soit sur des aspects techniques ou financiers. Au chef d'entreprise d'en prendre conscience.



## Dans l'environnement régional, quels sont, selon vous, les opportunités que le territoire et les entreprises de La Réunion devraient saisir ?

Nous sommes dans une nouvelle période de développement de la Zone Océan Indien où chacune des îles veulent, plus que jamais, travailler ensemble en s'appuyant sur leurs complémentarités. Nous étions, il y a encore quelques semaines, à Madagascar pour participer la FIM [Foire Internationale de Madagascar] avec plus d'une cinquantaine d'entreprises réunionnaises.

Ce pays a un grand potentiel industriel dans lequel les entreprises sont très demandeuses du savoir-faire réunionnais, notamment en termes de formation et d'amélioration de leur production.

Nous devons également travailler avec l'île Maurice, qui est fortement intégrée à l'international, pour œuvrer à la conquête de nouveaux marchés ensemble.

Dans ce cadre, il est clair que La Réunion a la chance d'être positionnée dans une zone géographique des plus dynamiques, avec en plus des marchés comme Mayotte, Les Comores, Les Seychelles, mais aussi l'Afrique de l'Est, qui ont plus de 7% de croissance. N'oublions pas que nous partageons avec ces pays le même océan, les mêmes origines et les mêmes cultures !

Cela nous donne un avantage incontestable. Notre fantastique culture du vivre ensemble que nous envie le monde entier doit se transformer en culture du travailler ensemble. Ces marchés peuvent être nos futurs relais de croissance.

## Enfin, si vous deviez passer un message aux entreprises locales qui ne veulent pas entendre parler d'exportation, que leur diriez-vous ?

Les entreprises ne sont parfois pas conscientes du potentiel d'exportation



dont elles disposent. Nous estimons que la moitié des exportations est constituée de service et les entreprises ne connaissent généralement pas les formidables dispositifs qui leur sont proposés, que ce soit par le Club Export Réunion et le Conseil Régional, mais également par Business France, la Coface, la BPI, l'AFD, la CCIR... Toutefois, les mentalités évoluent très vite. Le Club Export réunit désormais 2 fois plus de membres qu'en 2012 ! Nous sommes passés de 200 à 800 sociétés réunionnaises travaillant à l'international. Nous devons atteindre l'objectif ambitieux de 2 500 sociétés

minimum sur les 10 prochaines années !

La culture de l'international ne fait que démarrer à La Réunion, consciente d'être un territoire au savoir-faire et au potentiel exceptionnel, capable d'avoir développé des technologies innovantes et adaptées au milieu tropical. Cette culture, nous aurions dû la commencer il y a plus de 30 ans. Malgré ce retard à rattraper, je reste convaincu que nous pouvons aller très vite et donner à notre économie réunionnaise la dimension qu'elle mérite !

## LE CLUB EXPORT, C'EST :

- 17 ans d'accompagnement d'entreprises à l'export
- 157 adhérents
- Une stratégie et des missions :
  - Organisation de rencontres sous forme de mission de prospection ou de réception de délégation
  - Accompagnement terrain via nos chargés de coopération
  - Des outils pour soutenir les entreprises dans leur démarche à l'export :
  - Organisation d'afterwork - favoriser le partage d'expérience
  - Des réunions thématiques - découverte des dispositifs de soutien à l'international
  - Une bourse au fret - mutualiser un conteneur afin d'exporter ses produits à moindre coût
  - ...



Un site internet : [www.clubexport-reunion.com](http://www.clubexport-reunion.com)  
Une équipe à votre écoute.

# “ L’EXPORTATION EST UN AXE INCONTOURNABLE POUR UN DÉVELOPPEMENT DURABLE ”

FABRICE VANDOMEL, GÉRANT DE BE GREEN ENGINEERING



Créé en 2011, Be Green Engineering est un bureau d'études techniques pluridisciplinaire basé sur l'île de La Réunion et qui développe ses activités à Nice, Madagascar et en Afrique du Sud. Il accompagne ses clients dans la réalisation de projets techniques à haute valeur ajoutée dans les domaines du bâtiment, de l'infrastructure, de l'environnement et de l'industrie.

## Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ?

À l'écoute des évolutions constantes de son environnement, la force de Be Green Engineering réside dans la mise en place, en amont, d'une stratégie tournée vers le développement à l'international.

Le caractère insulaire de l'île et les valeurs portées par Be Green Engineering ont conduit la société à privilégier des projets favorisant la conception de bâtiments bioclimatiques, la maîtrise de l'énergie et le développement des énergies renouvelables, l'aménagement durable et la mixité culturelle. Axes incontournables d'un développement dit durable, nous tentons de transposer ces comportements à la Zone Océan Indien et en France métropolitaine.

## Dans quels pays votre entreprise se développe-t-elle ? Pourquoi ce choix ?

Be Green Engineering se développe

principalement en Afrique du Sud et à Madagascar. La Réunion, porteuse de l'excellence française dans plusieurs domaines, représente un atout considérable dans cette région du monde où le marché régional est en demande de savoir-faire pointus pour supporter son développement.

L'efficacité énergétique, l'aménagement urbain, les transports ou encore la gestion de l'eau et des déchets représentent des enjeux cruciaux, pour lesquels Be Green Engineering apporte son expertise.



## Quelles sont les problématiques que vous avez dû surmonter à l'international ?

Faire face à la sous-capitalisation, pénétrer le marché, accéder à une main d'œuvre qualifiée, appréhender correctement le cadre réglementaire : voici quelques-unes des difficultés rencontrées lors de la création de l'agence Be Green à Johannesburg.

## Plus globalement, quels atouts et quels freins voyez-vous en termes d'ouverture internationale des TPE-PME réunionnaises ?

Le développement à l'international d'une PME nécessite un accompagnement personnalisé. Il existe un réel besoin de mettre à disposition de ces entreprises

des moyens afin de soutenir leur développement et de garantir leur renforcement capitalistique et financier.

Globalement, les atouts majeurs concernent :

- Le capital humain (niveau de qualification et politique managériale) ;
- Le dynamisme du secteur d'activité de l'entreprise ;
- La capacité à innover ;
- La situation financière.

Les freins :

- Le coût de la main d'œuvre et le poids des charges sociales ;
- La difficulté de recruter du personnel qualifié ;
- Les contraintes liées à l'environnement juridique et réglementaire des pays prospectés ;
- La difficulté à déléguer le pouvoir de façon confiante et efficace.

## Que faudrait-il pour accompagner plus efficacement les exportations locales ?

Une implantation réussie et durable passe par une bonne connaissance du tissu économique, la mise en place de partenariats solides avec des entreprises locales ainsi qu'une mise en réseau avec les sociétés françaises déjà implantées. Mais l'aventure internationale ne peut se vivre qu'en prenant des risques et en faisant preuve d'audace !



Fabrice VANDOMEL,  
gérant de BE GREEN ENGINEERING



# “ L’INTERNATIONALISATION, UN LEVIER DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES HUMAINES ”

TIBOR KATELBACH, GÉRANT D’ORD

Tibor KATELBACH, développeur et designer d’application web freelance depuis 13 ans, a créé, il y a plus d’une dizaine d’année, l’entreprise ORD, un collectif d’une quinzaine de freelancers spécialistes du web. ORD représente de par sa composition tous les métiers qui permettent de faire marcher une agence web de grande envergure [développeurs, graphistes, animateurs, designers, intégrateurs,...].

## Quels liens entretenez-vous à l’international ?

Répartis un peu partout à travers le monde : France, Pologne, Réunion, Inde, Madagascar, Canada, Nouvelle Calédonie et Allemagne, nous avons travaillé 4 ans avec une entreprise de San Francisco autour du développement de la plateforme d’e-commerce de l’enseigne Yves ROCHER. A l’époque, nous étions 4 freelancers sur le projet basés à la Réunion, en Irlande, à San Francisco et à Melbourne. Ce fut une belle période intense, sans répit mais surtout enrichissante pour tous.

## Votre organisation est de fait internationale, pourquoi avez-vous choisi cette configuration ?

Notre choix d’entreprise distribuée faite d’acteurs internationaux nous permet la plus grande flexibilité, tout en autonomie et dans un réseau de confiance. Personne ne dépend de personne, et l’entraide règne. De plus, les développeurs du web ont, dès le départ, créé les outils efficaces et adaptés au travail autonome, distant et distribué [réunions par visioconférence, plannings interactifs, documents partagés et collaboratifs...].

## Les relations quotidiennes avec vos partenaires de l’autre bout du monde ne sont-elles pas compliquées ?

Notre réseau est fondé sur la confiance. Habités à l’utilisation des outils mis en place, nous pratiquons également des méthodologies de projet Agile, qui structurent bien nos sessions



de travail. La seule complication et hantise dans nos relations pourrait être les problèmes de connexion internet [coupures ou autre]. Heureusement pour nous, la technologie de la téléphonie mobile permet aujourd’hui de travailler partout.

La distance, la langue ne sont pas problématiques. L’important est de connaître nos collaborateurs et leurs capacités. A partir de là, c’est n’est qu’une question de bon sens et de bonne gestion de projet. Le partage d’idées, de culture et les rencontres sont les points positifs premiers et enrichissants de notre métier.

## Quels sont les avantages liés à cette organisation ?

Les avantages liés à notre organisation sont, par nature, les avantages liés au télétravail : réduction des coûts, empreinte carbone... L’autonomie est préservée au prix de la discipline. La qualité de vie est par conséquent meilleure, malgré une charge de travail conséquente.

Pas de frais associés à une structure d’entreprise classique puisque nous sommes tous indépendants. Puisqu’il n’y a pas de coût de salarié associé, il n’y a pas de limites au nombre de collaborateurs et les rencontres se multiplient. Ces rencontres se transforment parfois en opportunités. De plus, travailler en voyageant ne pose aucun problème mis à part la fatigue.

## Que diriez-vous aux entrepreneurs locaux qui ont du mal à développer un réseau à l’international ?

Trouver des collaborateurs à l’étranger dans des domaines d’intérêts similaires n’est plus si compliqué avec internet. Il est vrai que le schéma organisationnel et structurel que nous utilisons est propre à notre métier. Cependant, de plus en plus de grandes sociétés ont recours au télétravail et au travail à distance pour leurs multiples avantages. L’important est de bien connaître ces collaborateurs, de partir sur des chantiers extrêmement bien cadrés et d’avancer par petites étapes afin de réduire au maximum le risque d’échec.



Tibor KATELBACH,  
gérant d’ORD



## POUR ALLER PLUS LOIN

### LES ACTEURS ACCOMPAGNATEURS DE L'EXPORT

- La Région Réunion : <http://www.regionreunion.com/>
- L'État : <http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F23672.xhtml>
- NEXA : <http://www.nexa.re/>
- La Chambre de Commerce et d'Industrie de La Réunion : <http://www.reunion.cci.fr/>
- Bpifrance Financement : <http://www.bpifrance.fr/>
- L'Agence Française de Développement (AFD) :  
<http://www.afd.fr/home/outre-mer/agences-outre-mer/Reunion>
- L'Association « Club Export » : <http://www.clubexport-reunion.com/>
- Business France (ex-UBIFRANCE) : <http://www.businessfrance.fr/>
- Le Comité Réunion des Conseillers du Commerce Extérieur de la France :  
<http://www.cnccef.org/>
- La COFACE : <http://www.coface.fr/>

### LES RÉSEAUX D'AFFAIRES DANS LA ZONE OCÉAN INDIEN POUVANT ÊTRE UN SOUTIEN À LA DÉMARCHE EXPORT

L'Union des Chambres de Commerce et d'Industrie de l'Océan Indien (UCCIOI) :  
<http://www.reunion.cci.fr/>

AFFECTI Réunion :  
<http://affecti.org/>

Commission de l'Océan Indien (COI) :  
<http://www.commissionoceanindien.org/>

Entreprendre au Féminin Océan Indien (EFOI) :  
<http://www.efoi.biz/>

# GO !



### LES AIDES À L'EXPORT

#### ■ LA RÉGION EN PARTENARIAT AVEC LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA RÉUNION

- FRAC – Fonds Régional d'Aide au Conseil
- Maisons de l'Entreprise NORD :  
Tél. : 02 62 94 21 80  
Mail : [maisonentreprisenord@reunion.cci.fr](mailto:maisonentreprisenord@reunion.cci.fr)

#### ■ BPIFRANCE FINANCEMENT

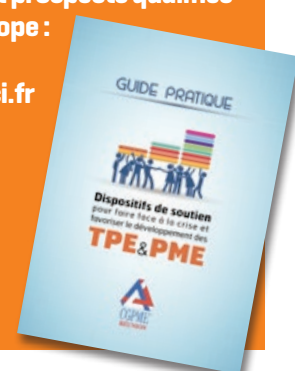
- PDE - Prêt de Développement Export
- Garantie des financements bancaires dédiés à l'international
- Garantie de projets à l'international
- Garantie Coface des cautions et des préfinancements
- Garantie du parrainage bancaire d'une assurance prospection Coface

- Avance + : Financement des créances professionnelles
- Bpifrance La Réunion :  
Tél. : 02 62 90 00 90  
Web : [www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

#### ■ CCI INTERNATIONAL ENTREPRISE EUROPE

- FRAC - Recherche de contacts et prospects qualifiés
- CCI International Entreprise Europe :  
Tél. : 02 62 94 21 63  
Mail : [international@reunion.cci.fr](mailto:international@reunion.cci.fr)

Retrouvez plus de dispositifs en consultant le Guide de soutien aux TPE-PME sur :  
[www.cgpm-reunion.com](http://www.cgpm-reunion.com)





# L'ACTUALITÉ JURISPRUDENTIELLE

## LES CLAUSES SENSIBLES DES CONTRATS INTERNATIONAUX



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

Tout à la joie d'avoir décroché un contrat à l'international, l'entrepreneur réunionnais sera tout occupé à la négociation de ses clauses essentielles : le prix et les éventuels risques de change, les clauses limitatives de garantie, les stipulations relatives aux Incoterms (International Commercial Terms), au dédouanement et au transfert des risques... Mais il est deux clauses, qui paraissent a priori insignifiantes, et qui doivent pourtant attirer son attention : la clause de désignation du droit applicable au contrat et la clause de désignation du juge compétent en cas de litige.

La première a pour objet de désigner la loi applicable au contrat. Cette clause est inutile pour un contrat conclu en France entre deux entreprises

françaises. Elle devient essentielle dans le contrat international. Voici par exemple un contrat de vente conclu entre une entreprise malgache et une entreprise réunionnaise : quel droit s'applique ? Le droit malgache ? Le droit français ? Il faut distinguer selon que les parties ont prévu une clause ou sont restées silencieuses. Dans le premier cas, le principe est la validité de la clause, sous réserve des textes d'ordre public de chaque pays. Les parties peuvent même « dépecer » le contrat c'est-à-dire prévoir que tel de ces aspects sera régi par telle loi, tel autre par telle autre. Dans le second cas, il faudra scruter les règles du droit international privé pour savoir quelle loi appliquer. C'est un véritable



maquis qui oblige à distinguer en fonction de la nationalité des entreprises pour savoir s'il existe des conventions internationales applicables et de la nature du contrat [vente, entreprise, transport, travail...]. Déterminer la loi applicable supposera de coûteux honoraires de conseil et exposera l'entreprise à devoir fonder ses demandes sur un droit qu'elle maîtrise peu, qu'elle

connaît mal. Il faut donc choisir le droit applicable au contrat et ne pas hésiter à négocier âprement cette question.

La seconde clause est tout aussi importante. En cas de litige, s'adressera-t-on, en reprenant le même exemple, au juge malgache ou au juge français ? Le principe est le même : si les parties peuvent librement choisir le juge compétent, elles peuvent aussi conserver le silence. Cet éventuel silence les exposera à assigner leur contractant devant une juridiction qui se déclarera finalement incompétente en application des règles de droit international privé qu'elle appliquera. Là encore, perte de temps, et d'argent. En matière internationale, les entreprises désignent souvent un tribunal arbitral comme juge compétent. L'arbitrage a pour lui la célérité, la discrétion et la compétence des arbitres. Il reste cependant un coût élevé puisque les parties supportent les frais et honoraires des arbitres. Dans la zone, il convient de noter que Maurice et Madagascar se sont récemment dotés de Chambres d'arbitrage qui, ayant adopté de strictes procédures, offrent aux entreprises qui y ont recours de solides garanties en la matière [voir par exemple le site du Centre d'arbitrage et de médiation de Madagascar : [www.camm.mg](http://www.camm.mg)].

L'entreprise réunionnaise qui contracte à l'étranger doit donc avoir le réflexe de se poser deux questions : quel droit ? Quel juge ?

Jean-Baptiste SEUBE  
[[jean-baptiste.seube@univ-reunion.fr](mailto:jean-baptiste.seube@univ-reunion.fr)]  
et les étudiants du M2 droit des affaires  
[[association.alda@gmail.com](mailto:association.alda@gmail.com)].

# LE SAVIEZ-VOUS ?

## LE FNE FORMATION : UN OUTIL AU SERVICE DE L'EMPLOYABILITÉ DE VOS SALARIÉS



### QUEL OBJET ?

Le FNE formation a pour objet de mettre en œuvre des mesures de formation professionnelle, afin de faciliter la continuité de l'activité des salariés face aux transformations consécutives aux mutations économiques et de favoriser leur adaptation à de nouveaux emplois en cas de changements professionnels dus à l'évolution technique ou à la modification des conditions de production.

Le FNE Formation est mobilisé en priorité au sein des entreprises ou groupements d'employeurs de moins de 250 salariés. Les actions cofinancées par le FNE formation sont destinées prioritairement aux salariés :

- Les plus exposés à la perte de leur emploi.
- De faible niveau de qualification par rapport aux besoins du marché du travail sur leur bassin d'emploi.
- En CDD ou en CDI, quel que soit leur niveau de qualification.

Les opérations de formation cofinancées par le FNE-Formation doivent avoir lieu pendant le temps de travail et sont obligatoirement alternatives à l'activité partielle. Ces formations sont assimilées à du temps de travail effectif pendant lequel le salarié perçoit sa rémunération intégrale.

### QUELLES SONT LES FORMATIONS ET DÉPENSES ÉLIGIBLES ?

Les formations éligibles sont les suivantes :

- Les actions d'accompagnement amont, de positionnement, de bilan de compétences, de bilans professionnels, de VAE, de lutte contre l'illettrisme.
- Les actions de formation qualifiantes ou favorisant la polyvalence des salariés : acquisition de connaissances théoriques et pratiques, hors poste de travail [formation interne ou organisme librement choisi par l'entreprise].
- Les dépenses éligibles sont prioritairement les coûts pédagogiques.

### QUELS FINANCEMENTS? QUELLES MODALITÉS DE DEMANDE?

Le FNE soutient les actions mises en place par l'entreprise au-delà de son obligation légale en matière de formation, en complément de la prise en charge de l'OPCA.

Les taux de prise en charge sont modulables en fonction de la qualité et de la transférabilité des compétences à acquérir et des engagements de l'entreprise en termes d'emploi.

Les dossiers de demande de subvention FNE-Formation sont instruits par la DIECCTE Réunion.

### EN PRATIQUE?

Une entreprise qui a modifié son logiciel informatique de suivi de stocks a pu bénéficier d'une aide de 70% de l'Etat afin de former ses salariés à ce nouvel outil plus performant.

Une entreprise qui a eu recours à de l'activité partielle pour travaux a pu bénéficier d'une aide de 70 % de l'Etat afin de former ses salariés pendant cette période de sous activité.

Une entreprise a accompagné collectivement plusieurs salariés dans une démarche de VAE, dans ce cadre, là également l'entreprise a pu bénéficier d'une aide de 70% de l'Etat.

Contact : Dorothée BAREL

Mail : [dorothee.barel@dieccte.gouv.fr](mailto:dorothee.barel@dieccte.gouv.fr)

Tél. : 02.62.94.49.82



## Bpifrance Université Plateforme de E-learning pour les PME



Bpifrance a lancé le 13 avril dernier sa plateforme d'autoformation à distance dédiée aux dirigeants d'entreprise et porteurs de projet.

**Un nouveau modèle d'accompagnement, offrant une conception pédagogique de qualité, ouvert à tous les entrepreneurs.**

Bpifrance Université E-learning est une plateforme de formation en ligne, pour les entrepreneurs, qui vise à traiter tous les thèmes utiles au développement de leurs entreprises.

**Des contenus fiables et de haute qualité, produits sur mesure par Bpifrance en collaboration avec des experts reconnus.**

Le portail se compose de modules thématiques, courts et orientés vers la mise en application.

Chaque module, d'une durée inférieure à 30 minutes, est segmenté en séquences de 4 à 6 minutes dans lesquelles l'apprenant peut se déplacer de manière interactive. Il a la possibilité de réagir et de commenter les informations et de créer des fils de discussions.

Ces modules sont réalisés en collaboration avec les meilleurs experts :

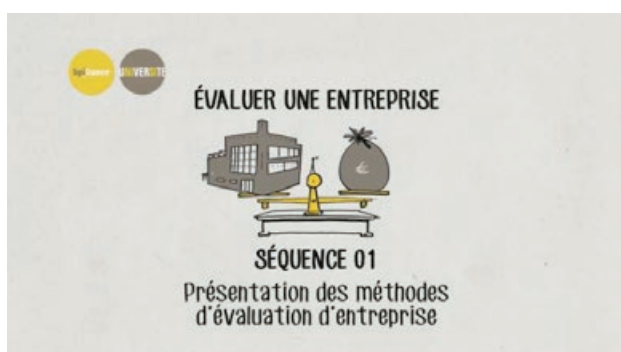
- professeurs intervenants au sein de Grandes Ecoles qui apportent leur marque et leur expertise
- professionnels et consultants référents dans leur domaine
- experts au sein de **Bpifrance**.

**Tous les thèmes liés à la gestion et au développement des entreprises sont progressivement couverts** : stratégie, finance, innovation, international, marketing, vente, achats, production, juridique, ressources humaines, management, développement personnel, leadership...

Une vingtaine de modules, soit environ 80 séquences de formation, seront ainsi mis à disposition au cours de l'année 2015, avec la possibilité, pour les entrepreneurs, de suggérer des modules.

Cette plateforme est accessible **gratuitement**, à tout moment, sur simple inscription :

**[www.bpifrance-universite.fr](http://www.bpifrance-universite.fr)**



# LA DOUANE

## PARTENAIRE DES EXPORTATEURS RÉUNIONNAIS



L'ambition de la douane est d'aider et de soutenir les entreprises qui se développent à l'international, afin qu'elles maîtrisent mieux les règles douanières et profitent des opportunités de la réglementation pour diminuer leurs coûts et gagner en compétitivité sur les marchés extérieurs.

### 1 - LA DOUANE CONSEILLE LES ENTREPRISES Tournées vers l'INTERNATIONAL

La douane a mis en place des services de conseil et de soutien aux entreprises dans chaque direction régionale :

- Un Pôle d'Action Economique (PAE) qui renseigne les usagers sur la réglementation et fournit des statistiques sur demande ;
- Une Cellule Conseil (CCE) qui reçoit les entreprises lors d'entretiens personnalisés, les informe et les oriente gratuitement vers les procédures de dédouanement et les régimes douaniers les mieux adaptés à la structure de leurs opérations de commerce international ;
- Un service d'audit (SRA) qui se déplace dans les entreprises pour analyser leurs processus et les accompagner dans leurs démarches de certification.

### 2 - LA DOUANE S'ENGAGE AUPRÈS DES ENTREPRISES

La douane met en œuvre une démarche de certification dont l'objectif est

de soutenir la compétitivité des entreprises à l'exportation :

■ Le statut d'Exportateur Agréé (EA) permet de simplifier les formalités à l'export, de gagner du temps et de réduire les coûts. Toute entreprise exportatrice, même une PME, peut ainsi disposer d'un numéro d'autorisation unique dont l'apposition sur la facture ou sur les autres documents commerciaux permet de certifier les informations relatives à l'origine préférentielle ;

■ Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA) permet à toute entreprise exerçant une activité liée au commerce international d'acquiescer un label de qualité sur les processus douaniers et sécurité-sûreté qu'elle met en œuvre. Délivré par la douane française, il est reconnu dans toute l'Union européenne et dans les pays signataires d'accords de reconnaissance mutuelle. L'OEA bénéficie d'avantages importants et concrets : allègement des formalités, dispense de garantie financière, octroi de facilités de procédures domiciliées... ;

■ Des outils d'expertise pour préparer et sécuriser les opérations internationales.

Par exemple : le Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC), les Renseignements Contraignants sur l'Origine (RCO)...

### 3 - LA DOUANE SIMPLIFIE LES FORMALITÉS DEMANDÉES AUX ENTREPRISES

La simplification des formalités est au cœur des actions que la douane déploie pour aider les entreprises qui exportent. Les déclarations en douane sont ainsi

entièrement dématérialisées.

Afin d'assurer une meilleure traçabilité des flux d'exportation et d'obtenir plus rapidement le justificatif de sortie des marchandises, le système ECS dématérialise la procédure papier de justificatif de sortie en la remplaçant par une certification électronique à laquelle les services de contrôle de la DGFIP ont directement accès.

En matière d'octroi de mer, la douane a également engagé un processus de dématérialisation qui devrait aboutir en 2016 à la mise en place d'une téléprocédure pour la déclaration de l'octroi de mer interne.

En parallèle, la direction régionale des douanes accompagne la mise en œuvre de la réforme du régime de l'octroi de mer. La campagne d'information qui débutera au second semestre 2015 sera l'occasion de rappeler les facilités dont peuvent bénéficier les entreprises en la matière et notamment l'intérêt d'avoir recours aux régimes suspensifs (RFS, entrepôt douanier, perfectionnement actif).

Pour plus d'informations, vous pouvez :  
- consulter les rubriques de la Douane sur le site Internet de l'État à La Réunion :

[www.reunion.pref.gouv.fr](http://www.reunion.pref.gouv.fr) ;

- contacter la cellule conseil aux entreprises pour un diagnostic personnalisé :

Tél. : 02.62.90.81.00

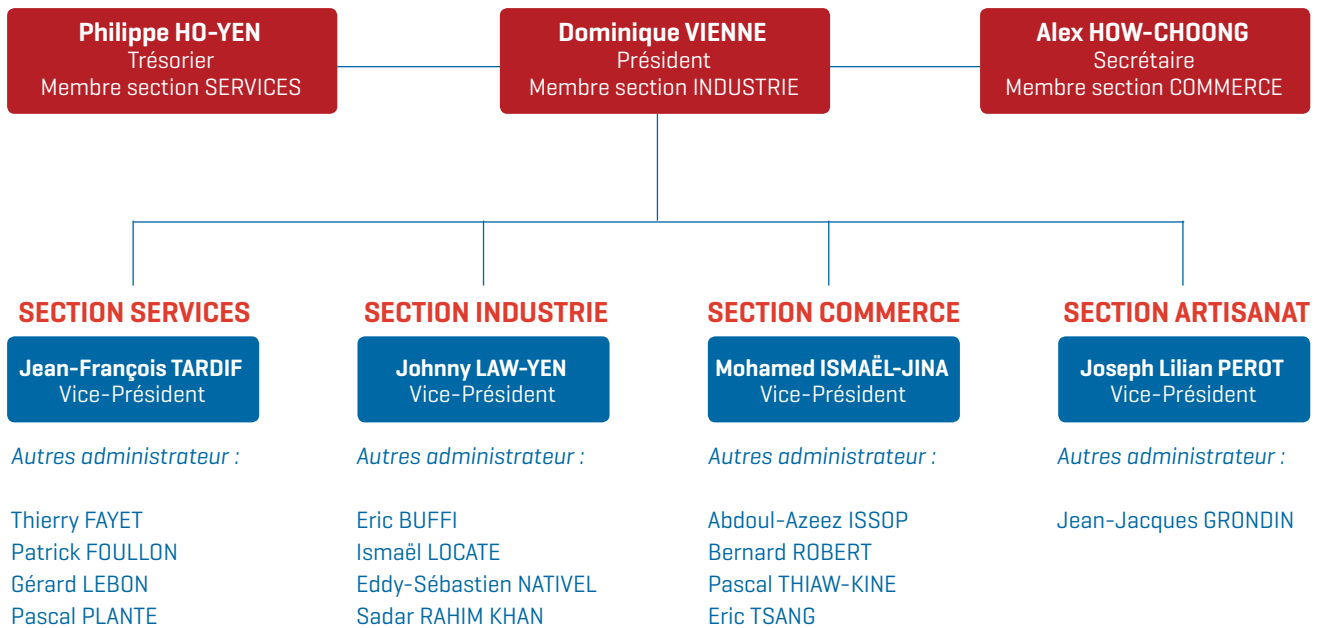
ou mail : [pae-reunion@douane.finances.gouv.fr](mailto:pae-reunion@douane.finances.gouv.fr).



# POINT INFO CGPME

## DEUX NOUVEAUX ENTRANTS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

### LA NOUVELLE COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



### VIE DES COMMISSIONS

#### LA COMMISSION ENI REÇOIT LA D2IE

La commission Economie Numérique et Innovation (ENI) de la CGPME Réunion a reçu lors de sa réunion mensuelle du 9 avril 2015 la Délégation Interministérielle à l'Intelligence Economique (D2IE) de passage à la Réunion au Village Corail sur la côte Ouest. De nombreux membres de la CGPME, non spécialistes du numérique, ont saisi l'occasion pour mieux appréhender cette problématique pour maîtriser la circulation de leur informations professionnelles sensibles. Cette réunion a été l'occasion :

- De présenter le guide des bonnes pratiques informatiques fait par la CGPME et qui est consultable et téléchargeable en ligne sur notre site internet : [www.cgpme-reunion.com](http://www.cgpme-reunion.com).
- De mieux comprendre le

changement de stratégie de l'Etat pour la diffusion de l'Intelligence Economique (IE) dans les territoires ultramarins. L'objectif est d'obtenir une meilleure appropriation du sujet par nos territoires éloignés qui, jusque-là, sont restés relativement peu impliqués alors même qu'ils sont les têtes de pont de la France dans les régions géographiques éparées.

- De présenter les attentes et les problématiques des PME locales autour de l'IE.
- De dégager des pistes de travail et de développement d'outil que la CGPME pourrait mettre au service de ses membres.

La D2IE a mis en place des fiches pratiques à destination des entrepreneurs sur <http://www.intelligence-economique.gouv.fr/methodes-et-outils/la-securite-economique-au-quotidien>.

Ces supports ont été réalisés avec des partenaires privés, dont la CGPME, et permettent d'approfondir les sujets qui ont été esquissés lors de cette réunion. Ils offrent aussi la possibilité de lancer un autodiagnostic sur son entreprise.

Quelques exemples de thématiques de fiche :

- Bien identifier l'information stratégique à protéger.
- Protéger son savoir et ses idées
- Utiliser des appareils nomades de façon sécurisée.
- Éviter ou gérer la perte d'une compétence-clé.
- Les réseaux sociaux et l'e-réputation.
- Se déplacer à l'étranger.
- Protéger juridiquement son établissement.
- Sécuriser ses relations commerciales.

# SUR LE TERRAIN

## PARTENARIAT CGPME RÉUNION-ACADÉMIE : L'ENTREPRISE SE RAPPROCHE DE L'ÉCOLE

Le président de la CGPME Réunion, Dominique VIENNE, et le recteur d'académie, Thierry TERRET, ont signé mardi 21 avril 2015 une convention-cadre de partenariat pour un lien Ecole-Entreprise renforcé au service du territoire réunionnais.

La réussite professionnelle des jeunes en formation est un enjeu majeur pour le développement économique et social de La Réunion. Conscients de cette réalité, la CGPME Réunion et l'Académie de la Réunion se sont ainsi engagés mutuellement à mener les actions et projets renforçant la sensibilisation de la jeunesse réunionnaise au monde de l'entreprise et donc le lien existant entre ces deux sphères.

Le lien école-entreprise existe. Pour preuve, 4 chefs d'entreprise, adhérents

de la CGPME Réunion, ont témoigné de leur implication respective en la matière.

Il est essentiel de permettre aux jeunes de bénéficier de tous les outils qui leur permettront demain de réussir leur vie professionnelle, en tant que salariés ou en tant qu'entrepreneurs. La jeunesse réunionnaise doit être le moteur de sa propre réussite et en aucun cas subir son avenir professionnel. Tel est le leitmotiv de l'organisation patronale. Cette convention couvre l'ensemble



des actions et projets qui permettra aux jeunes d'être sensibilisés au monde de l'entreprise (visites et stages en entreprise, ateliers CV, simulation d'entretien d'embauche, journées portes ouvertes, forums, participation des entrepreneurs de la CGPME au sein des établissements scolaires, ...). En parallèle, cet ensemble d'actions permettra au système éducatif d'intégrer les évolutions et les besoins concrets émanant des TPE PME réunionnaises.

## BUSINESS BREAKFAST :

### 1<sup>ère</sup> ÉDITION RÉUSSIE

Autour d'un petit déjeuner, Massi RIVIERE, gérante de l'entreprise STARTER PLUS REUNION, a fait découvrir son activité, le coworking, aux entrepreneurs présents.

Ambiance conviviale, échange de cartes de visite, discussions productives et opportunités d'affaires ou de collaboration à naître : le défi est relevé pour la CGPME Réunion.





# DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE À LA CGPME RÉUNION

La CGPME Réunion vous accompagne !

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

## LES DÉJEUNERS DES TALENTS & DU TERRITOIRE

**Allianz**   
PARTENAIRE OFFICIEL

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

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

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

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

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

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

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



# ACTU SBA

## LA STRATÉGIE DU BON ACHAT FAIT DES ÉMULES

*Élargi à une quinzaine d'organisations professionnelles et de plus en plus sollicité par les acheteurs publics ayant compris qu'il est possible d'impacter positivement le développement local par l'achat public, le SBA Réunion prend de l'ampleur !*

### COMITÉ EXPERT RESTAURATION COLLECTIVE DU CHU

Le 28 avril s'est tenu le premier comité expert Restauration Collective dans le cadre du SBA signé par le CHU en 2014. Une occasion pour les acheteurs du CHU de présenter leur politique d'achat

et de mieux comprendre les enjeux et le fonctionnement des filières de l'alimentation locales, représentées pour l'occasion par l'ADIR (Association pour le développement industriel de La Réunion), et la FRCA (Fédération Réunionnaise des Coopératives Agricoles).

### JOURNÉE DU TERRITOIRE DE LA CINOR

Le 22 mai, plus de 70 entreprises ont répondu présentes à la Journée du Territoire de la CINOR. Au programme : la rencontre des services, des ateliers sur la dématérialisation, ainsi qu'un bilan chiffré

de grande qualité sur l'année écoulée. Les projets d'investissement de la CINOR pour la période 2015-2020 ont également été présentés.

De nouveaux acheteurs publics ont manifesté leur intérêt pour prendre part à cette démarche et contribuer, eux aussi, à faire de leurs achats des leviers de développement des compétences locales ! Prochainement, un événement sera organisé par les organisations professionnelles pour lancer un appel solennel à l'ensemble des acheteurs publics locaux !

## APPEL SBA DU 18 JUIN

*Le 18 juin 2015, les quinze organisations professionnelles locales ont lancé un appel solennel aux acheteurs publics locaux, afin d'étendre la démarche SBA à l'ensemble de La Réunion.*

Pour les entreprises réunionnaises composées à 96% de TPE, accéder aux marchés publics relève parfois du parcours du combattant. En période de crise économique aigüe, il est devenu vital que l'acte d'achat public soit aussi un acte de développement économique, capable de préserver et de développer nos filières locales.

C'est pourquoi plus d'une cinquantaine



d'acheteurs publics ont été conviés à découvrir le dispositif SBA, une Stratégie du Bon Achat. L'appel SBA du 18 juin visait à généraliser le SBA à l'ensemble des donneurs d'ordre publics.

Pour clarifier le concept de SBA et convaincre les acheteurs publics, ces quinze organisations professionnelles ont

élaboré un livre blanc, remis officiellement dans l'amphithéâtre de l'École de Gestion et de Commerce. Ce livre blanc explique comment mettre en oeuvre et animer la démarche SBA. Plus qu'une simple liste d'engagements statiques, le SBA est surtout une démarche qui doit être animée par l'ensemble des parties prenantes.

## VISITE MANUEL VALLS DONNER UN ÉCHO NATIONAL AU SBA RÉUNION

Lors du passage à La Réunion du premier ministre Manuel VALLS, les acteurs économiques ont pu adresser à l'Etat leurs demandes pour améliorer le contexte économique de notre Réunion. Notre Président Dominique VIENNE a notamment pris la parole sur

la thématique de l'attractivité et de la compétitivité, en demandant à ce que soit donnée plus de visibilité aux entreprises. La suppression des mesures de dégressivité prévues par la LODEOM a notamment été demandée, ainsi que sa pérennisation au delà de 2017. M. VIENNE



RÉUNION

a également remis au Premier ministre au nom de la plateforme SBA un dossier complet sur le SBA Réunion, afin qu'il trouve écho au niveau national.

# 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.CGPMERREUNION.COM](http://WWW.CGPMERREUNION.COM)



L'ENTREPRISE LOCALE,  
FORCE DE NOTRE ÉCONOMIE.



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 à minima à 50% par leur entreprise au plus tard le 1<sup>er</sup> 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](http://groupama.fr)

**0262 300 300**

coût d'un appel local depuis un poste fixe.



Toujours là pour moi.



# 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 <sup>(1)</sup> ;

**Prise en charge à 100%** de vos lunettes de vue <sup>(2)</sup> ;

**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](http://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](http://www.mutasante.com)

02  
62 **947 700**



(1) Chez les professionnels de santé conventionnés. (2) Dès la formule Saphir, chez les opticiens agréés MUTA. Mutuelle Générale Solidarité Réunion (MGSR) - Immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 388 213 423. Siège social : 14, Boulevard Doret - BP 340 - 97467 Saint-Denis cedex. Pour la santé, La MGSR est substituée par la Mutuelle de la Réunion pour les branches 1 et 2. Mutuelle régie par le code de la Mutualité soumis au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, cet organisme indépendant peut être saisi directement par un assuré. Le contrat est assuré par la Mutuelle de la Réunion : Union soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité, immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 321 073 470, agréée en branches 1, 2 et 20 - Mutuelle de la Réunion Services de Soins et d'Accompagnement Mutualistes (MSAM) - Organisme soumis aux dispositions du Livre III du Code de la Mutualité, immatriculée au répertoire SIRENE sous le numéro SIREN n° 443 459 615. Siège social : 14, Boulevard Doret - BP 340 - 97467 Saint-Denis cedex.