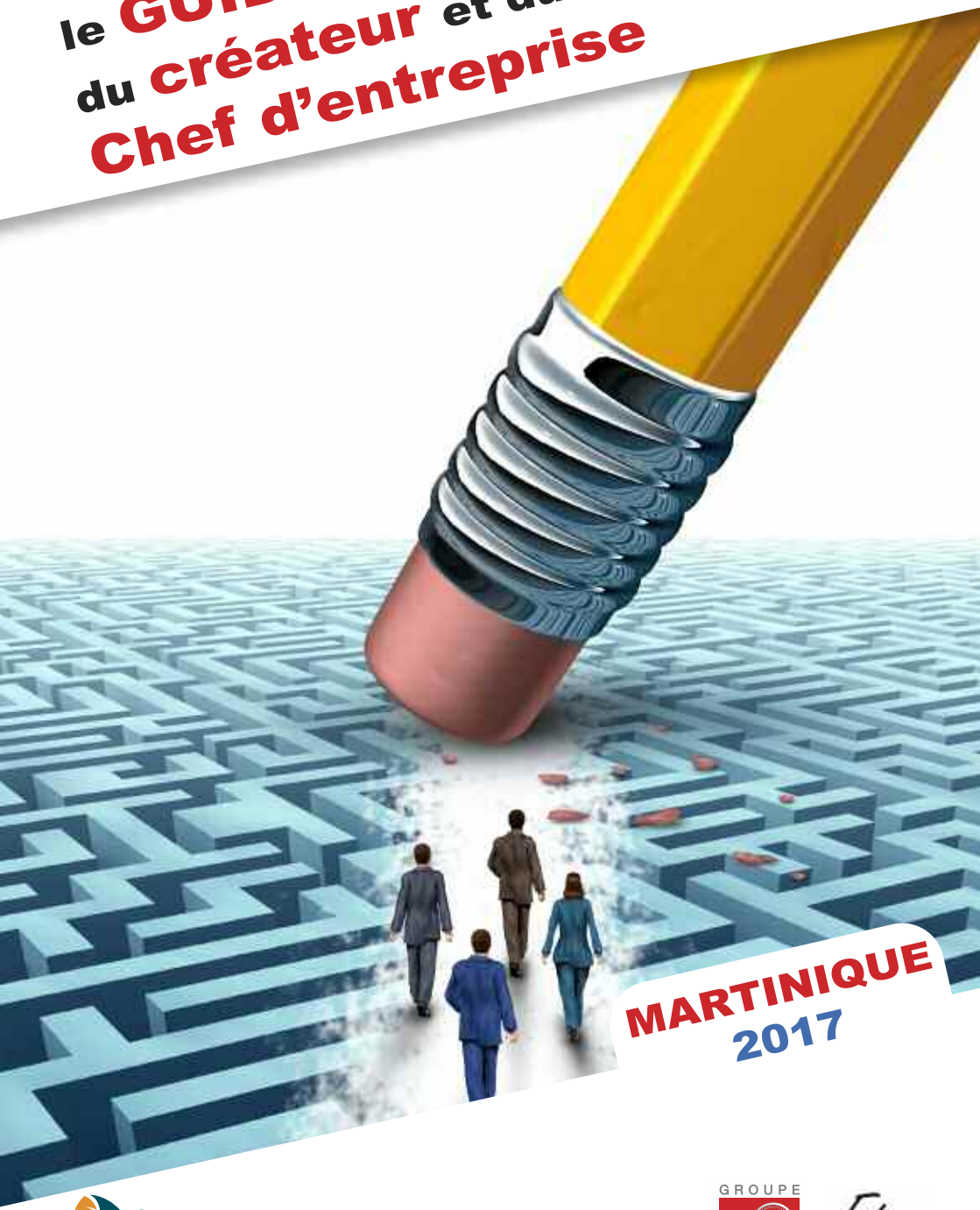
le GUIDE du créateur et du Chef d'entreprise



MARTINIQUE 2017

Collectivité Territoriale de Martinique

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES Région Martinique

CCI MARTINIQUE

GROUPE Caisse des Dépôts

Ftpe

CHOISIR SON PARTENAIRE N'EST PAS QU'UNE QUESTION DE **FEELING**, C'EST AUSSI UNE QUESTION DE **COMPÉTENCES**.

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Région Martinique

FAIRE LE BON CHOIX : L'EXPERT COMPTABLE, LABEL QUALITÉ DE MON ENTREPRISE.

Trouver le partenaire qui partagera la vie de votre entreprise relève d'un choix capital.
L'Ordre des Experts-Comptables de Martinique regroupe des professionnels compétents, à l'écoute des chefs d'entreprises, respectant éthique et déontologie.

Entrepreneurs, professions libérales, artisans, commerçants, **choisir un expert-comptable inscrit c'est une garantie.**
Près de 110 experts-comptables sont inscrits à l'Ordre, il y en a forcément un fait pour vous.

Trouvez le sur **www.experts-comptables-martinique.com**

Centre d'Affaires Valmenière - Bâtiment A, 1er Etage - 97200 Fort de France - 0596 64 02 26 - Fax 0596 64 20 52
mail : croec972@orange.fr / ordexper@orange.fr - www.experts-comptables-martinique.com

Osez oser !

Porteurs de projets, futurs créateurs, chefs d'entreprise à la Martinique, ce Guide s'adresse à vous.

Vous y trouverez bien sûr, des conseils indispensables à chaque étape clé, qui vous permettront d'avoir sous la main toutes les ressources pour faire les bons choix et réussir votre projet de création ou de développement.

Nous avons recherché dans la presse et dans l'actualité ce qui est susceptible de vous intéresser : Forum du financement d'entreprises, nouvelles mesures qui s'appliqueront à partir de 2017, nouveau bulletin de paie, Loi Sapin II et ses dispositions relatives au développement durable dans l'économie…

Ce guide que nous avons voulu complet est perfectible. Il sera amélioré au fur et à mesure des années, enrichi de vos critiques et des informations qui seront diffusées ultérieurement. Nous tenons d'ores et déjà à nous excuser si certaines structures n'ont pas été citées.

Dans ce guide, seront aussi abordés des thèmes relatifs au Développement Durable, à l'Economie Sociale Circulaire et Solidaire, à la réduction des déchets dans les entreprises… de véritables sujets incontournables pour notre pays mais aussi pour votre entreprise.

Nous remercions tous les partenaires qui ont rendu cette publication possible, tout particulièrement Marinette Torpille, Présidente de Martinique Développement et Conseillère Exécutive en charge du développement économique et de l'aide aux entreprises à la CTM.

A ce titre, nous saluons la tenue du salon OSE ! qui sera un véritable lieu d'échanges, de rencontres, d'apprentissage pour les créateurs et chefs d'entreprises, les 19 et 20 janvier 2017 au Palais des Congrès de Madiana. C'est une belle initiative de Martinique Développement et de tous les intervenants économiques du territoire avec la CTM. Nous espérons qu'OSE ! boostera les entrepreneurs martiniquais.

Nous vous présentons nos meilleurs Vœux 2017, et souhaitons de bons lendemains aux créateurs et aux chefs d'entreprises de la Martinique.

Pour l'équipe de rédaction,

Philippe Pied
Tél.: 0696 73 26 26

LE GUIDE DU CRÉATEUR ET DU CHEF D'ENTREPRISE
Une réalisation de OCM
7 Rue Paul Gauguin
97232 Le Lamentin
RCS FdF : 793 602 772

Photo de couverture :
fotolia
Directeur de Publication :
Philippe PIED
Philippepied@wanadoo.fr
Port.: 0696 73 26 26

Rédacteurs :
Philippe Pied, Mike Irasque, Valerie Charlery
Ordre des Experts Comptables de Martinique
Régie Publicitaire :
OCM, Valérie Charlery

Une entreprise qui avance, un partenaire qui vous protège.

> Un interlocuteur expert dédié qui répond à vos besoins en protection : conseils, couverture, sinistre...

MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE & SANTÉ COLLECTIVE

> ASSURANCE OUTREMER, anciennement MUTAM, est un assureur créé aux antilles en 1994. Son objectif est de proposer aux acteurs une couverture adaptée aux risques spécifiques de nos régions.

Nos métiers :
RISQUES PROFESSIONNELS, ASSURANCE AUTO, HABITATION ET SANTÉ.

ASSURANCE OUTREMER

Informations : www.assurance-outremer.com
Demande de contact également par mail à contact@assurance-outremer.fr
4 agences en Martinique 0596 73 09 70
FORT-DE-FRANCE - SAINTE-MARIE - RIVIÈRE SALÉE - LE MARIN
4 agences en Guadeloupe 0590 89 45 03
GRAND-CAMP - BASSE-TERRE - LE MOULE - MORNE À L'EAU

Asiré pa pétèt !

Société d'Assurance Mutuelle à cotisations variables, régie par le Code des Assurances.

SOMMAIRE

6. ACTUALITÉS

6. Mot de l'Ordre des Experts Comptables
8. Préliminaires
12. OSE ! Le rendez-vous des entrepreneurs
14. Mieux connaître le CCEE
16. Loi Sapin II
19. Nouveau bulletin de paie
22. Indépendants, ce qui change en 2017

22. DE L'IDÉE AU PROJET

24. Conseils pour trouver une idée
30. Evénements et manifestations
32. Evaluer son idée
32. Envisager la reprise
33. Créer en Franchise
36. Le bilan personnel
37. Les contraintes du projet

38. STRUCTURE JURIDIQUE ET RÉGIME D'IMPOSITION

46. FINANCEMENTS ET AIDES

46. Forum du financement d'entreprises
52. Différents types de financements
62. Les nouvelles aides de la CTM
66. Les Aides Européennes (FSE / FEDER)
68. Règles d'or pour séduire son banquier
70. Conseils de l'expert comptable
82. Contrats aidés
88. Aides et Développement Durable

93. STATUT SOCIAL DU DIRIGEANT

94. Mieux connaître le RSI

100. INNOVATION

104. LES STRUCTURES DE L'ESS

110. DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS L'ENTREPRISE

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES :

LETTRE DU PRESIDENT DE L'ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES DE LA MARTINIQUE AUX CHEFS D'ENTREPRISE

Mesdames, Messieurs,

La lutte contre l'exercice illégal est un enjeu majeur pour la profession d'expert-comptable. En tant que profession réglementée, son objectif premier est la protection des clients. Elle se doit de lutter contre une infraction qui fait encourir aux entreprises des risques importants.

Les illégaux réalisent des prestations comptables sans disposer de la compétence nécessaire. Ils n'ont pas les connaissances et le savoir faire que le diplôme d'Etat garantit.

L'expert comptable et ses collaborateurs ont l'obligation de suivre une formation chaque année. Cette formation permet l'actualisation de leurs connaissances et leur perfectionnement. Les professionnels doivent rester performants pour satisfaire toujours au mieux les demandes des clients.

Le Titre d'expert comptable : un gage de sécurité, d'impartialité et d'honnêteté.

Aux termes de l'article 20 de l'ordonnance du 19 septembre 1945, il y a exercice illégal dès lors qu'une personne physique ou morale non inscrite au Tableau de l'ordre des experts comptables effectue pour le compte de tiers, les travaux prévus aux deux premiers alinéas de l'article 2 qui stipule : *« est expert comptable ou réviseur comptable au sens de la présente ordonnance celui qui fait profession habituelle de réviser et d'apprécier les comptabilités des entreprises et organismes auxquels il n'as lié par un contrat de travail. L'expert aussi profession de tenir, centraliser, ouvrir, arrêter, surveiller, redresser et consolider les comptabilités des entreprises et organismes aux quels il n'est pas lié par un contrat de travail. »*

La qualité de membre de l'ordre permet de garantir la compétence et le savoir-faire nécessaires pour réaliser des travaux comptables. Des erreurs de comptabilité peuvent avoir des conséquences extrêmement préjudiciables pour le client.

Il n'est plus à démontrer, le nombre de redressements fiscaux, et les liquidations d'entreprises qui sont les conséquences de ces erreurs.
Le titre d'expert-comptable, subordonné à des conditions très strictes, diplôme, stage d'une durée de 3 ans, formation continue, constitue un gage de sécurité pour les clients. Le titre professionnel est synonyme de compétence.

L'expert comptable doit exercer sa mission en respectant de nombreuses règles qui vont dans le sens de la protection du client.
Dans son entrée dans la profession l'expert comptable, prête serment d'exercer sa profession avec conscience et probité, de respecter et faire respecter les lois dans ses travaux.
Il doit respecter des règles déontologiques, en ce qui concerne notamment le secret professionnel, et l'indépendance.
La violation de ces différentes obligations par le professionnel engage sa responsabilité disciplinaire, fiscale, civile et pénale.

Le chef d'entreprise face au fichier des écritures comptables en cas de contrôle fiscal

Entendu que l'arrêté du 29 juin 2013 oblige les contribuables soumis à une obligation de tenue comptable et qui le font même partiellement sur informatique à présenter un fichier des écritures comptables pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2013.

Cette obligation concerne els entreprises industrielles et commerciales soumises à un régime réel d'imposition ou au régime du micro BIC, les BNC, les entreprises agricoles soumises au régime réel, les associations fiscalisées, les SCI soumises à l'IS ou à la TVA.

Le format du fichier distingue la date de la pièce justificative, c'est-à-dire la date de l'enregistrement dans les comptes, et la date de la validation, à partir de laquelle il n'est plus possible de modifier o de supprimer l'écriture qui st alors gravée dans le marbre.

Il est par conséquent évident qu'en cas de comptabilité externalisée, une validation sans intervention d'un expert comptable caractériserait l'exercice illégal.

Avec nos meilleurs vœux de développement pour l'ensemble des entreprises martiniquaises à l'orée de cette année 2017.

Djibo Mossi
Président de l'Ordre des Experts Comptables de la Martinique

GUIDE MÉTHODOLOGIQUE :
REMARQUES PRÉLIMINAIRES

Ce Guide vous donnera une vue d'ensemble des étapes du parcours de création d'une entreprise, et vous aidera à vous poser les bonnes questions pour structurer votre projet et vous orienter vers la bonne direction.

Avant même d'aller plus loin voici quelques conseils :

Soyez sûr de votre motivation

Même si elle suscite beaucoup d'engouement, la création d'entreprise demeure une opération lourde qui implique une prise de risque non négligeable. Elle nécessite donc une profonde motivation.

Ne négligez pas la phase de préparation

Créer ou reprendre une entreprise demande une sérieuse préparation. Parce qu'on ne s'improvise pas entrepreneur, si vous souhaitez mettre toutes les chances de votre côté, vous devez fournir un important travail de préparation en amont du lancement de votre activité.

Ne préparez pas seul votre projet

Étude de marché, recherche de financements, choix de la forme juridique…sont autant d'aspects sur lesquels vous devrez vous pencher et mener une réflexion approfondie.
Face à ce besoin de compétences hétéroclites, vous avez donc tout intérêt à vous faire aider par des professionnels qui maîtrisent l'environnement de la création/gestion/reprise d'entreprise.

Construisez votre projet avec méthode

Le plus difficile est moins de créer que de durer. Efforcez-vous donc de suivre un parcours ordonné. Ce guide a pour but de retracer de manière synthétique, étape par étape, le parcours d'un créateur d'entreprise. Il vous permettra donc de préparer votre projet et de mobiliser efficacement le réseau des professionnels de ce qui concerne l'entreprise : experts comptables, avocats, structures de financement et d'hébergement, services de la Collectivité Territoriale de Martinique, Chambres consulaires… que vous trouverez dans ces quelques pages.

Ce guide n'étant pas exhaustif, nous vous recommandons de consulter les sites internet des différents organismes cités, pour de plus amples précisions.

Pour construire un projet de création d'entreprise et augmenter vos chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques

L'ACCOMPAGNEMENT UN GAGE DE PÉRENNITÉ
De nombreuses études montrent que le taux moyen de survie des entreprises accompagnées s'élève à 70% après cinq ans, contre seulement 51% pour celles qui ne le sont pas.

CCI MARTINIQUE

GUICHET UNIQUE

Entreprise & Alternance

UN SERVICE UNIQUE DEDIÉ AUX ENTREPRISES
POUR ACCÉDER AUX AIDES À L'EMBAUCHE

- Vous accueillir et recueillir vos besoins
- Analyser vos besoins
- Vous informer et vous orienter vers les dispositifs adéquats
- Accompagner votre projet de recrutement
- Vous offrir un suivi individuel jusqu'à la fin de la période d'essai

4 ESPACES D'ACCUEIL À LA CCI MARTINIQUE

SIÈGE CCI MARTINIQUE
50 rue Ernest Deproge,
97200 Fort de France
- 0696 24 34 81 -
m.bouton@martinique.cci.fr

AGENCE TRINITÉ
107 rue Joseph Lagrosillière,
97220 La Trinité
- 0696 20 09 72 -
k.chenor@martinique.cci.fr

AGENCE MARIN
Zone d'Activité Artimer,
Bat. E 1 étage, Quartier LA DUPRE,
97290 Marin
- 0696 24 05 67 -
j.seminor@martinique.cci.fr

AGENCE SAINT PIERRE
Place Bertin,
97250 Saint-Pierre
- 0696 40 24 40 -
g.pintor@martinique.cci.fr

La Fabrique à entreprendre

Pour concrétiser leurs projets, les entrepreneurs recherchent un accompagnement tout au long de leur parcours. De l'idée d'entreprendre à l'hébergement de leur entreprise, ils sont orientés par des réseaux associatifs et coopératifs de qualité sur l'ensemble du territoire.
« ***La Fabrique à entreprendre*** » a vocation à rassembler ces acteurs, tout en respectant leurs spécificités, à construire des synergies et à coordonner les partenaires afin de garantir au porteur de projet un parcours de création d'entreprise de qualité par des professionnels de l'accompagnement et du financement.

Sous l'égide de la « ***La Fabrique à entreprendre*** », le hub développe la culture entrepreneuriale, favorise la détection des projets, accompagne la création, la reprise et la transmission.
Ces interventions ont pour objectif de pérenniser les TPE et de faciliter leurs hébergements.

1
VOUS AVEZ L'IDÉE D'ENTREPRENDRE
Des dispositifs d'émergence de projets sont créés pour affiner votre domaine d'activité et vous apporter des réponses.

2
FAITES-VOUS ACCOMPAGNER
dans votre projet de création d'entreprise mais aussi tout au long de la vie de cette dernière, des réseaux professionnels nationaux ou locaux sont à votre écoute.

3
BÉNÉFICIEZ D'UN FINANCEMENT
Dès le commencement de votre projet ou dans son développement.

4
HÉBERGEZ VOTRE ENTREPRISE
Pour entreprendre sans être isolé (centres d'affaires de quartier, pépinières, couveuses, coopératives d'activités et d'emploi, espaces de co-working, etc.).

LES PARTENAIRES DE LA FABRIQUE À ENTREPRENDRE MARTINIQUE

Pour fédérer les acteurs, la Caisse des Dépôts a créé la marque « La Fabrique à entreprendre ». Cette plateforme entrepreneuriale rassemble sous une bannière commune tous les réseaux d'accompagnement à la créationd'entreprise d'un territoire pour renforcer leur visibilité.

GROUPE Caisse des Dépôts

L'Adie, Association pour le droit à l'initiative économique, aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise, et donc leur emploi, grâce au microcrédit, à la microassurance et à un accompagnement adapté.
Missions : financer et assurer les entrepreneurs ou les personnes souhaitant créer une activité économique qui n'ont pas accès au crédit bancaire, les accompagner avant, pendant et après la création de leur entreprise pour assurer la pérennité de leur activité.
Contact :
martinique@adie.org
www.facebook.com/adie.martinique/
0969 32 81 10

Missions : accompagnement et conseil en création d'entreprise, pilotage de la Plateforme Avenir Pêche, accompagnement des demandeurs d'emploi du Nord et du Sud dans le cadre de la prestation Pôle Emploi Activ'Créa sur l'amorçage et l'émergence de projets de création d'entreprise, accompagnement des dirigeants de TPE pour le recrutement du 1er salarié.
Contact **:**
sabrinacriart.bg@gmail.com
0696 45 02 02 - 0596 55 77 05

CitésLab a pour mission de favoriser la création d'entreprise par les habitants dans les quartiers prioritaires Politique de la Ville de Fort de France.
Missions : actions de sensibilisation, appui apporté aux porteurs de projet, aide à la formulation d'une idée de création d'entreprise et sécurisation de leur parcours de création.
Public cible : les habitants dans les quartiers prioritaires Politique de la Ville de Fort de France.
Contact :
Mr PHILIPPEAU Jean- Sébastien
citeslabfdf@gmail.com
coupdepouss@gmail.com
0696012671 / 0696044299

Couveuse Régionale Antilles-Guyane
Missions : accompagnement au test de l'activité et formation au métier de chef d'entreprise des personnes les plus éloignées de l'emploi, accompagnement des dirigeants de TPE pour le recrutement du 1er salarié
Contact :
sabrinacriart- crag@orange.fr
0696 45 02 02 - 0596 55 77 05

Coopérer pour entreprendre
La coopérative EDEA vous propose un cadre juridique, économique, social et humain pour créer votre propre activité, viabiliser votre projet et pérenniser votre emploi.
Missions : promouvoir l'entrepreneuriat coopératif, accompagner les entrepreneurs, proposer le statut d'entrepreneur-salarié, susciter l'accès au sociétariat
Public cible : tous porteurs de projet
Contact **:**
Huguette VILOSA
vilosa.edea.972@orange.fr
0696288964

Entreprendre Pour Apprendre Martinique est une association loi 1901 qui a pour mission de favoriser l'esprit d'entreprendre des jeunes, et développer leurs compétences entrepreneuriales.
Missions : faire découvrir des métiers et favoriser l'orientation des élèves, initier à la vie économique et au travail de groupe, devenir acteur de son avenir social et professionnel.
Public cible : élèves de 8 à 25 ans (CM1 au post-bac) avec des professionnels de l'enseignement et de l'entreprise.
*Contact***:**
Rebecca MAITREL,
Chargée de mission Rectorat :
rebecca.maitrel@ac-martinique.fr
0696- 72-01-85
Joël PIMPY
Chargé de mission Rectorat : joel.pimpy@ac- martinique.fr
0696-83-53-85

Créée en 1989, Initiative Martinique Active est membre des réseaux Initiative France et France Active.
Missions : accompagnement et financement des projets de création, reprise ou développement d'entreprise au moyen de prêts d'honneur, accompagnement des acteurs du secteur de l'économie sociale et solidaire, suivi, formation et parrainage des chefs d'entreprises bénéficiaires d'une aide financière
Contact **:**
contact@initiative-martinique.fr
Facebook : InitiativeMartiniqueActive
0596 71 21 77

Développer l'esprit entrepreneurial auprès des étudiants est l'enjeu du projet PEPITE (Pôle Etudiants pour l'innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) lancé par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche en octobre 2013.
Missions : concilier les études et la création d'entreprise, permettre à tous les étudiants qui ont un projet entrepreneurial de suivre une formation en bénéficiant du statut d'étudiants-entrepreneur.
Public cible : nouveaux bacheliers ainsi qu'aux étudiants et jeunes diplômés.
Contact **:**
pepiteag@univ-ag.fr
0590 48 34 06 / 0596 55 46 32

Missions : accompagner de futurs entrepreneurs-employeurs à travers un accompagnement financier par l'octroi d'un prêt d'honneur de 15000 et 50000 euros (sans garantie ni caution), un accompagnement personnalisé par des dirigeants expérimentés pendant 24 mois, un accompagnement collectif au sein d'un club de futurs entrepreneurs
Contact **:**
martinique@reseau-entreprendre.org
0596273677

OSE !
LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS.

Martinique Développement, l'agence de développement économique de la Martinique et satellite de la Collectivité Territoriale de Martinique, initie une rencontre d'envergure avec tous les acteurs et intervenants du monde économique ces 19 et 20 Janvier 2017 au Palais des Congrès de Madiana.

Dans le contexte économique actuel, contribuer à la création et à la pérennité des entreprises constitue un réel enjeu pour notre territoire et une obligation d'agir pour notre agence.

Par cet événement, nous favorisons la dynamique entrepreneuriale à toutes les étapes de la vie de l'entreprise, en collaboration avec l'ensemble des partenaires du monde économique.

Nous apportons également de la lisibilité et de la visibilité aux différentes actions d'accompagnement, d'organisation, de financement de tous ceux qui interviennent sur le marché, de la formation initiale ou professionnelle à la réalisation du projet d'entreprise, en création comme en développement ou en transmission.

Ose ! est le rendez-vous des étudiants, des jeunes aux envies d'entreprendre, des porteurs de projet, des chefs d'entreprise, des personnes en reconversion…

Ils trouveront un espace inédit, d'échanges d'expériences, de partage d'informations, de rencontres professionnelles, d'animations et de jeux-concours…

Plus d'hésitation, … **OSE !**

Marinette TORPILLE
Présidente de MARTINIQUE DEVELOPPEMENT

MARTINIQUE DÉVELOPPEMENT
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

MARTINIQUE DÉVELOPPEMENT

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

19-20 JANVIER 2017

PALAIS DES CONGRES MADIANA

ose!

LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS

ose-martinique.fr

JEUNE & ESPRIT D'ENTREPRENDRE

CREATION D'ENTREPRISE

INNOVATION

TRANSMISSION REPRISE

ENTREPRENARIAT SOCIAL

DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

GESTION DES DIFFICULTES

ATELIERS - RESEAUTAGE - CONFERENCES - INFORMATIONS

LE CCEE :
CONSEIL DE LA CULTURE, DE L'EDUCATION ET DE L'ENVIRONNEMENT DE MARTINIQUE

Créé par les lois de décentralisation de 1982, grâce à la revendication d'Aimé Césaire à l'Assemble Nationale en faveur d'une instance pour «permettre aux régions d'outre-mer de réaffirmer et de préserver leur identité et leur richesse culturelle », le Conseil de la Culture, de l'Education et de l'Environnement de Martinique (CCEE) a été institué en 1984, au côté du Conseil économique et social.

Instance de démocratie consultative et participative, représentation de la société civile, le CCEE est obligatoirement et préalablement saisi par la Collectivité Territoriale de Martinique sur tous les grands projets de planification, les différents documents budgétaires et d'orientations générales, en particulier dans les domaines de la Culture, de l'Education et de l'Environnement.

Il peut être saisi également par l'Etat sur tout projet relevant de ses domaines de compétence.
Durant ces 32 ans, conformément aux prérogatives qui lui ont été attribuées par différentes lois successives, le CCEE a investi totalement les champs du développement culturel et linguistique, de l'Education, de la Formation, de la Recherche, de l'Environnement et du Cadre de vie, de la Communication, du sport, de la coopération, du tourisme.

A travers son pouvoir d'autosaisine, il a pris part à tous les grands débats de notre société. Il a régulièrement élaboré des rapports en vue d'éclairer aussi bien les collectivités publiques que la population sur les sujets en rapport direct avec l'amélioration de leur vie quotidienne.

Le CCEE a joué un rôle prépondérant dans la sauvegarde du patrimoine, l'affirmation de l'identité et de la culture, l'insertion dans la société par l'acquisition des savoirs et le développement de l'éducation, de la formation et de la recherche.

Il a contribué à la quête d'une meilleure qualité de vie par la protection de l'environnement et le développement de valeurs citoyennes de paix, de solidarité, de dignité et de responsabilité, en vue de l'épanouissement collectif et personnel.
Pour une meilleure efficacité et en toute solidarité, il a tissé des liens de concertation et de coopération mutuelle avec les autres CCEE des régions de Guadeloupe, Guyane, Réunion et Mayotte.
A travers, la Conférence permanente des CCEE, les Colloques interCCEE.

Les Rencontres des Langues et Cultures des Régions de France et les Universités de la Communication ont été autant d'occasion de se retrouver avec d'autres régions de France pour discuter des problématiques communes.

Le CCEE est aussi au cœur des préoccupations actuelles de l'Europe à travers la participation de ces membres au Comité de suivi des fonds européens et aux discussions sur les régions ultrapériphériques.

Le CCEE s'est résolument engagé dans les grandes dynamiques du XXIème siècle et continuera pleinement à jouer son rôle jusqu'au 31 décembre 2017.

Ensuite, il appartiendra au Conseil unique, le CESECE, placé auprès de la CTM par la loi du 27 juillet 2011 de poursuivre cette œuvre.

Site web CCEE : http://www.ccee-martinique.fr

PAIE97-ONLINE
SOLUTIONS PAIE SUR MESURE

Une prestation globale, une solution sur mesure, un tarif unique !

PAIE97-ONLINE est une entreprise d'externalisation de la paie qui propose une solution de gestion intégrale des salaires et un accompagnement juridique aux TPE/PME.

L'externalisation est une solution stratégique et économique face à une gestion de la paie de plus en plus complexe, contraignante et coûteuse.

paie97online
www.paie97-online.com
commercial@paie97-online.com

0696 832 830
28 avenue des Arawacks
97200 Fort-de-France

* Économie moyenne constatée par rapport à une gestion de la paie exclusivement interne

LOI SAPIN II :
les dispositions relatives au développement durable dans l'économie

Voici les principales dispositions de la loi dite Sapin II concernant le développement durable dans l'économie, après une première dépêche consacrée au volet anticorruption, une deuxième aux lanceurs d'alerte, une troisième à l'encadrement des lobbies, une quatrième à la transparence fiscale, et une cinquième à la rémunération des dirigeants.

Vous trouverez ici le récapitulatif des dispositions concernant le développement durable dans l'économie de la loi n° 2016-1691 relative à la transparence, la lutte contre la corruption et la modernisation de la vie économique, à la suite de sa promulgation le 10 décembre 2016. Dans le domaine du financement de l'économie, la loi ajoute une option solidaire au livret d'épargne développement durable, renforce la régulation de la finance participative, et facilite les prêts aux entreprises par les fonds d'investissement, notamment dans les infrastructures, a fortiori vertes. Dans les relations entre donneurs d'ordre et fournisseurs, la loi renforce l'encadrement des délais de paiement, la transparence et une meilleure répartition de la valeur ajoutée dans l'agroalimentaire. Elle stabilise enfin provisoirement le droit de la commande publique en attendant la prochaine codification de celui-ci.

RÉGULATION FINANCIÈRE

En cas de poursuite pour **abus de marché** (délit d'initié, manipulation de cours de Bourse…), magistrats judiciaires et Autorité des marchés financiers se mettent désormais d'accord sur l'autorité à laquelle incombe la poursuite. En cas de désaccord, le parquet général de la cour d'appel de Paris les départage (art. 42). "Dans 90 % des cas, les deux autorités seront d'accord. Il y aura des problèmes sur une affaire tous les trois ans", anticipe un observateur interrogé par AEF.

La commission des sanctions de l'AMF voit ses compétences étendues au **financement participatif** et aux offres au public de titres financiers non cotés ou de parts sociales de banques mutualistes ou coopératives ou de certificats mutualistes (art. 44). Lors d'une audition parlementaire le 2 mars, le gouverneur de la Banque de France avait plaidé pour une meilleure régulation de la finance participative.
Plusieurs mesures contribuent par ailleurs à accroître la transparence et la sécurité des opérations sur **produits dérivés** et interdisent la publicité pour des produits d'investissement trop risqués (articles 72 et 75).

RELATIONS DONNEURS D'ORDRE-FOURNISSEURS

La réglementation sur les **délais de paiement** est renforcée, avec un élargissement du champ de la publication des décisions des sanctions et un rehaussement du niveau des amendes, passant de 375 000 euros à 2 millions d'euros (art. 123).

Les amendes sont désormais cumulables, alors que, jusqu'à présent, elles ne pouvaient être exécutées que dans la limite du plafond par amende. Toutes les amendes infligées aux entreprises dans le cadre des contrôles de la DGCCRF seront désormais publiées.
La loi améliore la **régulation des secteurs agricoles et agroalimentaires** en favorisant la transparence sur l'ensemble de la chaîne de production pour aller vers une meilleure répartition de la valeur ajoutée. En particulier, elle interdit la revente des contrats de vente de lait pour éviter la "marchandisation" du secteur dans le contexte de sortie des quotas européens (art. 95).

Lorsqu'elles ne publient pas leurs comptes annuels, les entreprises agroalimentaires peuvent être mises sous injonction du président du tribunal de commerce, à l'invitation de l'observatoire des prix et des marges, sous une astreinte ne pouvant excéder 2 % du chiffre d'affaires journalier en France (art. 98). "La filière est le cadre de relations économiques fréquemment opaques et déséquilibrées", soulignait le Conseil d'État dans son avis.

La loi permet aussi aux acteurs de disposer d'une meilleure visibilité sur leurs prix en favorisant la construction de relations commerciales plus durables à travers des négociations qui pourront désormais couvrir une période allant jusqu'à trois ans (art. 107), et en permettant une meilleure articulation entre les prix fixés dans les contrats agricoles et ceux des contrats commerciaux classiques de produits alimentaires.

FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE

Le LDD (livret développement durable), rebaptisé LDDS (Livret de développement durable et solidaire) comportera désormais une option dédiée aux dons, et au financement des entreprises de l'ESS, qui sera précisée par décret (article 80). Les banques devront ainsi proposer chaque année à leurs clients d'affecter une partie de leur épargne sous forme de don à une entité de l'économie sociale et solidaire (ESS), c'est-à-dire à l'ensemble des associations, coopératives, mutuelles, fondations et sociétés commerciales ayant un impact social, s'ils le souhaitent. Le Conseil d'État a souhaité que ce décret encadre les modalités de la sélection des bénéficiaires par le client. "Il existe environ 25 millions de LDD pour un encours global collecté de l'ordre de 100 milliards d'euros", soulignait l'étude d'impact. En outre, une partie des sommes collectées par le livret A et le LDD seront affectées "au financement des travaux d'économie d'énergie dans les bâtiments anciens ainsi qu'au financement" des entreprises de l'ESS. Il s'agit de donner une nouvelle impulsion au changement d'échelle engagé par la loi sur l'économie sociale et solidaire, pour augmenter le poids de l'ESS en termes d'activités et d'emplois et pour répondre plus largement aux besoins sociaux.

Selon l'article 63, dans un délai de six mois à compter de la promulgation de la loi, le gouvernement remet au Parlement un rapport sur les enjeux liés à **la monnaie fiduciaire à l'heure de la dématérialisation des moyens de paiement.**

Le gouvernement est habilité à adopter par ordonnance des mesures destinées à faciliter le financement par la dette des entreprises, et notamment concernant les **fonds d'infrastructure** labellisés "fonds européens d'investissement à long terme" (art. 117). Concrètement, il s'agit de permettre à certains fonds d'octroyer des prêts en direct aux entreprises et de plus facilement financer en dette les projets d'infrastructure.

L'objectif est de mobiliser davantage les ressources financières des investisseurs pour l'économie réelle, car si le taux d'épargne des

Français est élevé, l'épargne financière reste relativement peu investie en actions ou en obligations d'entreprises. La loi prévoit ainsi d'aménager un cadre réglementaire pour permettre de financer les projets de PME et d'infrastructures via les marchés de capitaux ou les prêts et les participations de fonds de financement spécialisés à long terme, à l'instar des fonds européens d'investissement, dits ELTIF, créés en décembre 2015 par règlement européen. "De cette façon, les ambitions du plan Juncker d'investissements européens seront réalisées avec un concours facilité du secteur privé et de l'épargne de long terme", indique le ministère de l'Économie et des Finances dans son dossier de presse.

"Dans le marché français actuel qui est essentiellement tourné vers les investisseurs institutionnels, la modernisation du dispositif de représentation des obligataires pourrait donc concerner un nombre important de financements", soulignait l'étude d'impact. "L'impact de la clarification de la gamme des organismes de financement spécialisés devrait contribuer au développement de fonds de financement dédiés (par exemple aux infrastructures vertes) et plus largement de l'offre de financement par dette", ajoutait-elle.

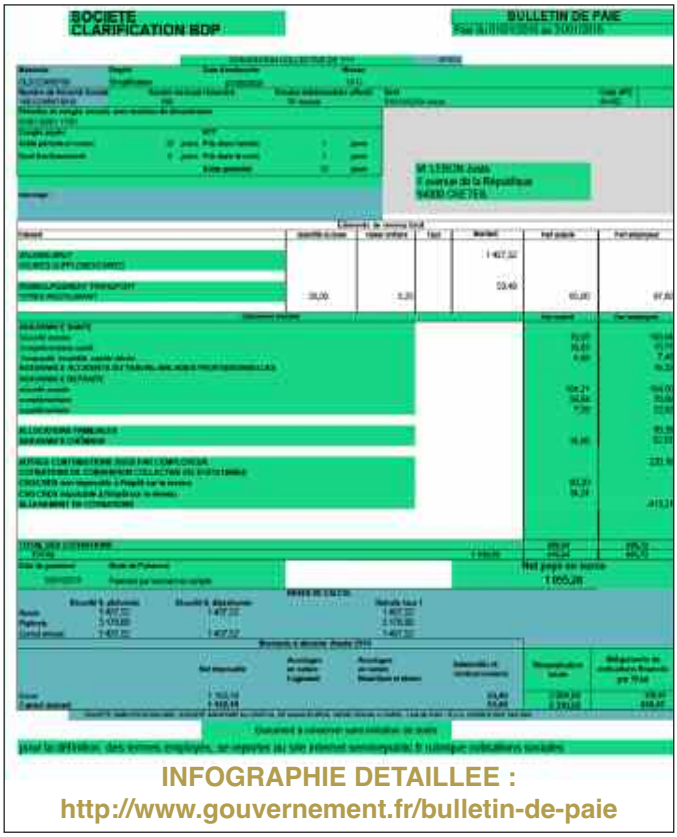
COMMANDE PUBLIQUE

Le droit de la commande publique est abordé dans le titre III de la loi intitulé "de la modernisation des règles de la domanialité et de la commande publique". L'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics et l'ordonnance n° 2016-65 du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession sont respectivement ratifiées par les articles 39 et 40 de la loi.
L'article 38 de la loi habilite le gouvernement à adopter la partie législative du code de la commande publique, restera à constater si concordance entre les dispositions des ordonnances et la partie législative du code de la commande publique il y aura. Le législateur impose à l'exécutif d'adopter la partie législative du code dans les 24 mois à compter de la promulgation de la loi Sapin II et le projet de loi de ratification dans les 3 mois de la publication de l'ordonnance. Ainsi, en principe, au plus tard le 11 décembre 2018, la France sera dotée d'un code de la commande publique.

In : http://www.aef.info/

NOUVEAU BULLETIN DE PAIE :
Plus simple et plus compréhensible

Intitulés peu clairs, incompréhension des calculs, informations trop nombreuses... La version actuelle de la fiche de paie présente un certain nombre de défauts. Au 1er janvier 2018, et même dès le 1er janvier 2017 pour les entreprises de 300 salariés et plus, ce sera fini. Place à un nouveau modèle de bulletin de paie, plus facile à gérer pour les entreprises, plus lisible pour les salariés.

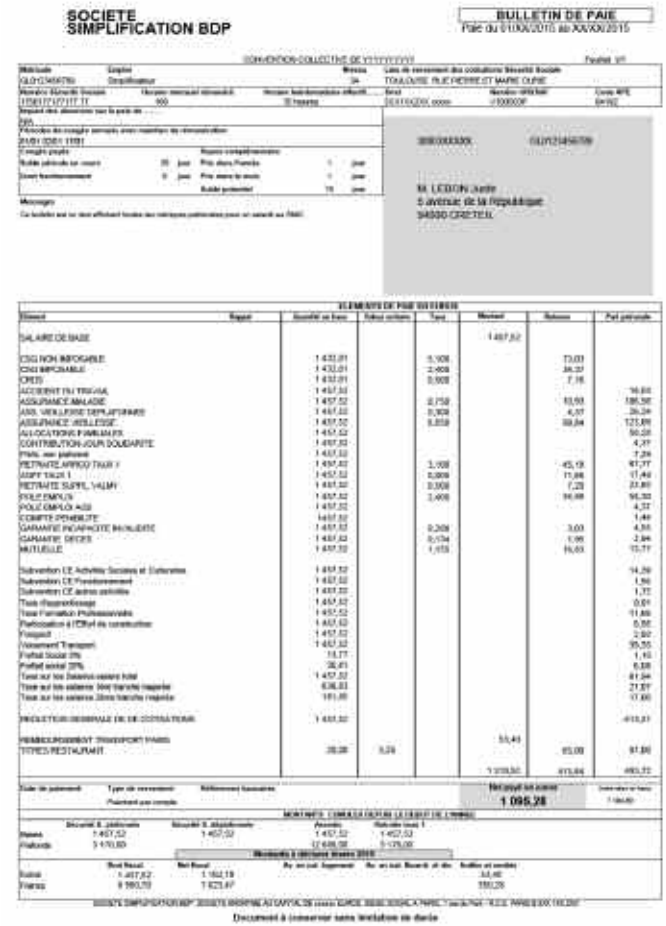


INFOGRAPHIE DETAILLEE :
http://www.gouvernement.fr/bulletin-de-paie

Dès le 1er janvier 2017, un nouveau modèle de bulletin de paie deviendra obligatoire dans les entreprises d'au moins 300 salariés. Au 1er janvier 2018, ce seront tous les employeurs qui seront concernés. Cette fiche de paie peut même être mise en place, de manière facultative et sur la base du volontariat, dès à présent. Mais que change-t-elle ? Quelles mentions devront y figurer ? Explications.

QU'EST-CE QUE CE NOUVEAU MODÈLE CHANGE ?

Objectif : plus de lisibilité et plus de pédagogie.
La nouvelle fiche de paie verra son **nombre de lignes divisé par deux**. Les libellés seront désormais plus clairs, avec une structuration par postes de charges.
Elle permettra de **comprendre facilement les montants de cotisations** dus par les salariés et les employeurs, en tenant compte des exonérations dont ces derniers peuvent bénéficier. Elle fera également apparaître le **montant total des allègements de cotisations**, comme l'exonération totale des cotisations versées à l'Urssaf (hors cotisations chômage) pour les salaires jusqu'à 1,6 fois le Smic dans le secteur privé, grâce au Pacte de responsabilité et de solidarité.
Autre exemple, les lignes de cotisation de protection sociale seront **regroupées par risque couvert** : assurance chômage, assurance retraite ou encore assurance santé. Les autres contributions dues par



SOCIETE
SIMPLIFICATION BDP

BULLETIN DE PAIE

Paie du 01/XX/2015 au XX/XX/2015

CONVENTION COLLECTIVE DE YYYYYYYYY

Facultatif: VT

Matricule	Emploi	Niveau	Lieu de versement des cotisations Sécurité Sociale
[illegible]	Simplificateur	34	TOULOUSE RUE PIERRE ET MARIE CURIE

Numéro Sécurité Sociale	Numéro mensuel sécurité	Numéro bénéficiaire effectif	Siret	Numéro URSSAF	Code APE
[illegible]	000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Impact des absences sur la paie de ...

[illegible]

Périodes de congés payés avec mention de rémunération

[illegible]

Congés payés			Repos complémentaire		
Solde périodé en cours	20	jour	Prix dans l'année	1	jour
Cours fractionnement	0	jour	Prix dans le mois	1	jour
			Solde présentiel	15	jour

Messages

[illegible]

[illegible]

M. LEBON Jude
5 avenue de la République
94000 CRETEIL

ELEMENTS DE PAIE DU TIERS

Element	Rapport	Quantité ou base	Taux ouvrier	Taux	Montant	Retenue	Part patronale
SALAIRE DE BASE					1 457,52		
CSG NON IMPOSABLE		1 432,01		5,100		73,03	
CSG IMPOSABLE		1 432,01		2,400		34,37	
CRDS		1 432,01		0,500		7,16	
ACCIDENT DU TRAVAIL		1 457,52					16,60
ASSURANCE MALADIE		1 457,52		2,750		10,93	186,50
ASS. VIEILLESSE DEPLAFONNEE		1 457,52		0,300		4,37	26,24
ASSURANCE VIEILLESSE		1 457,52		8,850		89,84	123,89
ALLOCATIONS FAMILIALES		1 457,52					50,20
CONTRIBUTION JOUR SOLIDARITE		1 457,52					4,37
Prévis. non paiement		1 457,52					7,28
RETRAITE ARRCO TRAN 1		1 457,52		3,100		45,19	87,77
AGFF TRAN 1		1 457,52		0,800		11,66	17,46
RETRAITE SUPPL. VALIM		1 457,52		0,500		7,29	21,85
POLE EMPLOI		1 457,52		2,400		34,98	56,32
POLE EMPLOI AGS		1 457,52					4,37
COMPTE PENIBILITE		1 457,52					1,46
GARANTIE INCAPACITE INVALIDITE		1 457,52		0,200		3,03	4,55
GARANTIE DECES		1 457,52		0,134		1,95	2,94
MUTUELLE		1 457,52		1,155		16,83	15,77
Subvention CE Activités Sociales et Culturelles		1 457,52					14,29
Subvention CE Fonctionnement		1 457,52					1,96
Subvention CE autres activités		1 457,52					1,72
Taux d'apprentissage		1 457,52					0,01
Taux Formation Professionnelle		1 457,52					11,66
Participation à l'Effort de construction		1 457,52					5,55
Forfait		1 457,52					2,92
Versement Transport		1 457,52					35,55
Forfait Social 2%		18,77					1,10
Forfait social 20%		38,41					6,88
Taux sur les salaires salaire total		1 457,52					81,94
Taux sur les salaires 3ème tranche rapporté		636,83					21,87
Taux sur les salaires 2ème tranche rapporté		181,80					17,00
PROJECTION GENERALE DE DE COTISATIONS		1 457,52					413,21
REMBOURSEMENT TRANSPORT PARIS					55,45		
TITRES RESTAURANT		28,28	5,28			85,00	97,80
					1 319,50	473,84	493,72

Code de paiement	Type de versement	Références bancaires	Net payé en euros	Commentaire de taux
	Paiement par compte		1 095,28	[illegible]

MONTANTS CUMULATIFS DE LA PERIODE DE L'ENTREE

	Décembre 2 précédente	Décembre 1 précédente	Année	Retraite cours 1
Bases	1 457,52	1 457,52	1 457,52	1 457,52
Réfonds	3 170,00		12 646,00	3 170,00

Montants à décrire depuis 2010

	Net fiscal	Net fiscal	Au cours du paiement	Au cours du mois	Solde et cumulés
Bases	1 457,52	1 162,19			34,40
Frères	9 980,70	7 823,47			550,28

[illegible]

Document à conserver sans limitation de durée

l'employeur fusionneront en **une seule ligne**.

QUELLES MENTIONS APPARAÎTRONT DÉSORMAIS ?

Le nouveau modèle de bulletin de paie présentera les éléments suivants :

• **L'identité de l'employeur** : nom, adresse, numéro Siret, code APE ou NAF ;

• **L'identité du salarié** : nom, emploi, niveau ou coefficient hiérarchique ;

• **L'intitulé de la convention collective** applicable (ou la référence au code du travail concernant les congés payés et les délais de préavis en cas de cessation de la relation de travail) ;

• **La période et le nombre d'heures de travail** : avec une distinction entre heures au taux normal et heures supplémentaires, ainsi que les taux concernés, avec la mention de la nature et du volume du forfait pour les salariés au forfait ;

• **Les dates de congés** et le montant de l'indemnité de congés payés (s'ils interviennent sur la période concernée par le bulletin de paie) ;

• **La rémunération brute** ;

• **La nature et le montant des « accessoires de salaire»** (primes, avantages en nature, frais professionnels...) soumis aux cotisations salariales et patronales ;

• **Le montant, l'assiette et le taux des cotisations et contributions sociales ;**

• **La nature et le montant des autres versements et retenues ;**

• **La rémunération nette ;**

• **La date de paiement ;**

• **Le montant total versé par l'employeur** (rémunération, cotisations et contributions à la charge de l'employeur) ;

• **Le montant des exonérations** et exemptions de cotisations et contributions sociales ;

• **La mention de la rubrique dédiée au bulletin de paie** sur le site Service-Public.fr : pour plus d'explications sur les différents termes utilisés ;

• **La mention indiquant que le bulletin de paie doit être conservé sans limitation de durée.**

Les libellés exacts et leur ordre différent selon le statut du salarié : cadre ou non cadre.

AutosGM
La Garantie des grandes Marques
ESPACE ENTREPRISES

DES SOLUTIONS ADAPTÉES AUX BESOINS DES PROFESSIONNELS

DES OFFRES PRIVILÈGES CONÇUES POUR LES PROS

- Un service après-vente spécifiquement dédié aux professionnels
- Une équipe commerciale mobile
- Des propositions de financements adaptés
- Une assistance 24h/24
- Des reprises au "juste prix"

De Société ou Utilitaire, découvrez notre large gamme de véhicules parmi les plus grandes marques.
Quelque soit votre corps de métier, nous répondons à vos besoins en vous proposant le véhicule le mieux adapté à votre activité.

KIA
RIO ACTIVE

SEAT
LEON

HONDA
HR-V

OPEL
COMBO CARGO

MERCEDES

VOLKSWAGEN
AMAROK

MITSUBISHI
L200

Guillaume de Reynal
Responsable Espace Entreprises

Votre contact à votre service
7j/7 - 24h/24

Tél. : 05 96 70 92 88
Port. : 06 96 81 77 45
guillaume.dereynal@autosgm.com

Pour être convié aux Journées Portes Ouvertes liées à votre activité, contactez Guillaume de Reynal ou laissez vos coordonnées en scannant le QR Code ci-dessous

Opel · KIA · Utilitaires · Mitsubishi Motors · SEAT · HONDA · Audi · Mercedes-Benz

INDEPENDANTS :
CE QUI CHANGE POUR L'INDÉPENDANT AU 1ER JANVIER 2017

Nouvelle organisation du RSI, baisse des cotisations maladie-maternité, l'ACCRE, prélèvement à la source, calcul des cotisations... L'année 2017 sera synonyme de nouveautés pour le régime social des indépendants. Le point sur les évolutions à venir.

L'année 2017 comporte, comme les précédentes, son lot de changements. Pour les indépendants, plusieurs évolutions seront notables notamment du point de vue de leur régime social. Le gouvernement fait part de sa volonté de "simplifier les démarches des assurés". Le dernier projet de loi de finances de la sécurité sociale (PLFSS 2017) adopté le 5 décembre dernier, instaure plusieurs changements. A vos agendas !

1. DU NOUVEAU DANS L'ORGANISATION DU RSI

Le fonctionnement même du RSI change. Exit l'interlocuteur social unique (ISU) chargé de recouvrir les cotisations des indépendants.

Désormais, un "directeur national chargé du recouvrement" des cotisations sera nommé conjointement par les directeurs du RSI et de l'Acoss.

Le texte du PLFSS 2017 précise l'intention du législateur d'établir une "coresponsabilité entière sur la totalité des missions de recouvrement des cotisations et contributions des artisans et commerçants". Les compétences entre la caisse nationale du RSI, l'Urssaf et l'Acoss ne seront donc plus distinctes.

Les assurés ne vont pas forcément s'en rendre compte car il s'agit surtout d'un changement mais cela permet de clarifier en interne une organisation bien complexe.

La désignation d'un responsable unique du recouvrement devrait permettre également de faire cesser l'éternelle partie de ping-pong entre le RSI et l'Urssaf, souvent préjudiciable aux assurés.

2. LES COTISATIONS MALADIE-MATERNITÉ REVUES À LA BAISSE

Une réduction dégressive des cotisations maladie-maternité (fixées à 6,5% sur la totalité de leurs revenus d'activité actuellement) est prévue pour les travailleurs non salariés (indépendants) qui ne dépassent pas certains plafonds de ressources.

La réduction du taux de cotisation ne sera pas supérieure à 3,5 points. En clair, les indépendants dont les revenus seront inférieurs au plafond bénéficieront d'un taux de cotisation allant de 6,5% à 3%.

Les travailleurs indépendants concernés devront percevoir des revenus annuels inférieurs à 70% du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS).

Selon Bercy, pour un travailleur indépendant disposant de 15 000 euros de revenus annuels, l'économie serait de 234 euros.

La mesure s'appliquera aux cotisations versées à compter du 1er janvier 2017.

3. COUP DE POUCE POUR LES BÉNÉFICIAIRES DE L'ACCRE

A compter du 1er janvier 2017, la règle sur l'exonération de cotisations dont bénéficient les indépendants (hors micro-entrepreneurs) recevant l'ACCRE change.

Jusqu'à présent, pour la partie des revenus inférieurs ou égaux à 120 % du Smic soit 21 120€ en 2016 : il y avait une exonération des cotisations de la cotisation retraite complémentaire et de la CSG-CRDS. La partie supérieure à ce plafond était soumise au paiement de cotisations.

A compter du 1er janvier 2017, les revenus inférieurs ou égaux à 75% du Plafond annuel de la Sécurité sociale 2017 (qui est de 39 228 € en 2017) soit 29 421€, sont exonérés de cotisations sauf celle de la retraite complémentaire et la CSG-CRDS.

Au delà de 75% du Pass et jusqu'à ce plafond - soit entre 29 422€ et 39227€ - il y a une exonération linéairement décroissante. Un décret doit fixer les modalités de cette dégressivité.

4. UN RÉGIME UNIQUE DE RETRAITE POUR COMMERÇANTS ET ARTISANS

L'instauration d'un régime unique de retraite de base des artisans et commerçants figure aussi dans le PLFSS 2017. Les deux régimes d'assurance vieillesse des artisans et des commerçants qui existent pour le moment vont fusionner... Mais ils ne sont pas modifiés. Il s'agit d'une volonté de rendre le dispositif plus lisible.

A plus ou moins long terme, tous les indépendants, qu'ils soient libéraux, commerçants ou artisans devraient bénéficier d'un régime unique.

5. LA BAISSE DU TAUX DE L'IS CONFIRMÉE

Outre une baisse d'impôt pour les ménages, le PLF 2017 entérine une baisse du taux de l'impôt sur les sociétés. L'article 6 du texte prévoit ainsi que le taux normal de l'IS soit fixé à 28% contre 33% actuellement. Ce taux sera atteint progressivement d'ici à 2019. Il sera appliqué dès 2017 pour les entreprises réalisant jusqu'à 75 000 euros de bénéfice, sur la part des revenus imposable entre 38 120 euros et 75 000 euros.

Ce taux s'appliquera ensuite dès le 1er janvier 2018 pour les entreprises réalisant jusqu'à 500 000 euros de bénéfice imposable. Au delà, c'est le taux de 33% qui sera appliqué. Pour la CGPME, cette baisse "reste symbolique".

Enfin, comme prévu par le gouvernement depuis septembre dernier, le CICE 2017 passera désormais de 6 à 7% de la masse salariale.

6. LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE PRÉCISÉ

Il s'agit de la mesure phare du texte. La réforme de l'impôt, désormais retenu à la source, figure dans le texte voté mardi 20 décembre. Le gouvernement plaidait pour ce changement de taille depuis plusieurs mois, présentée comme simplifiant la vie des contribuables. L'impôt sur le revenu sera, dès le 1er janvier 2018, prélevé directement par l'employeur sur le bulletin de paie d'après un taux transmis par le fisc via la Déclaration Sociale Nominative (DSN).

7. ALIGNEMENT DES MODES DE CALCUL ENTRE LA MÉTROPOLE ET L'OUTRE-MER

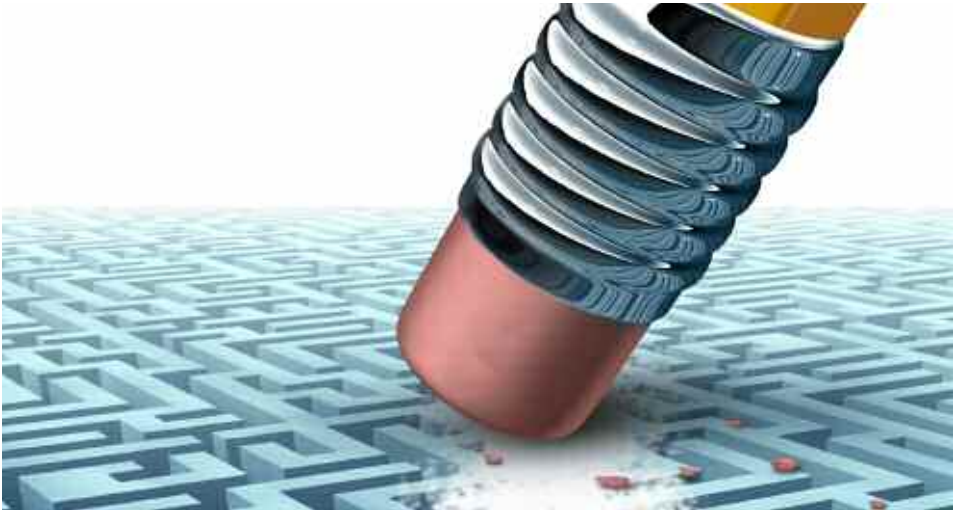
Le PLFSS 2017 prévoit d'étendre le dispositif de calcul des cotisations qui existe en métropole depuis 2015 à l'ensemble de l'outre-mer. Les indépendants paieront donc sur la base de leurs revenus de l'année précédente et non plus ceux de deux ans auparavant. Jusqu'à présent, ils bénéficiaient d'un régime différent.

Il est également décidé d'aider les indépendants d'outre-mer qui abordent la troisième année de leur activité - souvent risquée. Jusqu'à présent, les revenus professionnels des indépendants bénéficiaient d'un abattement de 75% les deux premières années et de 50% la troisième année. Désormais, cet abattement sera maintenu à 75% pendant les trois premières années. "Cette mesure renforcera la progressivité des prélèvements sociaux dans le temps, notamment lors de la troisième année, là où beaucoup d'entreprises arrêtent leur activité en outre-mer", défend le gouvernement.

In l'Express l'Entreprise

CRÉATION

JE VEUX CRÉER MON ENTREPRISE EN MARTINIQUE PAR OU COMMENCER ?



Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Elle doit être mûrement réfléchie. Il en va de la réussite de votre projet. Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien définir votre idée. Il est important de la résumer en quelques lignes précises, et d'en cerner les différents aspects. Vous devez vous interroger sur les besoins de vos clients potentiels et tenir compte de l'offre existante.

L'idée peut avoir de nombreuses origines : elle peut naître de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances. Elle prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et évolue avec le temps.

Aucune idée n'est à priori supérieure à une autre dans le domaine de la création d'entreprise. Une innovation technologique révolutionnaire n'a pas plus d'atouts, au départ, qu'une opportunité commerciale sur un marché classique.

CONSEILS POUR TROUVER UNE IDEE DE CREATION

Créer dans son métier, paraît plus simple et offre de nombreux avantages. Vous maîtrisez bien l'idée et connaissez les règles du jeu mais faites attention à ne pas vous reposer sur vos acquis et effectuer régulièrement une veille concurrentielle afin de rester compétitif.

Vous n'avez pas vraiment d'idées, il existe plusieurs sources d'inspiration pour vous aider :
Observer les nouvelles tendances, saisir les opportunités : cela nécessite de rester à l'affût de tout ce qui se passe en Martinique ou ailleurs et de consulter tous les supports à votre dispositon (TV, radio, presse internationale, internet...)

La Martinique étant un marché en expansion, beaucoup d'opportunités restent à saisir.

oubliez que vous êtes au bureau...

Antilles Bureaux

conseil en ergonomie

ZI de la Jambette - 97232 Le Lamentin

www.antillesbureaux.com

0596 502 264 - contact@antillesbureaux.com

/antillesbureaux

N'hésitez pas à faire une analyse poussée de ce qui existe ailleurs qui pourrait être adapté localement. Les nouveaux concepts de produits, de services ou de prestations sont souvent le fruit d'une remise en cause ou d'une carence constatée dans l'offre par rapport aux problèmes rencontrés dans la vie en général.

Ouvrez votre esprit, soyez curieux ! Cela nécéssite une grande mobilisation intellectuelle pour s'informer, analyser, comprendre, anticiper, voire prédire certaines évolutions.

Etre curieux de tout pour détecter les opportunités !

Observez les concepts qui marchent à l'étranger
Si vous allez à l'étranger, restez à l'affût des nouvelles idées ! Observez ce qui est proposé, ce qui est différent d'ici et que vous pourriez reproduire. Les idées venues d'ailleurs ont souvent la cote !

Vous pouvez enfin...
Rechercher à vous associer à un projet en cours d'élaboration.Certains ont "le produit" ou "le savoir-faire" mais manquent de moyens ou de compétences.

Vous trouverez ci-dessous des liens vers des sites internet, titres de presse, émissions télé ou radio,... consacrés aux nouvelles idées et tendances (environnement, digital, économie collaborative, économie sociale et solidaire...). Une liste non-exhaustive pour peut-être trouver ou confirmer votre idée !

SITES D'INFORMATION NATIONAUX :
www.influencia.net : "revue de la communication, des tendances et de l'innovation".
www.laprospective.fr : site du Cercle d'action pour la prospective, animé par le professeur Michel Godet "pour penser et agir autrement".
www.letourdumondedelinnovation.latribune.fr : chaque semaine, le journal La Tribune propose de découvrir des "innovations qui annoncent l'avenir", en France et dans le monde.
www.journaldunet.com : site consacré à l'actualité d'Internet et du e-commerce, de l'économie et du management.
www.maddyness.com : magazine en ligne dont le contenu porte sur l'innovation, l'économie et les nouvelles technologies.
www.frenchweb.fr : magazine en ligne qui traite de l'innovation de manière générale.
www.hellobiz.fr : chaque jour, de nouvelles idées d'entreprises innovantes sont publiées sur ce site.
www.bonjouridee.com : des idées originales de création qui marcheront... ou non.
www.soonsoonsoon.com : répertorie des innovations dans les secteurs de l'habitat, de la santé, de l'alimentation, de la mobilité, des modes de paiement…
www.atelier.net : l'Atelier BNP Paribas signale des innovations, essentiellement dans le domaine digital.
www.observatoirecetelem.com/loeil : "L'œil" de l'Observatoire Cetelem repère et analyse "les micro-faits et micro-initiatives qui créent la tendance et métamorphosent le quotidien".
www.consocollaborative.com : site animé par le collectif OuiShare (soutenu par la Maif), dont l'ambition est de construire une société basée sur le partage, la collaboration et la contribution.
www.lesclesdedemain.lemonde.fr : un site consacré à l'innovation dans les domaines du digital, de l'environnement, de la ville, de la santé, de

MARTINIQUE DÉVELOPPEMENT

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE

L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE À DISPOSITION DES ACTEURS ÉCONOMIQUES

4 PÔLES AU SERVICE DE L'ACTION ÉCONOMIQUE DE LA COLLECTIVITÉ TERRITORIALE DE MARTINIQUE :

- STRUCTURATION DES DEMANDES D'ENTREPRENDRE
- EXPÉRI-MENTATION / STRUCTURATION DE FILIÈRES
- SERVICES POST-FINANCEMENT
- ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

Imm. Foyal 2000 | Place Lafcadio Hearn - 97200 FORT DE FRANCE
0596 73 45 81 | Fax : 0596 77 59 88 | contact@martiniquedev.fr

www.martiniquedev.fr

l'éducation,… publié par Le monde et IBM.

SITES ET JOURNAUX EN LIGNE ANGLO-SAXONS :

www.springwise.com : l'équipe fait des repérages dans le monde entier pour mettre en avant de nouvelles opportunités.

www.shapingtomorrow.com : un des principaux portails anglo-saxons sur la prospective.

PRESSE :

www.interentreprises.com : Magazine économique sur l'actualité des DOM-TOM : Martinique, Guadeloupe, Guyane. Interentreprises décode le présent pour construire l'avenir.

www.antilla.fr, hebdomadaire politique et économique local

www.franceantilles.fr, le site du quotidien local

www.aef.fr : le site de la création d'entreprise par excellence en France

We Demain, revue trimestrielle, "guette les initiatives technologiques, économiques, énergétiques, médicales, alimentaires et artistiques qui réinventent le monde".

Les éditions Les Propulseurs proposent des ouvrages sur les métiers du futur.

La revue LSA fait le point sur les innovations dans la grande distribution.

La revue e-Marketing publie des enquêtes sur le comportement des consommateurs et la stratégie marketing des entreprises.

Le site Creatests propose également des études "dans l'air du temps".

QUELQUES SITES INSTITUTIONNELS :

www.martinique.pref.gouv.fr/ : Portail officiel d'accès aux services de l'Etat

www.martinique.dieccte.gouv.fr/ : Le portail des Direccte regroupe les sites Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi

www.collectivitedemartinique.mq/ : Site officiel présentant l'actualité et l'agenda, les élus, informations pratiques, touristiques, sociales et géographiques, économiques et institutionnelles

www.martinique.ademe.fr : le site de la Direction Martinique de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie

www.eaumartinique.fr/ : Site de l'Office de l'Eau à la Martinique où vous pourrez trouver toutes informations et aides sur l'eau et l'assainissement

www.economie.gouv.fr : le ministère publie régulièrement des informations sur les industries et les technologies clés du 21ème siècle.

www.strategie.gouv.fr : France stratégie est un organisme de réflexion au service du débat social et citoyen.

www.caissedesdepots.fr : le site de la Caisse des dépôts permet de connaître les grands financements publics en matière de transitions territoriale, démographique, numérique, écologique et énergétique…

www.bpifrance.fr : la Banque publique d'investissement ou Bpifrance est l'organisme public dédié au financement et au développement des entreprises innovantes. A consulter sur son site : ses dossiers, ses actualités et ses évènements…

www.lafrenchtech.com : la French Tech a pour objectif de fédérer les différents acteurs de l'innovation en France et d'accompagner les entrepreneurs dans la réalisation de leur projet. Son site propose entre autres un agenda des événements relatifs à l'innovation et à la création de start-up.

http://fing.org : la Fing (Fondation internet nouvelle génération) aide les entreprises, les institutions et les territoires à anticiper les mutations liées aux technologies et à leurs usages. Elle a créé un think tank, dont les productions sont publiées sur son site Internet.

Abonnez-vous à ANTILLA

1 an
(52 numéros)
97 €

Visitez notre site

www.antilla.mq

NEW

ANTILLA, *votre Hebdomadaire depuis 30 ans !*

Retrouvez chaque semaine l'actualité de notre région (politique, économique, sportive et culturelle…), ainsi que les analyses de nos journalistes.

BON D'ABONNEMENT

À compléter et à renvoyer sous enveloppe NON AFFRANCHIE à ANTILLA, BP 46 - 97281 Le Lamentin Cedex - Martinique

☐ ***OUI, Je m'abonne pour 1 an à l'Hebdomadaire ANTILLA.***

Ci-joint mon chèque de 97 euros* à l'ordre de : ANTILLA PRODUCTION

** Offre valable pour les nouveaux abonnements en Martinique. Pour les autres destinations, nous contacter. Non cumulable.*

Nom : .....

Prénom : .....

Entreprise : .....

Adresse : .....

.....

C.P. : ..... *Ville :* .....

E-Mail : ..... Tél..: .....

LES ÉVÉNEMENTS ET MANIFESTATIONS

Au niveau local, il n'existe pas de site internet ne recensant que les actions et manifestations touchant à l'entreprise. Cependant vous pouvez consulter régulièrement

www.martinique.org/agenda

www.sakafetmatinik.fr/agenda

www.bellemartinique.com/agenda

Le salon OSE ! de Martinique Développement du 19 au 20 avril 2017 à Madiana.

Le Salon des entrepreneurs en France, organise chaque année une conférence sur les secteurs porteurs.

Le Consumer Electronic Show (CES) :
Ce grand salon mondial de l'innovation numérique est aussi un moyen de rencontrer des partenaires, des investisseurs et une clientèle du monde entier et de faire rayonner sa start-up à l'international.

Vivatechnology
La première édition de ce salon s'est tenue au printemps 2016 à Paris. Contrairement à son cousin transatlantique, le Consumer Electronics Show de Las Vegas, Viva-Technology était ouvert au grand public et aux professionnels.

LeWeb : la conférence européenne dédiée au web et à l'innovation, offre l'opportunité aux patrons de start-up de rencontrer des investisseurs et d'assister à des interventions de personnalités du numérique.

Le Mobile World Congress de Barcelone : un des plus grands salons high-tech du monde, consacré à l'innovation dans le domaine du mobile.

LES "CHASSEURS DE TENDANCES"

Comment deviner ce qui sera à la mode et pourquoi ?

Des "renifleurs de tendances" parcourent la planète pour décrypter la société de consommation et imaginer celle de demain. On les retrouve au sein de bureaux de style.

Quelques bureaux de style :
- www.nellyrodilab.com
- www.promostyl.com
- www.enivrance.com
- www.sachapacha.com

▲Carbet ▲Lorrain ▲Robert

La Pépinière d'Entreprises multisite de Cap Nord

NordCréatis

Faire émerger les talents

ACCUEILLIR les jeunes entrepreneurs

Le parc immobilier de NordCréatis est composé de 49 bureaux répartis sur 3 sites : 8 au Carbet, 14 au Lorrain, et 27 au Robert. La Pépinière propose aux entreprises des bureaux de 10 à 40 m2 climatisés et aménagés, pour une durée de 23 mois renouvelables.

OPTIMISER des services mutualisés

Pour faciliter et optimiser les tâches administratives et commerciales qu'ils ont à accomplir dans le cadre de leur activité, les chefs d'entreprise peuvent compter sur l'efficacité d'un panel de services et d'outils performants qu'ils partagent en commun.

ACCOMPAGNER les projets d'entreprises du Nord

Accompagnement individuel et suivi personnalisé, adaptés aux besoins des entreprises, permet aux conseillers de NordCréatis de faire régulièrement le point avec leurs dirigeants.

Accompagnement collectif, pour permettre aux chefs d'entreprise de s'informer, se former, partager leurs expériences (rencontres thématiques, ateliers, formations, séminaires et forums NordCréatis).

Conjuger...

Proximité, Attractivité, Compétitivité.

Direction du Développement Économique

0596 59 79 40 nordcreatis@capnordmartinique.fr

CAP Nord Martinique

Communauté d'Agglomération du Pays Nord Martinique

EVALUER SON IDÉE

Une fois que vous tenez votre idée, il faut passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien la définir. La résumer en quelques lignes précises, concises et fortes afin de pouvoir cerner clairement les différents aspects en évoquant :
- les caractéristiques du produit ou du service envisagé
- son utilité, son usage, les performances prévues
- les grands principes de fonctionnement de l'entreprise à créer.
- prendre conscience des "moins" (faiblesses, lacunes) du produit ou du service proposé, mais aussi des "plus" (caractère novateur ou spécifique) et de ses avantages concurrentiels.

Pensez à ce que vous savez faire et aimez faire ET posez-vous les bonnes questions :
■ Que savez-vous faire, qu'aimez-vous faire, que ne voulez-vous surtout pas ou plus faire ?
■ Vous voyez-vous rester derrière un bureau du matin au soir ?
■ Passer plus d'une heure dans les embouteillages ?
■ Qu'en pense votre famille ? Votre projet est il comptatible avec votre vie de famille ?
■ Quels sacrifices êtes vous prêt à faire pour mener à bien votre projet.

Ecoutez ce que les autres disent de vous:
« Tu es vraiment doué pour... Moi, je te verrais vraiment dans... Tu n'as pas ton pareil pour... Peux-tu m'aider à... »

Si vous entendez ce genre de phrase, c'est que vous avez certainement un talent que vous pourriez exploiter en créant une entreprise.
Si les autres vous font confiance, faites-vous également confiance et transformez ce talent en activité professionnelle !

ENVISAGER LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE

De nombreuses entreprises sont à la recherche de repreneurs/repreneuses. Alors pourquoi ne pas envisager un projet de reprise ?

Vous bénéficiez immédiatement d'un outil de travail opérationnel et vous pouvez ainsi vous consacrer au développement de l'activité.

Dans certaines activités, comme le commerce ou les services de proximité, reprendre une entreprise permet un démarrage plus rapide et dans de meilleures conditions.

Cela peut donc représenter une opportunité intéressante pour vous. Elle comporte, par rapport à la création des avantages et aussi des inconvénients.

Avantages

C'est un processus économique plus rapide que la création (hormis le temps de recherche de la "belle affaire" qui prend parfois de nombreux mois...).

Le repreneur bénéficie immédiatement d'un outil de travail opérationnel, d'un personnel formé, d'une clientèle acquise. Il n'a pas à subir la périlleuse et parfois longue montée en puissance de l'activité d'une création avec tous ses aléas.

Il bénéficie immédiatement d'un chiffre d'affaires et donc d'un revenu généré par l'activité. En création, il faut parfois attendre plusieurs mois avant de pouvoir se dégager une rémunération.

Reprendre est plus sûr que créer car le repreneur dispose d'un historique d'activité sur lequel s'appuyer.

L'obtention d'un financement bancaire est plus facile que pour une création, car les banquiers s'appuient sur quelque chose de concret : les 3 derniers bilans et comptes de résultat de l'entreprise.

Reprendre une entreprise avec des salariés peut permettre au nouveau dirigeant de se consacrer au management et au développement de l'activité, si c'est son souhait.

Inconvénients

Les belles affaires ne sont pas très faciles à "dénicher", en particulier les bonnes PME/PMI, où il y a une forte concurrence de repreneurs. Une reprise coûte plus cher, en proportion, qu'une création. L'apport personnel doit donc être plus conséquent, même si l'obtention d'un financement est plus aisée. Une reprise est plus complexe qu'une création. Il faut être professionnel et opérationnel dès l'entrée en fonction : le repreneur n'a pas le temps de "se roder" comme dans un projet de création. La réussite de la transaction dépend de la relation établie avec le cédant et de la bonne volonté de ce dernier... qui n'est pas toujours prêt à passer réellement à l'acte.

Les problèmes de relations humaines sont bien plus lourds qu'en création. En effet, les contrats de travail des salariés se poursuivant, les salariés doivent s'adapter au changement (direction, stratégie...).

CRÉER EN FRANCHISE

Si vous êtes à cours d'idée, entreprendre en franchise vous permet de bénéficier de la notoriété d'une marque connue, du savoir-faire du franchiseur, ainsi que d'une formation adaptée. Il existe des réseaux de franchise dans tous les secteurs d'activité. Cela ne convient cependant pas à tout le monde, car la formule peut porter atteinte au désir d'indépendance qui anime l'esprit de nombreux entrepreneurs.

Rompre son isolement, créer une entreprise avec un taux de défaillance moins élevé par rapport au commerce ou service indépendant, profiter de la notoriété d'une marque connue, etc. Les atouts de la franchise ne manquent pas !

OÙ TROUVER DES OPPORTUNITÉS DE REPRISES ?

- Le bouche à oreille
- Organismes professionnels spécialisés dans la transmission d'entreprise, les réseaux des experts-comptables, avocats d'affaires, banquiers, agents immobiliers, notaires.
- Tribunal de commerce

Mais il convient cependant d'être vigilant : choisir le bon concept au bon moment, faire une étude de marché sérieuse, sans se contenter des données fournies par le franchiseur, trouver des partenaires dignes de confiance, etc.

Qu'est-ce que la franchise ?

La franchise est un système de commercialisation de produits, services ou technologies reposant sur une étroite collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes l'une de l'autre : le franchiseur et le franchisé.

Moyennant une contribution financière, une entreprise (le franchisé) acquiert auprès d'une autre entreprise (le franchiseur) :

- le droit d'utiliser son enseigne et/ou sa marque, son savoir-faire,
- le droit de commercialiser des produits ou services, conformément aux directives prévues dans le contrat, tout en bénéficiant d'une assistance commerciale ou technique.

Le franchiseur reste propriétaire de la marque et du savoir-faire.
Il est rémunéré par le franchisé au moyen d'un droit d'entrée, de redevances, royalties ou marges sur les produits.
Le choix du type de franchise dépend naturellement de ses affinités. Cependant, dans certains secteurs, la présence d'une personne titulaire d'une qualification professionnelle est obligatoire (ex. : coiffure, optique). Il convient de porter son attention sur la croissance du marché, l'ancienneté du produit, l'outil de production et faire une étude de marché poussée sur le lieu d'implantation souhaité, etc.

Les avantages

Le créateur bénéficie immédiatement de la notoriété d'une marque connue, du savoir-faire du franchiseur, ainsi que d'une formation adaptée.
Une fois installé, il profite d'un contrôle et d'assistance permanente tout au long de son exploitation, le franchiseur disposant des moyens d'être constamment à l'écoute de la demande de la clientèle, des nouveaux systèmes de gestion ou de promotion, etc.

Les inconvénients

L'investissement de départ est en général plus important dans la franchise que dans le commerce isolé : les droits d'entrée et surtout les exigences d'implantation du local et de son aménagement, sont de plus en plus élevées. Détenir des fonds propres suffisants est donc une condition sine qua non.

La formule porte atteinte au **désir d'indépendance** qui anime l'esprit de nombreux créateurs. Le franchisé doit accepter les règles de fonctionnement imposées par le franchiseur.

Avoir un savoir-faire, une compétence ne fait pas de vous un « chef d'entreprise ». Vous devrez acquérir les compétences clés liées au « métier de chef d'entreprise » : vendre, négocier, développer…

En partant d'un produit, un service nouveau vous devrez mettre au point une nouvelle technique, un savoir-faire, développer un produit à forte technicité. Cette démarche nécessitera une étude de marché approfondie.

Un projet adapté à chacun, un projet porté par la bonne personne, au bon moment, sur un marché qui lui correspond : tels sont les clés de la réussite.

Quelle que soit la nature de votre projet, il est recommandé, sinon indispensable, de s'entourer dès la phase préparatoire de conseils professionnels : avocat, expert-comptable, notaire ou consultant. Ils valideront la cohérence économique, financière et juridique du projet, et optimiseront vos choix.

HARDY CONSULTANT

Partenaire des PME depuis 1997

Partenaire des PME depuis 1997, nous proposons une palette de services et d'aide à la gestion de l'entreprise.

INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Vous avez un projet et souhaitez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir !
Des solutions de financement adaptées existent :

- Le montage de dossiers de subvention (CTM, Etat, Europe…)
- Le financement en défiscalisation
- Le montage de dossiers auprès des organismes financiers (banques, BPI, OSEO…)

Nous vous aidons à faire le meilleur choix parmi ces différentes possibilités de financement et d'aides publiques. Nous vous accompagnons dans les nombreuses étapes que nécessite le montage de ces dossiers.

CESSION / ACQUISITION D'ENTREPRISE

Vous souhaitez vendre ou acquérir une entreprise ou un fond de commerce,
Nous vous proposons les prestations suivantes :

- Evaluation de l'entreprise
- Audit d'acquisition
- Mise en relation des cédants et repreneurs
- Accompagnement auprès des banques pour le financement

ASSISTANCE ET SUIVI DE GESTION

- Optimisez la gestion de votre entreprise et concentrez-vous sur votre métier !
- Suivi régulier de votre activité

Découvrez nos autres services sur : www.hardy-consultant.com

Contactez nous au **0596 54 26 41** Port. : 0696 27 75 33

contact@hardy-consultant.com

Résidence La Plaine - Quartier Acajou - Vieux Chemin de Californie - 97232 Le Lamentin

EFFECTUER SON BILAN PERSONNEL

La réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement d'évènements extérieurs.
La cohérence homme / projet
Serez-vous bien "l'homme ou la femme de la situation" qui sera en mesure de faire face aux contraintes et sollicitations découlant de votre projet ? Pour répondre à cette question, vous allez devoir réfléchir à vos motivations réelles et faire le point sur votre personnalité, vos compétences, votre expérience et votre potentiel (ce que l'on appelle "faire son bilan personnel"),

Les écarts entre le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet, d'une part, vos atouts et compétences personnels, d'autre part, vont vous permettre de prendre une décision.
- Soit passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise.
- Soit renoncer à un projet qui présente trop de risques, ou le différer pour chercher un complément de temps, de ressources financières ou de formation.
Dans ce dernier cas, des actions correctives doivent être envisagées en évaluant préalablement leur coût et leur délai.

Vos contraintes, vos motivations et objectifs personnels, vos compétences et expériences sont des éléments très importants à prendre en considération !

VOS MOTIVATIONS

On ne crée pas une entreprise sans raison précise ! Rechercher les mobiles qui vous poussent à vous lancer vous permettront de vérifier le degré de volonté, d'ambition, d'énergie que vous êtes prêt à consacrer à votre projet.

VOS CONTRAINTES PERSONNELLES

En devenant chef d'entreprise, vous allez devoir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, règnent l'imprévu et l'aléatoire.
Vous devez donc prendre en compte les caractéristiques de votre situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.
Pourrez-vous dégager suffisamment de temps pour étudier et préparer correctement votre projet, compte tenu de votre situation actuelle ?
Ayez en tête que "Créer en catastrophe conduit généralement à la catastrophe !"

Une bonne préparation peut prendre entre six mois et deux ans et il est préférable de vous y consacrer pleinement.

QUELQUES QUESTIONS A SE POSER :

Votre entourage adhère-t-il au projet ?
Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint, qui peut vous apporter une aide psychologique et matérielle en prenant en charge certaines tâches.
Votre famille sera-t-elle prête à consentir certains sacrifices pendant la phase de démarrage de l'entreprise : déménagement éventuel, nouvelles conditions de vie familiale défavorables (moins de temps libre, moins de congés), baisse du niveau de vie ?
Si le projet n'est pas partagé par l'entourage, des tensions peuvent très vite se créer !

Vos charges familiales sont-elles compatibles avec le projet ? Cette question sera primordiale si vous ne bénéficiez pas de sources de revenus en attendant la montée en puissance de l'entreprise : salaire de votre conjoint ou revenus fon-

ciers par exemple.

Votre apport financier personnel est-il suffisant pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers ?
Dans la plupart des cas, il doit représenter au minimum 30 % de vos besoins financiers.)

L'entreprise pourra-t-elle générer, en temps voulu, le revenu minimal vital qui vous est nécessaire, compte tenu de vos charges financières actuelles : crédits personnels en cours, pension alimentaire, frais de scolarité élevés,... ?
Les revenus que vous souhaitez obtenir sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?

Votre santé est-elle compatible avec les exigences du projet?
Notamment lorsqu'il faudra faire face à des périodes d'intense charge de travail !
N'oublions pas que la création d'une entreprise s'avère source non négligeable de stress.

Enfin, votre statut actuel vous impose-t-il certaines choses, ou vous donne-t-il au contraire certains droits ?
Si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, retraité, fonctionnaire, mineur, étranger, marié...

VOS COMPÉTENCES

Un créateur doit posséder à la fois une **personnalité** dont les traits les plus marquants seront, ou non, adaptés aux qualités qu'il est nécessaire de posséder pour mener à bien le projet, un **potentiel**, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidité psychologique, d'entregent, de **débrouillardise**, de capacité à rebondir, ...
Cette capacité sera, ou non, suffisante pour faire face aux aléas du démarrage et de la conduite de l'entreprise.

Des connaissances et compétences techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.

Une expérience : les activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet.
Le professionnalisme est une condition de succès, de même qu'un tissu relationnel important dans le milieu concerné.

A l'occasion d'une création, les connaissances et l'expérience acquises demandent, bien souvent, à être complétées par une formation adéquate.

ETUDIER LES CONTRAINTES DU PROJET

A ce stade de la réflexion, vous devez être en mesure de déterminer les contraintes inhérentes à votre projet.
Le produit ou la prestation : sa nature, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché,...

Le marché : celui-ci peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté,...
Les moyens à mettre en œuvre : (les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente, ...) peuvent entraîner des contraintes importantes.

La législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, règlementation relative à la sécurité, ...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet. Pour obtenir des informations sur la législation relative à votre activité.

Un long travail de réflexion doit mettre en évidence ces contraintes, considérer qu'elles seront surmontables et déterminer, en parallèle, les parades qui s'avèreront nécessaires.

CHOIX DU STATUT :
Adoptez la structure qui vous convient

EI, EURL, SARL, SAS, SASU, SA... Les possibilités sont nombreuses, alors définissez bien vos besoins avant de trancher.

Choisir le cadre juridique adapté à l'exercice de son activité n'est pas, en général, la première préoccupation d'un porteur de projet. Erreur !

Il s'agit d'un choix déterminant : opter pour une structure plutôt que pour une autre a une implication sur les possibilités de développement de l'entreprise, sa capacité de financement, la répartition du pouvoir ou la responsabilité du ou des dirigeant(s). Mais, si vous hésitez et préférez attendre un peu avant de vous décider, vous pouvez aussi tester votre activité en devenant salarié d'une société de portage.

LES SEPT STATUTS capitaux
Le nombre d'options peut dérouter : sans même tenir compte des formes juridiques spécifiques à certaines professions - la SEL (société d'exercice libéral) pour les avocats, l'EARL (entreprise agricole à responsabilité limitée) pour les agriculteurs… -, de celles dont l'objet social est réservé à des activités précises - la SCI en matière immobilière…, on dé- nombre sept statuts juridiques principaux pour créer une entreprise. Pour ne rien arranger, il existe des options au sein de ces statuts. Ainsi, le régime du micro-entrepreneur, ex-auto- entrepreneur depuis janvier 2016, n'est en fait qu'un aménagement des charges sociales et fiscales au sein du statut de l'entreprise individuelle.

Nous avons donc choisi de vous présenter les principaux statuts et régimes fiscaux et sociaux. Chacun possède des avantages et des inconvénients par rapport à votre projet.
A vous de faire votre choix en vous appuyant sur ces trois critères.

Entreprenez-vous seul ou à plusieurs ?
Si vous vous lancez en solo, votre choix se limite à trois formules : EI (entreprise individuelle), EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) ou SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle). Si vous êtes plusieurs, trois options sont envisageables :
SARL (société anonyme à responsabilité limitée), SAS (société par actions simplifiée) ou SA
(société anonyme).

Avez-vous un patrimoine à protéger ?
Si c'est le cas, vous avez intérêt à choisir une forme qui vous permettra de séparer patrimoine personnel et biens professionnels.

L'EI présente en effet l'inconvénient d'être moins protectrice puisque vous êtes responsables des dettes sur vos biens personnels, à moins que vous n'optiez pour FEIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée), créée en janvier 2011.

Avez-vous besoin de capitaux extérieurs ?
Si oui, la SAS et la SA sont les formes les plus adaptées à l'entrée de partenaires

Source : Valérie Roger. Hors série Management

ENSEIGNE CARAIBE

du Lundi a vendredi :
8:30h à 17:30h

5 rue E Bernanrd-Pierre-Louis
97200 Fort de France
Tél : (+596) 0596 03 98 43
Mobile : (+596) 0696 23 65 62
Mail : jocelynebosse@hotmail.fr

@enseignecaraibe
www.enseigne-caraibe.fr

Communication Visuelle & Publicitaire

Votre visibilité à tout moment

Création et conception de :

- Publicité sur tous supports intérieurs/extérieurs
- Réalisation des enseignes lumineuses et non lumineuses
- Gravure et découpe laser et numérique
- Impression numérique
- Marquage sur vitrine et véhicule
- Marquage industriel
- Trophées et médailles

LE CHOIX DE LA STRUCTURE JURIDIQUE :

LES ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Vous ne formerez, avec votre entreprise, qu'une seule et même personne.
Vous aurez donc une grande liberté d'action : vous serez seul maître à bord et n'aurez de "comptes à rendre" à personne. En effet, la notion d'abus de bien sociaux n'existe pas dans l'entreprise individuelle.

En contrepartie, vos patrimoines professionnel et personnel seront juridiquement confondus. Vous serez en principe responsable des dettes de votre entreprise sur l'ensemble de vos biens, y compris sur ceux acquis avec votre conjoint, si vous êtes marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts.

Heureusement la loi protège de droit votre résidence principale en la mettant à l'abri de vos créanciers professionnels et elle vous permet de protéger vos autres biens fonciers en procédant à une déclaration d'insaisissabilité devant notaire, publiée au bureau des hypothèques et selon les cas, au Registre du commerce et des sociétés, au Répertoire des métiers ou dans un journal d'annonces légales.

De même, un entrepreneur individuel a également la faculté d'opter pour le régime de l'EIRL (entrepreneur individuel à responsabilité limitée). Cette option lui permet de constituer un patrimoine affecté à son activité professionnelle distinct de son patrimoine personnel. Ce patrimoine est composé des biens affectés à son activité professionnelle et les créanciers professionnels ne pourront saisir que ce patrimoine affecté en cas de difficultés.
L'entreprise portera officiellement votre nom patronymique. Mais vous pouvez naturellement adjoindre un nom commercial.

Les bénéfices de votre entreprise devront être portés dans votre déclaration personnelle de revenus, dans la catégorie correspondant à votre activité : bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants et artisans, ou bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professionnels libéraux. Ils seront donc soumis à l'impôt sur le revenu.
L'option pour l'impôt sur les sociétés est possible mais elle est réservée aux entrepreneurs individuels qui exercent sous le régime de l'EIRL.
Votre régime social sera celui des indépendants (travailleurs non-salariés), géré par le RSI (Régime social des indépendants). Si vous êtes sous le régime fiscal de la micro-entreprise, vous bénéficierez automatiquement du régime micro-social simplifié. Vous serez alors micro-entrepreneur.

A RETENIR :
Le choix de la structure juridique détermine la responsabilité, le statut social et le statut fiscal du futur entrepreneur.

L'Entreprise Individuelle (EI)

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre.
L'entrepreneur dirige seul son entreprise et a la qualité de commerçant ou d'artisan.
Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise. La responsabilité de l'entrepreneur est indéfinie, toutefois la loi pour la croissance du 6 août 2015 a rendu insaisissable de droit la résidence principale de l'entrepreneur individuel pour les créanciers professionnels dont les droits sont nés après le 7 août 2015.
Le chef d'entreprise peut protéger tous ses autres

biens fonciers (bâtis et non bâtis) non affectés à l'usage professionnel par acte notarié (déclaration d'insaisissabilité).

ATTENTION :
Ne pas confondre forme juridique et régime social et fiscal.

L'affectation des biens se fait à la création et tout au long de la vie de l'entreprise ; si sa valeur sur le marché est supérieure à 30 000 €, l'évaluation doit alors obligatoirement passer par un commissaire aux comptes, un expert-comptable ou un notaire.
Cette formule peut impliquer des frais de formalités supplémentaires (frais d'immatriculation, frais notariés ...) et engendre des obligations tout au long du cycle de vie de l'EIRL (tenir une comptabilité, publier les comptes...).

L'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL)

C'est une entreprise individuelle qui se distingue sur deux points : la responsabilité du créateur limitée au patrimoine d'affectation et la possibilité qu'elle offre - sous conditions - d'opter pour l'IS.Elle permet de séparer les biens nécessaires à la vie de l'entreprise (patrimoine d'affectation) de ceux du patrimoine privé. Sur ce principe, les créanciers ne peuvent saisir que le patrimoine affecté à l'activité professionnelle de l'entrepreneur.

Enfin, il existe une option irrévocable à l'IS qui n'est pas ouverte aux entrepreneurs individuels soumis au régime fiscal de la micro-entreprise.

LES FORMES SOCIÉTAIRES

En choisissant la société, vous donnerez naissance à une nouvelle personne (personne morale), distincte de vous juridiquement. Par conséquent, votre entreprise disposera de son propre patrimoine. En cas de difficultés (et si vous n'avez pas commis de fautes de gestion graves en tant que dirigeant de droit ou de fait), vos biens personnels seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise.

S'agissant d'une "nouvelle personne", la société aura un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et devra disposer d'un minimum d'apports constituant son patrimoine initial pour faire face à ses premiers investissements et premières dépenses (capital social).

En tant que dirigeant désigné pour représenter la société vis-à-vis des tiers, vous n'agirez pas "pour votre compte", mais "au nom et pour le compte" d'une autre personne. Vous devrez donc respecter un certain formalisme lorsque vous devrez prendre des décisions importantes. De même, vous devrez périodiquement rendre des comptes à vos coassociés sur votre gestion.

Au niveau fiscal, la société pourra être imposée personnellement au titre de l'impôt sur les sociétés (IS), soit de plein droit, soit sur option.

Votre statut social dépendra de la structure juridique choisie. Si vous êtes gérant majoritaire de SARL ou associé unique d'une EURL, vous serez rattaché au régime des indépendants. Dans les autres cas, vous dépendrez du régime général de la sécurité sociale (régime des assimilés-salariés).

Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise
Selon la structure choisie, les bénéfices de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.

Là encore, ce critère sera rarement déterminant en phase de création. En effet, il est difficile d'évaluer précisément le chiffre d'affaires prévisionnel de la future entreprise et d'effectuer ainsi une optimisation fiscale réaliste.

La SARL

Elle a pour principale caractéristique de limiter la responsabilité financière des associés (2 à 100) au montant de leurs apports. Il n'y a aucune exigence de capital minimum, ce dernier est déterminé librement par les associés, en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de l'entreprise. À la constitution le capital doit être libéré au minimum à 20 % et le reste doit être libéré dans les 5 ans.

Il est possible de faire des apports en industrie. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, nommés parmi les associés ou en dehors. Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale Ordinaire. La nomination ainsi que la révocation du gérant, l'approbation annuelle des comptes, ainsi que les décisions ordinaires se prennent en Assemblée Générale Ordinaire à la majorité simple (50 %) ; les décisions entraînant une modification des statuts se prennent en Assemblée Générale Extraordinaire à la majorité des 2/3 des voix, la minorité de blocage est donc d'1/3. Les associés ont la possibilité d'adopter un statut de salarié s'ils sont minoritaires ou égalitaires (participation inférieure ou égale à 50 % du capital). La SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés, mais elle peut toutefois opter pour l'impôt sur le revenu si elle a moins de 5 ans : cette option s'applique pour 5 exercices sauf dénonciation.

La rémunération éventuellement versée au(x) dirigeant(s) est déductible du résultat (sauf option à l'impôt sur le revenu).

Dans le cas d'une SARL de famille, constituée entre parents en ligne directe, il est possible d'opter pour l'impôt sur le revenu.

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

C'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. On applique ici les statuts types de plein droit sauf décision expresse contraire de l'associé.

Sa responsabilité est limitée au montant de son apport. L'associé unique est obligatoirement affilié au régime des TNS (Travailleurs Non Salariés).

Régime Fiscal : imposition à l'impôt sur le revenu ou option irrévocable à l'impôt sur les sociétés.

La Société par Actions Simplifiée (SAS/SASU)

Société comportant au minimum un actionnaire (SASU : Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle). Il n'y a aucune exigence légale de capital minimum. La SAS ne peut pas faire d'appel public à l'épargne. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Il est possible de faire des apports en industrie. La nomination d'un président (personne physique ou morale) est obligatoire. Le président de la SAS est assimilé salarié. La SAS est toujours imposable à l'impôt sur les sociétés, sauf option sous conditions et provisoire à l'IR.

La Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux comprenant 2 actionnaires au moins pour les SA non cotés ou 7 actionnaires au minimum lorsque la SA est cotée en bourse. Elle est administrée par un conseil d'administration composé de 3 membres au moins. Le capital minimum est de 37 000 € libéré de moitié au moins lors de la constitution (le reste dans les 5 ans), l'apport en industrie y est interdit. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les dirigeants sociaux relèvent du régime des "assimilés-salariés". Il est obligatoire de prendre un commissaire aux comptes.

La SA est imposable à l'impôt sur les sociétés, mais une société de moins de 5 ans peut sous certaines conditions opter pour l'impôt sur le revenu. Cette option s'applique sur 5 exercices.

La Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personnes. Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés (deux au moins) sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associés). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. Les décisions importantes sont toujours prises à l'unanimité.

La Société Coopérative de Production (SCOP)

Elle peut prendre le nom de "société coopérative et participative". Une SCOP est une société commerciale de type SARL, SA ou SAS, dans laquelle

Faire avancer toutes les envies d'entreprendre

CCI MARTINIQUE

L'esprit GAGNANT !

Retrouvez nous sur

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie vous accompagne du lundi au vendredi de 7h à 17h :

SIÈGE CCI MARTINIQUE : 50 rue Ernest Deproge, 97200 Fort de France
POLE CONSULAIRE DE FORMATION (CFA - CCI FORMATION - EGC) : Rue Aubin Edmond, Quartier Case Navire, 97233 Schoelcher
AGENCE TRINITÉ : 107 rue Joseph Lagrosillière, 97220 La Trinité
AGENCE MARIN : Zone d'Activité Artimer, Bat. E 1 étage, Quartier LA DUPRE, 97290 Marin
AGENCE SAINT PIERRE : Place Bertin, 97250 Saint Pierre

05 96 55 28 00 - contact@martinique.fr - www.martinique.cci.fr

les associés majoritaires, qui sont les salariés, décident collectivement selon le principe coopératif "une personne = une voix", indépendamment du montant de capital détenu.
Les SCOP peuvent être créées dans tous les secteurs d'activités : industrie, artisanat, services, et même pour certaines professions libérales réglementées (architectes, géomètres-experts).
Le capital est variable et fixé par les associés.
Il peut augmenter ou diminuer sans aucune formalité d'enregistrement. Pour une SARL, il doit être intégralement libéré lors de la constitution de la société. Il doit être composé d'au moins 2 parts (maximum 100) d'une valeur unitaire minimale de 15 €. Pour une SA, il ne peut être inférieur à 18 500 € avec au moins 7 salariés associés, ce capital doit être libéré d'au moins 1/4 de son montant au moment de la création de la SCOP. La responsabilité des associés est limitée à leur apport en capital. Tous les associés coopérateurs, y compris les dirigeants mandataires sociaux, ont la qualité de salarié.

LE MICRO-ENTREPRENEUR (AUTO-ENTREPRENEUR)

Le micro-entrepreneur (anciennement appelé l'auto-entrepreneur) est une entreprise individuelle. Ce régime s'adresse en particulier aux personnes qui souhaitent démarrer une nouvelle activité ou exercer une activité complémentaire (étudiants, salariés, fonctionnaires sous certaines conditions, retraités, demandeurs d'emploi...).

Conditions d'accès au régime de micro-entrepreneur :
L'activité que vous souhaitez exercer doit être une activité artisanale, industrielle, commer- ciale ou libérale. Le régime du micro-entrepreneur exige le respect de la réglementation des activités en termes de qualification professionnelle, d'assurances professionnelles, d'autorisations administratives, de garanties financières et d'obligation de loyauté envers son employeur, ainsi que le respect de la réglementation générale des normes techniques professionnelles.
Protection du patrimoine privé : La responsabilité de l'exploitant est illimitée, il n'y a pas de séparation entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel. Toutefois, l'ensemble du patrimoine foncier du micro-entre- preneur pourra être protégé, s'il n'est pas affecté à l'usage professionnel, par une déclaration d'insaisissabilité devant un notaire ou en optant pour le statut d'EIRL.
De plus, la loi pour la croissance du 6 août 2015 a rendu insaisissable de droit la résidence principale de l'entrepre- neur individuel pour les créanciers professionnels dont les droits sont nés après le 7 août 2015.

Obligations déclaratives :
• Déclaration d'activité : Auprès du centre de formalités compétent
• Le micro-entrepreneur, depuis le 19 décembre 2014, a l'obligation de s'immatriculer au RCS ou au RM (exonération des frais liés aux formalités d'immatriculation).
Seuils de chiffre d'affaires à ne pas dépasser :
• 82 200 € pour la vente de marchandises,
• 32 900 € pour les prestations de services et les activités libérales. Il est à noter que pour les activités du bâtiment, les matières premières non déplaçables une fois posées sont bien inclues dans le seuil à ne pas dépasser de 32 900 €.
Pour les activités mixtes en micro-entrepreneur, le seuil de chiffre d'affaires global à ne pas dépasser est de 82 200 € dont un maximum de 32 900€ pour l'activité de services. Le seuil de chiffre d'affaires doit être ajusté au prorata du temps d'exercice de l'activité en cas de création d'entreprise en cours d'année.
En cas de dépassement des seuils imposés :
• En cas de dépassement des seuils en 2016, vous continuerez à bénéficier de ce régime pour l'année en cours et 2017 si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas :
- 90 300 € pour les activités de vente de marchandises,
- 34 900 € pour les prestations de services et les professions libérales.

A noter : le bénéfice de l'ACCRE cesse définitivement dès dépassement des premiers seuils (82.200 € et 32.900 €).

IMPÔT : CHOISIR LE BON RÉGIME

IMPÔT SUR LE REVENU OU IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ? C'EST AU DIRIGEANT DE CHOISIR. AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE CHAQUE FORMULE.

Chaque forme de société est soumise de droit soit à l'impôt sur le revenu (IR), soit à l'impôt sur les sociétés (IS). Mais, le droit étant assez souple, il est possible d'opter pour l'un ou l'autre mode d'imposition. La façon dont sera imposée la rémunération du dirigeant découle du régime fiscal auquel l'entreprise est soumise. Lorsque cette dernière relève de l'IR, les bénéfices réalisés s'ajoutent aux revenus du foyer des dirigeants à hauteur de leur participation au capital, et sont imposés par tranches. A l'inverse, une société relevant de l'IS est taxée sur ses profits. Le choix, souvent irrévocable, revient donc au dirigeant.

VOUS PAYEZ l'impôt sur le revenu

Le résultat de l'entreprise est reporté directement sur la déclaration de revenus. Ce dispositif permet aux créateurs d'entreprise d'imputer sur le revenu fiscal de leur foyer les pertes générées durant les premières années d'activité. Les déficits ne sont plus reportables au-delà de six ans : la mesure n'a donc d'intérêt que pour les dirigeants bénéficiant d'une autre source de revenus (salaire du conjoint, par exemple). Les déficits de l'entreprise viennent alors «gommer» les revenus du foyer fiscal l'année même où ils ont été constatés. Dans le cas contraire, l'option peut se révéler défavorable, d'autant plus que le régime change automatiquement au bout de cinq ans.

BIENTÔT UN TAUX D'IS A 28% :

Le gouvernement prévoit une réduction de l'IS à 28% dès 2017 pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros et dont les bénéfices sont inférieurs à 75000 euros. Ce taux sera généralisé à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, en 2020.

VOUS PAYEZ l'impôt sur les sociétés

L'IS présente l'avantage d'une grande liberté dans la gestion des déficits, reportables sans limitation de durée. Lorsque l'entreprise dégagera des bénéfices, les déficits des premières années viendront en déduction. En outre, le taux d'imposition est plutôt faible: 15% pour la première tranche (sur les 38 120 premiers euros de bénéfices) et 33,33% au-delà. «*Quand l'activité est bénéficiaire et que le dirigeant associé n'a pas besoin des revenus de son entreprise pour vivre, le choix de l'IS est souvent gagnant*», explique un avocat en fiscalité.

En outre, le régime de l'IS permet des arbitrages intéressants, puisque la rémunération peut être panachée entre salaire et dividendes. Le salaire procure une couverture sociale, le dividende est peu assujetti aux charges sociales : combiner les deux est souvent plus avantageux que de voir tous les bénéfices imposés à l'IR.

ADHÉREZ À UN CENTRE DE GESTION POUR PROFITER D'AVANTAGES FISCAUX

Toute entreprise relevant des impôts peut adhérer à un centre de gestion agréé.

A la clé, plusieurs avantages.

- Le revenu imposable de l'entreprise adhérente un CGA n'est pas majoré de 25% pour le calcul de l'impôt;
- Les adhérents bénéficient d'une réduction d'impôt pour frais d'adhésion et de comptabilité. Elle est égale au montant des dépenses engagées pour la tenue de la comptabilité et l'adhésion au CGA dans la limite des deux tiers des dépenses et plafonnée à 915 euros par an.
- La déduction intégrale du salaire versé à votre conjoint : si vous êtes marié sous le régime de la communauté de biens, vous pouvez déduire l'intégralité de la rémunération de votre conjoint salarié de l'entreprise.

vu sur le net

FORUM DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES : SAVOIR POUR AGIR

COMME INTRODUCTION À CETTE RUBRIQUE DÉDIÉE AUX SOURCES DE FINANCEMENTS ET D'AIDES POUR LES ENTREPRISES, VOICI LE RÉSUMÉ DU FORUM DU FINANCEMENT ORGANISÉ PAR LA CCIM.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de la Martinique (CCIM) a récemment organisé un Forum du Financement des Entreprises ; un événement dont l'un des objectifs majeurs était de porter à la connaissance des porteurs de projets et chefs d'entreprise les solutions de financement et les moyens d'y accéder.
Parmi les temps forts de ce Forum, une table ronde réunissant un certain nombre de dirigeants et représentants d'organisme financeurs. Présentations et précisions.

« **Nous sommes plutôt focalisés sur 'où en est l'entreprise ?'** », indiqua notamment **Michèle Papalia**, directrice de ***Bpifrance*** Antilles-Guyane, « que traverse cette entreprise ? Quelle étape faut-il résoudre en termes de problématiques de financement ? ». La dirigeante d'ajouter : « Parallèlement, le 'catalogue' c'est les fonds directs, qui sont ouverts partout en outremer depuis janvier 2014. Ces fonds démarrent à 200.000 euros le 'ticket moyen' et s'adressent à des entreprises qui sont matures, qui ont plus de trois ans, et qui réalisent un levier via une croissance, soit interne soit externe. » Michèle Papalia poursuivit : « Notre deuxième axe, c'est les fonds indirects, et sur ces fonds on a exactement le même rôle, entre *AFD* (Agence Française de Développement, ndr) et *Bpifrance*, c'est à dire qu'on donne de l'argent à un 'fonds de fonds', qui prend la décision d'investir ou pas. Et là le ticket démarre guère plus bas, entre 100 et 300.000 euros. Etant donné que c'est un fonds de fonds il ne va pas tellement plus haut que 500.000 euros. Alors qu'en fonds directs on a une palette qui démarre certes à 200.000 euros, mais qui peut monter à 5 millions voire au-delà. En fonds directs, on met des 'billes', on est investisseurs et on fait confiance au gestionnaire du fonds de fonds. On a aussi cette capacité à fédérer un projet autour d'une volonté d'un gestionnaire d'un fonds de fonds. Car le métier est ainsi fait, il faut plusieurs opérateurs : des gens qui donnent de l'argent, mais aussi des gens dont le métier c'est de sélectionner les dossiers. »

La dirigeante aborda le sujet des garanties.
« **On garantit** pratiquement tous les fonds d'investissements qui existent, en métropole ou ici », indiqua Michèle Papalia, « on garantit également toutes les plateformes de prêt d'honneur – *Initiative Martinique*, *Réseau Entreprendre Martinique* – en dotant ces plateformes du socle de risques dont

Michèle Papalia, directrice de Bpifrance

elles ont besoin pour effectuer leur métier de prêter sur l'honneur à un chef de projet. Un chef de projet qui lui-même va apporter ce prêt d'honneur dans l'entreprise, de façon à transformer un prêt en capacité de fonds propres, et obtenir ce ratio de solvabilité. Je m'explique. Imaginez un plan de financement pour un créateur d'entreprise qui est de 100.000 euros. Pour ces 100.000 euros il lui faut 20%, donc 20.000 euros. Le chef d'entreprise 'vient' avec 2000, 3000, ou 5000 euros, et pour accéder à ces 20.000 euros, au moyen d'une bonne stratégie, d'un bon dossier, de bien raconter ce qu'on veut faire avec ces moyens financiers, des structures de type prêt d'honneur vont faire confiance. Et avec ça vous allez 'lever' 20, 30, voire 50.000 euros – tout dépend du dossier – et vous les apporterez en fonds propres dans l'entreprise. Et donc là vous allez atteindre les fameux 20.000 euros, qui sont absolument nécessaires à un banquier. »

Et Michèle Papalia de préciser le « cœur de métier » de l'établissement. « L'accélérateur qu'est *Bpifrance*, c'est aider la place de financement (banques, etc) à vous faire confiance », assura-t-elle, « donc il faut en quelque sorte 'préparer la mariée' (sourire). C'est notre mission ; nous avons pour vocation de faire émerger cet écosystème favorable, et tout ce qui peut entrer dans le partenariat, la collaboration, la coopération en faveur de l'habillement du bilan, nous pouvons y contribuer. » Mais la dirigeante de souligner : « Encore une fois, on va vraiment s'intéresser au stade où en est l'entreprise ; avant de vérifier ce qu'il faut il faut diagnostiquer, pour trouver des solutions. »

Patrice Quiquely, chargé de mission « ingénierie financière » à la CTM, souligna la volonté de la ***Collectivité Territoriale de Martinique*** de mettre en place des instruments répondant concrètement aux besoins des entreprises, notamment sur la question des fonds propres. « C'est une question qui est centrale pour la CTM », affirma-t-il en effet, « et nous travaillons à cette mise en œuvre. Les instruments d'ingénierie financière qui sont consacrés à ces problématiques font l'objet d'une écriture, au niveau du

Patrice Quiquely, chargé de mission « ingénierie financière » à la CTM

Raphaëlle Goma, de Initiative Martinique Active

'Programme Opérationnel' (PO) 2014-2020. Une inscription de 12,4 millions d'euros est déjà arrêtée, avec une contribution pour la CTM de 6,4 millions. Et bien entendu, dès 2017 nous entendons engager les premiers fonds pour configurer ces outils. » Le chargé de mission précisa : « L'objet de mon propos ne sera pas de vous dire de façon précise quels sont les instruments arrêtés, puisqu'ils font l'objet actuellement de finalisation en termes de discussions auprès des instances décisionnaires de la CTM. Donc nous serons amenés à revenir vers vous, pour annoncer tous les dispositifs qui ont été mis en place. » Phase de création, de développement, préamorçage, amorçage,etc. : « les outils qui seront mis en place vont répondre à l'ensemble de ces besoins », assura Patrice Quiquely.

« **Nous oeuvrons sur le territoire depuis 1989 », débuta Raphaëlle Goma**, de ***Initiative Martinique Active***, « et à l'époque le Conseil régional voyait que beaucoup de porteurs de projets avait une faiblesse sur leurs fonds propres. Donc ils ont décidé de rejoindre le réseau *Initiative France*, qui permet aux entrepreneurs qui veulent créer leur activité, ou aux entreprises qui se développent de pouvoir solliciter un prêt d'honneur, qui est à taux zéro, pour pouvoir conforter leurs fonds propres. » Et d'ajouter : « Ce prêt est d'un montant de 25.000 euros maximum, pour les projets qui ont un coût total inférieur à 120.000 euros. L'objectif de ce prêt d'honneur, on l'appelle également le 'prêt premier développement', c'est de renforcer vos fonds propres afin de vous permettre d'accéder au financement bancaire, car les banques vous demandent quand même d'avoir un minimum de fonds propres pour solliciter leurs financements. »

L'intervenante se fit encore plus concrète. « Nos critères d'éligilibilité sont très simples », assura-t-elle, « ils concernent des porteurs de projets en création ou des entreprises de moins de 36 mois, qui sollicitent des fonds propres pour investir ou racheter un fonds de commerce. Tous les secteurs d'activité sont éligibles, à l'exception des associations, où là on a un produit spécifique, et aussi à l'exception de certaines professions médicales et des professions réglementées – experts comptables, médecins, architectes, etc. –, qui ne peuvent pas solliciter ce 'prêt 1er développement'. » Raphaëlle Goma de faire alors cette utile indication : « Il y a un 'comité d'engagement', où le porteur de projet ou chef d'entreprise va présenter son projet, son activité, et ce comité – composé de financeurs et d'autres acteurs publics, dont BPI et l'AFD – lui posera des questions afin de connaître votre projet. Ce prêt d'honneur est le prêt le plus sollicité à *Initiative Martinique Active*. Aujourd'hui le monde bancaire a d'ailleurs tendance à dire 'allez d'abord solliciter *Initiative Martinique Active* ; si ils vous accordent un prêt il y a des chances que nous aussi' (sourire). Car vous avez des partenaires bancaires qui participent au comité. Et ce prêt, que vous allez nous rembourser, nous permettra de prêter à d'autres. »

Lionel Lombard, représentant de l'association ***Caraïbe Angels***, commença par pré-

CCI FORMATION

CCI MARTINIQUE
L'esprit GAGNANT !

5 Jours Pour Entreprendre

Bureautique

Formatex

Bachelor EGC

Langues

RDV Négocier avec son Banquier

MBA Sherbrooke

RDV de l'INPI

CESA Dirigeants HEC

Malette du Dirigeant

Académie du E-Tourisme

Ecole des Managers

BTS Banque Conseiller Clientèle

Mieux gérer mon entreprise

Métiers de l'entreprise

Licence pro métiers du marketing opérationnel

RETROUVEZ TOUTE L'OFFRE FORMATION DE LA CCI SUR LE POLE CONSULAIRE DE FORMATION À SCHOELCHER OU SUR WWW.MARTINIQUE.CCI.FR

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MARTINIQUE
05 96 55 28 00 - contact@martinique.cci.fr - www.martinique.cci.fr

senter sa structure. « Nous faisons partie du réseau national de la fédération des *business angels*, qui s'appelle *France Angels*, qui a été créé en 2001, a été labellisé par le Ministère de l'Economie et des Finances et qui a un réseau de 120 petites associations territoriales », indiqua-t-il, « un réseau dont fait partie *Caraïbe Angels* qui a été créée en 2007 et qui a vocation à mettre en relation porteurs de projets et *business angels*. » *Business Angel* ? C'est à dire ? « Ces 'anges' sont des personnes qui investissent leurs fonds dans des entreprises, de façon directe, qui prennent donc le risque de l'entreprise avec le porteur de projet », expliqua Lionel Lombard, « il y a un filtre initial, qui se fait en fonction de la solidité du projet, du porteur de projet lui-même – sa personnalité, sa vision –, ensuite on met en relation le *business angel* et le porteur de projet. Les membres de l'association sont des investisseurs, qui vont valoriser un apport en numéraires, en euros donc, et pour ce faire devront valoriser le projet donc l'entreprise. » L'intervenant entra lui aussi dans le concret. « En gros, ce *business angel* se donnera une idée concrète, financière, de combien valent aujourd'hui les flux futurs que va générer le projet ; le cas échéant il prendra des participations au capital de l'entreprise, et en même temps apportera du cash. » Lionel Lombard de préciser cependant. « La vocation du *business angel* n'est pas de participer à la gestion de la structure », souligna-t-il, « très souvent ce sont des investisseurs qui prennent des participations minoritaires, de l'ordre de 20 à 50%, mais ils ne sont jamais majoritaires au capital de la société. »

« Le *business angel* 'entre' au capital, il amène de l'argent qui permet de développer l'entreprise, et à un moment donné il faudra qu'il 'sorte' », poursuivit l'intervenant, « il y a différentes modalités de sortie, mais qui très généralement se résument à un rachat des parts du *business angel* par le porteur de projet. Il vous amène du capital pour financer votre croissance ; le *business angel* va identifier dans votre projet son potentiel de croissance, et le porteur de projet, généralement, va financer l'acquisition des parts qui avaient été achetées par ce *business angel*. » Un *process* qui, à l'instar des autres structures évoquées, ne peut faire l'économie de règles et critères. « Nous avons à peu près 20% de taux de transformation », indiqua Lionel Lombard, « c'est à dire que sur dix projets qui nous sont présentés, deux sont financés. Parce que beaucoup de personnes ont des projets qui ne sont pas tout à fait bien ficelés ou assez travaillés – par rapport à leurs capacités de générer des flux, ou à cause d'analyses un peu superficielles par rapport à la concurrence –, or on est dans un marché très compétitif. Concrètement, vous devrez nous amener un *business plan*, qui sera transmis au *business angel*. Ensuite il y a une rencontre physique, où le *business angel* interroge le porteur de projet. Vous imaginez bien que ces *business angels* voient beaucoup de projets, sont souvent des chefs d'entreprise, qui ont parfois eux-mêmes eu affaire à des *business angels*. Le *business angel* prend vraiment le risque, donc il y a un côté humain, un côté 'sensations', qui n'est pas que la donnée chiffrée qu'on peut avoir avec les interlocuteurs institutionnels. »

Porteur de projet et chef de projet : quel organisme financeur aura donc votre préférence ?

Mike Irasque

AIRFRANCE

FRANCE IS IN THE AIR

ICI TOUT TOURNE AUTOUR DE VOUS
BIENVENUE EN CLASSE BUSINESS

AIRFRANCE.KLM

AIRFRANCE.SG

France is in the air. La France est dans l'air.

TROUVER DES FINANCEMENTS

Vous trouverez ici, les principales aides et les soutiens financiers auxquels peuvent prétendre les créateurs d'entreprise. Il est à préciser que de nouvelles aides de la CTM verront le jour très prochainemen, nous les rajouterons dans une réédition du Guide.
A voir dans le chapitre consacré juste après aux aides CTM

LES DISPOSITIFS, AIDES ET PRÊTS DE SOUTIEN À LA CRÉATION / DEVELOPPEMNT D'ENTREPRISE

ACCRE *(aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise)* - [CFE]

Bénéficiaires

• Les bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA).
• Les bénéficiaires de l'Allocation de Solidarité Spécifique (ASS), de l'Allocation Temporaire d'Attente (ATA).
• Les demandeurs d'emploi indemnisés par le Pôle Emploi ou susceptibles de l'être.
• Les demandeurs d'emploi, non indemnisés, inscrits au Pôle Emploi durant 6 mois au cours des 18 derniers mois.
• Les personnes remplissant les conditions pour bénéficier de contrats « nouveaux services - emplois jeunes » ainsi que celles embauchées dans le cadre de ce dispositif et dont le contrat de travail a été rompu avant le terme de l'aide.
Il s'agit des jeunes âgés de 18 à 26 ans (sans autre condition), ainsi que des jeunes âgés de 26 à moins de 30 ans qui n'ont pas travaillé pendant une période suffisamment longue pour s'ouvrir des droits à l'assurance chômage ou qui sont reconnus handicapés.
• Les salariés repreneurs de leur entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire.
• Les titulaires d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) s'ils remplissent l'une des conditions ci-dessus.
• Les personnes créant une entreprise implantée en Zone Urbaine Sensible (ZUS).
• Les bénéficiaires du complément de libre choix d'activité (CLCA).

Nature de l'aide :

Exonération de charges sociales pendant un an. L'exonération est totale à l'exception de la CSG-CRDS et de la retraite complémentaire : elle ne porte que sur la partie des revenus ou rémunérations ne dépassant pas 120 % du SMIC. Le formulaire est à remettre au CFE dès le dépôt de la déclaration de création ou de reprise d'entreprise ou au plus tard dans les 45 jours qui suivent ce dépôt.

Les micro-entrepreneurs peuvent bénéficier de l'ACCRE sur 3 années avec une exonération dégressive des cotisations :
1ère année, exonération des 3/4 de la cotisation,
2ème année, exonération de la moitié de la cotisation,
3ème année, exonération de 1/4 de la cotisation.

ASSURANCE CHÔMAGE ET CRÉATION D'ENTREPRISE - [PÔLE EMPLOI]

Préservation des droits des personnes ayant perdu leur emploi salarié. Le salarié licencié ou démissionnaire qui crée une entreprise peut, en cas de cessation d'activité de cette dernière et dans un délai de trois ans suivant la rupture de son contrat de travail, être indemnisé et faire valoir ses droits à l'allocation de retour à l'emploi.
Les personnes en cours d'indemnisation au titre de l'allocation de retour à l'emploi.
Les allocataires peuvent continuer à percevoir leurs indemnités pendant la phase de démarrage de leur activité à condition qu'ils demeurent inscrits comme demandeurs d'emploi (ce complément d'allocations est égal au montant total brut des ARE mensuelles qui auraient été versées en l'absence de reprise d'activité moins 70% des revenus bruts mensuels issus de l'activité non salariée).
Les personnes qui cessent d'être indemnisées par Pôle Emploi peuvent, en cas d'échec de leur projet, retrouver leurs droits non épuisés au titre de l'allocation de retour à l'emploi.

ARCE *(Aide à la reprise ou à la création d'entreprise)* - [PÔLE EMPLOI]

Une aide à la reprise ou à la création d'en-

Conseils, bonnes pratiques, indispensables, ... le Guide du Financement Bancaire s'adresse aux porteurs de projets et chefs d'entreprise qui veulent améliorer leur relation avec leur banquier et obtenir des financements.

DISPONIBLE GRATUITEMENT À LA CCI MARTINIQUE : 05 96 55 28 00

treprise est attribuée à l'allocataire qui justifie de l'obtention de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise (ACCRE), ou d'un projet de reprise d'entreprise validé par un organisme conventionné par le Pôle Emploi, et qui ne peut bénéficier de l'incitation à la reprise d'emploi par le cumul d'une allocation d'aide au retour à l'emploi avec certaines rémunérations.
Le montant de cette aide est égal à 45 % du reliquat des droits restant à la date de début d'activité. L'aide donne lieu à deux versements égaux :
• le premier intervient à la date de reprise ou de création de l'entreprise
• le second intervient six mois après, sous réserve que l'intéressé exerce toujours l'activité au titre de laquelle l'aide a été accordée.
La durée que représente le montant de l'aide versée est imputée sur le reliquat des droits restant au jour de la création ou de la reprise. Cette aide ne peut être attribuée qu'une seule fois par ouverture de droits. Elle est incompatible avec certaines autres aides. Si dans les 3 ans après la création, l'entreprise est amenée à fermer, vous retrouvez vos droits non distribués.

NACRE *(Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise)*
[CTM depuis le 1er Janvier 2017]

Bénéficiaires
Public éligible à l'ACCRE
En cas de création ou reprise sous forme de société, le bénéficiaire doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise (soit détenir plus de 50 % du capital soit être dirigeant dans la société et détenir au moins 1/3 du capital).
Nature de l'aide :
• Un accompagnement personnalisé du porteur de projet, par un organisme labellisé et conventionné par l'Etat dans le cadre du contrat Autonomie Création, selon un parcours découpé en trois phases :
- Phase 1 : Aide au montage du projet.
- Phase 2 : Appui pour le financement du projet (possibilité de solliciter un prêt d'honneur
. taux 0 % adossé à un prêt bancaire ou solidaire complémentaire).
- Phase 3 : Appui au développement de l'entreprise (accompagnement sur 3 ans).
• Une aide au financement : le prêt à taux zéro Nacre.
Ce prêt ne comprend ni intérêt, ni garantie. Le montant peut aller jusqu'à 8 000€ remboursables sur une durée comprise entre 1 et 5 ans. Ce prêt devra être obligatoirement complété par un financement bancaire ou solidaire dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro. Le plan de financement des projets individuels est plafonné à 75 000€. Les projets de reprise d'entreprise et les projets collectifs ne sont pas concernés par ce plafond.

AGEFIPH

Bénéficiaires
Personnes handicapées demandeurs d'emplois qui créent ou reprennent une entreprise.
Les micro-entrepreneurs pourront bénéficier de cette aide.
Nature de l'aide
Subvention forfaitaire de 5 000€ versée en complément d'un apport financier en fonds propres d'un montant minimum de 1 500€. Il faut prouver les financements complémentaires.

PIJ *(Projet Initiative Jeune)*
[DIECCTE]

Bénéficiaires
Les jeunes âgés de 18 à 30 ans créant ou reprenant une entreprise dont le siège ou l'établissement principal est dans un DOM.
Le créateur ou repreneur doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise.
Plusieurs personnes peuvent obtenir séparément l'aide pour un seul et même projet à condition qu'elles participent toutes effectivement à la direction de l'entreprise.
Nature de l'aide : Le montant de l'aide peut atteindre 5320€ et ne peut être octroyée que dans le cadre du NACRE. Elle est versée en 2 ou plusieurs fractions à compter de la date de création effective de l'entreprise.
La demande d'aide doit être effectuée auprès de la DIECCTE préalablement à la création ou à la reprise d'entreprise.
Le demandeur doit remplir un dossier qui va permettre d'apprécier la réalité et la consistance du

Ftpe
Fédération des Très Petites Entreprises
Martinique

Qui défend
les 30 000 TPE de la Martinique ?

Médiation active : RSI et SECU

6 banques aux côtés du chef d'entreprise

1
Accompagnement pour la recherche de financements bancaires.

2
Pacte pour l'emploi dans les TPE.

3
Accès à un réseau de plus de 300 TPE en Martinique et, 1200 en Outremer.

Soyez **un acteur engagé** pour le **développement de la Martinique**

Ftpe
Fédération des Très Petites Entreprises
Martinique

Immeuble
Dillon 3000
17, rue Georges Eucharis
2ème étage à droite
Fort de France
Martinique

www. ftpe972.fr
contact@ftpe972.fr
www.facebook.com/ftpe972
0696 280 969

projet ainsi que sa viabilité, compte-tenu de l'environnement économique local.
La création ou la reprise d'entreprise doit intervenir dans les 3 mois suivant la date de la notification de la décision d'octroi de l'aide.
Cette aide est cumulable avec d'autres aides à la création d'entreprise ;

« REPRISE ET TRANSMISSION D'ENTREPRISES » - CTM

Objectifs :
- Favoriser le maintien et le développement d'entreprises viables
- Faciliter la reprise d'entreprises, notamment artisanales
- Contribuer au maintien de savoir-faire à la Martinique.

Bénéficiaires :
Tous secteurs hors exclusions réglementaires
Condition d'éligibilité :
- Evaluation obligatoire de la valeur du fonds de commerce par un expert-comptable ou un commissaire aux comptes ou toute autorité compétente (volet 2).
- Apport personnel du porteur de projet représentant 25% du coût du projet.
- Situation financière saine, à jour de ses obligations fiscales et sociales

Nature et Modalité d'intervention :
L'intervention régionale comporte trois volets :

1) Volet 1 : Aide au conseil

Cette aide attribuée sous forme de subvention, vise à permettre au repreneur d'appréhender la faisabilité de son projet de reprise en recourant aux prestations d'un organisme extérieur pour l'évaluation d'une entreprise par un expert et de s'assurer de la faisabilité du projet de reprise ou de transmission de celle- ci.
- 50 % d'une mission d'évaluation de l'entreprise, menée par un conseil spécialisé co-désigné par le cédant et le repreneur.
- Plafond : 10 000 eurosL'aide régionale est limitée à deux évaluations par repreneur potentiel et par période de trois ans.

2) Volet 2 : Aide financière à l'acquisition et au rachat du fonds de commerce

Elle correspond à un levier à l'octroi de financement bancaire nécessaire à l'acquisition du fonds de commerce.
- subvention de 30% du coût de rachat du fonds de commerce dans la limite de 50 000 euros.
A titre exceptionnel, l'aide pourra atteindre 200 000 euros dans le cas de projets réputés d'intérêt stratégique pour le territoire ou la zone d'implantation.
Pour les projets touristiques d'intérêt régional, ce plafond est porté à 600 000 euros.

3) Volet 3 : Aide financière à la reprise et au redémarrage d'entreprise

Elle répond à la problématique particulière de reprise en main d'une activité. Elle prend deux formes :
- Une subvention représentant au plus 40% du coût de réalisation de nouveaux investissements, des frais d'installation et des charges locatives sur un an dans la limite de 60 000 euros.A titre exceptionnel, l'aide pourra atteindre 200 000 euros dans le cas de projets réputés d'intérêt stratégique pour le territoire ou la zone d'implantation. Pour les projets touristiques d'intérêt régional, ce plafond est porté à 600 000 euros. Aide non cumulable avec une aide à l'immobilier.
- D'une prise en charge à hauteur de 50 % sur un an des coûts salariaux liés au recrutement de managers confirmés ou de l'accompagnement sous forme d'heures « conseil » dans la limite des 300 heures sur la base des coûts moyens horaires du marché.

Conditionnalité de l'aide :
- A minima maintien d'emploi Règles de cumul
- L'aide à la reprise d'entreprises n'est pas cumulable avec d'autres aides régionales portant sur la même assiette de dépenses éligiblesElle est cumulable avec d'autres aides publiques dans la limite d'un taux d'intervention de 60%.

Rappels : l'ensemble du RGEC s'applique et notamment :

Secteurs exclus :
Activités liées aux : à la sidérurgie, au charbon, à la construction navale, aux fibres synthétiques, transport et des infrastructures correspondantes, à la production et à la distribution d'énergie et des infrastructures énergétiques, Activités liées à des secteurs d'activités économiques particuliers, à la production, à la transformation et à la commercialisation des produits agricoles (annexe 1 du

TFUE), Activités que le règlement (CE) N°1893/2006 classe à la section A «agriculture, sylviculture et pèche », Transport de marchandises par conduite, Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné. Infrastructures à haut débit.

Autres cas d'exclusions ou de dépenses inéligibles :

- Les bénéficiaires qui ont cessé une activité identique ou similaire dans l'Espace économique européen dans les deux ans qui ont précédé leur demande d'aide [...] (article 13 d)
- Lorsque des aides ont déjà été octroyées aux fins de l'acquisition d'actifs avant leur achat, les coûts de ces actifs doivent être déduits des coûts admissibles liés à l'acquisition d'un établissement (article 14-6).
- L'acquisition d'actions n'est pas considérée comme un investissement initial.

LE PRÊT DE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

BPI / CTM

d'un montant de 10k€ à 50k€, est un prêt dédié aux TPE (moins de 10 salariés) en création ou en développement installées en Martinique ou ayant pour projet d'y démarrer une activité. Il permet de financer la création d'activité et le développement d'activité exports ou intra DOM, de financer l'innovation non technologique ou le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) généré par le projet de croissance.

LE PRÊT DE REVITALISATION TERRITORIAL

BPI / CTM

De 80k€ à 300k€, ce prêt finance le développement des entreprises et les besoins en fonds de roulement généré par la croissance. Il cible les PME de plus de 3 ans, de plus de 10 salariés.

Ces deux prêts sont remboursables sur 7 ans avec un différé de remboursement de 2 ans, ils n'appellent aucune prise de garantie sur le capital de l'entreprise ou le patrimoine de l'entrepreneur.

Les prêts sont bonifiés grâce au soutien de la Collectivité Territoriale de Martinique.

L'octroi du prêt est de préférence accompagné d'un prêt bancaire ou d'un apport en fonds propres d'un montant au moins équivalent. Le prêt ne peut pas dépasser le montant des fonds propres de l'entreprise.

Les demandes de prêts sont à déposer à martinique@bpifrance.fr

PRET D'HONNEUR PREMIER RECRUTEMENT

(INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE)

Objectif : soutenir l'emploi durable et la croissance des entreprises

Moyens : Renforcer la trésorerie de l'entreprise dans les premiers mois suivant l'embauche d'un premier salarié

Eligibilité : Entreprises en règle de leurs obligations fiscales et sociales recrutant leur premier salarié en CDD sur 6 mois minimum ou en CDI et liée à IMA par un contrat d'accompagnement au premier recrutement.

Nature de l'aide :

- Prêt à la personne destiné aux entreprises procédant à une première embauche
- Montant du prêt : 2000 à 6000€
- Taux 0%
- Sans garantie personnelle

Conditions de prêt :

- Signature d'un contrat d'Accompagnement au Premier Recrutement entre le demandeur chef d'entreprise et Initiative Martinique Active
- Toute forme juridique hors associations
- Ne pas être sous le coup d'une procédure collective
- L'entreprise doit être à jour de ses obligations fiscales et sociales
- Le prêt d'honneur premier recrutement est cumulable avec tout autre prêt d'honneur

PRET D'HONNEUR TRANSITION

(INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE)

Ce prêt est destiné aux entreprises pour permettre la relance ou le développement de leur activité.

Ce prêt s'adresse aux TPE/PME connaissant des problèmes ponctuels de trésorerie ou confrontées au besoin de financement d'investissement. Il ne pourra intervenir pour plus de 50% des besoins exprimés.

Le prêt ne peut avoir pour objet le remboursement

Suite page 60…

CHOISISSEZ LE MEILLEUR POUR VOTRE ENTREPRISE

FORFAIT CARRÉ PRO 20 GO

À PARTIR DE

39,99 € HT /mois*

INTERNET 20 GO[1]

APPELS ET **SMS ILLIMITÉS**[2]

+ **10 GO** 35 JOURS/AN[3]
DEPUIS LA MÉTROPOLE

SFR BUSINESS
Libérons l'énergie d'entreprendre

0 811 515 515 Service 0,046 € / appel + prix appel

***Tarif sans mobile avec engagement 24 mois**. 4G disponible sous réserve d'être en zone de couverture, avec mobile, carte SIM 4G et forfait 4G compatibles. Taux de couverture au 28 décembre 2016. Le taux de couverture est calculé par ordinateur : malgré le soin apporté aux calculs, le service peut être affecté du fait d'obstacles. La couverture est disponible à l'extérieur des bâtiments avec des terminaux portatifs. (1) Au-delà débit réduit. (2) Illimités vers DOM + Métropole. 199 correspondants max/mois, 2h max/appel. hors roaming international, n° courts, spéciaux et Internet, SMS+, MMS, MMS+.(3) Au-delà, facturation des usages au tarif en vigueur. Détails sur sfrcaraibe.fr. OMT SAS au capital de 4 281 210,30€ RCS FdF 383 678 760, siège social sis Zone de la Jambette - 97200 Fort de France. Décembre 2016.

anticipé de prêts en cours, le règlement des dettes auprès des organismes fiscaux et sociaux et ne pourra en outre porter sur l'acquisition de véhicules.

Entreprises éligibles

▪ Le prêt s'adresse à toutes les entreprises (hors SCI et associations) ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 500 000 € (exception possible pour les entreprises des secteurs BTP et tourisme) et justifiant au minimum d'une année d'activité effective.

▪ Il représentera au plus 50% des besoins de financement. Une bonification de 10 points pourra être envisagée pour les entreprises des secteurs du BTP et du tourisme.

▪ L'entreprise ne doit pas être sous le coup d'une procédure amiable ou collective.

▪ Entreprise en situation régulière vis-à-vis de ses obligations fiscales et sociales.

▪ L'entreprise candidate devra justifier d'une situation viable au 31/12/N-1. Entreprise ayant une exploitation positive sur le(s) dernier(s) exercice(s) ou si négative, disposant d'éléments permettant de mettre en évidence que cette situation est conjoncturelle.

Conditions du prêt

▪ Montant : 50 000 € maximum (55 000 € pour les entreprises des secteurs BTP et tourisme).

▪ Taux : 0 %

▪ Durée de remboursement : 7 ans maximum (différé inclus)

PRET D'HONNEUR CREATION
(INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE)

Critères : Reprise d'entreprises par rachat de fonds et entreprises en création ou inscrites depuis moins de 36 mois aux registres légaux à l'exclusion des associations régies par la loi de 1901. Les activités présentant un caractère pouvant heurter les conceptions éthiques telles que les sex-shop et les armureries sont exclues du champ d'intervention de la plate forme.

Les professions libérales médicales et paramédicales à l'exception de celles listées en annexe, toutes les autres professions libérales régies par un ordre sont exclues du champ d'intervention de l'association.

Concernant le financement des auto-entrepreneurs les critères sont les suivants :

⇨Programme de dépenses inférieur ou égal à 18.000 € HT. Pour les projets relevant de la stratégie de la Collectivité Territoriale de Martinique plafond de dépenses éligible est porté à 25.000 €

⇨ Apport d'une contribution financière privée permettant l'équilibre du plan de financement

⇨ Les projets d'auto-entrepreneurs éligibles justifieront d'une inscription ou d'une radiation récente au Pôle Emploi, d'une formation en adéquation avec l'activité exercée ou d'un engagement de formation dans les 3 mois, d'une exploitation à temps plein en dehors de toute activité salarié ou assimilée. Le plafond d'intervention est fixé à 5.000 € hors frais d'assistance et hors contribution aux dépenses de formation éventuelle.

- Renseigner un dossier en ligne après formulation d'une demande d'ouverture d'un compte à l'adresse suivante : contact@initiative-martinique.fr

Conditions :

- 18 ans minimum.
- Le prêt est limité à 1,5 fois l'apport personnel du créateur et plafonné à 25 000 €
- Les prêts supérieurs à 8 000 € ne pourront représenter plus de 50 % du montant des besoins
- Le couplage avec un prêt bancaire supérieur ou égal au prêt d'honneur est systématiquement recherché.

Le prêt d'honneur compris entre 10000€ et 16000€ n'est consenti sans prêt bancaire couplé qu'en cas d'échec d'une demande de prêt bancaire.

Dans le cas de prêts dépassant les 16000 € le couplage avec un prêt bancaire supérieur ou égal au prêt d'honneur est exigé, sauf dérogation accordée par le Comité en cas d'échec d'une demande de prêt bancaire pour les projets particulièrement innovants et/ou créateurs d'emplois.

- Dans tous les cas le promoteur devra faire preuve de son incapacité à augmenter ses fonds propres.
- Investissement maximum de cent vingt mille euros (120 000 €)
- Expérience exigée du promoteur dans le secteur d'activité.
- Une connaissance réelle et approfondie du tissu économique local d'au moins trois années.

Les demandes devront être introduites avant la réalisation du programme d'investissement.

La part du financement privé devra être au moins

égale à 35% dudit investissement.

➢ En cas de création sous forme de société

Les dirigeants de sociétés dont les droits de vote s'élèvent à 50 % par associé
ne peuvent prétendre au prêt d'honneur.
Le bénéficiaire doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise, c'est à dire :
- soit détenir plus de 50 % du capital (seul ou en famille (*) avec au moins 35 % à
titre personnel
- soit être dirigeant dans la société et détenir au moins 1/3 du capital (seul ou en
famille avec (*) au moins 25 % à titre personnel) sous réserve qu'un autre associé ne détienne pas directement ou indirectement plus de la moitié du capital.

(*) Notion de famille : sont prises en compte les parts détenues par le conjoint, les ascendants et descendants de l'intéressé

PRET D'HONNEUR CROISSANCE
(INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE)

Critères :

- Prêt octroyé au chef d'entreprise exerçant en cas de forme sociétaire le contrôle effectif de l'entreprise de l'entreprise, c'est-à-dire :
- soit détenir plus de 50 % du capital (seul ou en famille (*) avec au moins 35 % à titre personnel
- soit être dirigeant dans la société et détenir au moins 1/3 du capital (seul ou en famille avec (*) au moins 25 % à titre personnel) sous réserve qu'un autre associé ne détienne pas directement ou indirectement plus de la moitié du capital.

(*) Notion de famille : sont prises en compte les parts détenues par le conjoint, les ascendants et descendants de l'intéressé
- Entreprise ayant au moins 3 années d'activité effective
- Entreprise dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 2 500 000 €
- TPE ou PME de tous secteurs d'activité exceptés ceux visés par l'article 35 du CGI
ainsi que certaines activités immobilières de codes NAF K701 à 702, les entreprises de location de véhicules, les professions libérales médicales, paramédicales, toute entreprise d'assurance, toutes les autres professions libérales régies par un ordre
- Toute forme juridique sauf les associations, les Sociétés Civiles ainsi que les personnes en EI ayant opté pour le régime d'auto-entrepreneur
- Financement maximal : 50 % des besoins plafonné à 50 000 €
- Prêt destiné au financement d'investissements matériels et immatériels ainsi que de
BFR
- Couplage du prêt avec un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent
- Déblocage du prêt en plusieurs fractions
- Un demandeur ne peut prétendre qu'à un prêt
- Prêt non cumulable avec le crédit d'exploitation

Conditions :

- Capital social n'ayant pas connu une diminution de plus de 50 % au cours des 24
derniers mois et répondant aux exigences légales
- Entreprise présentant des comptes positifs au cours des 2 derniers exercices
- Ne pas être sous le coup d'une procédure collective
- Capitaux propres ou compte de l'exploitant positif(s)
- L'entreprise doit être à jour de ses obligations fiscales et sociales
- L'entrepreneur doit présenter un véritable projet de développement : accroissement du
chiffre d'affaires et/ou création d'emplois

AIDES CULTURELLES ET PATRIMONIALES
CTM

La Collectivité Territoriale de Martinique considère la Culture comme la colonne vertébrale du développement de l'individu et du peuple auquel il appartient, mais aussi, comme un vecteur essentiel du développement économique et social du territoire.

Le cadre d'intervention dans le secteur culturel s'articule autour de six volets :

- Aides à la création et aux projets culturels,
- Aides aux projets des structures culturelles d'intérêt régional,
- Aide à l'aménagement et diffusion culturels du territoire,
- Soutien à l'exportation, à la coopération culturelle en Caraïbe et vers l'international,
- Professionnalisation et enseignement artistique,
- Aide au développement de l'artiste (recherche management, agence artistique)

COLLECTIVITÉ TERRITORIALE DE MARTINIQUE
LE FINANCEMENT D'OPERATIONS EN DEHORS DU SYSTEME BANCAIRE TRADITIONNEL

Les subventions portées par la Collectivité Territoriale de Martinique et les prêts à taux zéro proposés par certaines structures comme INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE sont des solutions de financement qui nécessitent généralement un investissement personnel du porteur du projet ou du chef d'entreprise. Un prêt bancaire complémentaire peut être envisagé si le plan de financement de l'opération n'est pas totalement bouclé. Vous trouverez dans l'article qui suit, les principales aides de la CTM aux entreprises.

Par Philippe Pied

SUBVENTION A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT D'ACTIVITE

Il s'agit d'opérations inférieures à 150 000 €.
Sont éligibles toutes les entreprises quelle que soit leur forme juridique exceptées celles qui sont traditionnellement exclues comme les transports, les assurances, les banques, la grande distribution, les professions libérales, etc…
Les conditions d'accès au financement sont principalement, avoir une situation financière saine et être à jour des obligations fiscales et sociales.
Le taux de base d'intervention sera communiqué ultérieurement, mais il pourra être augmenté si le projet relève d'activités jugées prioritaires par la CTM, ou si le projet est situé dans les zones géographiques déclarées prioritaires par la CTM, mais également si le projet est innovant ou éco-citoyen.
Les investissements éligibles sont des équipements, du matériel, de l'immobilisation incorporelle, des frais d'assistance…
Les nouvelles conditions des aides seront détaillées au salon Ose !.

L'AIDE AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTE

Cette aide permet aux entreprises éligibles d'avoir une partie de la reconstitution du BFR (Besoin en Fonds de Roulement), ou une aide pour les emplois maintenus, ou encore une aide à la modernisation.
Cette aide pourra être sous-jacente à un plan de restructuration préalablement financé partiellement

De façon générale, on note un temps d'instruction des dossiers un peu long, plus de 8 mois. Après résorption du retard et avec une nouvelle organisation des services, les bénéficiaires pourront espérer un délai sur 4 mois pour obtenir une subvention, à partir de la date de l'accusé réception mentionnant ***dossier complet.***

par l'aide au conseil (présentée ci-après). Grâce aux études d'experts en amont, l'intervention de l'aide aux entreprises en difficulté sera plus pertinente et mieux ciblée. Les solutions retenues auront été bien réfléchies.
Les conditions d'accès à ce financement relèvent de critères spécifiques, comme par exemple avoir deux années de suite un résultat négatif, mais il faut malgré tout être en règle ou avoir un échéancier concernant ses obligations fiscales et sociales.
Les taux d'intervention et autres précisions seront communiqués au salon Ose !

L'AIDE AU CONSEIL
Peu utilisée jusqu'à maintenant, elle sera revisitée pour répondre plus complètement aux problèmes des entreprises qui connaissent un ralentissement d'activité ou un environnement défavorable…
L'action éligible peut être une étude de faisabilité et d'opportunité ou une étude organisationnelle, etc… en fait, l'action sera proposée par un cabinet conseil ou autre professionnel expert qui pourra mener la réflexion et les réponses aux problématiques déterminées.
Le taux d'intervention et les autres données de cette aide seront communiqués au salon Ose !

LE DISPOSITIF NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création ou la Reprise d'Entreprise)
Nacre géré par la DIECCTE jusqu'au 31 décembre 2016 est repris par la Collectivité Territoriale de Martinique à compter du 1er janvier 2017, comme l'impose la loi NOTRe.
Il s'agissait de proposer un accompagnement et une subvention aux personnes en difficulté, au chômage, qui ont un projet de création d'activité. C'est le cas le plus souvent des auto-entrepreneurs.
Le protocole de la DIECCTE sera poursuivi en 2017, le temps pour la CTM de proposer une aide répondant aux besoins de ce public particulier.
Les pistes des travail seront dévoilées au salon Ose !

LA PRIME A L'EMPLOI
Cette aide permet aux entreprises qui embauchent un salarié qui était inscrit à pôle emploi d'avoir une prime qui couvre 50% du salaire brut pendant 24 mois maximum.
La modification la plus substantielle envisagée est de réserver cette aide aux embauches en CDI et aux CDD de 12 mois et plus.
La prime est également possible, en cas de CDD transformé en CDI.
La prime est plafonnée à 12 000 € sur 24 mois retenus.
En cas d'embauche d'un jeune cadre (responsable + un salaire de plus de 1,3 SMIG) l'entreprise peut bénéficier du dispositif Pépinière Jeune Cadre (PJC), seule aide sur le territoire qui encourage l'embauche de jeunes cadres. Ce dispositif est basé sur le même principe que précédemment, mais avec un plafond de 33 500 €.
Un effort est aussi fait en cas d'embauche de seniors (+ de 45 ans), le plafond est porté à 21.000€
Plus de précisions seront communiquées au salon Ose !

Par ailleurs la CTM a mis en place avec la BPI, deux prêts à des taux préférentiels pour des entreprises en création ou des entreprises en développement. L'investissement est éligible, mais aussi le renforcement de capitaux propres à certaines conditions étudiées par BPI.

LE PRET DE DEVELOPPEMENT TERRITORIAL :
D'un montant de 10k€ à 50k€, est un prêt dédié aux TPE (moins de 10 salariés) en création ou en développement installées en Martinique ou ayant pour projet d'y démarrer une activité.

Ces deux prêts sont remboursables sur 7 ans avec un différé de remboursement de 2 ans, ils n'appellent aucune prise de garantie sur le capital de l'entreprise ou le patrimoine de l'entrepreneur.
Les prêts sont bonifiés grâce au soutien de la Collectivité Territoriale de Martinique.

Le Prêt de développement territorial permet de financer la création d'activité et le développement d'activité exports ou intra DOM, de financer l'innovation non technologique ou le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) généré par le projet de croissance.

L'octroi du prêt est de préférence accompagné d'un prêt bancaire ou d'un apport en fonds propres d'un montant au moins équivalent. Le prêt ne peut pas dépasser le montant des fonds propres de l'entreprise.

LE PRET DE REVITALISATION TERRITORIAL :

De 80k€ à 300k€, ce prêt finance le développement des entreprises et les besoins en fonds de roulement généré par la croissance. Il cible les PME de plus de 3 ans, de plus de 10 salariés.

Tout comme les outils financiers proposés par INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE, satellite de la CTM, les conditions d'accès et modalités de ces prêts seront détaillées au salon Ose !

Philippe PIED

Initiative Martinique Active

MEMBRE DES RÉSEAUX

FRANCE ACTIVE

Initiative France

Une raison de plus pour entreprendre

Un accompagnement du chef d'entreprise

- Conseil et orientation
- Accompagnement d'experts
- Renforcement des compétences
- Club d'entrepreneurs
- Appui de parrains bénévoles

Un coup de pouce financier

Un prêt à 0 % à chaque stade de la vie de l'entreprise :

- En Création, plafond **25 000€**
- En Transition, plafond **50 000€**
- En Croissance, plafond **50 000€**

Près de 30 ans d'expérience, dans l'accompagnement et le financement d'entreprises

Un accompagnement au 1er recrutement

Un soutien à la création d'emploi et la croissance des entreprises :

- Un diagnostic des besoins et accompagnement d'experts
- Un **prêt à 0%** limité à **6000€** pour renforcer la trésorerie de l'entreprise

Un soutien au secteur de l'ESS

Accompagner les entreprises et les **associations** engagées dans le domaine de l'Economie Sociale et Solidaire, grâce à

- **Une avance remboursable** pour les associations
- Une **garantie de prêt bancaire**

Suivez nous sur

Immeuble Foyal 2000 - 2ème Etage- Entrée Est - Place Lafcadio Hearn - Rue du Gouverneur Ponton
97200 Fort de France Tél. : 05 96 71 21 77 - Fax : 05 96 60 66 00 – mail : contact@initiative-martinique.fr
site : www.initiative-martinique.com

AIDES EUROPEENNES :
DES DISPOSITIFS POUR DÉMARRER ET DÉVELOPPER

Les dirigeants de PME Martiniquaises pensent souvent qu'ils ne peuvent pas bénéficier des fonds européens, et ne savent pas auprès de qui s'adresser pour les obtenir. Et pourtant, ils existent !

Incontestablement, les chefs d'entreprises manquent d'informations sur les aides européennes dont ils peuvent bénéficier. En France, seuls 7% auraient déjà effectué une démarche d'aide financière européenne. Parmi les autres, 31% pensent ne pas pouvoir être éligibles à ces aides et 12% craignent la complexité des démarches administratives pour y prétendre. Les aides de l'UE restent donc une source de financements inexplorée, d'autant que la plupart des dossiers déposés, par les entrepreneurs, au niveau national, aboutissent (88% de taux de réussite dans l'industrie, 52% dans les services).

Principaux fonds structurels :
Les deux principaux fonds structurels sont le FSE (Fonds social européen), créé en 1957 pour la promotion de l'emploi et le FEDER (Fonds européen de développement régional), qui vise à corriger les déséquilibres économiques régionaux en Europe

LE FSE.

Pour 2014-2020, l'enveloppe s'élève à près de 100 millions euros pour le cofinancement de, l'IEJ (Initiative pour l'emploi des jeunes), le programme régional d'assistance technique, et pour soutenir l'emploi, la formation professionnelle, l'inclusion sociale et la lutte contre le décrochage scolaire. Les dépenses éligibles ont fait l'objet d'un décret fixant les règles nationales permettant de connaître les dépenses pouvant être financées.

Les objectifs opérationnels se déclinent en axes prioritaires comme suit :

- Axe 1 : Soutenir et accompagner l'accès à l'emploi
- Axe 2 : Anticiper et accompagner les mutations économiques pour favoriser l'adaptation des travailleurs, la compétitivité des entreprises et l'emploi
- Axe 4 : Lutter contre l'abandon scolaire et promouvoir l'accès à un enseignement préscolaire, primaire et secondaire de qualité pour tous

Pour ce qui concerne ''axe 3 relatif à l'inclusion la subvention globale est gérée par la CTM.

Site de référence :
http://martinique.dieccte.gouv.fr/Lancement-des-appels-a-projets-PO-FSE-ETAT-2014-2020-au-titre-de-2016
Demande de subvention : le dossier est disponible sur https://ma-demarche-fse.fr/demat/

LE FEDER.

Il intervient dans le cadre de la politique de cohésion économique, sociale et territoriale. En Martinique, pour la période 2014-2020, le FEDER représente près 500 millions d'euros. La gestion du FEDER est confiée à la Collectivité Territoriale de Martinique (CTM).

Le FEDER intervient sur les thématiques suivantes :

- investir dans la recherche, le développement technologique et l'innovation,
- améliorer la compétitivité des PME,
- favoriser le développement des technologies de l'information et de la communication,
- soutenir la transition vers une économie à faibles émissions de carbone.

Le FEDER finance également des actions soutenant l'adaptation au changement climatique, la prévention des risques, les transports, la formation, l'emploi ou encore l'inclusion sociale. Enfin, afin de pallier au mieux les problématiques spécifiques des territoires urbains, une partie de l'enveloppe FEDER est mobilisée pour les quartiers prioritaires de la politique de la ville.

Demande de subvention : les dossiers en version PDF sont disponibles en ligne sur les sites Internet des régions.

Site de référence :
http://europe-martinique.com/feder/

Le programme FEDER-FSE pour la Martinique a pour but de stimuler la croissance économique et contribuer à la réalisation des objectifs d'Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive. Ce programme aidera la région à augmenter la croissance et le taux d'emploi, à travers la hausse de la capacité d'innovation régionale et l'amélioration de la compétitivité du secteur privé, de la capacité de connexion aux TIC, de l'inclusion sociale et de la cohésion territoriale. Plus d'un tiers du budget total est alloué à la recherche, à l'innovation et à la compétitivité des PME, aux TIC et à la transition énergétique. En outre, plus de 13 % du budget seront alloués aux actions de formation tout au long de la vie ciblant les personnes moins qualifiées.

Priorités de financement :

Le programme se concentrera sur les priorités suivantes:
- Accroître les investissements et les activités de recherche appliquée et développer la capacité d'innovation des entreprises régionales selon les domaines identifiés dans la stratégie de spécialisation intelligente ;
- Augmenter la taille des entreprises et leur durabilité ;
- Améliorer l'accès haut débit, en tant que facteur de compétitivité et d'inclusion sociale ;
- Développer l'efficacité énergétique et instaurer un meilleur système de transport public ;
- Améliorer la gestion de l'eau et des déchets et la prévention
- Offrir davantage d'infrastructures sociales, sanitaires et éducatives de meilleure qualité à la population locale ;
- Les initiatives d'apprentissage tout au long de la vie permettront d'améliorer les connaissances des personnes peu qualifiées, en ciblant les jeunes issus de groupes défavorisés ou marginalisés. La formation aidera les gens à acquérir de nouvelles connaissances et à mettre à niveau celles existantes ;
- Réduire les frais supplémentaires dus à l'isolement de la région (pour les PME, le secteur des transports, la prévention des risques) ;

Effets escomptés (à l'horizon 2023) :

- Offrir un nouvel accès aux services TIC à plus de 100 000 ménages
- Accroître de 30 MW la production d'énergies renouvelables
- Aider plus de 2.400 entreprises dans leurs programmes d'investissement.
- Accroître de plus de 30.000 tonnes la capacité de traitement des déchets
- Financer une centaine de zones de développement touristique
- Créer plus de 2.000 mètres carrés d'espaces où accueillir des personnes âgées défavorisées
- Augmenter les possibilités d'emploi pour plus de 3.500 chômeurs défavorisés

Quand faire la demande ?

Il est possible de déposer une demande de subvention de deux façons :
• déposer un dossier à tout moment, au moment le plus approprié par rapport au démarrage du projet (et surtout avant la fin du projet),
• déposer un dossier suite à un appel à projets. Dans ce cas, le dépôt se fait à une date précisée dans l'appel à projets.

FINANCEMENT BANCAIRE :
Les règles d'or pour séduire son banquier

Les banques sont des partenaires indispensables des entrepreneurs. Ils faut cependant convaincre son interlocuteur de la future rentabilité du projet.

Article issu du magazine Créateur d'entreprise

Pour un futur entrepreneur, le rendez-vous avec le banquier est un passage obligé pour obtenir un financement. Et pour le convaincre, outre un business plan ambitieux, de solides références et des garanties suffisantes, il faut aujourd'hui bien plus que manier l'art des chiffres. Voici les 5 règles à suivre pour espérer décrocher le Graal.

1 Faire preuve de cohérence et de crédibilité

Une idée qui peut paraître simple mais qui est très importante. En effet, pour convaincre, il faut être convaincu ! Quels sont vos objectifs ? Quels sont vos atouts ? Vos handicaps ? Vous sentez-vous l'âme d'un meneur d'hommes ?… Répondez sans complaisance. « *La première règle est de se connaître soi-même* », résume le esponsable du marché des professionnels d'une banque. Car si vous avez les yeux plus gros que le ventre, le banquier le voit d'emblée. Non seulement le projet que vous soumettez doit être cohérent avec ce que vous êtes, mais, en outre, vous devez démontrer que vous disposez des connaissances requises. Pour un banquier, on ne fait bien que ce que l'on connaît bien. Pour autant, si une expérience antérieure est idéale, « *ne vous laissez pas enfermer. Chacun peut se former à autre chose et devenir crédible* », note le dirigeant d'un cabinet Conseils.

2 Viser juste

Etre ambitieux, c'est bien… à condition de produire un business plan réaliste ! « *La confiance d'un banquier ne se décrète pas, elle se gagne* », indique le dirigeant d'une l'entreprise. Cela implique de connaî-

tre parfaitement le marché potentiel auquel vous vous adressez et de démontrer que vous savez vous adapter. Pour autant, rien n'interdit de l'enthousiasme, au contraire.

3 Se faire accompagner

« Aller seul voir son banquier est une faute professionnelle ». D'ailleurs, se faire accompagner dès le début du processus de création reste un des gages de réussite de l'aventure entrepreneuriale. Car présenter un business plan non professionnel à un banquier remet en cause votre crédibilité.
Le bon soutien ? L'avocat ou l'expert-comptable. *« Il y en a de sérieux, qui ne vous ruineront pas dès la première visite »*. De même, de nombreuses structures d'accompagnement existent pour vous épauler tout au long de votre parcours. Mieux encore, certaines d'entre elles consentent même des prêts d'honneur, vous permettant d'obtenir de l'argent plus facilement auprès de votre banquier, faisant ainsi jouer l'effet de levier.

4 Soigner les garanties

Un banquier ne prend que peu de risques. Il demande donc non seulement un apport personnel mais aussi des garanties. *« Même si cela ne garantit nullement la réussite du projet, l'apport personnel montre votre implication »*. D'autant que la notion d'apport peut s'entendre de façon plus large : une innovation à forte valeur ajoutée, l'ouverture du capital, une structure d'accompagnement qui consent un prêt…

A vous d'imaginer des éléments séduisants aux yeux de votre banquier. En revanche, côté garanties, restez vigilant. Il est conseillé d'en donner le moins possible.

5 Appliquer les 5M

Les banquiers l'avouent, ils ont horreur des zones d'ombre. Certes, il ne s'agit pas de tout contrôler, mais d'avoir réfléchi aux questions qui ne trouvent pas de réponses dans votre dossier et aux aléas du marché à conquérir afin de ne pas être pris au dépourvu et de proposer des solutions à votre banquier le jour du rendez-vous. La règle des 5 M s'impose : Man (l'adéquation entre vous et votre projet), Management (une équipe dirigeante crédible), Marché (vous devez maîtriser votre marché), Marketing (vous devez savoir comment vendre au mieux votre produit), Money. Ce dernier est d'autant plus facile à négocier si vous maîtrisez les 4 autres M et si vous avez une vision claire et convaincante sur vos besoins, notamment en fonds de roulement !

F. Perrin

Interview de l'expert comptable

IL FAUT RASSURER LES BANQUIERS

« Les clés pour séduire un banquier : l'adéquation homme/projet et les garanties »

Est-il réellement possible aujourd'hui de « séduire son banquier » ?
C.R : Il est indispensable de séduire son banquier pour le convaincre de suivre l'aventure, qu'elle soit en création ou en développement.
Il faut réussir à le faire adhérer au projet et à l'adéquation « homme/projet », mais également à lui apporter les garanties nécessaires pour le couvrir dans le cas d'une éventuelle défaillance.
Et la clé se trouve dans le niveau de confiance que le banquier a dans le projet et dans le porteur de projet. Cette confiance se matérialise par la qualité du dossier, la transparence des informations et la possibilité pour le banquier de se garantir.

Comment choisir le banquier à qui présenter son projet ?
CR : La priorité est de choisir un banquier que l'on connaît déjà, qui nous connaît, connaît l'entreprise et son activité. Il peut, dans certains cas, être opportun de présenter son dossier à plusieurs banquiers, jusqu'à 5 au maximum, selon l'importance du dossier. Les autres banquiers à qui l'on présente le projet peuvent être choisis par relation ou sur le conseil de votre expert-comptable qui connaît bien les dynamiques de développement de chaque banque.

A quels niveaux intervient l'expert-comptable ? Doit-il être présent lors du rendez-vous entre le porteur de projet et le banquier ?
CR : L'expert-comptable peut intervenir à différents niveaux, de la modélisation du business model à la participation aux rendez-vous avec le(s) banquier(s), en passant par le chiffrage des hypothèses retenues et la réalisation du dossier complet : description du projet, du porteur de projet et du prévisionnel financier. La présence de l'expert-comptable permet de renforcer la *«caution»* morale qu'il donne au projet.
Mais à mon sens, l'expert-comptable doit laisser le porteur de projet en avant et venir en soutien à ce dernier.

Outre un dossier solide, quels conseils pouvez-vous donner aux porteurs de projets pour séduire un banquier ?
CR : La question de ce qu'est un dossier solide mérite d'être posée. Il faut nécessairement que le dossier montre la maîtrise du projet sous tous ses aspects : le business model, la validation du projet (pertinence du business retenues, étude de marché…) et le business plan financier, mais également qu'il présente l'expérience du porteur de projet (mise en avant de son savoir-faire dans le métier), et qu'il précise l'étendue du patrimoine du porteur de projet (gage de garantie). Le dossier doit être solide mais la maîtrise des éléments par le porteur du projet doit l'être tout autant. Enfin, permettre au banquier de trouver des garanties pour minimiser les risques est également source de séduction. Il est *« tactiquement »* préférable de préparer ce sujet au préalable pour essayer d'orienter le banquier vers les garanties que l'on aura choisies.

EN SYNTHÈSE, IL FAUT SE PRÉPARER !

Et quelles sont les principales erreurs à ne pas commettre face à un banquier ?
CR : La principale erreur sera de rompre la relation de confiance qui doit s'instaurer avec son banquier. Ainsi, il est important de donner le maximum d'informations et d'avancer en toute transparence sur tous les aspects du projet.
De même, dans la durée de vie du projet, la communication permanente auprès du banquier permettra de maintenir ce bon niveau de confiance. Ne pas *« vouloir »* ou pouvoir consacrer un apport personnel suffisant est un handicap. Le message auprès du banquier s'en trouve totalement dévalorisé. Il est essentiel de ne pas sous-estimer le besoin de financement. Il est préférable de solliciter une enveloppe financière plus importante, afin de faire face aux inévitables *« imprévus »*. Le fait de manquer de trésorerie après quelques mois et de revenir vers son banquier pour des besoins complémentaires détériore sensiblement l'image qu'il peut avoir du porteur de projet. Par ailleurs, il est essentiel d'être prêt à faire quelques concessions si nécessaire en termes de contreparties, garanties, modalités, durée, enveloppe. En préparant au préalable cette rencontre avec votre expert-comptable, vous pourrez anticiper ces points et faciliter la négociation.

PARTENAIRES S.a.r.l.

Votre STOCK est souvent l'Essence de votre métier

- il compose une grande part votre PRODUIT et/ou SERVICE

- par SA QUALITÉ sa composition et sa disponibilité, il impacte la SATISFACTION de vos CLIENTS.

Cependant, votre STOCK vous impose des contraintes fortes :

- Obligation de STOCKAGE car loin des sources de fabrication
- Avoir des espaces d'ENTREPOSAGE importants et COÛTEUX
- Lui consacrer des RESSOURCES permanentes et EFFICACES pour sa BONNE GESTION

Il représente, dans de nombreux cas, LA PLUS GRANDE VALEUR de votre ACTIF CIRCULANT

Et, en fin de chaque exercice, il INFLUENCE votre RÉSULTAT par sa variation

PARTENAIRES sarl, fort de ses 20 ans d'expérience, vous accompagne de manière permanente ou occasionnelle :

- dans la gestion physique de votre stock
- implantation, déménagement, rangement, réorganisation, dépotage, inventaire et valorisation fiscaux, permanents, de cession
- dans l 'augmentation et l'efficacité et l'efficience de votre organisation
- mise à plat de vos processus et procédure et méthodes
- analyse Qualité et de vos rotations
- interface entre le physique et l'informatique (cahier des charges fonctionnel)
- application des contraintes métiers (démarche qualité, DLC …)
- intégration des innovations techniques et technologiques
- renfort de vos ressources et formation

PARTENAIRES sarl c'est, en toute discrétion, la garantie d'un regard externe pour une vision interne claire.

OSEZ ET ACCEPTEZ QUE *LA CERTITUDE N'EXCLUT PAS LE CONTRÔLE !*

PARTENAIRES97@wanadoo.fr

Tél.: 0696 354 727

58 rue du Professeur Roy-Camille

DILLON - 97200 Fort de France

Besoin d'un financement pour amorcer son affaire….
Envie d'être accompagné dans son parcours d'entrepreneurs

Devenez Lauréat de Réseau Entreprendre Martinique.

RESEAU ENTREPRENDRE© MARTINIQUE est une association loi 1901, créée en Juillet 2011 à l'initiative d'une trentaine de chefs d'entreprises. Présidée par M. Jean Jacques BRICHANT, l'objectif de cette association est de faire émerger et réussir les nouveaux entrepreneurs en les accompagnant avec des méthodes d'entreprises grâce à une aide personnalisée et régulière et une formation collective. L'accompagnement est assorti d'un financement sous forme de prêt d'honneur, prêt à la personne de 15 à 50 K€, sans garantie, ni caution. Ces prêts ont un véritable effet de levier sur les autres financements, notamment bancaires.

Pourquoi se faire accompagner ?
Doutes, aléas, risques financiers, les démarches du montage de projet d'entreprise sont souvent lourdes et peuvent très vite devenir un sujet anxiogène. Elles nécessitent une vraie préparation et impliquent aussi une importante prise de risques qu'il convient de mesurer avant de se lancer. Aussi, face à cette grande inconnue, il convient de se faire accompagner.

Les rendez-vous entre lauréat et accompagnateur sont assez rythmés, à raison d'une rencontre mensuelle d'environ 2h30. L'objectif de la rencontre est d'aider le candidat à prendre du recul à travers le regard d'un chef d'entreprise chevronné.
En effet, le jeune entrepreneur doit cumuler de nombreuses fonctions au démarrage, et passer de la casquette de commercial à celle de responsable des ressources humaines.
Le regard bienveillant mais sans concession d'un chef d'entreprise expérimenté permet d'alerter le candidat sur les pièges classiques. Les conseils apportés ne sont pas seulement d'ordre stratégiques mais surtout opérationnels.
A ces échanges s'ajoute, le suivi d'indicateurs de performance permettant d'alerter le lauréat sur les futurs risques de l'activité à prendre en considération.

Quels sont les critères pour devenir porteur de projet Réseau Entreprendre ?
Quatre critères sont à remplir pour démarrer l'accompagnement Réseau Entreprendre. Etre : porteur d'un projet de plus de 70 000€ ; créateur de plus de 3 emplois à 5 ans ; avoir un apport de plus de 10% du montant du projet et enfin avoir un vrai besoin en accompagnement.

Quel est le parcours Réseau Entreprendre ?
Le parcours est ponctué par 4 grandes étapes. Après validation des 4 critères avec la Direction de Réseau Entreprendre, le candidat entre en phase d'étude de projet avec un chargé d'étude membre de Réseau Entreprendre. L'objectif principal sera de finaliser le business plan et de présenter le porteur de projet en Comité d'Engagement Réseau Entreprendre. Le Comité d'Engagement est l'instance de décision de l'Association. Il se compose de membres chefs d'entreprise et permet de valider l'intégration du porteur de projet en tant que lauréat.
Une fois cette étape franchie, le nouveau lauréat peut alors bénéficier de l'accompagnement financier, individuel et collectif en intégrant un club de lauréats

reseauentreprendre martinique

RESEAU ENTREPRENDRE MARTINIQUE
Zone Industrielle de Champigny - 97224 DUCOS
Tel : 0596 27 36 77
martinique@reseau-entreprendre.org
www.reseau-entreprendre-martinique.fr

CREATIV

GRAND PRIX DE CRÉATION D'ENTREPRISE

DU RÉSEAU ENTREPRENDRE

INSCRIPTIONS : du 16 Janvier au 31 Mars 2017

sur www.creativ-martinique.com

Réseau Entreprendre Martinique

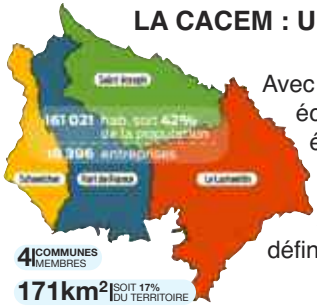
reseauentreprendre martinique

CACEM
Communauté d'Agglomération du Centre de la Martinique

VOUS ÊTES CRÉATEURS, CHEFS D'ENTREPRISE DU TERRITOIRE CENTRE, ET AVEZ BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ…

…LA CACEM S'ENGAGE A VOS COTÉS

LA CACEM : UN TERRITOIRE DE PROJETS



Avec **18 396** entreprises sur son territoire, la CACEM est le pôle économique de la Martinique avec **80%** des activités économiques et **60%** des emplois salariés.

L'action économique de la CACEM est portée par une stratégie de développement économique à horizon 2021 qui définit 3 axes stratégiques, à savoir :

■ L'implantation des **activités économiques** qui privilégie les centre villes et les zones d'activités (5 parcs d'activités économiques communautaires dont 2 déjà réalisés) ;

■ La structuration des **activités par filières** et en particulier, le soutien de l'agro transformation (projet de pépinière à Choco-Choisy) et du nautisme (ports de plaisance communautaires, objectif de plus de 1000 anneaux) ;

■ L'appui au **renforcement des entreprises** par la mise en place de structures (**TECHNOPOLE MARTINIQUE**) ou de dispositifs d'accompagnement pertinents (**LEADER, PRESTATION D'APPUI, CREANOV**…).

LA CACEM : UN TERRITOIRE A VOTRE SERVICE…

POUR LA CRÉATION, LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ :

DIRECTION DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
Immeuble les cascades III ● Place F. Mitterrand
BP 407 ● 97200 Fort-de-France
Standard : 0596 75 82 72
www.cacem.fr

POUR VOTRE PROJET INNOVANT :

TECHNOPOLE MARTINIQUE
Centre d'affaires AGORA ● Bât B
Avenue de l'Etang Z'Abricots
97200 Fort-de-France
Standard : 0596 38 07 71
www.technopolemartinique.org

LA CACEM ACCOMPAGNE MES PROJETS...

...AVEC LE SERVICE ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES (SAE)

UN ACCOMPAGNEMENT AU QUOTIDIEN

Le Service Accompagnement des Entreprises (SAE) informe et accompagne les créateurs et chefs d'entreprise dans leur projet de création, de consolidation, de relance, de développement ou d'implantation d'activité.
SAE assure une permanence dans chacune des communes du Centre une fois par mois le mardi (planning et lieux communiqués sur www.cacem.fr).

SAE gère également une bourse de l'immobilier d'entreprises sur le territoire de l'agglomération Centre ; il sert de facilitateur entre l'offre et la demande de locaux professionnels et terrains.

UN DISPOSITIF SPÉCIFIQUE "PRESTATION D'APPUI"

■ Pour qui ?
Les entreprises de tous secteurs d'activités, de +3 ans d'existence, et de -10 salariés.

■ Quels projets ?
Consolidation d'activité, relance d'activités, développement d'activité ou transmission-reprise d'activité.

■ Quels domaines d'intervention ?
Audit de gestion et d'organisation, études de marché, aide à la structuration ou à la restructuration administrative et financière, aide à la mise en place d'une stratégie de développement, de communication ou de commercialisation, accompagnement à la mise en place et/ou reconstitution de la comptabilité/ accompagnement à la gestion des ressources humaines…

■ Selon quelles modalités ?
La CACEM finance après examen des dossiers, les missions de prestataires extérieurs spécialisés (Experts, Cabinets conseil,…).

RENSEIGNEMENTS :

Direction Développement Economique
SERVICE SAE
Tél. : 0596 70 62 96

Témoignage d'un chef d'entreprise accompagné par SAE :

« J'ai intégré le dispositif Prestation d'appui en 2015 pour le développement de mon activité. La CACEM et un cabinet conseil m'ont accompagné sur la mise en place d'une stratégie de développement et de communication ainsi que sur le choix des investissements à réaliser, le montage d'un dossier de financement pour l'acquisition de nouveaux matériels nécessaires. Grâce à l'accompagnement CACEM, j'ai pu mettre en place une diversification de mon offre de services».

M. Luigi LAVIOLETTE
BLING CAR
Fort-de-France

LEADER (Liaison Entre Actions de Développement et de l'Economie Rurale) est une stratégie locale de développement dédiée aux territoires ruraux, financée par le Fonds Européen Agricole et de Développement Rural (FEADER), pour la réalisation de projets de développement innovants et partenariaux.

LEADER FINANCE MES PROJETS SUR LE TERRITOIRE RURAL DE LA CACEM AVEC...PRÈS DE 2 MILLIONS D'EUROS DE SUBVENTION FEADER JUSQU'EN 2022

QUI EST ÉLIGIBLE ?

Un acteur public ou privé du territoire Centre : agriculteur, micro ou petite entreprise, artisan, association, collectivité…

Témoignage d'un chef d'entreprise accompagné par LEADER :

« Avec l'appui de la Cellule LEADER, j'ai pu bénéficier d'une subvention de fonds européens et d'un cofinancement régional me permettant d'acquérir le matériel nécessaire à l'amélioration de mes produits (fabrication de boudins). Cette collaboration était essentielle à la réussite de mon projet.»

Mme Guynette Bourgeois
TROPIC AGRO
Le Lamentin

DANS QUEL BUT ?

- Créer, développer ou diversifier une activité économique en milieu rural : commerce, artisanat et services de proximité,
- Faire connaître et promouvoir les produits agricoles locaux,
- Commercialiser, transformer et valoriser les produits locaux de façon innovante, dans les domaines de l'alimentation, la cosmétique, le bien-être, la pharmacologie…
- Développer le tourisme de proximité.

QUELS TYPES DE DÉPENSES SONT FINANÇABLES ?

Etudes, accompagnement juridique et technique, investissements, actions d'animation, de sensibilisation et d'information...

QUI DÉCIDE D'ATTRIBUER LES AIDES ?

LEADER est piloté par un Groupe d'Action Locale (GAL), constitué d'acteurs locaux publics (élus) et privés (associations, entreprises) qui examinent et sélectionnent les projets en cohérence avec la stratégie du territoire.

RENSEIGNEMENTS :

Direction Développement Economique
Cellule LEADER de la CACEM
Tél. : 0596 70 62 96
LEADER@cacem-mq.com

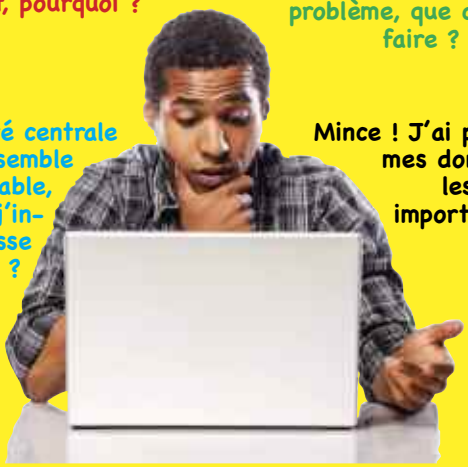
CE PROJET A ÉTÉ COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE
Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural

Mon ordinateur est lent, pourquoi ?

Mon PC portable a un problème, que dois-je faire ?

Mon unité centrale me semble irréparable, faut-il que j'investisse sur du neuf ?

Mince ! J'ai perdu mes données les plus importantes



BLUE INFORMATIQUE

NOUS AVONS SÛREMENT LA SOLUTION...

Depuis 2003, Blue Informatique vous propose ses services. Un large choix de pièces détachées et un atelier complet et équipé, attendent votre ordinateur ou votre tablette, pour une prise en charge rapide et efficace dans nos locaux ou à votre domicile, quel que soit l'endroit où vous vous trouvez en Martinique.

- Réinstallation / mise à jour système Windows XP / Vista / 7 / 8 /10 / Mac OS / Linux Ubuntu
- Sauvegarde / Transfert / Récupération / Restauration de vos données
- Eradication / Détection de virus / Spams / Malware
- Détection de secteurs défectueux sur votre disque dur PC fixe ou portable
- Changement de disque dur PC fixe ou portable
- Prise en charge à distance de votre ordinateur pour reconfiguration
- Changement de dalle/écran d'ordinateur portable
- Changement/remplacement de clavier d'ordinateur portable
- Changement/remplacement de batterie adaptateur secteur de PC portable
- Soudure de connecteur d'alimentation PC portable

ILS NOUS FONT CONFIANCE :

Madiana Congrès - Médiagestion ATV - GETELEC - Dentistes Kinés - ELF et TOTAL Guy Vieules - Hydrostar - Le Comptoir des Montres - SMCR Colas - Parenthèse Kasa kolonial

Je suis rassuré !

TOUT FONCTIONNE MAINTENANT

Appelez-nous dès maintenant, exposez votre problème et obtenez un diagnostic gratuit.

0596.48.11.73

6, rue Schœlcher - 97215 Rivière-Salée

Ouvert du lundi au vendredi de 8h30 à 16h30
le samedi de 09h00 à 13h00

Si urgence : 06 96 28 28 28

GUICHET D'ACCUEIL ET ATELIERS ITINÉRANTS :

Le dispositif d'accompagnement des acteurs économiques du territoire de l'Espace Sud a pour objectif de porter une ingénierie d'appui et de conseil professionnalisés aux entrepreneurs dans leurs projets de création, de développement et, de reprise d'activité. Ce dispositif repose sur deux volets :

■ **Une ingénierie économique dispensée via un guichet d'accueil avec une permanence hebdomadaire assurée par la Direction du Développement Economique**

Sont reçus les lundi et jeudi de 8h à 12h sur rendez-vous, les porteurs de projet et entreprises du territoire ayant un besoin d'accompagnement dans leur démarche de création, de développement et de reprise d'activité

■ **La mise en place d'ateliers thématiques itinérants sur les 12 communes de l'Espace Sud**

Les ateliers thématiques consistent à porter une information ciblée à partir de problématiques identifiées et, nécessitant un besoin d'accompagnement (création d'entreprise, la bonne gestion comptable, les aides territoriales, aides à l'embauche).

Ils ont pour objectif de :

- Porter une information ciblée à partir de problématiques liées à la vie du chef d'entreprise,
- Réseauter,
- Identifier les partenaires institutionnels selon les problématiques,
- Créer un espace de rencontre et d'échange entre entrepreneurs du Sud.

Les ateliers se font en collaboration avec les municipalités et en recourant à l'expertise du réseau partenarial (la CTM, le Pôle Emploi, l'Ordre des experts comptables, Adie Martinique, RSI, ...)

CONTACT :

Direction du développement Economique de l'Espace Sud
Tél.: 0596 62 53 53
mail : i2ae@espacesud.fr

PARTENARIAT CAESM / ADIE MARTINQUE
Un partenariat au service des entreprises du Sud

La Communauté d'Agglomération de l'Espace Sud Martinique a contractualisé un partenariat avec l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (Adie) pour l'accompagnement et le financement des entrepreneurs en phase de création et de développement sur le territoire de l'Espace Sud. Ce soutien a par ailleurs été renforcé par la mise en place d'une agence mobile, vouée à révéler les initiatives entrepreneuriales des habitants des 12 communes que compte l'agglomération.

Cette agence se rend à fréquence régulière dans chacune des communes, afin de recevoir et accompagner les porteurs de projet et entreprises dans leur démarche et étudier leur demande de financement directement sur place. Les entrepreneurs du Sud de la Martinique bénéficient ainsi de l'ensemble des services de l'association sans être dans l'obligation de se déplacer dans les agences de Fort-de-France ou du Lamentin.

PROGRAMME LEADER 2014-2020

Communauté d'Agglomération de l'Espace Sud Martinique

« *Pour un Tourisme rural intégré à une économie de proximité* »

Espace Sud

UNION EUROPÉENNE
FONDS EUROPÉEN AGRICOLE POUR LE DÉVELOPPEMENT RURAL

L'Europe s'engage en Martinique avec le FEADER

LEADER

CTM Collectivité Territoriale de Martinique

Espace Sud
Communauté d'Agglomération de l'Espace Sud Martinique

L'Espace Sud porte le GAL (Groupement d'Action Local : instance décisionnelle et équipe technique dédiée) qui développe dans le sud de la MARTINIQUE le Programme LEADER 2014-2020.

Ce dispositif constitue une sous-mesure du Programme de Développement Rural et met en œuvre un soutien financier aux projets individuels ou collectifs qui s'inscrivent dans une stratégie locale ayant été définie par les acteurs du territoire eux-mêmes.

Le projet porté par un opérateur privé ou public doit obligatoirement bénéficier au territoire du SUD.

Pour être soutenus, les projets devront répondre à un ou plusieurs des objectifs stratégiques retenus pour le territoire :

■ Créer une offre structurée de tourisme rural et de nature du sud

Fiche Action 1 : Structurer l'offre touristique rurale et de nature

Fiche Action 2 : Soutenir les initiatives de découverte de notre patrimoine naturel et culturel.

■ Soutenir les agriculteurs dans la vente et la mise en valeur locale de leurs produits et savoir-faire

Fiche Action 3 : Améliorer la promotion et la commercialisation des produits agricoles locaux.

■ Accompagner la structuration de la filière artisanat d'art du sud

Fiche Action 4 : soutenir la mise en réseau des artisans d'art et la valorisation de leur savoir-faire et de leurs œuvres.

■ Coopérer avec d'autres territoires

Fiche Action 5 : Coopération

La subvention LEADER peut être accordée pour un coût global de projet compris entre un plancher de 10.000€ (Artisans 5.000€) et un plafond de 200.000€. Les aides attribuées le seront sur la base de remboursement de coûts réels engagés et payés par les bénéficiaires.

Vous avez un projet répondant à la stratégie du GAL Espace Sud, alors rapprochez-vous de la cellule LEADER :

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE DE L'ESPACE SUD

Animation
Tél 0596 62 53 53 poste 1256
06 96 24 17 37
brigitte.firmin-guion@espacesud.fr

Gestion
0596 62 53 53 poste 1124
0696 24 17 37
béatrice.baron@espacesud.fr

Entreprenez !

L'Espace Sud vous accompagne

LUNDI ET JEUDI
DE 8H00 À 12H00
SUR RENDEZ-VOUS

En création, en développement ou en reprise d'activité,
Vous avez besoin d'un accompagnement ?
L'Espace Sud vous reçoit les lundi et jeudi sur rdv de 8h à 12h.

COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DE L'ESPACE SUD MARTINIQUE
Direction du Développement Économique
Service Compétitivité du Territoire
Résidence DEVILLE
97228 Sainte-Luce
0596 62 53 53 / Poste 12 47
i2ae@espacesud.fr

CONTRATS AIDÉS :
Quels avantages pour votre entreprise ?

Subventions, crédits d'impôt, exonérations de cotisations... Certains contrats de travail permettent aux employeurs de réduire le coût de leurs embauches grâce au soutien de l'Etat. Quelles sont ces possibilités ? Pouvez-vous les utiliser dans votre entreprise ? Quels avantages y sont attachés ? Zoom sur les contrats aidés.

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Basé sur l'alternance, le contrat d'apprentissage permet à des jeunes de travailler en entreprise, tout en suivant une formation en centre de formation des apprentis (CFA). Cette formation doit permettre d'obtenir un diplôme d'Etat ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). Le contrat peut être conclu pour une durée déterminée (CDD) ou dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée (CDI). La période d'apprentissage dure le temps de la formation, généralement deux ans.

Quels employeurs sont concernés ?
Toute entreprise du privé (y compris les entreprises de travail temporaire) et du secteur public non industriel et commercial peut avoir recours au contrat d'apprentissage, de même que les associations ou les professions libérales. L'employeur doit nommer un maître d'apprentissage qui accompagne le salarié dans sa formation.

Qui pouvez-vous embaucher ?
Le contrat d'apprentissage vise des :
- jeunes entre 16 et 25 ans révolus. Il existe toutefois des exceptions. Il est possible d'engager un apprenti de 15 ans révolus, si celui-ci a terminé le premier cycle de l'enseignement secondaire (fin de 3e).
- jeunes de 26 à 30 ans, si le contrat est conclu dans l'année suivant :
. un précédent contrat d'apprentissage et conduit à un niveau de diplôme supérieur ou complémentaire ;
. la rupture du contrat pour des causes indépendantes de la volonté de l'apprenti (inaptitude physique et temporaire du salaré, cessation d'activité de l'employeur, faute de l'employeur…)
- publics sans limitation d'âge :
. pour les personnes porteuses d'un projet de création ou de reprise d'entreprise conditionné par l'obtention d'un diplôme
• reconnues travailleurs handicapés

Quels sont les avantages de ce contrat ?
L'employeur d'un apprenti bénéficie de plusieurs avantages, par exemple :
• l'exonération des cotisations patronales et salariales, en totalité ou en partie selon la taille de l'entreprise ;
• un crédit d'impôts de 1600 euros par apprenti (ou 2200 euros dans certains cas, comme pour les travailleurs reconnus handicapés ou les publics jeunes bénéficiant d'un accompagnement personnalisé), si vous êtes soumis à un régime réel d'imposition et que la formation préparée par l'apprenti est de niveau III (bac +2) maximum ;
• une aide à la conclusion du contrat de 1 000 à 7 000 euros pour les apprentis reconnus travailleurs handicapés ;
• une prime régionale de 1 000 euros minimum par année de formation versée par la région aux très petites entreprises (TPE) de moins de 11 salariés;
• une aide « TPE jeunes apprentis » de 4 400 euros pour les TPE de moins de 11 salariés et les apprentis de moins de 18 ans.
• Pour les contrats conclus à compter du 19 août 2015 : possibilité de rompre le contrat par l'employeur ou par l'apprenti sans motif durant les premiers 45 jours de formation pratique (consécutifs ou non).

A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en contrat d'apprentissage, vous pouvez notamment contacter la chambre des métiers et de l'artisanat, la chambre d'agriculture ou la chambre de commerce et d'industrie (CCI) dont vous dépendez. Le Cerfa est disponible sur le site :
www.alternance.emploi.gouv.fr

La rémunération que vous versez à l'apprenti sera comprise entre 25 et 78 % du Smic ou du salaire minimum conventionnel, selon son âge et l'année du contrat.

• Des aides de la CTM :

✔AIDE A L'EMBAUCHE : 915 € pour TPE de moins de 21 salariés et jeunes de niveau V ou plus

✔PRIMES RÉGIONALES POUR L' EMBAUCHE D'UN DEUXIEME APPRENTI
1.200 €/an pour les TPE de moins de 10 salariés, entreprises du secteur public, associations, mutuelles, coopératives et collectivités (EPCI et communes)

✔ SOUTIEN A L'EFFORT DE FORMATION :
2.500 €/an pour apprentis mineurs ou 2.800 €/an pour apprentis majeurs

(Source : délibération du Conseil Régional du 26/09/2013 avant mise en place de la CTM)

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Autre possibilité de contrat en alternance, le contrat de professionnalisation s'inscrit dans le cadre de la formation continue. Il permet au salarié d'obtenir une qualification professionnelle reconnue, comme un diplôme ou un titre enregistré au RNCP, ou encore un certificat de qualification professionnelle. La période de professionnalisation peut durer de 6 mois à 2 ans, dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI.

Quels employeurs sont concernés ?
Tous les employeurs s'acquittant de la contribution à la formation professionnelle continue peuvent embaucher des salariés en contrat de professionnalisation. En revanche, l'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics administratifs ne sont pas concernés.

Qui pouvez-vous embaucher ?
Pour être éligible à un contrat de professionnalisation, votre futur employé doit remplir l'une de ces conditions :
• avoir entre 16 et 25 ans ;
• avoir plus de 26 ans et être demandeur d'emploi;
• bénéficier du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS), de l'allocation aux adultes handicapés (AAH) ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion ;
• bénéficier de l'allocation de parent isolé (API) dans les DOM et les collectivités de Saint-Barthélémy, Saint-Martin et Saint-Pierre-et-Miquelon.

Quels sont les avantages de ce contrat ?
Il existe plusieurs incitations financières à l'embauche d'alternants en contrat de professionnalisation :
• une aide jusqu'à 2 000 euros versée par Pôle Emploi, pour les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus ;
• une aide jusqu'à 2 000 euros de l'Etat, pour les demandeurs d'emploi de 45 ans et plus, n'ayant pas déjà travaillé dans l'entreprise au cours des 6 derniers mois.
Dans les deux cas, vous ne devez pas avoir procédé à un licenciement économique sur le poste concerné, dans les 6 mois précédant l'embauche.
Pour les demandeurs d'emploi de 45 ans et plus, vous bénéficiez en sus d'une « exonération des cotisations patronales d'assurances sociales et d'allocations familiales sur la fraction de la rémunération n'excédant pas le produit du Smic par le nombre d'heures rémunérées », explique l'Urssaf.
L'employé en contrat de professionnalisation perçoit quant à lui un salaire compris entre 55 et 100 % du Smic (ou 85 % de la rémunération minimale conventionnelle) au minimum, en fonction de son âge et de son niveau de qualification.

A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en contrat de professionnalisation, vous pouvez notamment contacter votre organisme paritaire collecteur agréé (OPCA), auquel vous versez votre contribution à la formation professionnelle continue.

LE CONTRAT UNIQUE D'INSERTION - CONTRAT INITIATIVE EMPLOI (CUI-CIE)

Les contrats uniques d'insertion (CUI) visent à faciliter l'embauche de personnes rencontrant des difficultés d'accès à l'emploi. Ils bénéficient alors d'une formation et / ou d'un accompagnement professionnel. De son côté, l'employeur perçoit une aide financière. Dans le secteur marchand, le CUI se décline sous la forme d'un contrat initiative emploi (CIE), qui peut être à durée déterminée ou indéterminée.

Quels employeurs sont concernés ?
Le CUI-CIE concerne les employeurs du secteur marchand, cotisant au régime d'assurance chômage. Les EPIC, SEM sont éligibles. Sont également éligibles les employeurs de pêche maritime et les groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification. A l'inverse, les particuliers employeurs ne peuvent pas embaucher en CUI-CIE. Sont exclues les entreprises qui ne sont pas à jour du versement de leurs contributions et cotisations sociales, ainsi que celles ayant licencié pour motifs économiques dans les 6 mois précédent l'embauche.

Qui pouvez-vous embaucher ?
Le CUI-CIE s'adresse aux personnes rencontrant des difficultés particulières d'accès à l'emploi, qu'elles soient sociales ou professionnelles, sans limite d'âge : chômeurs de longue durée, bénéficiaires des minima sociaux, travailleurs reconnus handicapés...

Quels sont les avantages de ce contrat ?
L'employeur qui embauche en CUI-CIE bénéficie d'une aide à l'insertion professionnelle, comprise en 2016 (arrêté préfectoral du 25 /08/16) entre 25% et 35% du Smic horaire brut (base 35 heures hebdomadaires). Cette aide est fixée au niveau régional par arrêté préfectoral et peut être modulée en fonction de différents critères : situation du salarié, secteur d'activité de l'employeur, conditions économiques locales... Elle est versée pendant 24 mois au maximum.
Elle peut être versée jusqu'à 60 mois au total pour des personnes particulièrement défavorisées.
En contrepartie de cette aide, l'employeur s'engage à prévoir des actions d'accompagnement de nature à faciliter la réalisation du projet professionnel du salarié et de formation professionnelle (elles peuvent se dérouler en interne dans l'entreprise sans obligation de faire intervenir un centre de formation).
Notez qu'il n'y a pas d'indemnité de fin de contrat à verser au salarié en CUI-CIE et une non prise en compte de ce salarié dans les effectifs de l'entreprise (sauf pour tarification accidents du travail et maladies professionnelles).

A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en CUI-CIE, vous pouvez notamment contacter l'agence Pôle Emploi, le centre Cap Emploi, la mission locale ou le Conseil départemental dont vous dépendez.

LE CONTRAT UNIQUE D'INSERTION - CONTRAT D'ACCOMPAGNEMENT DANS L'EMPLOI (CUI-CAE)

Dans le secteur non marchand, le contrat unique d'insertion (CUI) prend cette fois la forme d'un contrat d'accompagnement dans l'emploi (CAE), qui peut lui aussi être à durée déterminée ou indéterminée.

Quels employeurs sont concernés ?
Seuls les employeurs du secteur non marchand peuvent utiliser ce contrat : associations de loi 1901, fondations, collectivités territoriales, personnes morales de droit privé chargées de la gestion d'un service public (sociétés d'HLM, sociétés d'économie mixte…)
Qui pouvez-vous embaucher ?
Le CUI-CAE s'adresse aux personnes rencontrant des difficultés particulières d'accès à l'emploi, qu'elles soient sociales ou professionnelles, sans limite d'âge : chômeurs de longue durée, bénéficiaires des minima sociaux, travailleurs reconnus handicapés, demandeurs d'emploi de plus de 50 ans...
Quels sont les avantages de ce contrat ?
L'embauche d'un salarié en CUI-CAE donne droit à plusieurs avantages :

TRANSPORT DE MARCHANDISES

Au départ de Martinique

Sainte-Lucie - Saint-Vincent - Dominique

Caraïb Sea Lines

"FREE ISLAND"

- *24,9 m de longueur*
- *8,5 m de large*
- *38 tonnes de charges (container ou vrac)*
- *Chambres froides + et -*
- *Porte de chargement arrière*
- *Possibilité de matériel roulant.*

Tél.: 0696 34 41 99

contact@caraibsealines.com

Terminal Inter-îles

Fort de France - Martinique

• une aide à l'insertion professionnelle, qui varie de 70 à 95 % du montant du Smic horaire brut ,base 20h/semaine. ou même 105 % pour les ateliers et chantiers d'insertions conventionnés par l'Etat). Cette aide est fixée au niveau régional et peut être modulée en fonction de différents critères : situation du salarié, secteur d'activité de l'employeur, conditions économiques locales... Elle est versée pendant 24 mois au maximum ;
• une exonération des cotisations patronales d'assurances sociales et d'allocations familiales, pour la part de la rémunération n'excédant pas le produit du Smic par le nombre d'heures rémunérées;
• une exonération de la taxe sur les salaires, de la taxe d'apprentissage et des participations au titre de l'effort de construction.
• Les personnes ainsi embauchées ne sont pas prises en compte dans l'effectif de l'entreprise et l'employeur est dispensé du versement de l'indemnité de fin de contrat.
• L'employeur doit prévoir obligatoirement des actions d'accompagnement et de formation du salarié, en interne ou en externe.

A qui s'adresser ?

Si vous cherchez à recruter en CUI-CAE, vous pouvez notamment contacter l'agence Pôle Emploi, le centre Cap Emploi, la mission locale dont vous dépendez.

L'EMPLOI D'AVENIR

Les emplois d'avenir s'adressent aux jeunes peu ou pas qualifiés qui rencontrent de grandes difficultés à trouver un emploi. Ils prennent la forme juridique d'un contrat unique d'insertion (CUI) à durée déterminée ou indéterminée, avec toutefois des spécificités au niveau du public concerné et des aides attribuées.

Quels employeurs sont concernés ?

Ce sont les employeurs du secteur marchand et non marchand qui sont concernés par les emplois d'avenir, s'ils proposent des parcours d'insertion ambitieux. Le préfet publie chaque année les secteurs d'activité prioritaires pouvant embaucher en contrat d'avenir et les métiers concernés dans ces secteurs. De manière générale, « les emplois d'avenir sont développés dans des activités présentant un caractère d'utilité sociale ou environnementale ou ayant un fort potentiel de création d'emplois et susceptibles d'offrir des perspectives de recrutements durables », indique le ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social.

Qui pouvez-vous embaucher ?

Les personnes pouvant bénéficier d'un emploi d'avenir doivent réunir les conditions suivantes :
• avoir entre 16 et 25 ans à la signature du contrat (jusqu'à 30 ans avec une reconnaissance de travailleur handicapé) ;
• CAP, BEP, Bac+2
• ne pas avoir d'emploi ni être en formation ;
• avoir été en recherche d'emploi pendant 6 mois minimum sur les 12 derniers mois (sauf cas particuliers).
• Des jeunes sans emploi jusqu'au niveau bac +3 peuvent également être éligibles, (dérogation spécifique DOM) à condition d'avoir été en recherche d'emploi 12 mois sur les 18 derniers mois.

Quels sont les avantages de ce contrat ?

Le recrutement d'un salarié en emploi d'avenir vous donne droit à une aide à l'insertion professionnelle de la part de l'Etat, pour une durée maximale de 36 mois.
Cette aide s'élève à 90% (secteur non marchand) ou jusqu'à 55%* (secteur
marchand) du SMIC brut et d'un conseil au sein de la mission locale pour construire le parcours de formation du jeune et intervenir en cas de difficultés.
**50% pour un CDD / 55% pour un CDI*

De plus, vous bénéficiez avec ce contrat des mesures de la LODÉOM (exonération de charges patronales pour toutes les
TPE ≤ 11 salariés et entreprises de certains secteurs d'activité).
A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en emploi d'avenir, vous pouvez notamment contacter l'agence Pôle Emploi, le centre Cap Emploi ou la mission locale dont vous dépendez.

LE CONTRAT CIE-STARTER

Déclinaison du contrat unique d'insertion - contrat initiative emploi (CUI-CIE), le contrat starter s'adresse plus particulièrement aux jeunes rencontrant des difficultés d'accès au marché de l'emploi. Il peut être à durée déterminée ou indéterminée.

Quels employeurs sont concernés ?
Le contrat starter concerne les employeurs du secteur marchand, cotisant au régime d'assurance chômage. Sont également éligibles les employeurs de pêche maritime et les groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification.
A l'inverse, les particuliers employeurs ne peuvent pas embaucher en contrat starter.

Qui pouvez-vous embaucher ?
Seules les personnes de moins de 30 ans, sans emploi et rencontrant des difficultés d'insertion sociale et professionnelle peuvent prétendre à ce type de contrat. Elles doivent par ailleurs remplir l'une des conditions suivantes :

- être demandeur d'emploi de longue durée ;
- avoir la reconnaissance de travailleur handicapé;
- bénéficier du RSA ;
- résider dans un quartier prioritaire de la politique de la ville ;
- avoir bénéficié d'un emploi d'avenir en secteur non marchand ;
- avoir été suivi dans le cadre d'un dispositif dit «deuxième chance» (Garantie jeune, Ecole de la deuxième chance, établissement pour l'insertion dans l'emploi...) ou d'un dispositif RSMA.

Quels sont les avantages de ce contrat ?
L'employeur reçoit une aide mensuelle, à hauteur de 45 % du Smic (base 35h). Les modalités précises sont fixées par arrêté préfectoral régional.
Les jeunes qui ne remplissent pas les conditions énumérées plus haut mais qui ont moins de 26 ans, resteront tout de même éligibles au CIE (et non pas au CIE starter) avec des taux de prise en charge de 25 à 35% du smic (arrêté préfectoral du 25/08/16).

A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en contrat starter, vous pouvez notamment contacter l'agence Pôle Emploi, le centre Cap Emploi ou la mission locale dont vous dépendez.

LE CONTRAT DE GÉNÉRATION

Le contrat de génération poursuit un triple objectif : favoriser le maintien en emploi des seniors, faciliter l'accès des jeunes à un CDI et enfin assurer la transmission des compétences dans l'entreprise. Dans les faits, vous embauchez un jeune pour un contrat à durée indéterminée, tout en maintenant à son poste ou en embauchant un senior. C'est ce binôme qui constitue le contrat de génération.

Quels employeurs sont concernés ?
Toutes les entreprises (ou groupes d'entreprises) de moins de 300 salariés sont concernées par ce dispositif.
Les entreprises de 300 salariés et plus ne sont pas éligibles à cette aide.

Qui pouvez-vous embaucher ?
Le jeune embauché doit avoir moins de 26 ans, ou 30 ans s'il est reconnu travailleur handicapé. Il doit être embauché en CDI. Le senior doit avoir 57 ans au minimum si vous le maintenez en emploi, ou 55 ans et plus s'il s'agit d'un nouveau recrutement. Dans ce dernier cas, le senior peut avoir été embauché jusqu'à 6 mois avant le jeune.Le senior doit être également embauché en CDI.
Le chef d'entreprise peut bénéficier lui-même du contrat de génération, s'il a au moins 57 ans, moins de 50 salariés et qu'il embauche une personne de moins de 30 ans dans le but de lui transmettre l'entreprise.
L'employeur doit être àjour de ses contraibutions sociales et ne pas avoir procédé dans les 6 mois précédent l'embauche à un licenciement pour motif économique sur le poste en question, ni à une rupture conventionnelle sur le même poste.

Quels sont les avantages de ce contrat ?
Si vous maintenez un senior en emploi et que vous embauchez un jeune, vous bénéficiez d'une aide financière de 4 000 euros par an, pendant 3 ans au maximum, soit 12 000 euros. Si le contrat de génération concerne une double embauche d'un jeune et d'un senior, l'aide est également doublée. Vous percevez alors 8 000 euros par an, pendant 3 ans au maximum, soit 24 000 euros.

A qui s'adresser ?
Si vous cherchez à recruter en contrat de génération, vous pouvez notamment contacter la Dieccte, Pôle Emploi, le centre Cap Emploi.

LES AIDES DANS LES SECTEURS DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Deux organismes principaux propose une série d'aides dans ces secteurs d'activités et/ou pour les entreprises mettant en œuvre une politique environnementale de réduction de son empreinte carbone ou d'économie d'Energies, de transport durable… : l'ODE et l'ADEME.

1 - OFFICE DE L'EAU DE MARTINIQUE

L'article R. 213-62 du code de l'environnement relatif aux Offices De l'Eau des départements d'outre-mer prévoit que *« pour l'exercice de ses missions, l' Office De l'Eau peut verser des fonds de concours à l'Etat, et attribuer sur son budget propre des subventions, des prêts ou avances aux personnes publiques ou privées qui réalisent des études, recherches, travaux ou ouvrages concourant à l'accomplissement de ses missions ».*

DU VERSEMENT DES AIDES PAR L'OFFICE AU BÉNÉFICIAIRE.

Ces aides n'ont pas un caractère systématique. Leur attribution, voire la modulation de leur niveau, est fonction des possibilités financières de l'Office et de l'efficience attendue des projets concernés vis-à-vis de l'état des eaux et des milieux.

OBJET DES AIDES

Ces aides ont pour objet de contribuer à la réalisation de toute opération concourant aux objectifs définis dans le deuxième programme pluriannuel d'intervention (PPI) de l'Office, notamment dans les domaines de l'amélioration des connaissances, de la lutte contre les pollutions, de l'amélioration qualitative et quantitative des ressources en eau, de la protection et de la valorisation des milieux naturels aquatiques.

L'Office peut ainsi contribuer à la réalisation d'études, de recherches, de travaux, à l'exploitation et à la gestion d'ouvrages, à l'entretien et à la préservation des milieux, au fonctionnement de services ou de structures, ou à toute autre opération entrant dans le périmètre ci-dessus défini.

DÉPÔT DES AIDES

La demande doit être transmise à l'aide des formulaires fournis par l'Office à cet effet accompagnés des pièces spécifiques précisées dans ce dernier. Ces formulaires sont disponibles auprès des services de l'Office et sur son site internet : www.eaumartinique.fr. Concernant les associations, la demande doit être déposée à l'aide du formulaire de dossier unique institué par la circulaire du Premier ministre du 24 décembre 2002, également disponible sur le site internet de l'office.

7 Avenue Condorcet
Tél. : 05.96.48.47.20
www.eaumartinique.fr

PRÉVENTION • VALORISATION • DÉCHETS • ÉNERGIE • ENVIRONNEMENT

2EME ÉDITION

LE VILLAGE Valora CARAÏBE

7 • 8 • 9 Avril 2017

Développement Durable et RISQUES NATURELS dans la Caraïbe

RENSEIGNEMENTS :
0696 73 26 26

Economie Circulaire et Solidaire

3ed Acteur du Développement Durable

« Unissons nos efforts, pour apporter des solutions locales. »

PARTENAIRES

AIRFRANCE · orange · GROUPE Caisse des Dépôts · SATRAP · EDF · l'Europe s'engage en Martinique · DEAL Martinique · ADEME · O.D.E Office De l'Eau Martinique · cress · Conseil de la Culture, de l'Éducation et de l'Environnement · CA MARTINIQUE – GUYANE

2 - ADEME

L'ADEME peut intervenir sous des formes très variées auprès des entreprises : sensibilisation, aide à la décision ou à la mise en place d'opérations exemplaires. Elle le fait en actionnant trois leviers complémentaires : le conseil personnalisé, la mise à disposition d'outils méthodologiques et le cofinancement de projets (aides financières).

Le conseil

Forte de l'expérience acquise à travers le suivi d'études, d'évaluations ou de mises en place d'opérations exemplaires sur ses différents domaines d'intervention, l'ADEME Martinique met son expertise au service de vos projets et vous oriente dans le dispositif d'aide de l'agence.

Les outils méthodologiques

Pour vous accompagner dans vos projets, l'ADEME met à votre disposition des outils d'information et de sensibilisation (plaquettes, guides, fiches d'opérations exemplaires, etc.), d'aide à la décision (cahiers des charges de diagnostic, liste indicative de prestataires, etc.). Parmi ces outils, on peut trouver :

• DIESE (Démarche Intégrée Environnement Sécurité en Entreprises) : ensemble de fiches pour réaliser un état des lieux et mettre en place un système de management environnemental,

• CLIC ADEME SSE (Santé, Sécurité Environnement) : outil interactif pour mener des actions de sensibilisation sur les bons gestes et les bonnes pratiques.

LES AIDES FINANCIERES

L'ADEME développe un programme dédié aux entreprises martiniquaises accompagné d'un soutien complet. Moins de 10% de déchets produits, moins 20% d'économie consommée et au moins 30% d'entreprises en plus engagées dans un programme de management environnemental.

Ce soutient peut se traduire par un cofinancement d'études, d'opérations exemplaires, de projets de recherche ou la participation à la rémunération d'une personne recrutée pour mettre en œuvre vos projets.

LES AIDES A LA DECISION

Si vous souhaitez vous faire accompagner d'une expertise indépendante, l'ADEME propose plusieurs niveaux d'accompagnement :

L'ADEME finance les études préalables

Taille de l'entreprise	Taux maximum d'aide de l'ADEME et/ou de ses partenaires sur la prestation du bureau d'études *
Petite	70%
Moyenne	60%
Grande	50%

* Plafond d'assiette de 5 000 à 100 000€ en fonction de la nature de l'étude

Pré-diagnostic

C'est un bilan technique simplifié prenant en compte les données disponibles au sein d'une entreprise. Il fournit une vision claire de la situation existante, identifie les enjeux et hiérarchise les axes d'amélioration. Sur un montant d'étude plafonné à 5 000 €, une aide est possible à hauteur de 50 à 70 % selon la taille de l'entreprise.

Diagnostic

C'est une analyse approfondie de la situation de l'organisme. Il permet une évaluation technique et économique précise des différentes solutions préconisées. Sur un montant d'étude plafonné à 50 000 €, une aide est possible à hauteur de 30 à 70 % en fonction de la taille de l'entreprise.

Étude de projets

Préalable à l'investissement, l'étude de faisabilité définit avec précision la solution technique adaptée ; elle fournit les éléments nécessaires à la consultation des fournisseurs. Sur un montant d'étude plafonné à 100 000 €, une aide est possi-

ble à hauteur de 30 à 70 % en fonction de la taille de l'entreprise.

Opérations collectives
L'Agence vous invite à vous intégrer à des opérations collectives menées avec des partenaires régionaux qui vous permettront d'échanger et de mutualiser vos expériences notamment en matière de management environnemental, énergie process, éco-production, éco-conception, etc.

LES AIDES À L'INVESTISSEMENT

Pour la plupart, les aides à l'investissement sont proposées sous la forme d'appels à projets, notamment sur les énergies renouvelables, le bâtiment, les installations de traitement de déchets. Retrouvez les appels à projets dans les domaines d'intervention respectifs sur le site de l'ADEME Martinique.

L'ADEME finance les projets

Taux maximum d'aide de l'ADEME et/ou de ses partenaires par type d'action *

Votre entreprise	Petite	Moyenne	Grande
Déchets	70%	60%	50%
Maîtrise de l'énergie	40%	30%	20%
Energies renouvelables	80%	70%	60%
Transports	70% à 80%	60% à 70%	50% à 60%
Air sources fixes	55%	45%	35%

* Pour chacun des domaines, le plafond d'assiette est défini en fonction de la nature du projet. Par exemple pour le domaine du Bâtiment et de l'URE le plafond d'assiette est de 5M €.

Le montant de l'aide s'obtient en appliquant le taux de l'aide de l'ADEME sur le surcoût d'investissement supplémentaire nécessaire pour atteindre un niveau de protection de l'environnement supérieur à celui requis par les normes ou la réglementation.

Conditions générales d'éligibilité
Sont exclus les investissements conduisant à la mise en conformité dans le cadre de normes obligatoires ou de réglementations. Le projet doit être établi en conformité avec la législation concernant les installations classées pour la protection de l'environnement et la législation française en vigueur sur la thématique concernée. Les commandes liées à la réalisation de l'investissement doivent être postérieures à la date de réception par l'ADEME du dépôt de votre demande d'aide.

Les thèmes éligibles aux aides de l'ADEME
- Les énergies
- Les déchets
- Le management environnemental
- L'éco conception et les produits
- Les approches environnementales transversales
- L'innovation environnementale
- La haute qualité environnementale des bâtiments
- Le bruit
- L'optimisation des transports
- La réhabilitation des sites et sols pollués
- La réhabilitation des friches urbaines
- La prévention et la réduction des émissions atmosphériques

7, Zone de Manhity - LAMENTIN
Tel 0596 63 51 42
www.martinique.ademe.fr

CE QUE L'ADEME NE FINANCE PAS
- toute opération visant à une simple mise en conformité vis-à-vis des réglementations existantes ;
- tout projet concernant l'eau, ce domaine relevant de la compétence des Agences de l'eau ;
- les aides à la décision concernant les énergies renouvelables pour les constructions neuves ;
- les projets photovoltaïques, hydrauliques ou éoliens classiques sauf dans des cas très particuliers ;
- l'installation de Pompes à Chaleur (PAC), sauf pour les PAC « Sol » à capteurs verticaux et les PAC sur eau de nappe.

arété sa !
www.aretesa.fr

www.aretesa.fr

Nos déchets tuent : laissons respirer la Martinique !
Aidez-nous à Arété Sa !

Pour tous ceux qui en ont assez des saletés qui polluent et ternissent l'image de notre île : www.aretesa.fr et www.facebook.com/aretesamartinique, le premier réseau social pour traquer les saletés !

En Martinique, les déchets fleurissent plus vite que les fleurs. Chaque jour, nous sommes désespérés de voir des détritus abandonnés n'importe où. Face au nombre croissant de dépôts sauvages, l'association Entreprises & Environnement a décidé de lancer le site internet www.aretesa.fr, qui propose aux particuliers de publier leurs photos de détritus abandonnés et de les géolocaliser sur la carte de la Martinique.

Le régime social du dirigeant dépend de la structure juridique choisie et de sa fonction au sein de celle-ci.

SONT RATTACHÉS AU RÉGIME GÉNÉRAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE DES SALARIÉS :

- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL.
Précision : un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint (quel que soit le régime matrimonial), son partenaire lié par un Pacs, et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société.
S'il y a plusieurs gérants, chaque gérant est considéré comme majoritaire dès lors que les cogérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts sociales.
- Les présidents et directeurs généraux de SA.

- Les présidents de SAS.
Ces dirigeants sont considérés comme des "assimilés-salariés" car ils bénéficient de la même protection sociale que les salariés, à l'exception de l'assurance chômage. Ils ne peuvent pas prétendre par ailleurs aux dispositions du droit du travail (par exemple des règles applicables en matière de licenciement) au titre de leur mandat social.

- Les dirigeants de Scop
Dans une Scop, tous les associés coopérateurs, y compris les dirigeants mandataires sociaux, ont la qualité de salarié (notamment au regard de l'assurance chômage).

Les autres dirigeants relèvent du Régime social des indépendants (RSI) également appelé "régime social des travailleurs non-salariés (TNS)".
Il s'agit principalement des entrepreneurs individuels (parmi lesquels figurent les micro-entrepreneurs), des gérants majoritaires de SARL, de l'associé unique d'EURL.

Vous trouverez sur ce régime (RSI) en particulier plus de précision dans les pages suivantes.

MIEUX CONNAÎTRE :
La protection sociale du chef d'entreprise indépendant

Le travailleur indépendant qui crée ou reprend une activité ne cotise pas au même organisme que le travailleur salarié, ou agricole.
Ainsi sont rattachées au Régime Social des Indépendants (RSI), 3ème grand régime de Sécurité Sociale obligatoire, toutes les personnes qui exercent à titre personnel une activité artisanale, commerciale, industrielle, libérale ainsi que certains dirigeants ou associés de sociétés.
En contrepartie des cotisations dues par le travailleur indépendant qui sont calculées sur le revenu déclaré, le RSI gère l'intégralité de la protection sociale des artisans et commerçants. Le régime garantit uniquement le risque assurance maladie- maternité pour les professions libérales.

QUELLES PRESTATIONS ET POUR QUI ?

Des prestations de base

Le travailleur indépendant et sa famille (conjoints, enfants..) bénéficient de la prise en charge des frais de santé (consultations médicales, examens de laboratoires, médicaments, hospitalisation…), de la couverture maladie complémentaire (CMU C), aux mêmes taux et conditions que les assurés sociaux relevant du régime général.
La prise en charge des frais de santé est indépendante du paiement des cotisations. Aussi, les soins sont remboursés sans obligation de paiement des cotisations sociales.
En cas d'avis d'arrêt de travail prescrit à la suite d'une maladie ou d'un accident, des indemnités journalières peuvent être versées aux assurés artisans et commerçants.

Le versement des cotisations au titre de l'assurance retraite permet au travailleur indépendant de bénéficier d'une retraite de base et d'une retraite complémentaire.
La retraite de base est calculée de la même manière que celle des salariés. Elle est fonction du revenu annuel moyen, du nombre de trimestres d'assurance acquis, du taux de retraite et de la durée de référence.
La retraite complémentaire est attribuée selon le nombre de points acquis durant la période d'activité.

Au décès de l'assuré, le conjoint survivant peut prétendre à la pension de réversion et les ayants-droit peuvent bénéficier du versement d'un capital décès, sous réserve de conditions.

Des prestations pour préserver votre capital santé

Le travailleur indépendant et sa famille peuvent bénéficier d'un suivi régulier et adapté notamment: des bilans de prévention gratuits, des campagnes de dépistage des cancers et des campagnes de vaccination.

L'activité professionnelle exposant à certains risques, le RSI initie chaque année une action de prévention des risques professionnels permettant de bénéficier d'une consultation médicale personnalisée, de conseils et recommandations et, le cas échéant, d'un accompagnement spécifique en cas de besoin.

NOUVEAU SERVICE

Nos conseillers vous reçoivent
du lundi au vendredi
de 8h00 à 13h00

- Pas d'attente ☑
- Un entretien personnalisé ☑
- Une réponse adaptée ☑

RSI Régime Social des Indépendants
ma santé, ma retraite
Antilles-Guyane
s'engage à vous redonner le sourire

Pour prendre rendez-vous :

Par Internet
www.rsi.fr/antillesguyane
Rubrique «Nous contacter»

Par téléphone
3648 (prestations)
3698 (cotisations)

Des prestations d'action sanitaire et sociale en cas de difficultés

Le travailleur indépendant qui rencontre des difficultés d'ordre personnel (situation familiale ou sanitaire) ou professionnel (activité de l'entreprise, conjoncture économique) qui fragilisent la pérennité de l'entreprise, peut demander une aide sociale.

RSI Régime Social des Indépendants ma santé, ma retraite
Antilles-Guyane

LE RSI PEUT :

- prendre en charge partiellement ou totalement vos cotisations dans le cadre de l'aide aux cotisants en difficulté
- financer un accompagnement personnalisé du projet d'entreprise grâce à des partenariats locaux
- proposer des aides diversifiées : aide au proche aidant, aide pécuniaire en cas de difficultés ponctuelles ou dépenses de santé importantes restant à charge, aide d'urgence en cas de catastrophe ou d'intempéries, aide technique professionnelle, adaptation de l'environnement de travail, formation complémentaire, reconversion, changement de statut…

Focus sur d'autres prestations offertes par le régime.

Le dispositif MAPI pour le Maintien dans l'Activité du Professionnel Indépendant

Ce dispositif s'adresse aux assurés du RSI, qui ont des difficultés à poursuivre leur activité professionnelle en raison d'un handicap, une maladie invalidante ou d'un accident.

Le régime propose d'accompagner les assurés dans une démarche de maintien dans leur activité, les préservant ainsi d'entrer dans une spirale de désinsertion professionnelle, sociale, voire familiale. Ce dispositif peut prendre la forme d'une aide technique, de l'adaptation au lieu de travail, d'une formation, d'une reconversion ou encore d'un changement de statut.

L'Accompagnement au Départ à la Retraite (ADR) : une aide financière adressée aux retraités et futurs retraités.

Dès lors qu'un indépendant part en retraite, il peut être confronté à des difficultés financières. Il peut alors solliciter l'ADR, qui correspond à une aide financière attribuée par l'action sanitaire. Les artisans, commerçants ou industriels et professions libérales peuvent en bénéficier, à condition de répondre à plusieurs critères.

Le montant de cette aide varie entre 7500€ et 10 000€ : elle est calculée en fonction des revenus du demandeur et est non renouvelable.

L'ADR peut aussi couvrir ou réduire les cotisations d'un futur retraité, non à jour de ses cotisations et contributions sociales personnelles.

Suite page suivante…

mon compte

Travailleurs indépendants, les services en ligne du RSI sont accessibles sur le site **www.rsi.fr/antillesguyane/mon-compte**

cotisations

Grâce au service «Mes cotisations», vous bénéficiez d'une vision complète de vos cotisations.

Des démarches en ligne concernant : le montant des cotisations, les règlements, les revenus déclarés, les attestations de compte à jour, d'affiliation et de radiation.

retraite

Faites le point sur vos droits acquis pour la retraite avec le service «Ma retraite».

Accédez à votre relevé de carrière et pourrez prochainement télécharger vos attestations de pension.

santé

Avec «Ma santé»

Vous avez accès à votre dossier «santé» ainsi que celui de chaque membre de votre foyer. Vous pourrez ainsi télécharger vos invitations pour les campagnes de prévention.

RSI Régime Social des Indépendants
ma santé, ma retraite
Antilles-Guyane

Avec le service mon compte sur www.rsi.fr/ [illegible] à votre entreprise

…Focus sur d'autres prestations offertes par le régime.

Le programme RSI Prévention pro pour accompagner les chefs d'entreprise dans une démarche de prévention des risques professionnels

Chaque année depuis septembre 2012, les chefs d'entreprise indépendants, d'un secteur en particulier, sont conviés à participer au programme RSI. En 2016 et ce jusqu'à décembre 2017, ce sont les métiers de la bouche qui ont été sollicités.

Ce programme a été conçu pour sensibiliser les indépendants aux risques professionnels. L'objectif est de leur communiquer les gestes à adopter dans leur activité pour protéger leur santé et leur proposer, en fonction de leurs besoins, un accompagnement adapté.

Grâce à ce programme, ils bénéficient d'une consultation médicale prise en charge par le régime.

Droit à l'information : pour suivre l'évolution de sa situation

Dans le cadre de la loi du 21 août 2003, le RSI s'est engagé à faire connaître régulièrement aux travailleurs indépendants les droits acquis au titre du régime de retraite obligatoire.

Ce droit à l'information sur la retraite permet aux assurés d'être régulièrement et automatiquement informés sur leurs droits à la retraite.

C'est l'occasion de faire le point sur : les trimestres acquis, les possibilités de régularisations de votre carrière et le rachat de trimestre.

Toutes les informations disponibles et accessibles 24/heures sur 24 sur : www.rsi.fr/antillesguyane/

RSI
Régime Social des Indépendants
Antilles-Guyane

Abonnez-vous à ANTILLA

1 an
(52 numéros)
97 €

Visitez notre site

www.antilla.mq

ANTILLA, *votre Hebdomadaire depuis 30 ans !*

Retrouvez chaque semaine l'actualité de notre région (politique, économique, sportive et culturelle…), ainsi que les analyses de nos journalistes.

BON D'ABONNEMENT

À compléter et à renvoyer sous enveloppe NON AFFRANCHIE à ANTILLA, BP 46 - 97281 Le Lamentin Cedex - Martinique

☐ ***OUI, Je m'abonne pour 1 an à l'Hebdomadaire ANTILLA.***

Ci-joint mon chèque de 90 euros* à l'ordre de : ANTILLA PRODUCTION

** Offre valable pour les nouveaux abonnements en Martinique. Pour les autres destinations, nous contacter. Non cumulable.*

Nom : .....

Prénom : .....

Entreprise : .....

Adresse : .....

.....

C.P. : ..... *Ville :* .....

E-Mail : ..... Tél. : .....

INNOVER : LES POINTS CLES DE LA DEMARCHE

MON PROJET EST-IL INNOVANT ?

Une innovation est une démarche (plus qu'un résultat) visant à construire et procurer à l'entreprise un avantage concurrentiel protégeable et durable.
Les démarches d'innovation peuvent concerner n'importe quelle fonction de l'entreprise : humaine, technologique, organisationnelle, économique, financière, marketing…

Savoir caractériser les dimensions innovantes d'un projet permet à l'entrepreneur de mieux apprécier à la fois le potentiel de création de valeur du produit ou service, mais également le niveau de risque lié à sa démarche. Ces démarches s'inscrivent généralement dans deux grandes typologies d'innovation : les innovations incrémentales, peu risquées, qui correspondent à des évolutions mesurées et attendues ; et les innovations radicales, risquées par essence, reposant sur une rupture substantielle vis-à-vis des usages ou de l'état de l'art technologique.

En qualité de Centre Européen d'entreprises et d'Innovation, Technopole Martinique, structure de la CACEM, accompagne les entrepreneurs dans l'évaluation du caractère innovant de leur projet en abordant quatre facteurs :

- La valeur d'utilité : En quoi ma solution permet-elle au client de mieux répondre au «besoin du besoin»? Compte tenu de «la valeur perçue et des enjeux», et «des contraintes et sacrifices perçus», mon offre sera-t-elle perçue comme une innovation faible ou forte par le client ?
- L'effort de conception : Quels ressources et résultats en matière d'inventivité, de créativité, d'adaptation ou d'amélioration sont associés au processus de création de valeur ?
- La nouveauté : Mon offre engendre-t-elle un effet de nouveauté relatif au marché visé ou à son caractère évolutif (temporalité) ?
- La différenciation : Qu'apporte mon offre au client que les autres offres n'apportent pas et qui peut représenter pour lui une valeur ?

PILOTER LA DÉMARCHE D'INNOVATION

Même s'il existe plusieurs façons d'innover, dans «l'ADN» de toute innovation s'inscrivent deux «gènes» déterminants : la prise de risque et la création de valeur. En réalité, innover est une affaire d'entrepreneur !
Créer ou se développer par l'innovation requiert les compétences entrepreneuriales suffisantes pour savoir transformer une idée en concept, un concept en projet

TECHNOPOLE Martinique

ACCOMPAGNER VERS LA RÉUSSITE
VOS PROJETS D'INNOVATION

UNE STRUCTURE DE LA CACEM

de L'IDÉE

au PRODUIT ou SERVICE

L'INCUBATEUR CREANOV

5 **prestations** pour vous aider à lancer votre **entreprise innovante**

1. L'hébergement en espace d'incubation
2. L'aide à la conduite de projet innovant
3. Les missions d'expertise
4. L'aide externe
5. Les Ateliers de l'Incubation

www.technopolemartinique.org
0596 70 62 95

enterprise europe network

d'entreprise puis un projet en activité.

Au cœur de ce processus de transformation, la trajectoire d'innovation se dessine en menant deux challenges de front : révéler le potentiel économique et marketing du projet ; valider la viabilité / faisabilité technologique, économique et organisationnelle de la future activité.

En phase d'épreuve du concept et de définition du projet innovant se pose la question de la **viabilité intrinsèque** : *Imaginons que l'entreprise ait toutes les compétences et les moyens requis, le projet est-il viable dans son environnement ?*

Estimer la viabilité intrinsèque revient à interroger le projet innovant sous plusieurs angles.
Une fois la question de la valeur d'utilité de l'offre abordée, il s'agit de déterminer comment adopter un ciblage suffisamment fin et un positionnement (prix/valeur) pertinent pour espérer gagner des parts de marché dans un segment donné.

A ce stade, la compréhension de la viscosité de l'environnement est aussi incontournable, notamment pour bâtir une stratégie d'innovation. La viscosité d'un environnement est liée à plusieurs facteurs déterminant sa capacité à rejeter ou intégrer la nouvelle offre : nature de l'offre, risque de substitution, intensité concurrentielle, rapports de force à l'intérieur de la filière, contraintes juridiques et réglementaires.

L'autre enjeu de la viabilité intrinsèque est d'évaluer la persistance de l'avantage concurrentiel : un projet qui ne comporte aucune protection par rapport à la concurrence n'est pas viable à moyen ou long terme. La «protégeabilité» et la durabilité de l'avantage concurrentiel reposent essentiellement sur les réactions de la concurrence, les barrières d'entrée, la propriété intellectuelle / les brevets, ainsi que sur le potentiel de progrès.

En phase de développement de l'innovation, il convient de vérifier que, porté par l'entreprise ou le porteur de projet, le projet a une **viabilité réelle** : *l'entreprise n'ayant pas toutes les compétences et les moyens requis, le projet est-il viable compte tenu de cette contrainte supplémentaire ?*

L'étude de la viabilité réelle du projet vise à la concrétisation de l'innovation et au lancement de l'offre au plus près des réalités du marché et des moyens de l'entreprise. Pour se confronter à ces réalités, l'innovateur devra s'interroger sur :

■ L'adéquation en termes de marché : une entreprise qui se positionne sur son marché bénéficie de nombreux avantages renforçant la viabilité du projet.
Au-delà de sa connaissance du marché, elle aura également une légitimité plus forte auprès des clients.

■ L'adéquation en termes de compétences et de savoir-faire : l'entreprise doit appréhender l'ensemble des enjeux inhérents (en interne comme en externe) à l'intégration de cette innovation dans son processus «métiers». L'intégration difficile mais réussie d'une innovation dans un processus de réalisation peut permettre à une entreprise de prendre un avantage concurrentiel durable.

■ L'adéquation en termes de moyens : pour être mener à bien un projet nécessite des idées, des compétences et des moyens. Les moyens humains et financiers consacrés au projet doivent être en adéquation avec ses objectifs. Dans les phases de conception, les besoins en termes de moyens financiers seront d'autant plus limités que les compétences et savoir-faire du porteur de projet / de l'entreprise seront en adéquation avec le projet.

■ La viabilité économique : la viabilité économique de l'offre dépendra de sa capacité à développer de la marge sur son activité. Cette question est abordée dès les phases de conception à travers, notamment la pertinence du positionnement, la notion de prix de vente et l'étude de la structure de coût.
Le choix des moyens en phase de développement permettra d'affiner le business plan et la structure des coûts. Cette structure des coûts sera d'autant plus réaliste que l'équipe projet maîtrisera déjà les compétences et les savoir-faire clés indispensables au succès du projet.

TECHNOPOLE Martinique
CACEM
Plus d'information sur
les points clés de la démarche d'innovation
www.technopolemartinique.org
Tél : 0596 70 62 95

LEGADOM

l'outil-pilote de l'entreprise

1 REPONSE AUX APPELS D'OFFRE

- Devenez expert de la réponse aux appels d'offre grâce à nos formations
- Remportez votre appel d'offre grâce à notre accompagnement (*Conseil d'expert sur chaque point de l'appel d'offre*)

2 PLATE FORME D'ANNONCES LEGALES

Accès à une base de données mise à jour quotidiennement de la commande publique et de la vie des entreprises Antilles-Guyane *(Création, JAL, sites officiels, BODACC, …)*

3 SERVICES PERSONNALISES

- Analyse d'un secteur économique et/ou géographique…
- Fichier de prospection pour vos équipes commerciales
- Analyse de votre situation et de votre marché
- Assistance dans vos démarches administratives *(KBIS, dépôts de documents au tribunal de commerce, Chambre des Métiers, CCI*)

LEGADOM, votre partenaire indispensable dans le développement de votre société.

0596 73 25 74 / 0696 35 77 59
stephanie.mucret@legadom.com
www.legadom.com

Les structures de l'économie sociale et solidaire

L'économie sociale regroupe principalement trois familles : mutuelles, coopératives, associations auxquelles s'ajoutent les "marges" (comité d'entreprise et d'établissement, caisse d'épargne et de prévoyance, organisations culturelles, etc.).

L'économie solidaire est, quant à elle, une forme émergente de l'économie sociale axée vers les initiatives de développement local, de réinsertion et de lutte contre l'exclusion.

L'économie sociale et l'économie solidaire placent donc l'Homme au cœur de leurs préoccupations, que leurs projets soient d'économie marchande ou non-marchande.

En proposant une définition claire et stable des structures incluses dans le périmètre de l'économie sociale et solidaire, la loi du 31 juillet 2014 permet une reconnaissance explicite de ce modèle d'entrepreneuriat.

Nouvelle définition

La loi du 31 juillet 2014 définit l'économie sociale et solidaire comme "un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine, auquel adhèrent des personnes morales de droit privé qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :

- un but autre que le seul partage des bénéfices. Cette formulation permet d'intégrer des entités aussi différentes que des sociétés commerciales ou des fondations.
- une gouvernance démocratique. Le mode de gouvernance est défini et organisé par les statuts. Il prévoit l'information et la participation (dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière) des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise.
- une lucrativité limitée. Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise et les réserves obligatoires constituées sont impartageables et ne peu-

vent pas être distribuées. Cela permet de limiter la spéculation sur le capital et les parts sociales et d'assurer la finalité sociale de l'entreprise.
Mais les statuts peuvent prévoir des dérogations pour permettre à l'assemblée générale de voter l'incorporation au capital des sommes prélevées sur les réserves (ce qui augmente la valeur des parts sociales) ou de procéder à des distributions de parts gratuites. La loi prévoit des limites à cette incorporation.
Le respect des trois conditions liées à la finalité, à la gouvernance et à la lucrativité permet de réunir des entreprises aux statuts juridiques hétérogènes dont la finalité, le mode d'organisation ou le fonctionnement se différencient du modèle classique.

LE CADRE JURIDIQUE

Les acteurs statutaires : les entreprises de l'économie sociale
L'article 1 de la loi du 31 juillet 2014 précise que font partie de l'économie sociale et solidaire " les personnes morales de droit privé constituées sous forme de coopératives, de mutuelles, de fondations, ou d'associations régies par la loi du 1er juillet 1901". C'est à dire les entreprises de l'économie sociale.
Les coopératives : coopératives d'entrepreneurs (agricoles, artisans, transports, commerçants, etc.), d'usagers (banques, consommateurs, etc.), de salariés (Scop, Scic).
Elles reposent toutes sur le socle juridique commun d'une loi de 1947.
Les sociétés coopératives de production (Scop) sont régies par la loi de 1978 et les sociétés coopératives d'intérêt collectif (Scic) par la loi de 2001.
Les coopératives peuvent verser leurs excédents à leurs membres associés, elles peuvent rémunérer le capital de leurs associés dans des conditions définies par les lois spécifiques à chaque famille de coopérative.
Exemples de coopératives : les Caisses d'Épargne, Chèque-Déjeuner, le réseau Biocoop, le Théâtre du Soleil, le magazine Alternatives Économiques, ou encore Alma, numéro un mondial de logiciels de découpe automatisée, etc.

Les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) sont des Scop qui permettent de tester une production ou un service sous le statut d'entrepreneur-salarié avant de créer une entreprise.

Les associations : régies par la loi de 1901, elles peuvent employer des salariés mais sont à but non lucratif.
Environ 45 % de la population française est adhérente d'une association.
Exemples : associations de commerce équitable Max Havelaar, Minga, Artisans du Monde, etc.

Les fondations : une Fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif.
Dans "fondation", il y a "fonds". Une fondation, quel que soit le type de fondation, quels que soient ses objectifs, c'est toujours : de l'argent privé mis à disposition d'une cause publique. Pour la fondation, cet argent n'est pas la priorité.
La priorité, ce sont les objectifs que la fondation a fixés. L'argent est un moyen de réaliser ces objectifs, un moyen parmi d'autres (la formation, la sensibilisation, l'information). Ces objectifs vont être réalisés, soit par la fondation elle-même, soit par des particuliers ou des associations auxquels la fondation va confier des bourses ou des subventions.

Les mutuelles : elles se créent sur la base d'une solidarité professionnelle ou territoriale. Elles ont comme objectif une couverture des risques (santé, assurance) partagée équitablement par tous les sociétaires, sans but lu-

cratif.

Les Entreprises solidaires
Ces sociétés n'appartiennent pas stricto sensu à l'économie sociale mais poursuivent une finalité sociale à travers leur activité marchande et concurrentielle.
Elles bénéficient de droit de l'agrément ESUS (entreprise solidaire d'utilité sociale) et donc de dispositifs financiers spécifiques.

Entreprises adaptées et ESAT
Les entreprises adaptées (AE) et les services d'aide par le travail (ESAT) ont pour mission d'intégrer durablement les travailleurs handicapés dans l'emploi.

Les entreprises adaptées (anciennement Ateliers Protégés) emploient au minimum 80% de salariés handicapés dans des conditions de travail adaptées à leur handicap. Les ESAT permettent à une personne handicapée d'exercer une activité dans un milieu protégé si elle n'a pas acquis assez d'autonomie pour travailler en milieu ordinaire ou dans une entreprise adaptée.

Les structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) :
Elles existent sous différentes formes, entreprises d'insertion, associations intermédiaires, entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI), chantiers d'insertion, groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ), régies de quartier, ateliers de centres d'hébergement (CHRS).
De statut associatif ou commercial, au cœur de l'économie marchande, elles œuvrent à l'insertion sociale et professionnelle de personnes exclues du marché de l'emploi auxquelles elles proposent une mise en situation de travail au sein d'activités économiques très diverses : bâtiment, nettoyage industriel, imprimerie, restauration, aide à domicile, tourisme, etc.

Un accompagnement socio-professionnel est mis en place afin de prendre en compte l'ensemble des problématiques de la personne (santé, logement, endettement, formation, etc.).

Les sociétés commerciales d'utilité sociale
La loi vise également les sociétés commerciales qui, dans les termes de leur statut, respectent les principes de l'économie sociale et solidaire et remplissent plusieurs conditions.
La loi permet également à ces sociétés commerciales ayant la qualité d'entreprises d'ESS de recevoir l'agrément *"entreprise solidaire d'utilité sociale"* (ESUS), et de pouvoir bénéficier d'avantages fiscaux.
Pour être immatriculées au registre du commerce (RCS) des sociétés sous l'appellation d'entreprise de l'économie sociale et solidaire ces sociétés (Sarl, SAS Société anonyme)

Suite page 108…

Ensemble pour entreprendre autrement

*« **L'Economie Sociale et Solidaire** (ESS) est un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine auquel adhèrent des personnes morales de droit privé qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :*

1° Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfices ;

2° Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation, dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière, des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;

3° Une gestion conforme aux principes suivants :

a) Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ; b) Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées… L'économie sociale et solidaire est composée des activités de production, de transformation, de distribution, d'échange et de consommation de biens ou de services… ». **Extrait de l'article 1 de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014**

En somme, l'Economie Sociale et Solidaire (E.S.S.) désigne un ensemble d'entreprises dont le fonctionnement interne et les activités sont fondés sur un principe de solidarité et d'utilité sociale. Ces entreprises adoptent des modes de gestion démocratiques et participatifs. Elles encadrent strictement l'utilisation des bénéfices qu'elles réalisent : le profit individuel est proscrit et les résultats sont réinvestis.

Rôle et missions de la Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire de Martinique :

- *représenter les intérêts de l'économie sociale et solidaire auprès des pouvoirs publics ;*
- *appuyer la création, le développement et le maintien des entreprises ;*
- *appuyer la formation des dirigeants et salariés des entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire ;*
- *contribuer à la collecte, à l'exploitation et à la mise à disposition des données économiques et sociales relatives aux entreprises de l'économie sociale et solidaire ;*
- *informer les entreprises sur la dimension européenne de l'Economie Sociale et Solidaire et appuyer l'établissement de liens avec les entreprises du secteur établies dans les autres Etats membres de l'Union européenne ;*
- *développer et animer la coopération internationale des collectivités concernées en matière d'Economie Sociale et Solidaire.*

Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire de Martinique
CRESS MARTINIQUE
11 Avenue Frantz Fanon - Bellevue
97 200 FORT DE FRANCE
Tél. 05 96 60 27 63 / 06 96 45 97 03
E-mail : martinique.cress@gmail.com
cress.martinique@wanadoo.fr

Activités principales réalisées :

- Organisation de la représentation et de la défense des intérêts de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) ;
- Impulsion et accompagnement de la prise en compte de l'ESS dans les politiques publiques ;
- Appui à l'émergence, la création et le développement des entreprises et organismes de l'ESS sur le territoire, et des coopérations ;
- Développement des compétences et des parcours professionnels ;
- Animation de l'observatoire / Une mission d'observation régionale de l'Economie Sociale et Solidaire ;
- Information et valorisation de l'Economie Sociale et Solidaire à l'externe (acteurs, réseaux, entreprises, institutionnels, partenaires, public) ;
- Contribution au développement du sentiment d'appartenance des acteurs de l'ESS à un même mouvement.

Organisation interne :

✓ **Pôle création et développement d'activité / Soutien à l'entrepreneuriat en Economie Sociale et Solidaire**

Objectifs généraux :

- mettre en place un Schéma Régional d'Accompagnement des Entreprises de l'ESS ;
- soutenir le développement de secteurs d'activités et d'entreprises de l'ESS.

✓ **Pôle Communication / Promotion**

Objectifs généraux :

- mettre en place un portail de l'Economie Sociale et Solidaire en Martinique (actualité de l'ESS, agenda des manifestations ESS, valorisation des initiatives, annuaire des acteurs de l'ESS),
- définir une stratégie de communication de l'ESS : visuel commun, campagne de communication, outil de promotion de l'ESS, …
- organiser des événements de promotion de l'ESS dont le mois de l'ESS,
- soutenir les actions de communication des entreprises de l'ESS.

✓ **Pôle Observation et prospective : Veille stratégique**

Objectifs généraux :

- recensement des données statistiques permettant l'analyse et la publication de chiffres clés de l'ESS en Martinique ;
- identification des facteurs facilitant ou freinant le développement de secteurs d'activité en ESS ;
- identification des dispositifs de droit commun de financement des entreprises de l'ESS et diffusion des informations obtenues aux acteurs de l'ESS ;
- accompagnement des acteurs à l'organisation d'une veille juridique et stratégique (appels à projets, évolution du cadre législatif de leur secteur d'activité, …).

Rappel historique

La **C**hambre **R**égionale de l'**E**conomie **S**ociale et **S**olidaire de Martinique est l'aboutissement d'une démarche entreprise en 1983, par des militants mutualistes et associatifs :

- avec la **création du G.R.C.M.A.** (Groupement Régional des Coopératives, Mutuelles et Associations),
- **puis en 1988**, comme dans d'autres régions de France à la fin des années 1980, le G.R.C.M.A. devient C.R.E.S. Martinique (Chambre Régionale de l'Economie Sociale de la Martinique),
- enfin, avec l'apparition du nouveau concept « d'Economie Solidaire », **en 2004**, la C.R.E.S. Martinique devient Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire de Martinique (C.R.E.S.S.).

doivent respecter les 3 valeurs de l'économie sociale et solidaire.

Elles doivent faire ressortir dans leurs statuts:
- la composition et le mode de fonctionnement des organes de direction attestant d'une gouvernance démocratique,
- l'affectation majoritaire des bénéfices de la société au maintien ou au développement de son activité,
- le caractère impartageable et non distribuable des réserves obligatoires constituées.

Rechercher une utilité sociale
Sont considérées comme poursuivant une utilité sociale, les entreprises dont l'objet social satisfait à titre principal à l'une au moins des 3 conditions suivantes :
1) Elles ont pour objectif d'apporter un soutien aux personnes fragiles (leurs salariés, usagers, clients, etc.) du fait de leur situation économique ou sociale, ou personnelle,
2) Elles ont pour objectif de contribuer à la lutte contre les exclusions et les inégalités, à l'éducation à la citoyenneté, à la préservation et au développement du lien social ou au maintien et au renforcement de la cohésion territoriale,
3) Elles concourent au développement durable, à la transition énergétique ou à la solidarité internationale, sous réserve que l'activité de la société soit liée à l'un des 2 objectifs mentionnés ci-dessus.

Appliquer les principes de gestion suivants :
- au moins 50 % des bénéfices, après imputation des pertes antérieures, doit alimenter le report bénéficiaire et les réserves obligatoires,
- le fonds de développement, réserve statutaire obligatoire, doit se voir affecter 20% des bénéfices, tant que le montant total des diverses réserves n'atteint pas 20 % du capital social.
- interdiction pour la société d'amortir son capital et de procéder à une réduction de celui-ci non motivée par des pertes, sauf si cela assure la continuité de l'activité.

Agrément "entreprises solidaire d'utilité sociale " ESUS
Depuis le 1er juillet 2015, les entreprises de l'ESS peuvent demander un agrément *"entreprises solidaire d'utilité sociale "* auprès de la préfecture de leur siège social.
Le principal avantage de cet agrément est de permettre aux structures éligibles d'obtenir des fonds issus de l'épargne salariale solidaire et de bénéficier de dispositifs de financement spécifiques de Bpifrance.
Il permet également de bénéficier du dispositif local d'accompagnement (DLA).
Les conditions d'obtention de cet agrément ont été précisées par le décret du 23 juin 2015. L'arrêté du 5 août 2015 fixe le modèle de dossier de demande d'agrément et dans une instruction du 20 septembre 2016.
Les entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) sont éligibles à l'agrément (ESUS) si elles remplissent les conditions suivantes :
- poursuivre une utilité sociale (soutien à des publics vulnérables, cohésion territoriale ou développement durable), cet objectif devant figurer dans les statuts de l'entreprise,
- prouver que l'utilité sociale impacte le compte de résultat de manière significative,
- avoir une échelle de salaires respectant 2 conditions : la moyenne des rémunérations versées aux 5 salariés ou dirigeants les mieux rémunérés ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 7 fois le Smic et la rémunération versée au salarié le mieux rémunéré ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 10 fois le Smic,
- les titres de capital de l'entreprise ne doivent pas être négociés sur un marché financier.
Certaines structures relevant de l'économie sociale et solidaire bénéficient de l'agrément de droit, en raison de leur activité.

MARTINIQUE DÉVELOPPEMENT

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

19-20 JANVIER 2017

PALAIS DES CONGRES MADIANA

ose!

LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS

ose-martinique.fr

JEUNE & ESPRIT D'ENTREPRENDRE

CREATION D'ENTREPRISE

INNOVATION

TRANSMISSION REPRISE

ENTREPRENARIAT SOCIAL

DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

GESTION DES DIFFICULTES

ATELIERS - RESEAUTAGE - CONFERENCES - INFORMATIONS

ENTREPRISES, DIMINUEZ VOTRE IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT :

Les acteurs économiques sont plus que jamais au cœur des initiatives pour réussir le challenge de la transition environnementale. Pour vous aider à atteindre cet objectif, l'ADEME développe un programme dédié aux entreprises martiniquaises accompagné d'un soutien complet. Moins 10% de déchets produits, moins 20% d'énergie consommée, et au moins 30% d'entreprises en plus engagées dans un programme de management environnemental. Bon nombre d'entreprises martiniquaises suivent déjà cette démarche.
Pourquoi pas vous ?

OBJECTIF -10% DE DECHETS

Les déchets produits par l'entreprise sont souvent considérés comme inévitables, coûteux, potentiellement dangereux, difficiles à gérer. Leur production peut pourtant être limitée et leur gestion optimisée en fonction des filières locales de collecte, de valorisation et de traitement. Encore faut-il apprendre à les identifier et les quantifier.

Optimiser la gestion des déchets de l'entreprise

C'est analyser précisément les postes producteurs de déchets, les caractériser en fonction de leurs contraintes règlementaires et leur lieu de production. C'est repenser les process, les approvisionnements, exploiter les filières locales de valorisation et de traitement.

EXEMPLES D'OPTIMISATION

Limiter les chutes de production ou de transformation évitent un double gaspillage : celui de la matière première non exploitée et le coût de traitement du déchet.
• Envisager certains déchets comme matière 1ère secondaire permet de limiter les coûts d'élimination.

Pourquoi cette démarche ?

- Parce que les entreprises martiniquaises produisent encore plus de 150 000 tonnes de déchets non dangereux chaque année !
- Parce que le déchet le plus économique est celui que l'on ne produit pas.
- Parce que la gestion des déchets représente une dépense importante pour l'entreprise comme pour la collectivité, et qui peut être réduite.
- Parce qu'on ne peut plus aujourd'hui encombrer les centres d'enfouissement dont la durée de vie est limitée.
- Parce que l'entreprise, comme la collectivité et le citoyen, a le devoir de participer à l'effort global de réduction des déchets.

OBJECTIF -30% D'ENERGIES

Lorsque vous imaginez les moyens d'améliorer la rentabilité de votre entreprise, vous pensez naturellement à augmenter votre capacité et qualité de production, vos ventes, votre productivité…
Pourtant l'optimisation de vos consommations d'énergie améliore aussi votre rentabilité. L'énergie est indispensable à votre activité mais elle peut être maîtrisée.
Economiser l'énergie aujourd'hui est une nécessité économique qui se conjugue avec le devoir environnemental et le souci de performance.

Gérer son énergie dans l'entreprise

Gérer son énergie c'est suivre ses performances énergétiques dans le temps

Suite page 112…

PRÉVENTION • VALORISATION • DÉCHETS • ÉNERGIE • ENVIRONNEMENT

Valora

LE VILLAGE

CARAÏBE

2EME ÉDITION

7 • 8 • 9
Avril 2017

Développement Durable et Risques Naturels dans la Caraïbe

RENSEIGNEMENTS :
0696 73 26 26

Economie Circulaire et Solidaire

3ed Acteur du Développement Durable

« Unissons nos efforts, pour apporter des solutions locales. »

PARTENAIRES

AIRFRANCE · orange · GROUPE Caisse des Dépôts · SATRAP · EDF · l'Europe s'engage en Martinique · DEAL Martinique · ADEME · O.D.E Office De l'Eau Martinique · cress · Conseil de la Culture, de l'Éducation et de l'Environnement · CA MARTINIQUE – GUYANE

LA réduction des déchets en entreprise

ÇA MARCHE !
ÇA RAPPORTE !
ÇA PROFITE À TOUS !

Réduire nos déchets : On s'y met tous !

ENTREPRISE ENGAGÉE

Entreprises Témoins

MARTINIQUE

SUR LE TERRITOIRE CACEM

- CARAIBES QUALITE SERVICE
- COMABAT
- DISTRIDIFFUSION
- GREEN TECHNOLOGIE/ Groupe Fontaine
- GROUPAMA GAN GIE
- IMFS
- LA POSTE - Agence Choco choisy
- PUBLICARA
- SOCIETE AEROPORT MARTINIQUE AIME CESAIRE (SAMAC)
- SOCOMI
- SUPERETTE DU BOULEVARD
- SUPERETTE PEPE

SUR LE TERRITOIRE L'ESPACE SUD

- DOUCE VAGUE
- LA FAGERIE
- LE BAKOUA
- LE CLUB MED LES BOUCANIERS
- LE MACATA
- LE POISSON ROUGE
- NANDO VI
- RESIDENCE MARINE HOTEL
- PIERRE &VACANCES
- PIGNON NOUVELLE VAGUE

Ces 23 entreprises ont donné l'exemple, faites comme elles !

La CACEM et la CAESM peuvent être sollicitées par les entreprises désireuses de se lancer dans une démarche de réduction de leurs déchets.

CACEM
Service Prévention Déchets
Immeuble Cascades III
Place François Mitterrand
BP 407 97204 Fort-de-France Cedex
Tél : 0596 70 98 33
email : mission-prevention-dechets@cacem-mq.com

ESPACE SUD
Service Prévention Déchets et Promotion du Tri
Lotissement les Frangipaniers
97228 Sainte-Luce
Tél : 0596 62 53 53 poste 1206
email : melanie.likao-galilee@espacesud.fr

DES EXEMPLES D'ACTIONS & LEURS IMPACTS SUR LA PRODUCTION DES DÉCHETS

HÔTELLERIE

- *Demander au fournisseur de remplacer les emballages plastiques des serviettes et des draps par des housses textiles réutilisables.*
- *Proposer les ingrédients (beurre, sucre, confiture...) en libre-service dans un meuble réfrigéré.*
- *Proposer les déchets végétaux à un éleveur pour l'alimentation animale. Mettre en place le compostage des bio déchets.*

Production de déchets
- **Avant : 44 t/an**
- **Après 37,4t/an**
- **Déchets : - 15%**

TERTIAIRE

- *Remplacer les gobelets jetables par des tasses/gobelets réutilisables.*
- *Remplacer la fontaine à bombonne d'eau par une fontaine reliée au réseau public d'eau potable ou des carafes.*
- *Utiliser des instruments d'écritures rechargeables et/ou les faire collecter par un prestataire spécialisé.*
- *Utiliser des produits d'entretien éco-labellisés ou rechargeables.*

Production de déchets
- **Avant : 12,2 t/an**
- **Après 7,7 t/an**
- **Déchets : - 37 %**

INDUSTRIEL

- *Vendre ou donner ses déchets d'activité non dangereux sur le territoire de la Martinique : http://bourse-dechets-martinique.fr/*
- *Investir dans de nouvelles machines-outils plus économes.*
- *Mettre en place un système de palettes consignées.*
- *Rechercher des conditionnements réutilisables avec ses fournisseurs.*

Production de déchets
- **Avant : 139 t/an**
- **Après 119,2 t/an**
- **Déchets : - 14,4%**

COMMERCE

- *Remplacer des sacs plastiques par de petits cartons.*
- *Utiliser des emballages navettes avec certains fournisseurs.*
- *Sensibiliser la clientèle à l'adoption de sacs cabas réutilisables, de panier...*

Production de déchets
- **Avant : 7,2 t/an**
- **Après 1 t/an**
- **Déchets : - 65 %**

RESTAURATION

- *Eviter la vaisselle et les accessoires à usage unique : remplacer les serviettes en papier par des serviettes en tissu.Supprimer les serviettes en libre-service...*
- *Faire récupérer les cartons de fruits et légumes de la livraison précédente par les fournisseurs.*
- *Utiliser des moulins à gros sel (réemploi) mis au frais après utilisation.*

Production de déchets
- **Avant : 22,1 t/an**
- **Après 14 t/an**
- **Déchets : - 36,7 %**

LES ACTIONS APPLICABLES À TOUS LES SECTEURS

- *Systématiser l'impression recto-verso et noir et blanc*
- *Réaliser des blocs-notes à partir des versos d'impression et reliures réutilisables*
- *Généraliser les échanges dématérialisés via un serveur dédié et partagé*
- *Apposer un stop pub sur la boîte aux lettres de l'entreprise*
- *Utiliser des piles rechargeables pour les télécommandes, horloges, etc...*

CACEM
Communauté d'Agglomération du Centre de la Martinique

Espace Sud
Communauté d'Agglomération de l'Espace Sud Martinique

Collectivité Territoriale de Martinique

ADEME

Novembre 2016 - Service Valorisation et Promotion Environnement et Infrastructures CACEM

afin de stopper les dérives et quantifier les améliorations énergétiques obtenues (par exemple vérifier que la consommation nocturne correspond bien à la consommation théorique des équipements devant fonctionner la nuit). C'est aussi contrôler les factures d'énergie et s'assurer que la tarification est adaptée à la consommation.

Pourquoi cette démarche ?

- Parce que la plupart des actions permettant de réduire les consommations d'énergie sont simples à mettre en œuvre et rentables. Une simple révision de contrat de fourniture d'énergie peut être source d'économie.
- Pour quantifier la part du coût de l'énergie dans son budget de dépenses annuelles et identifier le niveau de vulnérabilité de son entreprise face à l'augmentation du coût de l'énergie.
- Pour mieux gérer ses équipements et augmenter la qualité de sa production.

FOCUS

En Martinique, les émissions de gaz à effet de serre proviennent en majorité du mode de production d'énergie (96% d'origine fossile) et des transports. Economiser son énergie, c'est aussi contribuer au respect des engagements pris à KYOTO par la communauté internationale, pour réduire les émissions de gaz à effet de serre et lutter contre le changement climatique.

OBJECTIF +30% DE CERTIFICATIONS ENVIRONNEMENTALES DES ENTREPRISES

Votre entreprise est quotidiennement confrontée à des questions concernant la gestion des ressources, le management, le développement de votre activité. Conduire une démarche de management environnemental aide à se préparer pour l'avenir et contribue au développement efficace de l'entreprise.

Le management environnemental c'est quoi exactement ?

Le management environnemental est une démarche volontaire qui désigne des méthodes de gestion et d'organisation visant à prendre en compte l'impact des activités sur l'environnement et à les évaluer pour les réduire. Cette démarche peut aller jusqu'à la mise en place d'un Système de Management Environnemental (SME) et suppose l'atteinte d'objectifs situés au-delà de la seule mise en conformité réglementaire. Il s'agit également d'adapter une organisation interne permettant le respect des procédures environnementales définies et le contrôle des objectifs atteints.

Cette démarche peut faire l'adoption d'une certification internationale ISO 14001 ou d'un enregistrement éco-audit européen (EMAS).

Pourquoi s'engager dans une démarche de management environnemental ?

- Pour limiter son impact sur l'environnement : baisse des consommations d'eau, d'énergie et de matières premières, augmentation de la valorisation des déchets, réduction des émissions de gaz à effet de serre.
- Pour gérer ses contraintes réglementaires
- Pour répondre aux exigences des donneurs
- Pour construire une relation de confiance avec ses partenaires : banques, actionnaires, assurances, administration, riverains, clients…
- Pour améliorer ses coûts et sa santé financière
- Pour mieux gérer les risques dans l'entreprise
- Pour mobiliser l'ensemble du personnel autour d'un sujet fédérateur et citoyen.

AIRFRANCE

FRANCE IS IN THE AIR

BIEN DANS MA BULLE

DANS L'INTIMITÉ DE LA CABINE PREMIUM ECONOMY

AIRFRANCE.KLM

AIRFRANCE.MQ

France is in the air : La France est dans l'air.

CCI MARTINIQUE

PARCE QU'ON A PARFOIS BESOIN D'AIDE POUR AVANCER*

* Scannez, cliquez, trouvez !

les-aides.fr
Le site d'information des CCI sur les aides aux entreprises

Conception : CCI Amiens-Picardie - Création et réalisation : www.lewebinteractif.com