

MARTINIQUE

LE GUIDE DU CRÉATEUR ET DU CHEF D'ENTREPRISE

Édition
2021



Groupama
ANTILLES-GUYANE



LES BONNES RÉPONSES



FONT LES BONS DÉPARTS

PROFITEZ D'OUTILS INNOVANTS ET DE L'ACCOMPAGNEMENT DE NOS CONSEILLERS AU SERVICE DE VOTRE PROJET

www.ca-martinique-guyane.fr

0 800 802 803
(service et appels gratuits)



AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de la Martinique et de la Guyane Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit Siège social : Rue Case Nègre – Place d'Armes 97232 LAMENTIN 313 976 383 RCS Fort de France. Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le N° 07 024 140. Téléphone : 05 96 66 59 39

OSONS OSER !



LE GUIDE DU CRÉATEUR
ET DU CHEF D'ENTREPRISE

Réalisation :
Concept CV
7 rue Paul Gauguin
97232 Le Lamentin
RCD FdF : 793 602 772

Directeur de publication :
Philippe PIED
philippeped@gmail.com
Port : 0696 73 26 26

Rédacteurs :
Philippe Pied, Antilla, OCM,
Concept CV, Association 3ED

Régie Publicitaire :
Concept CV

Direction Artistique :
Kawa
kawacomorange.fr

Photos d'illustration :
Adobe Stock

Impression :
caraiB ediprint

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

Vous qui êtes créateur ou chef d'entreprise, vous savez que vous vous lancez ou que vous vous êtes lancé dans une grande aventure. Aventure faite parfois d'embûches mais aussi du bonheur de voir une œuvre réussie. C'est là, toute la beauté de la vie. Être soi-même.

Dans ce guide, j'ai essayé de vous apporter quelques conseils. J'aimerais remercier Madame Torpille pour le travail acharné qu'elle a fait pour vous, pour nous. Prenons exemple sur cette femme DEBOUT.

Si je parle comme ceci, c'est que ce sont les femmes qui dominent le monde, pas nous. En tout cas j'espère que pour cette 3ème édition vous apprécierez ce contenu.

Je tiens aussi à remercier Patrick Raynaud de Groupama pour sa confiance et pour le travail formidable qu'il fait. Aussi le Crédit Agricole pour ce qu'ils peuvent vous apporter. Vous avez LÀ toutes les cartes en main. Un grand merci à la CGSS de Martinique et à sa présidente. Et enfin, merci à l'entreprise Sodiva Citroën et à Monsieur Daniel Bouton. Ces entreprises sont là pour vous aider et vous conseiller, n'hésitez pas à les contacter. Je dis MERCI à vous tous.

Bonne lecture.

Philippe Pied.



ACCESSOIRES POUR MOBILES

CÂBLES - CHARGEURS - ÉCOUTEURS...



EN VENTE

EN STATIONS SERVICES

f @ wyn access fwi

P.7 AVIS & CONSEILS SUR LE SECTEUR

• CTM/MD/IMA - Mme Marinette Torpille

P.10 CAS PRATIQUES / ACTUALITÉS ET NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS

- Comment se rémunérer en tant que dirigeant d'entreprise
- Les contrats d'apprentissage : Une chance pour les entreprises
- Le contrat d'alternance
- L'exonération de début d'activité
- Que devient le STDII Martinique (Texte à venir)
- Quels statuts pour créer en tableaux (source BPI France)
- 5 conseils pour bien décrocher son crédit bancaire
- Ouvrir une entreprise à son domicile : comment faire

P.38 LE SALON OSE 2021 : UN SALON QUI OSE ! (24 au 27 mars)

• Présentation détaillée et visuels

P.45 ASSURANCE

• Les conseils de Groupama Antilles-Guyane en matière de protection de votre entreprise.
Interview de Daniel Dunon

P.49 DOSSIER DIGITALISATION/NUMÉRISATION DES ENTREPRISES

- Des solutions numériques pour faciliter la gestion de votre entreprise
 - Facturation
 - Comptabilité
 - Le « Social Selling » ou comment profiter des réseaux sociaux
- L'exemple du Village by CA
 - Interview du Maire du Village G. Pastour
 - Mot du Crédit Agricole Martinique Guyane

P.72 LES AIDES AUX ENTREPRISES DE LA COLLECTIVITÉ

- A) Nouveaux dispositifs d'aides aux les entreprises
- « Zetwal » Une plateforme numérique pour vos aides
- « Balan Digital » une opportunité ouverte à toutes entreprises
- Le « Pass Gagnant » un atout pour votre comptabilité
- B) Aides CTM aux entreprises

P.83 PROTECTION SOCIALE

• Les conseils de la CGSS Martinique

P.92 CRÉER SEUL SON ENTREPRISE : LES SOLUTIONS

- Auto entrepreneur : Quels avantages/inconvénients
- L'EI : Avantages et inconvénients
- L'EIRL : Une solution ?
- La SASU : Un statut intermédiaire...
- S'assurer contre quoi et pourquoi ?

P.100 L'INVITÉ

• L'invité : Aymeric Vasson et la PBM



**Centre Commercial
Place d'Armes Lamentin**
Points relais rapide - face aux caisses Leclerc
& Snack Elysé • Atelier Entrée 3 à l'étage
0596 51 56 43
contact@conceptuel.net
Lundi au Samedi • 9 H - 19H30

30 ans
1991 • 2021

CONCEPTUEL
agence & imprimerie

2
adresses

Imprimerie
Numérique petits et grands formats ...

Studio Graphique
Conception visuels, logos, maquettes ...

Serigraphie
textile tee shirts - tote bags ...

Personnalisation
Signalétique panneaux, marquage sols ...

Objets - Cadeaux - Textiles ...
mugs, puzzles, tapis de souris ...



nouvelle
Marina du Marin
0596 78 23 83
0696 40 98 00
visuelleprint@orange.fr
Lundi au Vendredi • 9H - 17H30
Horaire personnalisé sur RDV

LEURS AVIS & CONSEILS SUR LE SECTEUR

CTM/MD/IMA
MME MARINETTE TORPILLE



L'année 2021 est marquée par le salon « Ose ! Le rendez-vous des entrepreneurs » organisé par Martinique Développement, du 24 au 26 mars 2021. Ose ! 2021 est une édition 100 % virtuelle, avec des captations « haute définition » des événements et un plateau TV éphémère, au Palais des Congrès de Madiana.

En effet, en raison des contraintes sanitaires imposées, l'ensemble du salon OSE ! est accessible en ligne pendant les 3 jours, sur le

site OSE-MARTINIQUE.COM et les réseaux sociaux d'Ose !.

A l'heure où les effets de la crise sanitaire se font toujours ressentir sur l'activité économique du territoire, notamment sur l'activité touristique, après une intervention massive de la Collectivité Territoriale de Martinique et de l'Etat, ce rendez-vous revêt une importance particulière pour les entreprises, en quête de solutions concrètes et opérationnelles pour rebondir. Ce salon est également une bouffée d'oxygène. L'occasion est donnée aux entreprises de saisir des opportunités pour résister et optimiser leur exploitation. En fait, il s'agira pour elles, de relancer et pérenniser leur activité en se réinventant.

Ce salon regroupe Opportunités et Solutions pour l'Entreprise en passant par la transformation numérique et la transition écologique, les deux thèmes majeurs du salon. La recherche du développement économique est positionnée sur des secteurs à fort potentiel, pourvoyeur d'emplois qualifiés et répondant aux préoccupations de la population.

« OSE ! LE RENDEZ-VOUS
INCONTOURNABLE
DES ENTREPRENEURS
MARTINQUAIS ».

SFR BUSINESS

VOUS AVEZ
DE BONNES RAISONS
DE PASSER À LA

FIBRE

SURFEZ ET TÉLÉCHARGEZ À GRANDE VITESSE

PLUS DE RAPIDITÉ, PLUS DE FLUIDITÉ POUR TOUTES VOS ACTIVITÉS

Télétravail, usage rapide de vos applicatifs
métier, téléchargements et envoi de fichiers
à grande vitesse, gain de productivité.



UNE NOUVELLE BOX DERNIÈRE GÉNÉRATION

Puissante, simple d'utilisation et fiable.
Profitez d'un Wi-fi exceptionnel
dans toute la maison !



INSTALLATION DE LA FIBRE COMPRISE

Un technicien se
déplace chez vous
pour installer la fibre
et vous expliquer le
fonctionnement.








NOUVELLE BOX

JUSQU'À

1Gb/s

DESCENDANT,
500 Mb/s MONTANT**

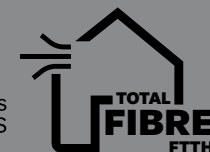
	 FIBRE	 ADSL
 1 film Full HD (3 Go)	24 sec*	25 min*
 1 fichier 20 Mo	0,3 sec*	20 sec*
 Musique (120 Mo)	2 sec*	20 sec*

▶ Notre couverture Fibre évolue régulièrement.
Pour savoir si vous êtes éligible, contactez
nos conseillers spécialisés du lundi au vendredi
de 7h à 19h au **0 811 515 515** Service 0,046 € / appel
+ prix appel

ou connectez-vous sur business.sfrcaraibe.fr

Visuel non contractuel. Offre soumise à conditions sous réserve d'éligibilité technique et géographique.
Accès à Internet, TV, Téléphone en FTTH (« Fiber To The Home » ou Fibre optique jusqu'à l'abonné).
Engagement 12 mois. Le piratage nuit à la création artistique. * Estimation moyenne selon le débit. ** Sous
réserve d'éligibilité technique et de raccordement effectif du logement du client au réseau FTTH (« Fiber To

The Home » ou fibre optique jusqu'à chez l'abonné de SFR Caraïbe). Débits théoriques
descendant et montant maximum. Détails sur sfrcaraibe.fr. OUTREMER TELECOM. RCS
FdF n° 383 678 760 - ZI La Jambette - 97200 Fort de France. Mars 2021.



CAS PRATIQUES ACTUALITÉS ET NOUVELLES RÈGLEMENTATIONS

COMMENT ME RÉMUNÉRER EN TANT QUE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

Quelle que soit la structure juridique choisie, vous avez le choix de vous verser ou non une rémunération. Si vous décidez de vous rémunérer, plusieurs éléments devront être pris en compte et notamment la capacité financière de votre entreprise car s'allouer une rémunération trop élevée peut constituer un acte anormal de gestion ou un abus de majorité. Les modalités de versement ainsi que le traitement fiscal et social de votre rémunération dépendent quant à eux de la structure juridique adoptée.

ET SI JE NE ME RÉMUNÈRE PAS ?

C'est une possibilité que vous pouvez envisager si vous bénéficiez d'une autre source de revenus permettant de couvrir vos besoins financiers personnels et vous assurer une protection sociale : un salaire, une pension, des allocations chômage...

Dans cette hypothèse, vous pouvez vous permettre de ne pas vous prélever de rémunération afin d'alléger les charges de votre entreprise et faciliter son lancement.

Le fait de ne pas vous rémunérer aura un impact différent selon le statut juridique de votre entreprise.

A titre d'exemple :

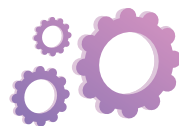
- Si vous êtes entrepreneur individuel, vous serez obligatoirement soumis au versement de cotisations sociales car elles sont calculées sur le bénéfice de votre entreprise ou sur une base forfaitaire minimale en début d'activité.

- Si vous êtes gérant majoritaire de SARL ou gérant d'EURL soumise à l'IS, vous relèverez également du régime social des indépendants et serez donc redevable de cotisations sociales minimales en l'absence de rémunération.

- Si vous êtes gérant minoritaire ou égalitaire de SARL ou président de SAS ou de SASU, vous n'aurez, en l'absence de rémunération, aucune cotisation sociale à payer.

Dans les faits, le statut de dirigeant de SASU ou de gérant minoritaire de SARL est donc souvent choisi par les demandeurs d'emploi, les salariés et les retraités qui souhaitent ne pas se rémunérer tout en bénéficiant par ailleurs d'une protection sociale.

Si vous ne vous versez pas de rémunération et si vous ne bénéficiez d'aucune autre source de revenu soumise à cotisations sociales,



seule votre protection «Maladie» sera assurée par la Puma (Protection universelle maladie), à condition

d'avoir une résidence stable en France. Vous ne cotiserez donc pas à un régime de retraite.

COMMENT FIXER MA RÉMUNÉRATION ?

Vous devez tout d'abord estimer la rémunération mensuelle minimale qui vous permettra de faire face à vos charges personnelles incompressibles. Cette rémunération doit être intégrée dans vos prévisions financières.

Les modalités de fixation du montant de votre rémunération varient en fonction du statut juridique de votre entreprise :



- En entreprise individuelle, si votre trésorerie le permet, votre rémunération prend la forme de prélèvements pour votre usage personnel : «prélèvements de l'exploitant».

Mais attention, il n'est pas fait de distinction au niveau fiscal et social entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du dirigeant. C'est donc sur la base du résultat net comptable que seront calculées vos cotisations sociales, même si vous ne percevez pas de «rémunération» faute de disposer d'une trésorerie suffisante.

En effet, le bénéfice fiscal correspond à la différence entre votre chiffre d'affaires et vos charges, alors que la trésorerie de l'entreprise correspond à la différence entre les encaissements et les décaissements : un écart peut donc apparaître (retard de paiement de vos clients, investissements à réaliser, etc.) entre le bénéfice réalisé et la trésorerie disponible.

- En société soumise à l'IS (SARL, SAS ou SASU) les modalités de votre rémunération sont déterminées par les statuts et son montant est fixé en assemblée générale. Dans une société, le montant de votre rémunération doit être cohérent avec l'assise financière de votre entreprise. Une rémunération trop élevée serait contraire à l'intérêt

social et pourrait constituer *un abus de majorité*.

QUEL SERA LE COÛT TOTAL DE MA RÉMUNÉRATION POUR L'ENTREPRISE ?

Il est important d'évaluer ce coût en prenant en compte le montant des cotisations sociales qui représentent environ :

- 44 % du bénéfice imposable pour un entrepreneur individuel,
- 44 % de la rémunération versée au gérant majoritaire de



SARL affiliés à la sécurité sociale des indépendants,

- 65 % (charges salariales et patronales) de la rémunération brute versée au gérant minoritaire de SARL ou au président de SAS/SASU, «assimilé salarié» au regard de sa

protection sociale.

Par exemple : un revenu brut de 2 000 € permet de dégager un revenu net d'environ 1 560 € : les cotisations sociales s'élèvent à environ 440 € pour la part salariale et à 840 € pour la part patronale. Soit un coût total de rémunération chargée de 2 840 €.

QUEL SERA LE TRAITEMENT FISCAL DE MA RÉMUNÉRATION ?

- En entreprise individuelle, les prélèvements que vous effectuez ne sont pas considérés comme une charge déductible. Cela signifie qu'ils sont réintroduits dans votre comptabilité pour la détermination du résultat fiscal sur la base duquel sera calculé votre impôt sur le revenu.

- En société, votre rémunération ainsi que les charges sociales versées par la société pour votre compte aux organismes sociaux sont intégralement déductibles du résultat comptable.

QUE CHOISIR : DIVIDENDES OU RÉMUNÉRATION ?

En tant que dirigeant de société soumise à l'impôt sur les sociétés, vous pouvez percevoir une rémunération, soumise à cotisations sociales et/ou un revenu sous forme de dividendes. Toutefois, pour que des dividendes puissent être versés ou "distribués"

aux associés, la société doit avoir réalisé des bénéfices.

C'est l'assemblée générale ordinaire des associés (AGO), qui, une fois par an, statue sur les comptes de



l'année et décide de la répartition éventuelle du tout ou partie de ces bénéfices.

En fonction du type de société choisi, les dividendes pourront ou non être soumis à cotisations sociales :

- En SARL ou EURL, la part des dividendes versés aux dirigeants, si elle est supérieure à 10 % du montant du capital, est considérée comme un revenu du travail et donc soumise à cotisations sociales (environ 45 %).

- En SA, SAS ou SASU, les dividendes sont considérés comme des revenus du capital et soumis uniquement aux prélèvements sociaux de 17,5 %. Aussi, si

vous souhaitez vous rémunérer en dividendes, il peut être intéressant pour vous d'opter pour ce type de sociétés.

Il est important de trouver le bon équilibre entre rémunération et dividendes, dans le cadre d'une optimisation fiscale, et de veiller à ce que le versement de dividendes ne

vous pénalise pas sur le plan de votre protection sociale et notamment pour votre retraite.

Cet arbitrage mérite une étude approfondie qui doit être menée systématiquement au niveau de l'entreprise et au niveau de votre situation personnelle.

Demandez conseil à votre expert-comptable.

ALEX TRICITÉ  **électricien**
 et aussi commercial, responsable RH, comptable.



NOUVEAU CITROËN È-JUMPY 100% ÉLECTRIC
 UN BON UTILITAIRE, C'EST COMME UN BON ARTISAN : IL SAIT TOUT FAIRE



Jusqu'à 6,60m3 de chargement
 Charge rapide :
jusqu'à 80% en 30 minutes
 Autonomie : jusqu'à **330 Km (WLTP)**

À partir de
405€ HT/MOIS
 sur 60 mois*

*Loyer Hors Assurance. Le loyer sera déterminé en fonction du taux de financement final obtenu. Offre en défiscalisation sous réserve d'éligibilité. Conditions financières à l'aide fiscale à l'investissement proposées par le mandataire ECOFIP, siège Social Immeuble Phoenix - ZAC du Lareinty. 97232 LE LAMENTIN.

CAS PRATIQUES
ACTUALITÉS
ET NOUVELLES
RÈGLEMENTATIONS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée par lequel



l'employeur s'engage à assurer une formation professionnelle et complète à un jeune travailleur. La formation de l'apprenti est assurée pour partie par l'entreprise et pour partie dans un centre de formation d'apprentis (CFA). Cette formation doit lui permettre d'acquérir un diplôme de l'enseignement professionnel et technologique du second

degré ou du supérieur : CAP ou BEP, BT, BP, BTS, DUT, Bac Pro, Licence, Master, Diplôme d'ingénieur.

La loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel modifie les conditions de conclusion d'un contrat d'apprentissage.

Des décrets doivent préciser les conditions d'application

A QUELS SALARIÉS S'ADRESSE LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE ?

- Aux jeunes de 16 à 29 ans (exceptionnellement 15 ans, s'ils ont effectué la scolarité du premier cycle de l'enseignement secondaire, ou, s'ils suivent une «formation apprentissage junior»).

Un jeune mineur ayant 15 ans révolus peut souscrire un contrat d'apprentissage s'il justifie avoir accompli la scolarité du premier cycle de l'enseignement secondaire, ou avoir suivi une formation dans le cadre du dispositif d'initiation aux métiers en alternance (DIMA).

- Sans limite d'âge supérieure :
 - lorsque le contrat est conclu par une personne qui a un projet de création ou de reprise d'entreprise dont la réalisation est subordonnée à l'obtention du diplôme ou titre sanctionnant la formation poursuivie,

- lorsque le contrat est conclu par une personne reconnue travailleur handicapé (la limite d'âge pour conclure un contrat, auparavant fixée à 30 ans, a été supprimée par la loi n°2008-1425 du 27 décembre 2008).



La loi du 8 août 2016 « relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels » a prévu une expérimentation permettant l'accès à l'apprentissage jusqu'à l'âge de 30 ans dans les régions suivantes : Bretagne, Bourgogne-Franche-Comté, Centre-Val de Loire, Grand Est, Hauts-de-France, Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire, Île-de-France et Occitanie.

QUELLES ENTREPRISES ?

• Toutes entreprises du secteur privé permettant d'apporter des

garanties de moralité et de compétence professionnelle.

• L'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs (sous réserve de certaines adaptations de la mesure). Désormais, une entreprise de travail temporaire peut mettre un apprenti à la disposition d'une entreprise qui utilise ses services.

LE CONTRAT

• Des formulaires types de contrat sont disponibles :

- à la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (Direccte),
- sur les sites internet www.mon.service-public.fr et www.travail.gouv.fr.

Le contrat doit être signé par les parties avant que l'apprenti ne commence à travailler dans l'entreprise. Il doit être enregistré par la CCI, la CMA, la chambre d'agriculture ou la Direccte.

• La durée du contrat est au moins égale à celle du cycle de formation : elle varie généralement entre 1 et 3 ans selon le type de profession et le niveau de qualification préparés.

Sa durée peut exceptionnellement être comprise entre 6 mois et 1 an si la formation a pour objet l'acquisi-

tion d'un diplôme ou d'un titre :

- de même niveau et en rapport avec le premier diplôme ou titre obtenu dans le cadre d'un précédent contrat d'apprentissage,
- de niveau inférieur à un diplôme ou un titre déjà obtenu,
- dont une partie a été obtenue par validation des acquis de l'expérience,
- dont la préparation a été commencée sous un autre statut.

Le contrat d'apprentissage peut être conclu pour une durée indéterminée, démarrant par une période correspondant à la durée du cycle de formation (1 à 3 ans). Après cette

période, le contrat est régi par le droit commun, à l'exception de la période d'essai à laquelle le jeune ne sera pas soumis.

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Le salaire minimum légal de l'apprenti est fixé en fonction de l'âge de l'apprenti et de l'ancienneté du contrat. Il varie entre 25 % et 78 % du Smic (sauf si accord de branche d'entreprise ou de convention collective plus favorables).

Les salaires versés aux apprentis sont exonérés d'impôt sur le revenu, dans la limite du montant annuel du Smic.

Ancienneté du contrat	Age de l'apprenti			
	< 18 ans	de 18 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du Smic	43% du Smic	53% du Smic	100%
2ème année	39% du Smic	51% du Smic	61% du Smic	100%
3ème année	53% du Smic	67% du Smic	78% du Smic	100%

Un simulateur : https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/hl_6238/simulateur-alternant, permet de calculer le salaire minimum d'un apprenti ainsi que les aides dont bénéficie l'employeur.



FORMATION DE L'APPRENTI

L'employeur doit inscrire l'apprenti à un centre de formation d'apprentis et s'engager à faire suivre à l'intéressé les enseignements et activités pédagogiques organisés par le centre.

Le temps consacré par l'apprenti à la formation est compris dans l'horaire de travail.

Il doit, d'autre part, assurer la formation pratique de l'apprenti en lui confiant des tâches ou des postes de travail suivant une progression annuelle arrêtée avec le centre de formation.

Afin de procéder à une première évaluation et adaptation du déroulement de la formation, un entretien a lieu dans les deux mois suivant la conclusion du contrat d'apprentissage entre l'apprenti, l'employeur, le maître d'apprentissage, un formateur du centre de formation des apprentis et les parents ou représentants légaux de l'apprenti.

Un **décret n°2017-1548 du 8 novembre 2017** entré en vigueur le 11 novembre 2017 ouvre la possibilité de dispenser en tout ou partie à distance les enseignements pour les formations par apprentissage dans les centres de formation d'apprentis (CFA), les sections d'apprentissage et les unités de formation par apprentissage, en assurant le suivi et

l'accompagnement des apprentis.

AVANTAGES POUR L'EMPLOYEUR



A compter du 1er janvier 2019, une aide unique est versée par l'Etat aux employeurs qui embauchent des apprentis. L'administration fiscale a tiré les conséquences de la suppression du crédit d'impôt en faveur de l'apprentissage.



- Cette aide unique remplace :
 - les deux primes régionales (l'une pour les TPE et l'autre pour les entreprises de moins de 250 salariés)
 - l'aide TPE jeunes apprentis,
 - le crédit d'impôt apprentissage,
 - l'aide aux employeurs d'apprentis handicapés.
- Elle est versée par l'Etat aux entreprises de moins de 250 sala-

riés qui embauchent des apprentis préparant un diplôme ou un titre à finalité professionnelle équivalant au plus au baccalauréat.

- L'aide est attribuée à hauteur de : 4 125 € maximum pour la première année d'exécution du contrat d'apprentissage, 2 000 € maximum pour la deuxième année, 1 200 € maximum pour la troisième année, Lorsque le contrat a une durée supérieure à trois ans (échec à l'examen, travailleurs handicapés, sportifs de haut niveau), le montant maximal prévu pour la troisième année d'exécution du contrat s'applique également pour la quatrième année d'exécution du contrat.

- Le bénéfice de l'aide est subordonné au dépôt du contrat d'apprentissage auprès de l'opérateur de compétences (OPCO). Jusqu'au 1er janvier 2020, pour les contrats conclus jusqu'au 31 décembre 2019, l'aide sera subordonnée à l'enregistrement du contrat d'apprentissage par la chambre consulaire compétente.

- L'aide est versée avant le paiement de la rémunération par l'employeur et chaque mois Sa gestion est confiée à l'Agence de services et de paiement qui assure son paiement et qui a ce titre est

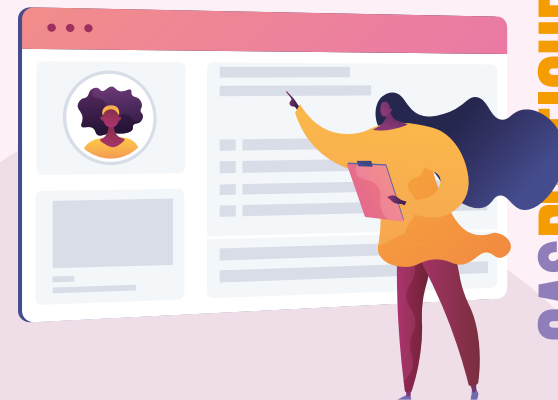
chargée de notifier la décision d'attribution de l'aide à l'employeur bénéficiaire et de l'informer des modalités de versement.

- L'employeur est tenu de rembourser l'indemnité perçue en cas de rupture du contrat d'apprentissage.



TEXTES DE RÉFÉRENCE

- Art. D. 6243 du code du travail
- Loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel



*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
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 1^{er} 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

CAS PRATIQUES ACTUALITÉS ET NOUVELLES RÈGLEMENTA- TIONS

EXONÉRATION DE DÉBUT D'ACTIVITÉ (EX ACCRE)



L'exonération de début d'activité (ex
Accre) consiste en une exonération
partielle de charges sociales pen-
dant les 12 premiers mois d'activité.
Depuis le 1er janvier 2019, tous les
créateurs et repreneurs d'entreprise
sont éligibles à ce dispositif sous
réserve d'en respecter les conditions
exposées ci-dessous relatives au
montant du revenu maximum et à
l'exercice effectif.

NATURE DE L'AIDE

L'exonération de début d'acti-
té consiste en une exonération de

charges sociales pendant un an (*)
à compter, soit de la date de l'af-
filiation au régime des travailleurs
non-salariés, soit du début d'activité
de l'entreprise, si l'assuré relève du
régime des assimilés-salariés.

• L'aide est réservée aux per-
sonnes dont les revenus d'activité
sont inférieurs au plafond annuel de
la sécurité sociale (PASS) soit
40 524 € en 2019.

L'exonération est :

- totale, lorsque les revenus ou les
rémunérations des bénéficiaires
sont inférieurs à 3/4 du PASS
(soit 30 393 € en 2019).
- puis dégressive, lorsque les reve-
nus sont supérieurs à 3/4 du PASS et
inférieurs à 1 PASS (soit entre
30 393 € et 40 524 € en 2019)
- nulle, lorsque les revenus sont
supérieurs à 1 PASS soit 40 524 €.

Le décret du 8 mars 2017 détermine
la formule de calcul de la dégressi-
vité.

Le montant de l'exonération est égal
au : (montant total des cotisations
dues pour un revenu égal au 3/4 du
PASS / 0,25 PASS) x (PASS - le reve-
nu d'activité).

- Sont exonérées, les cotisa-
tions (patronales, et salariales pour
les assimilés salariés) correspondant :
- à l'assurance maladie, maternité,
invalidité, décès,

- aux prestations familiales,
- à l'assurance vieillesse de base.
 - Restent dues les cotisations relatives à la CSG-CRDS, au risque accident du travail, à la retraite complémentaire, au Fnal, à la formation professionnelle continue et au versement transport.

L'exonération pendant un an de la cotisation d'assurance vieillesse au titre de l'exonération de début d'activité permet la validation de 4 trimestres maximum (selon le montant du revenu réalisé) d'assurance vieillesse de base.

En revanche, la personne ne cotisant pas pendant cette période d'exonération, les trimestres sont considérés comme non cotisés.

Ceci signifie que le revenu procuré par l'activité professionnelle pendant cette année d'exonération ne sera pas pris en compte dans le revenu annuel moyen entrant dans le calcul de la pension de retraite.

(*) Un dispositif spécial est prévu pendant 3 ans pour les micro-entrepreneurs et les exploitants agricoles relevant du micro BA. Conditions pour bénéficier de l'exonération de début d'activité



Le créateur ou repreneur d'entreprise, quel que soit son secteur d'activité et la forme de l'entreprise (associations, GIE et groupements d'employeurs exclus) doit en exercer effectivement le contrôle.

- En cas de création ou reprise sous forme de société

La personne doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise, c'est-à-dire :

- Soit détenir plus de 50% du capital seul ou avec son conjoint, son partenaire pacsé ou son concubin, ses ascendants ou ses descendants, avec au moins 35 % à titre personnel.

- Soit être dirigeant dans la société et détenir au moins 1/3 du capital seul ou avec son conjoint, son partenaire pacsé, ses ascendants ou ses descendant 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.

Plusieurs personnes peuvent obtenir séparément l'aide pour un seul et même projet à condition :

- Qu'elles détiennent collectivement plus de 50% du capital,
- Qu'un ou plusieurs d'entre eux aient la qualité de dirigeant,
- Et que chaque demandeur détienne au moins 1/10ème

de la fraction du capital détenue par la personne qui possède la plus forte.

Ex. : le «plus grand associé» détient 50% des parts sociales, chaque bénéficiaire doit détenir au moins 5% des parts.

Ces conditions doivent être réunies au minimum pendant 2 ans.

Autrefois, pour effectuer une nouvelle demande d'exonération, le bénéficiaire devait respecter un délai de trois ans suivant la précédente décision d'attribution de l'aide



Depuis le 1er janvier 2019, il faut respecter un délai de 3 ans après la fin des 3 années d'exonération.

A titre d'exemple, une auto-entreprise créée le 1er janvier 2019 et bénéficiant de l'exonération de début d'activité, ses cotisations seront minorées de manière dégressive jusqu'au 31 décembre 2021, elle devra toutefois attendre le 1er janvier 2025 pour formuler une nouvelle demande.

SITUATION SPÉCIFIQUE DES MICRO-ENTREPRENEURS

Pour les micro-entrepreneurs, des taux de cotisations sociales spécifiques réduits s'appliquent jusqu'à la fin du 11ème trimestre civil suivant celui du début de l'activité.

Activité	Taux de cotisations en 2019		
	Jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil suivant celui de la date d'affiliation	Au cours des 4 trimestres civils suivants la première période	Au cours des 4 trimestres civils suivants la seconde période
- Vente de marchandises - Fourniture de denrées à emporter ou à consommer sur place - Fourniture de logement (hôtels, chambres d'hôtes ou meublés de tourisme)	3,2%	6,4%	9,5%
- Autres prestations de services commerciales ou artisanales	5,5%	11%	16,5%
- Activités libérales relevant de la CIPAV (BNC)	5,5%	11%	16,5%

RELATION ET CONFIANCE

**PC
&
MAC**

RÉPARATION

DÉPANNAGE

ANTI-VIRUS

VENTE DE PC

Espace 92. N°B32 (Au dessus de Hio-Hio-Hen Automobiles)
Centre commercial Ducos a coté de Simply Market

0596 48 11 73 Port.: 0696 28 28 28

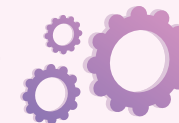
• Une contribution à la formation professionnelle s'ajoute aux cotisations sociales exigées. Elle est égale à un pourcentage du chiffre d'affaires annuel de :

- 0,3 % pour les entrepreneurs exerçant une activité artisanale,
- 0,1 % pour ceux exerçant une activité commerciale,
- 0,2 % pour ceux exerçant une activité de prestation de services,
- 0,2 % pour les professions libérales.

• En cas de perte du régime fiscal de la micro-entreprise, les micro-entrepreneurs perdent définitivement le bénéfice de l'exonération et des taux minorés au premier jour

du mois ou du trimestre qui suit le dépassement.

Les cotisations font l'objet d'un recalcul sur la base des taux habituels, pour la totalité du chiffre d'affaires.



Depuis le 1er janvier 2019, le bénéfice de l'exonération de début d'activité a été étendue

aux exploitants agricoles relevant du micro-bénéfices agricole (micro BA). Sa mise en oeuvre effective est subordonnée à la modification des dispositions réglementaires.



QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ?



CRÉER SEUL UNE ACTIVITÉ ARTISANALE, COMMERCIALE OU LIBÉRALE

EN ENTREPRISE INDIVIDUELLE

L'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens (sauf sur sa résidence principale)

Mais possibilité de limiter cette responsabilité en constituant un patrimoine affecté à l'activité professionnelle (EIRL)

Les formalités de constitution et de fonctionnement sont simples

Convient à **DES PROJETS SANS PERSPECTIVE DE DÉVELOPPEMENT** à court terme

EN SOCIÉTÉ UNIPERSONNELLE

La responsabilité du dirigeant est limitée au montant des apports au capital de la société

Les formalités de constitution et de fonctionnement sont plus importantes

Convient à **TOUS TYPES DE PROJETS**

EURL

SASU

RÉGIME FISCAL

Chef d'entreprise soumis à L'IR
(EIRL : option IS possible)

Si CA annuel inférieur à 70 000 € ou 170 000 € selon activité

MICRO-ENTREPRENEUR

- > Le bénéfice imposable est calculé en appliquant au CA un abattement forfaitaire pour frais professionnels (71 %, 50 %, 34 % selon l'activité)
- > Option pour le versement fiscal libératoire possible sous conditions
- > TVA ni facturée, ni déduite lorsque CA < à 33 200 € ou 82 800 € selon l'activité
- > Tenu obligatoire d'une comptabilité hyper-simplifiée

Si CA annuel supérieur à 70 000 € ou 170 000 € selon activité

RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION

- > Le bénéfice imposable est calculé en tenant compte des charges réelles
- > TVA facturée et déduite
- > Tenu obligatoire d'une comptabilité complète

Bénéfices imposés à L'IR
(Option possible pour l'IS)

Bénéfices imposés à L'IS
(Option possible pour l'IR, sous conditions)

RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION

- > Le bénéfice imposable est calculé en tenant compte des charges réelles
- > TVA facturée et déduite
- > Tenu obligatoire d'une comptabilité complète

RÉGIME FISCAL

Chef d'entreprise affilié à la Sécurité sociale des indépendants

MICRO-ENTREPRENEUR

Régime micro social :

- > Les cotisations sociales sont calculées en % du CA mensuel ou trimestriel (12,8 % ou 22 % selon l'activité).
- > En l'absence de CA, pas de cotisations sociales à payer

> Les cotisations sociales sont calculées sur la base du bénéfice annuel réalisé l'année précédente

> Cotisations minimales à payer en l'absence de bénéfice

> Cotisations sociales = environ 44 % du bénéfice imposable

Gérant affilié à la Sécurité sociale des indépendants

Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération

> Cotisations minimales à payer en l'absence de rémunération

> Une part des dividendes perçus est soumise à cotisations sociales

> Cotisations sociales = environ 44 % du montant de la rémunération

Président affilié au régime général

> En l'absence de rémunération pas de cotisations à payer

> Les dividendes perçus ne sont pas soumis à cotisations sociales

> Cotisations salariales et patronales = environ 65 % de la rémunération brute soit 82 % de la rémunération nette

CA : chiffre d'affaires, EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, SASU : société par actions simplifiée unipersonnelle
IR : impôt sur le revenu, IS : impôt sur les sociétés Janvier 2019 www.bpfrance-creation.fr



CRÉER À PLUSIEURS UNE ACTIVITÉ ARTISANALE, COMMERCIALE OU LIBÉRALE

SARL

Le capital de la société est librement fixé par les associés
La responsabilité du dirigeant est limitée au montant de ses apports au capital de la société (sauf faute de gestion)

- > Règles de fonctionnement de la société fixées par le code de commerce
- > Droit de vote des associés proportionnel au nombre de parts détenues dans la société

Convient à **TOUS TYPES DE PROJETS**

SAS

- > Liberté totale dans la rédaction des statuts qui fixent le fonctionnement de la société
- > Possibilité de dissocier les droits de vote et le nombre de parts détenues

Structure facilitant L'ENTRÉE AU CAPITAL D'INVESTISSEURS

RÉGIME FISCAL

> Les bénéfices de la société sont soumis à L'IS
(option IR possible sous conditions)

> Le résultat est déterminé selon un RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION
L'impôt est calculé en tenant compte des charges réelles de l'entreprise

> La TVA est facturée et déduite

> Une comptabilité complète doit être tenue

La rémunération du dirigeant est soumise à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie « Traitements et salaires »

RÉGIME FISCAL

Gérant majoritaire de SARL affilié à la Sécurité sociale des indépendants

Gérant minoritaire de SARL affilié au régime général

> Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération versée

> Des cotisations minimales sont toujours dues

> Une part des dividendes perçus peut être soumise à cotisations sociales

> Cotisations sociales = environ 44 % de la rémunération

> Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération brute

> En l'absence de rémunération aucune cotisation sociale n'est due

> Les dividendes ne sont pas soumis à cotisations sociales

> Cotisations salariales et patronales = environ 65 % de la rémunération brute soit 82 % de la rémunération nette

Président de SAS affilié au régime général

> Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération brute

> En l'absence de rémunération aucune cotisation sociale n'est due

> Les dividendes ne sont pas soumis à cotisations sociales

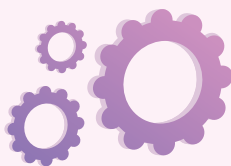
> Cotisations salariales et patronales = environ 65 % de la rémunération brute soit 82 % de la rémunération nette

IR : impôt sur le revenu,
IS : impôt sur les sociétés,
SARL : société à responsabilité limitée,
SAS : société par action simplifiée
Janvier 2019 www.bpfrance-creation.fr



CAS PRATIQUES ACTUALITÉS ET NOUVELLES RÈGLEMENTA- TIONS

5 CONSEILS POUR DÉCROCHER SON CRÉDIT BANCAIRE



En phase de création ou de lancement d'une activité, obtenir un crédit bancaire reste un passage obligé, souvent délicat à franchir... Or il n'est pas toujours évident d'arriver à convaincre son banquier. Comment mettre toutes les chances de son côté pour décrocher le fameux sésame ?

La banque a pour principale activité le financement de l'économie. Comme pour toute entreprise, elle cherche d'abord à optimiser sa rentabilité et surtout à minimiser son risque. Pour ces raisons, elle va se montrer prudente dans l'analyse de votre dossier de financement et s'assurer que votre projet est viable. Quelques conseils avisés vous permettront d'augmenter vos chances de réussite.

#1 Se faire accompagner pour bien préparer son dossier

Des professionnels de la création d'entreprise peuvent accompagner les porteurs de projet dans le montage de leur dossier. Passer par un consultant, un expert-comptable, un cabinet d'étude représente évidemment un coût. Pour autant, ces experts peuvent vous apporter le recul nécessaire pour vous rendre compte de vos points faibles et renforcer certains éléments du dossier.

L'étude de marché, par exemple, est une étape-clé du dossier. Elle peut être réalisée par vous-même, mais il est préférable d'être accompagné dans cette démarche par de vrais professionnels. Ils sauront garder un regard extérieur et seront une garantie complémentaire que votre dossier tient la route.

De même pour justifier que votre projet est rentable, l'expert-comptable et le courtier vous aideront à réunir les informations importantes pour bâtir votre prévisionnel d'activité et votre business plan.

#2 Soigner sa présentation aux rendez-vous

Votre réussite tiendra tout autant à la qualité de votre dossier qu'à vos qualités humaines. Ainsi, le ren-

dez-vous bancaire est une phase décisive du processus. Lors de cet entretien, le banquier va chercher à vous connaître, à comprendre votre parcours, votre formation, vos expériences passées et les raisons qui vous poussent dans votre projet. C'est l'occasion de lui démontrer



vos implications et votre capacité à faire face en cas de difficultés. Le banquier ne demande qu'à être convaincu. Pour cela, racontez-lui votre histoire personnelle en redonnant du sens à votre projet, et en osant partager les passions et les valeurs qui vous animent. Pour réussir son rendez-vous bancaire, il est indispensable de bien se préparer. Le porteur de projet doit connaître sur le bout des doigts son dossier et être incollable ! Là encore, mieux vaut être accompagné dans cette préparation. Des proches peuvent assumer ce rôle, idéalement

en essayant de vous challenger avec quelques questions pièges.

#3 Faire appel aux financements alternatifs

Pour augmenter vos chances d'obtenir un crédit bancaire, l'idéal est de diversifier vos sources. Les banques se montrent extrêmement prudentes lors d'une demande de crédit. Elles analysent rigoureusement les risques liés. Pour cette raison, elles préfèrent ne pas avoir à supporter l'intégralité du risque, seules. Pour cela, vous avez intérêt à solliciter différents financeurs en complément du crédit bancaire. Leasing, aides régionales... sont des solutions de financement qui viennent augmenter vos fonds propres et diminuer d'autant votre encours de crédit. Votre banque sera demandeuse d'un tel montage qui lui permet de partager le risque tout en gardant la totalité du flux de chiffre d'affaires.

#4 Apporter des garanties suffisantes

Il n'est pas possible d'accéder à un crédit bancaire sans engager un minimum d'apport personnel. Plus il y a d'apport et plus l'accès au crédit est facilité. C'est un moyen pour la banque de s'assurer que vous

croyez en votre projet ! Les banques demandent habituellement de l'ordre de 30 % d'apport personnel dans le cadre d'une création d'entreprise et de 20 à 25 % dans le cas d'une reprise.

La caution personnelle du dirigeant est un passage quasi-obligatoire. Pour cela, vous pouvez très bien vous tourner vers les entreprises de cautionnement.

#5 Mettre en concurrence les établissements bancaires

En matière de financement, il est toujours recommandé de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Pourquoi ne se contenter que de sa banque habituelle ? C'est à la fois plus risqué - en cas de refus, il faut recommencer toutes les étapes - et moins optimisé - la comparaison

de plusieurs offres bancaires permet un choix en toute connaissance de cause (selon le taux d'intérêt, la durée de remboursement, les conditions annexes...).

Il est toujours intéressant de questionner plusieurs établissements bancaires. Les politiques des banques changent et chaque établissement bancaire dispose de ses propres critères pour juger si une demande de crédit est acceptable ou non. Dans le cas où vous hésiteriez entre plusieurs banques, la mise en concurrence vous offre la possibilité de négocier et d'obtenir des conditions qui vous seront d'autant plus favorables.



CAS PRATIQUES ACTUALITÉS ET NOUVELLES RÈGLEMENTATIONS

OUVRIR UN COMMERCE
DANS SA MAISON OU DANS
SON APPARTEMENT :
POSSIBLE ?



Est-il possible d'ouvrir un commerce dans sa maison, son appartement ou son garage ? Est-il possible de domicilier son entreprise chez soi, même si on est locataire ? Peut-on stocker des marchandises et accueillir du public ? Nous vous disons tout.

Beaucoup de créateurs d'entreprise envisagent d'exercer leur activité de chez eux, sans louer de local commercial : salon de coiffure chez soi,

pizzeria dans son garage, boutique éphémère dans son appartement, cabinet libéral dans un chalet de son jardin...

La loi n'interdit pas cette possibilité, mais de nombreuses restrictions existent. Faisons le point.

OUVRIR UN COMMERCE DANS SA MAISON OU DANS SON APPARTEMENT : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS.

Installer son activité à l'adresse de son domicile présente des avantages :

- Proximité
- Praticité
- Économies de loyer
- Économie d'honoraires de notaire
- Économie de taxes locales.

Mais ouvrir un commerce dans sa maison ou son appartement peut aussi comporter des inconvénients :

- Pas de séparation claire entre vie personnelle et activité professionnelle
- Risque de nuisances pour le voisinage
- Isolement par rapport au marché ou à la zone de chalandise.

Voyons ce qu'il en est sur le plan de la réglementation.

EXERCICE D'UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE DANS UN LOCAL D'HABITATION : LA RÉGLEMENTATION.

Selon la loi, il est tout à fait possible de domicilier son entreprise à l'adresse de son habitation personnelle.

A noter toutefois les restrictions suivantes:

- Cas où le règlement de copropriété s'y oppose
- Pour les sociétés l'adresse doit correspondre à celle du dirigeant (et non des autres associés) et la durée maximale est de 5 ans
- Dans tous les cas, l'entrepreneur doit en informer la copropriété.

Domicilier son entreprise chez soi en tant que locataire.

Les locataires peuvent eux-aussi domicilier leur entreprise à leur domicile, dans les mêmes conditions que celles listées ci-dessus : ils devront simplement en informer leur propriétaire. Cependant, il ne leur sera pas possible de domicilier leur entreprise chez eux si une clause du bail s'y oppose.

Nous venons d'évoquer la simple domiciliation d'une activité à son domicile. Mais qu'en est-il si l'ac-

tivité commerciale ou artisanale est réellement exercée au domicile (avec stockage, production, passage de clients...)?



RECEVOIR SES CLIENTS CHEZ SOI, STOCKER, PRODUIRE... : POSSIBLE ?

Un entrepreneur qui souhaite ouvrir un commerce dans sa maison ou son appartement peut-il recevoir des clients, stocker et produire ?

La réponse est oui, mais il existe de nombreuses restrictions :

- Le bail ou le règlement de copropriété de l'immeuble ne doivent pas s'y opposer
- L'activité ne doit pas engendrer nuisance ou de danger pour le voisinage
- L'activité ne doit pas entraîner de risque pour le bâti, Dans tous les cas si vous résidez

en appartement, contactez votre syndic pour en savoir plus sur la réglementation qui vous concerne.

La demande d'autorisation d'exercer une activité professionnelle au domicile.

D'autre part, il sera nécessaire de demander une autorisation en mairie si vous habitez dans un appartement en étage et que vous souhaitez accueillir des clients ou stocker des marchandises : renseignez-vous auprès de votre mairie.

A noter que cette autorisation ne sera pas nécessaire :

- si vous êtes en maison individuelle
- si vous occupez un appartement en rez-de-chaussée.

Mais dans tous les cas, mieux vaut en informer la mairie, notamment si votre activité a un impact sur la circulation, la fréquentation ou le cadre de vie.

La réglementation à respecter si vous ouvrez un commerce chez vous avec activité réelle :

- Normes relatives aux établissements recevant du public : sécurité incendie, extincteurs
- Normes relatives à l'accès des locaux aux personnes

handicapées

- Présence de toilettes dans certains cas
- Respect des normes relatives à l'urbanisme et au patrimoine
- Affichage des prix à l'extérieur (vitrine) et à l'intérieur de l'établissement
- Cotisations Sacem si de la musique est diffusée dans l'établissement (radio, télé...).



LE SALON OSE 2021 : UN SALON QUI OSE ! (24 AU 27 MARS)

SIMPLIFIEZ VOUS LA VIE EN ENTREPRISE À CHAQUE FOIS QUE CELA EST POSSIBLE ! EXTERNALISEZ VOTRE CSE

- **Qu'est-ce qu'un CSE et un CSE externalisé dans une entreprise ?**

Le comité social et économique est une nouvelle instance représentative du personnel, venu regrouper les délégués du personnel (DP), le comité d'entreprise (CE) et le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT). Plus précisément, le passage au CSE est une fusion des anciennes instances.

Instauré par les ordonnances Macron du 22 septembre 2017 dans le cadre de la réforme du Code du travail, le CSE est désormais obligatoire en 2021 dans les entreprises dont l'effectif de 11 salariés a été atteint pendant plus de 12 mois consécutifs.

Ainsi, les entreprises concernées sont dans l'obligation de mettre en place un comité social et économique depuis le 1er janvier 2020.

Les entreprises n'ayant pas encore mis en place de CSE à la date butoir, sont tenues de procéder le plus rapi-

ose!

-dement possible aux élections. En créant une seule et même instance pour incorporer les trois préalablement existantes avec le CSE, un outil de simplification a été mis en place. Cette année, de nouvelles modifications viennent compléter le dispositif.

- **Quelles sont les missions du CSE en 2021 ?**

Revenons sur les étapes successives de ces changements. Le CSE remplace le CE et les organes de représentation du personnel. C'est dans une perspective de rationalisation que le CSE pour Comité Social et Économique a remplacé les instances au sein des entreprises qui comptent plus de 11 salariés. Ce comité a procédé à la fusion :

- **Des délégués du personnel** : ceux-ci sont élus et veillent au respect des droits des salariés. Ils sont en capacité de déposer des réclamations auprès de la direction et s'assurent de la bonne santé des

salariés. Leur nombre varie en fonction du nombre de la taille de l'entreprise. Avec le CSE, leurs attributions sont différentes si l'entreprise compte moins ou plus de 50 employés ;

- **Le CE ou Comité d'Entreprise** : présent dans les entreprises d'au moins 50 salariés, il était en charge de la gestion de son évolution économique et financière à travers des postes comme l'organisation de travail, la formation professionnelle ainsi que sa gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. Ses prérogatives concernaient également le domaine social et culturel visant à faire profiter les salariés d'avantages en termes de spectacles, de voyages, ... ;

- **Le CHSCT pour Comité d'Hygiène, de Santé et des Conditions de travail** : cet organe était dédié à la prévention de tous les risques encourus par les salariés au sein de l'entreprise. Que ceux-ci soient professionnels ou psychologiques, ce comité avait pour mission de recueillir les cas de personnels atteints par des pathologies. Sa vocation contribue également à améliorer les conditions de travail et

de les aménager pour les personnes en situation de handicap.

LE RÔLE DU CSE

Un seul organe, le CSE, prend dorénavant en charge ces attributions respectives avec comme date butoir de mise en application le 1er janvier 2020. Quel est le rôle du CSE ?

Le CSE garantit les droits ainsi que les intérêts des salariés, agit pour favoriser l'expression collective dans l'entreprise et met en œuvre des actions pour leur bien-être au travail. Néanmoins, **un distinguo est établi entre les entreprises de moins de 50 salariés et les autres** plus importantes.

Dans tous les cas, le CSE doit disposer :

- D'un local où organiser des réunions,
- D'heures de délégation qui permettent aux élus de se former sur les problématiques de santé dans l'entreprise,
- De se déplacer auprès des employés pour recueillir des informations,
- D'un affichage à destination de tous les salariés.

- **Quels droits pour les élus CSE ?**

Dans les entreprises de moins de 50 salariés : si leur rôle est moins important, il porte sur tout ce qui est primordial avec 3 volets principaux :

- **L'intégration du salarié** au sein de l'entreprise et les conditions de vie ;
- Un rôle de **médiateur** avec la direction et consultatif pour le cas

d'un renvoi voulu par celle-ci ;

- Le cadre de travail, la formation professionnelle ainsi que l'amélioration des conditions de travail en général avec les différents dispositifs de protection sociale complémentaires.

Dans les entreprises de plus de 50 salariés : les attributions des élus sont plus étendues. Ils doivent notamment être consultés pour :

- La gestion de *l'organisation du travail et la formation professionnelle* ;
- Le rapport des éventuels risques professionnels au sein de l'entreprise et proposer des solutions ;
- Améliorer l'intégration des femmes et des personnes en situation de handicap dans l'entreprise ;
- La prévention de tous types de harcèlement, moral, physique ou professionnel. Un référent est désigné pour traiter ce sujet de société, et ce, quelle que soit la taille de l'entreprise

• Quels sont les budgets du CSE ?

Hormis un local dédié ainsi que les heures de délégation variables selon la taille de l'entreprise pour 1 ou 2 salariés et jusqu'à 20 heures pour une structure allant jusqu'à 49 salariés et à un maximum de 8 titulaires avec 168 heures, attribuées deux budgets spécifiques sont attribués au CSE.

Ils concernent les entreprises de plus de 50 salariés, sont calculés par rapport à la taille de l'entreprise

LE SALON OSE 2021 : (24 AU 27 MARS)

mais à partir de 0,20% de la masse salariale et sont consacrés :

- Au fonctionnement du CSE prenant en charge les heures de formation et les heures de délégation ;
- Aux activités socio-culturelles mises en œuvre par le CSE

• Qui sont les élu(e)s du CSE ?

À la représentation patronale qui siège à chaque réunion, des membres du personnel constituent un bureau. *Les titulaires et les suppléants du CSE sont élus par les salariés* de l'entreprise.

Aux salariés s'ajoutent un secrétaire qui a un rôle d'autant plus important qu'il devient le porte-parole du comité et prend en charge la rédaction des procès-verbaux.

In fine, *c'est l'interlocuteur privilégié de l'employeur*. Le trésorier est également celui qui gère les budgets et doit posséder de solides compétences. Un délégué syndical dispose d'une voix consultative dans le cadre d'une entreprise de plus de 50 salariés.

Enfin, un représentant de l'Organisme Professionnel de Prévention du Bâtiment et des Travaux Publics est présent pour évaluer les risques du ou des bâtiments

• Comment s'organisent les élections du CSE ?

Il est important de préparer avec rigueur ces élections.

Pour les membres du CSE, leur nombre est fonction de la taille de l'entreprise.

En revanche les candidats doivent remplir les conditions suivantes :

1. Être majeur ;
2. Travailler dans l'entreprise depuis plus d'un an ;
3. Ne présenter aucun lien de parenté avec l'employeur.

Quant aux électeurs :

- Ils doivent être âgés d'au moins 16 ans,
- Travailler au sein de l'entreprise depuis plus de 3 mois,
- Ne pas faire l'objet de déchéance de droits civiques.

Les élections se déroulent en 2 tours, avec un premier réservé aux délégués syndicaux. Si le quorum n'est pas atteint, un second tour est organisé avec des candidats éligibles.

Le CSE doit ensuite envoyer une lettre à l'employeur comportant tous les noms des élus, titulaires et suppléants.

• Comment créer un CSE externalisé ?

Avant ou après la création du CSE, il est important de savoir ce qu'il peut facilement apporter aux salariés en termes d'avantages sur leur pouvoir d'achat. Le CSE externalisé, offre tous les outils pour aider les CSE dans la réussite de leurs missions. Si vous êtes responsables de CSE

ou dirigeant d'entreprise, vous pouvez accéder à une démonstration d'un outil pour vous permettre simplement, rapidement la création d'un CSE externalisé (exemple : Tempeos Martinique).

• Le CSE et la crise covid : comment réagir ?

Le CSE est un acteur extrêmement important de l'entreprise dans la gestion de la crise sanitaire. En effet, le comité social et économique a pour rôle de promouvoir la santé, la sécurité et l'amélioration des conditions de travail.

Aujourd'hui pour bénéficier de la mise en place du chômage partiel et des aides de l'état, les entreprises d'au moins 50 salariés doivent être à jour de cette obligation de Janvier 2020. L'avis du comité social et économique (CSE) doit être communiqué avec la demande d'autorisation préalable d'activité partielle, pour les entreprises qui comptent au moins 50 salariés.

Néanmoins, pour les motifs de recours « sinistre ou intempérie de caractère exceptionnel » et « autre circonstance de caractère exceptionnel », et lorsque le CSE n'a pas pu être réuni, cet avis peut être recueilli postérieurement à la demande. Il revient à l'employeur d'adresser l'avis du CSE dans un délai d'au plus deux mois à compter du dépôt de la demande d'autorisation préalable.



Le comité social et économique, dans les entreprises d'au moins 50 salariés, est informé à l'échéance de chaque autorisation des conditions dans lesquelles l'activité partielle a été mise en œuvre.

C'est pourquoi l'employeur peut assujettir les élus du CSE à l'évaluation des risques professionnels dans l'optique de mettre à jour le document unique et de prendre en

compte les risques liés à l'épidémie de covid-19.

Les représentants du personnel peuvent également rapporter à l'employeur les difficultés rencontrées par les salariés, dans le cadre du fonctionnement altéré de l'entreprise. Par exemple, des problèmes liés au télétravail, ou bien au travail sur le site lorsque ce dernier n'est pas possible.

LE DROIT D'ALERTE DANS LE CADRE DE L'ÉPIDÉMIE COVID-19

Les élus du CSE disposent de droits d'alerte, et particulièrement en cas d'atteinte aux droits des personnes. Aujourd'hui, la situation sanitaire est en mesure d'engendrer un danger grave et imminent pour la santé et la sécurité des salariés.

Il semble important de maintenir les inspections réalisées par les élus en matière de santé, de sécurité et des conditions de travail. Celles-ci doivent être effectuées dans les entreprises où l'activité est maintenue sur le site. Elles visent notamment à s'assurer que les consignes de sécurité et les gestes barrières soient bien appliqués.

• La mise en place d'activités digitales pour rester en contact

Habituellement, le CSE propose des activités au sein de l'entreprise afin de créer du lien social. En cas de crise et lorsque la plupart des salariés sont en télétravail, les liens sont rompus et certains se retrouvent isolés. Pour y faire face, *il vous est possible de mettre en place des activités à distance, comme des séances de team building, des petits-déjeuners virtuels etc.*

Ainsi, pour que les salariés puissent continuer de profiter de leurs avantages et que les festivités soient au rendez-vous, vous pouvez choisir de leur offrir la e-carte cadeau dématérialisée ou la plate-forme

d'avantages. Celle-ci leur permet de faire des achats pour eux et leurs familles depuis leur domicile, sans prendre de risque. De plus, choisir une carte cadeau dématérialisée ou des achats auprès de nos artisans de Martinique ou des acteurs du tourisme est aussi un véritable coup de pouce pour surmonter la crise !

• Comment faciliter la gestion du CSE ?

La gestion du CSE peut parfois être fastidieuse. Pour y remédier, les logiciels de gestion sont un excellent choix pour simplifier la vie du comité social et économique. En effet, ils permettent aux membres du CSE de gérer en un seul espace :

- La comptabilité
- La gestion administrative
- La communication avec les salariés
- Les activités sociales et culturelles

Il est intéressant de passer par un seul et unique prestataire, qui propose une combinaison de plusieurs solutions. En effet, si vous passez par plusieurs prestataires pour gérer chacune de vos prestations, cela devient vite contraignant. Vous aurez alors une multitude de contrats et d'avantages pour les salariés à gérer.

De plus, le salarié préfère aussi avoir un seul interlocuteur via une plate-forme, pour avoir accès à ses bons cadeaux, les informations relatives au CSE et les remises. Il est nettement plus intéressant de passer

de l'énergie et du temps à gérer et aider vos collègues plutôt qu'à gérer des contrats et des rendez-vous de négociation !

- **Choisir le prestataire tout-en-un**

La recherche d'un prestataire de CSE externalisé peut parfois s'avérer complexe. D'autant plus que tous ne proposent pas une gestion tout-en-un. Pour vous aider, nous vous présentons la plateforme de CSE externalisé Tempeos Martinique qui vous permet de :

- Offrir des avantages salariés dans l'air du temps (loisirs sportifs, hôtels, caviste, glamping...)
- Personnaliser votre programme d'avantage en quelques clics.
- Communiquer efficacement sur vos actions auprès des salariés à travers des newsletters, notifications et sondages.
- Faciliter votre gestion administrative et comptable.

Beaucoup d'offres exclusives sont négociées par Tempeos pour booster le pouvoir d'achat des salariés. Des tarifs réduits et jamais cachés, un accompagnement dédié pour les membres du CSE, le coordinateur RH et les salariés, un paramétrage en quelques minutes, des milliers d'offres en Martinique et partout en France et à l'étranger... Découvrez un espace de gestion CSE à la simplicité déconcertante !

- **Mettre en place des avantages pour les salariés, une solution qui fait la différence**

Les entreprises de moins de 50 salariés qui représentent 99,9% des entreprises en France, n'ont pas l'obligation de mettre en place des avantages pour leurs salariés.

Ainsi, proposer une solution innovante leur permet de se démarquer et de recruter les meilleurs talents.

En France :

95% des salariés se disent **désengagés** dans leur travail.

En revanche 37% des salariés satisfaits de leur bien-être au travail affichent une motivation en **augmentation**.

90% des salariés pensent que la qualité de vie au travail contribue à **la performance de l'entreprise**.

Les entreprises qui valorisent leurs salariés connaissent **50% en moins de turnover**.

Source 1 : economie.gouv.fr/cedef/chiffres-cles-de-s-pme
Source 2 : wehobby.com/infographie-les-chiffres-du-bien-etre-au-travail-2018

TEMPEOS MARTINIQUE
martinique@tempeos.com



L'ASSURANCE PROFESSIONNELLE : EN QUOI EST-ELLE INCONTOURNABLE ?

Étude de marché, financement, business plan, choix du statut, plan marketing... Ces étapes passées, le créateur d'entreprise est convaincu d'être fin prêt pour le lancement de son activité.

Mais a-t-il vraiment pensé à tout ? Quelles questions se poser en ce qui concerne l'assurance de son entreprise ? Si elle n'est pas toujours obligatoire, elle est pourtant vivement recommandée, dès le démarrage de l'activité. Le point avec Daniel DUNON, Responsable de la coordination de la Direction Assurances et du Bureau d'Études Techniques chez Groupama Antilles-Guyane.



Groupama
ANTILLES-GUYANE

- Selon votre expérience, est-ce que toute entreprise devrait contracter une assurance ?

- Sans hésitation, je réponds oui. Parce qu'aucun professionnel n'est à l'abri de dommages imprévus ! S'il est vrai que l'assurance n'est obligatoire que dans le secteur de la construction, elle permet néanmoins à toute entreprise de protéger son activité et ses engagements vis-à-vis de ses clients.

Que l'on soit chef d'entreprise, artisan, agriculteur, pharmacien ou consultant, il est important de se prémunir contre les risques inhérents à sa profession. En cas de dommage impactant son lieu de

travail (comme un incendie) ou ses clients (comme une chute), être assuré permet de répondre à l'imprévu en minimisant les impacts sur l'activité.

En cas de sinistre, le dirigeant peut ainsi continuer à se consacrer à son entreprise pendant que son assureur s'occupe de prendre en charge les conséquences des dommages. Cela permet au professionnel de travailler plus sereinement !

- Quel type d'assurance conseillez-vous ?

-L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle est la plus répandue. Elle porte sur l'ensemble des accidents susceptibles de se produire dans le cadre de l'activité de l'entreprise. Par exemple, un professionnel de l'automobile, comme un garage, a tout intérêt à souscrire cette assurance : en cas de dégradation du véhicule d'un de ses clients, due à un événement extérieur comme un incendie, il sera indemnisé. Il en est de même pour le restaurateur, qui peut faire face à un cas d'intoxication alimentaire, ou pour toute entreprise dont un des clients glisserait sur un sol mouillé. C'est vous dire si les cas sont variés ! Toutes les entreprises sont concernées.

Il existe une autre assurance plus ciblée, l'Assurance Exploitation, centrée sur l'activité elle-même. Elle va concerner par exemple le boucher qui souhaite assurer les produits qu'il livre à ses clients. Autre risque important à prendre en compte : la perte d'exploitation, en cas de catastrophe naturelle ou d'incendie. En assurant ce risque, le chef d'entreprise bénéficie d'une indemnité pendant la durée des réparations, lui permettant de pallier le manque à gagner. Dans les trois cas cités, on se rend bien compte que l'assurance est un point à ne pas négliger pour le chef d'entreprise.

- Comment le jeune entrepreneur peut-il s'y retrouver entre les différents contrats ?

- Le mieux est de se faire conseiller par un spécialiste. Chez Groupama, nous mettons un point d'honneur à conseiller nos clients de manière personnalisée, car chaque cas est unique. C'est pourquoi nous avons mis en place un réseau

“MÊME EN DONNANT LE MEILLEUR DE VOUS-MÊME, VOUS N’ÊTES PAS À L’ABRI D’UNE ERREUR.”



PROTÉGEZ-VOUS, VOS SALARIÉS, VOTRE ENTREPRISE AVEC NOTRE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE.



groupama.fr

Caisse Régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles Antilles-Guyane - Pôle technologique de Kerlys, Bât E - Rue Saint-Christophe, BP 559, 97242 Fort-de-France Cedex - SIRET : 313 537 359 000 17
Entreprise régie par le Code des Assurances. Document et visuel non contractuels - Réf. Com Janv.2021. Crédit photo : Shutterstock
Groupama participe à la protection de l'environnement en sélectionnant des imprimeurs référencés « Imprim'Vert » ainsi que des papiers issus de forêts gérées durablement. Impression : Art'Com



Groupama
ANTILLES-GUYANE

de professionnels présents dans nos 25 agences implantées dans les communes de Martinique, de Guadeloupe et de Guyane. Chaque conseiller prend le temps de comprendre l'activité, les spécificités et l'environnement de l'entreprise, pour apporter une réponse adaptée à son client. Les conseillers se rendent d'ailleurs systématiquement sur le lieu de l'activité pour identifier l'ensemble des risques possibles.

- En plus de vos conseillers, il existe chez Groupama des « préventeurs ». Quel est leur rôle ?

- Ces chargés de la prévention ont pour rôle d'anticiper les éventuels sinistres. Ils sont sollicités pour vérifier la qualité du risque et formuler des préconisations au chef d'entreprise : ils contrôlent sur place des éléments comme l'environnement du risque, les emplacements des extincteurs ou encore le réseau électrique. Leur action permet au chef d'entreprise d'améliorer ses dispositifs de sécurité et d'hygiène. Notre objectif est d'encadrer au maximum le risque chez nos clients.

- Une fois son contrat d'assurance choisi, quel suivi proposez-vous ?

- La performance étant une de nos valeurs fortes, nous nous assurons que nos clients puissent trouver les réponses à leurs questions dans les plus brefs délais. Outre notre réseau d'agences, notre plateforme d'indemnisation est locale : les interlocuteurs sont tous basés dans nos départements, et non à des milliers de kilomètres. Cela facilite la prise en charge des demandes et raccourcit les délais de réponse !

Notre réseau de partenaires nous permet aussi de garantir une prise en charge rapide des dommages. A titre d'exemple, la réparation d'un bris de glace se fait en moins de 48h. Par ailleurs, nous avons mis en place une agence virtuelle, pour permettre à nos clients d'accéder à nos offres avec une même qualité de service, sans se déplacer, en composant un numéro unique (0 800 303 330). Nous sommes conscients que le digital apporte une vraie plus-value pour nos clients.

Enfin, nos conseillers restent présents auprès des sociétaires. Car chez Groupama, la proximité se traduit par notre disponibilité et une approche humaine de notre suivi.

- Peu de TPE sont assurées et sont donc exposées à de nombreux risques. Que mettez-vous en place pour ces entreprises ?

- Les TPE en général, et celles qui démarrent en particulier, cherchent souvent à faire des économies. Nous comprenons cette contrainte budgétaire forte et nous étudions nos offres afin de pouvoir proposer à chaque client un contrat qui répond à ses besoins et qui s'adapte à ses contraintes. D'ailleurs, en 2021, nous proposons différentes offres commerciales « Nos attentions qui comptent ». Par exemple, jusqu'au 2 Avril, un minimum de 50 euros est offert pour toute souscription (offre cumulable et illimitée). Il est important pour nous que toutes les entreprises, même les plus petites, soient protégées.

- Conseillez-vous de choisir un seul assureur pour l'ensemble de ses contrats d'assurance ?

- Je serais tenté de dire oui, car cela facilite considérablement la gestion et la prise en charge des risques. Avec un interlocuteur unique, le client gagne un temps précieux et bénéficie d'offres prenant en compte l'ensemble de ses besoins : couverture de sa responsabilité, de ses biens immeubles, de ses véhicules, de sa prévoyance, de son épargne, de la mutuelle de ses salariés... Il peut dormir sur ses deux oreilles !

- Groupama est un assureur mutualiste. Quelle différence cela fait-il pour le client ?

- A ce jour, Groupama Antilles-Guyane compte 157 administrateurs, choisis par nos clients pour les représenter, à l'échelle locale, régionale et nationale. Ces élus œuvrent bénévolement au quotidien pour améliorer la qualité de nos offres et porter les intérêts de nos assurés au sommet de notre gouvernance,

conformément à nos valeurs mutualistes de proximité, de solidarité et de performance.

Le Groupe Groupama assume aussi sa responsabilité sociale en menant diverses actions. Par exemple, « Agir en partenaire responsable et durable de nos sociétaires » est un axe prioritaire de notre stratégie RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise) qui nous a conduits à organiser le Trophée Pro Antilles-Guyane. Un concours qui a permis de valoriser et récompenser trois entreprises, dont l'une d'entre elles, Otonomy, qui a représenté notre caisse régionale lors du Trophée Pro National et a remporté un chèque de 3 000€.

LES CHIFFRES CLÉS

Le saviez-vous ?

Groupama c'est :

• Un assureur mutualiste implanté aux Antilles-Guyane depuis plus de 40 ans

• 62 244 sociétaires composées de particuliers, professionnels, entreprises, collectivités et agriculteurs

• 216 collaborateurs

• 157 administrateurs

• 25 agences réparties en Guadeloupe, Martinique et Guyane

• 18 caisses locales

Groupama est un assureur guidé par ses valeurs de proximité, d'innovation, de solidarité et de performance. Engagé au quotidien dans la satisfaction de ses clients, Groupama s'adresse aux particuliers comme aux professionnels, et couvre une très large gamme de risques. Reconnu pour la qualité de ses services, le groupe relève le défi d'accompagner les changements à venir au sein de notre société, tout en tenant ses promesses en termes d'efficacité et solidarité. L'objectif du groupe d'ici 2025, inscrit dans sa feuille de route « Cap Développement 2025 » : devenir le premier assureur généraliste à proposer des solutions simples, adaptées et accessibles à ses clients sociétaires mais aussi être reconnu pour la qualité de son service, le respect de ses promesses et son engagement durable sur l'ensemble de ses territoires.

Prenez rendez-vous dans l'une de nos 25 agences en Martinique, Guadeloupe, Guyane ou contactez-nous 0 800 303 330.



FACTURATION

DOSSIER DIGITALISATION NUMERISATION DES ENTREPRISES



Petit tour d'horizon des principaux logiciels de facturation pour TPE.

LOGICIEL DE FACTURATION : LES INDISPENSABLES

Un logiciel de facturation pour TPE peut tout faire : mailing, gestion de la relation client, enregistrement des dépenses et des recettes, journal de ventes, journal de trésorerie, tableau de bord, comptabilité, etc. Mais ces éléments ne sont pas indispensables. En revanche, un logiciel de facturation doit obligatoirement permettre :

- De créer et enregistrer des clients pour pouvoir créer rapidement des documents
 - De créer des modèles de documents, toujours pour pouvoir rapidement créer un document
 - De créer des devis et des factures (et idéalement des bons de commande)
 - De gérer la TVA (et différents taux de TVA) ;
 - De créer ses propres unités
 - De numéroter automatiquement les factures (d'un point de vue légal, les numéros de factures doivent se suivre, sans trous !).
- Un calendrier est déjà mis en place par l'Etat pour la mise en application de l'arrêté :

QUEL LOGICIEL DE FACTURATION POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Tâche indispensable et obligatoire (légalement parlant), la facturation pouvait se faire avec un simple document Excel mais dès le 1er janvier 2018 cette pratique sera illégale.

Depuis 2020, toutes les entreprises, grandes ou petites doivent être équipées d'un logiciel pour l'émission de factures (Selon l'arrêté du 22 mars 2017). En effet, depuis 2012, l'Etat impose la dématérialisation des factures.

Depuis cette date, les fournisseurs ont la possibilité de transmettre leurs factures sans passer par la case « papier / enveloppe ». Véritable gain pour l'entreprise, il ne faut plus attendre pour s'équiper.

La grande difficulté consiste alors à choisir le logiciel qui vous permettra à la fois d'optimiser vos coûts, de vous faciliter la tâche et d'évoluer en même temps que votre activité.

- 1er janvier 2018 : obligation pour les entreprises de taille intermédiaire. (de 250 à 5 000 salariés)
- 1er janvier 2019 : obligation pour les petites et moyennes entreprises. (de 10 à 250 salariés)
- 1er janvier 2020 : obligation pour les très petites entreprises. (moins de 10 entreprises)

Nous avons établi une liste de quelques logiciels qui répondent à ces exigences, logiciels sécurisés satisfaisants aux conditions d'inaltérabilité, de sécurisation, de conservation et d'archivage des données.

LISTE DE LOGICIELS DE FACTURATION CERTIFIÉS POUR TPE

- **Henri** : Le choix de Petite-Entreprise.net. Henri est le logiciel de facturation gratuit le plus abouti sur le marché. Il est le fruit de 20 ans de recherche et développement par Rivalis, n°1 du pilotage



d'Entreprise en France. Nous avons pu utiliser ce logiciel de gestion gratuit. Il présente beaucoup d'avantages, une prise en main immédiate et des fonctionnalités d'assistance intégrées dans sa version gratuite : relances automatisées, alertes, etc. Il est dédié aux créateurs d'entreprise comme aux entreprises allant jusqu'à 20 salariés (TPE-PME). Henri est évolutif et fonctionne par modules que l'utilisateur peut ajouter. Beaucoup de modules sont gratuits et certains sont payants dans une version encore plus avancée du logiciel. Utilisez d'abord la version gratuite, qui répond aux besoins essentiels du dirigeant : faire des devis, facturer, relancer ses clients, reporting et tableau de bord, etc. Le logiciel Henri est disponible depuis le mois de juillet 2017.



Petite-Entreprise.net.

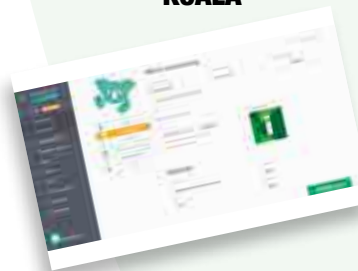
Dès le 1er janvier 2018, en cas de défaut de l'utilisation d'un logiciel de facturation, le montant de l'amende est fixé à 7500€ et le chef d'entreprise dispose de 60 jours pour se mettre en conformité par rapport à la loi anti-fraude à la TVA. Pour en savoir plus :



LE BON PLAN DU GUIDE DES ENTREPRISES :

Utilisez **Henri**, le logiciel de facturation **GRATUIT** le plus abouti sur le marché répondant à la nouvelle législation.

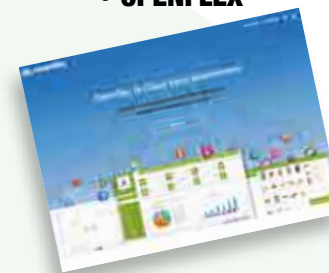
• KOALA



• FACTURE.NET



• OPENFLEX



• CONTROLE ERP



• OSCAR MANAGER



- **Monae.fr** (à l'origine surtout prévu pour les autoentrepreneurs) : à partir de... 0€ ! La version gratuite permet de gérer jusqu'à 10 clients mais seulement 2 000€ de facturation sur 12 mois. La version payante coûte 3€/mois et offre les fondamentaux d'un logiciel de facturation, avec en plus quelques statistiques.

- **Matpe.fr** (version TPE de Monae) : à partir de 0€ également et 4,5€/mois pour la version payante. Matpe offre tous les services de base d'un logiciel de facturation et permet, avec l'option Gold à 3,5€/mois en plus, de stocker ses justificatifs sur le Cloud (1To) et de synchroniser ses données avec Google Drive ou Dropbox.

- **Ciel compta** : à partir de 9€/mois. Installé sur votre poste, le logiciel Ciel compta est simple à utiliser et permet de créer devis et factures très simplement, comme de transformer un devis en facture. Il permet en outre d'envoyer directement sa déclaration de TVA, créée automatiquement. Il offre en outre un tableau de bord permettant de visualiser en un coup d'œil le CA, les factures en retard, etc.

- **Sage One Devis – Factures** : à partir de 10€/mois. Également installé sur votre poste, Sage One offre sensiblement les mêmes fonctionnalités que Ciel compta. La version à 15€/mois permet en outre de suivre sa trésorerie, ses recettes et dépenses et de synchroniser le logiciel avec vos comptes bancaires.

- **Sellsy** : plus cher (à partir de 35€/mois), Sellsy est un logiciel



en SaaS, c'est-à-dire complètement en ligne et installé sur un serveur distant. Plus qu'un simple logiciel de facturation, c'est une base qui peut devenir un véritable CRM, un outil de gestion de la relation client et de comptabilité. Il intègre en effet une multitude de modules qui vont de la gestion de stock aux notes de frais en passant par l'emailing, les agendas collaboratifs, etc.



Cette liste est bien évidemment non-exhaustive et incomplète mais elle vous présente succinctement les principaux logiciels de facturation utilisés aujourd'hui par les TPE. A vous de choisir.

- **Incwo** : à partir de 19€/mois, permet également d'accéder à différentes applications complémentaires au besoin.

COMPTABILITÉ

DOSSIER DIGITALISATION NUMERISATION DES ENTREPRISES

TOP 7 DES OUTILS QUI VONT VOUS FAIRE AIMER LA COMPTABILITÉ

Intégrer un comptable à votre équipe ou passer par une agence externe représente vite des coûts élevés. Ce n'est donc pas une solution envisageable pour toutes les entreprises, surtout les PME. Heureusement aujourd'hui, grâce à la digitalisation, on voit arriver sur le marché des solutions simples et 100% en ligne.

Parce qu'on veut vous aider à gagner du temps et de l'argent, découvrez notre sélection des 7 meilleurs outils de gestion comptable.

Si la comptabilité est souvent loin d'être la tâche préférée du responsable financier, elle est pourtant clé. À mesure que l'entreprise grandit, un simple tableur Excel ne suffit plus pour gérer les comptes. Bonne nouvelle, les innovations de la Fintech et le Cloud ont fait naître des logiciels ergonomiques, simples d'utilisation et 100% adaptés à vos besoins. Si certains sont spécialisés dans la comptabilité (full-web), d'autres (ERP) prennent aussi en charge des

pans plus larges de votre gestion quotidienne (stocks, notes de frais, stratégie financière).

- **Intuit Quickbooks**

La solution de gestion en ligne pour gagner du temps

Informations générales : Créé en 1983 aux Etats-Unis, la solution arrive en France en 2015. Elle compte aujourd'hui 2,5 millions d'utilisateurs dans le monde. Application SaaS (100% cloud) elle permet de gérer simplement la gestion comptable et la facturation et s'adresse aux auto-entrepreneurs et TPE. Elle est intégré avec de nombreux autres outils : Paypal, Stripe, Receipt Bank, PrestaShop, iScanner, Business Importer, etc.

Fonctionnalités principales :

- Envoi devis et factures en illimité
- Gestion des ventes et achats
- Calcul automatique de la TVA
- Collaboration avec l'expert-comptable



Les + : Une interface très soignée, des tableaux de bord en temps réel, la capacité de gérer toutes les devises, la conformité aux normes de comptabilité française et certification anti-fraude.

Tarifs : De 9.80€ à plus de 35€ par mois avec essai gratuit de 30 jours sans engagement (pour les 3 formules disponibles).

• iTool

Comptabilité en ligne et logiciel de gestion.

Informations générales : Créé en 2000 en France, elle est désormais une filiale d'EBP depuis 2006. iTool est le pionnier de la comptabilité en ligne, premier éditeur de logiciels français à être passé au full web. Sa solution en mode SaaS pour les TPE est très complète.

Fonctionnalités :

- Compta générale
- Gestion commerciale
- Liasse fiscale



Les + : Une ergonomie soignée qui rend agréable l'utilisation. Webconférences gratuites et assistance

illimitée.

Tarifs : De 12€/mois pour l'offre Start, à 24€ pour l'offre Business et Premium sur demande, avec test gratuit 30 jours.

• Xero

Beautiful accounting software

Informations générales : Créé en 2006 en Nouvelle-Zélande, l'outil compte aujourd'hui plus d'1 million d'utilisateurs dans le monde. Idéal pour les petites sociétés car 100% Cloud et donc accessible partout, il est présent dans de nombreux pays (Angleterre, France, Allemagne, Australie, Brésil, Canada, Inde, Japon, Mexique, Etats-Unis...). Xero a été désigné comme «World's most innovative growth company» par Forbes en 2014 et 2015 et Peter Thiel (co-fondateur de Paypal) était l'un des premiers investisseurs.

Fonctionnalités principales :

- Comptabilité
- Analyse affaires
- Configuration & installation
- Tenue de livres



Les + : Une très bonne ergonomie et simplicité d'usage. Des tableaux de bord user-friendly. Intégrations possibles avec plus de 600 apps dont Spendesk pour la gestion des notes de frais, mais aussi Paypal, Vend, SquareSpace, etc. Le nombre d'utilisateurs est illimités et support est accessible 24/7. Gestion de plus de 160 devises.

Tarifs : De 20 à 40\$/ mois avec essai gratuit 30 jours.

Mais comme dit précédemment, il existe également des solutions ERP (Enterprise Resource Planning) qui incluent des modules comptabilité, adaptés aux plus petites structures. Plus compliqués à mettre en place, ils sont souvent privilégiés à partir d'une certaine taille d'entreprise, pour centraliser toutes les données (commerciales, RH, facturation etc) et faciliter la gestion globale.

• QuadraENTREPRISE

Un ERP pour les petites structures

Informations générales : Créé en 1991 en France, Quadratus rejoint le groupe Cegid en 2003. Ils ont environ 120 000 clients (surtout des TPE). Ses solutions sont 100% cloud, en font un vrai cabinet comptable numérique !

Fonctionnalités principales :

- Comptabilité générale et analytique
- Suivi de trésorerie
- Déclaration de TVA
- Révision des comptes
- Gestion de la relation client

Mais aussi : immobilisations, crédit-bail, liaisons bancaires, etc.

Les + : Solution très complète, para-



métrable et totalement personnalisable pour l'adapter à vos besoins. Sécurité optimale des données (hébergées en France). Assistance 24/7. Partenariat avec IBM et Microsoft et soutien du groupe Cegid.

Tarifs : Trois formules de 52€/mois et par utilisateur à 115€/mois et par utilisateur.

• YOUR CEGID Y2

Logiciels pour la gestion de votre TPE

Informations générales : Le groupe Cegid a été créé en 1983 à Lyon. En 2006 il démarre sa stratégie SaaS et lance son ERP cloud en 2014 : Your Cegid Y2. Avec 2,5 millions

de clients dans le monde, Cegid est un acteur historique du marché des éditeurs de solutions de gestion et un des meilleurs pour les TPE. Si les entreprises de moins de 50 employés peuvent utiliser la solution QuadraEntreprises, Your Cegid 2 s'adresse à celles plus de 50 employés. Avec ce logiciel, les DAF ont accès à un véritable bureau numérique pour piloter à 360° toute la chaîne de valeur financière et fiscale.

Fonctionnalités principales :

- Finance & compta (générale, auxiliaire, analytique, budgétaire)
- Paie & RH
- Gestion commerciale
- Gestion d'affaires et de production



Les + : La solution est modulaire et donc adaptable, avec un spectre d'outils très large. Très haut niveau de conformité légale. Solution orientée sur la productivité. Données hautement sécurisées sur le cloud Cegid dans des infrastructures certifiées. Très vaste écosystème d'app

périphériques.

Tarifs : Sur demande. Possibilité d'essayer gratuitement.

• Sage Compta et Facturation

by SAGE - Le N°1 mondial des logiciels de gestion pour PME

Infos générales : Créé en 1981 au Royaume Uni, aujourd'hui ils ont 2.5 millions dans le monde. SAGE est leader sur le marché des solutions intégrées de gestion comptabilité/ gestion commerciale, paie et paiement en ligne. Le groupe a connu une forte croissance et regroupe aujourd'hui une communauté de 100 000 experts comptables dans le monde. C'est en 2011 que SAGE lance SAGE Business Cloud COMPTA & FACTURATION (anciennement SAGE ONE) destinée aux entrepreneurs et petites entreprises.

Fonctionnalités principales :

- Vente / achat
- Gestion de trésorerie
- TVA
- Reporting



Les + : Très simple d'utilisation,

aucune formation n'est nécessaire. Logiciel conforme à la loi de lutte contre la fraude à la TVA. Support technique illimité.

Tarifs : De 4.50€ par mois pour la formule Start à 25€ par mois (sans engagement).

• EBP

Logiciel de gestion, comptabilité, paie pour PME & TPE

Informations générales : Créé en 1984 en France, cette solution a séduit 600 000 clients dans le monde. Cet éditeur de logiciels français est spécialisé dans les solutions pour petites entreprises (PME, TPE, artisans, professionnels). Retrouvez sur le site les solutions les plus adaptées à votre activité grâce à ses distinctions par spécialités : bâtiment, commerce, éducation, associatif, autres métiers.

Fonctionnalités principales :

- Pilotage business
- CRM
- Gestion commerciale
- Fiscalité
- Paie
- Compta



Les + : Sans engagement. Outil très complet. Assistance téléphonique avec des experts compétents. Import et export de données paramétrables. Simple d'utilisation et souple. Interface intuitive. 30 ans de métier.

Tarifs : De 25€ HT par mois pour EBP Compta Classic à des prix sur devis (essai gratuit 30 jours).

Encore d'autres solutions de gestion de la trésorerie existent

En plus de ces logiciels, plusieurs solutions d'expertise comptable en ligne ont aussi vu le jour ces dernières années pour accompagner les startups et PME. Pour n'en citer que quelques-unes : Wity, Fred de la Compta, Small Business Act ou Livli. Vous pouvez aussi compléter l'action de vos logiciels de gestion avec des outils spécialisés comme :

- Spendesk pour mieux gérer vos notes de frais
- IPaidThat pour automatiser le regroupement des pièces comptables
- Evoliz et Zervant pour facturer en ligne

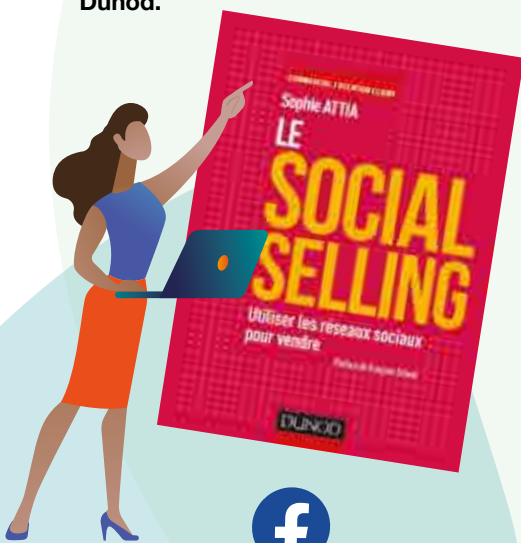
Toute une panoplie de logiciels et d'outils pour vous simplifier la vie et vous permettre d'allouer du temps à d'autres tâches que la comptabilité ! Pour vous y retrouver entre tous ces logiciels et réussir à faire un choix, retrouvez notre article sur le sujet.



SOCIAL SELLING: QUELLES SONT LES SPECIFICITES DE CHAQUE RESEAU SOCIAL?

CHOISIR LE OU LES RESEAUX SOCIAUX ADAPTES A SON CYCLE DE VENTE EST IMPORTANT.

Une fois ce choix fait, la manière de procéder diffère selon le canal. Le point avec l'ouvrage de Sophie Attia, «Le Social Selling», aux éditions Dunod.



1 Vendre sur Facebook

Vendre sur Facebook permet d'animer un réseau de consommateurs «particuliers», et de favoriser la recommandation.



2 Vendre via LinkedIn

Outil B to B par excellence, LinkedIn demande un ton plus formel que celui adopté sur Facebook.



3 Vendre via Twitter

Relais médiatique, notamment via les «live tweet», Twitter n'est pas pertinent pour les acteurs de la mode, de la cuisine, de la décoration, contrairement à Instagram ou Facebook.



4 Vendre via Instagram, Snapchat ou WhatsApp

Instagram, Snapchat, WhatsApp et les messageries instantanées s'adressent à une cible plus jeune et instaurent une certaine proximité avec les mobinautes.

• Vendre sur Facebook

Vendre sur Facebook permet d'animer un réseau de consommateurs «particuliers», et de favoriser la recommandation.

Facebook est le réseau généraliste grand public. Ce sont les marques



qui ont les premières utilisé ce réseau à des fins commerciales. Sont ensuite venus les vendeurs et les points de vente locaux. En tant que vendeur ou responsable de point de vente, vous pouvez nouer des relations avec vos clients et prospects sur Facebook. Les activités les plus naturelles pour utiliser Facebook dans la relation commerciale sont des activités pour lesquelles vous animez un réseau de clients «particuliers» qui vous permet de faire fonctionner la recommandation.

Conseil

Pensez à créer une page Facebook à partir d'un compte personnel. Même si le réseau offre la possibilité de créer une page sans avoir de compte, vous aurez beaucoup plus de facilités de gestion si vous utilisez un compte personnel pour la créer. Si vous faites le choix de Facebook pour animer un réseau de clients ou de prospects, la question que vous allez vous poser est «qu'est-ce que je publie et comment je le dis?»

Les deux mots que vous devez retenir pour communiquer sur Facebook

sont: fun et décontracté. Tout en restant professionnel, vous devez jouer la proximité avec vos contacts, montrer l'envers du décor. Vous êtes apiculteur, filmez le déplacement des ruches et la récolte du miel. Vous dirigez une agence bancaire, prenez des photos du pot de départ à la retraite de votre collaborateur.

Le compte Facebook

Il est destiné à un individu, une personne. Une page est destinée à promouvoir une entreprise, une activité, une marque. Elle permet de mettre en avant des activités, des produits et/ou services. Un compte a des amis, il peut inviter des personnes. La relation est réciproque. Quand un compte, c'est-à-dire une personne, publie une nouvelle, une partie de ses amis voient cette publication. Un compte peut «aimer» une page, c'est-à-dire, dans le vocabulaire Facebook, devenir «fan» de cette page. Cela signifie qu'à chaque fois que cette page va publier une nouvelle, cette personne, ce compte, en sera informé. Un compte peut gérer une ou plusieurs pages. Si on fait un parallèle avec la «vraie vie», on peut dire que le compte c'est une personne et que les pages sont les entreprises gérées par cette personne. Vous pouvez avoir une ou plusieurs entreprises.

La page Facebook

La page n'a pas d'amis. Elle a des «fans», c'est-à-dire des personnes qui s'abonnent à son actualité. C'est une relation à sens unique. La page ne peut pas inviter des personnes à la suivre. Les comptes vont décider de suivre une page ou non. Cela étant, l'administrateur de la page peut inviter les amis qu'il a avec son compte, à aimer la page qu'il administre. Contrairement à un compte, n'importe qui peut «suivre» une page sans devoir attendre l'autorisation de l'administrateur de cette page. Sur la page, il y a une différence d'affichage entre les publications faites par la page et les commentaires postés par les fans de la page. Une page a des avantages propres à une organisation commerciale. Elle a des statistiques. Elle sait qui la suit. Elle sait combien de fois sont lues ses publications. Le compte, lui, n'a pas de statistiques. La page peut également faire de la publicité pour toucher de nouvelles personnes et acquérir de nouveaux fans. Un compte Facebook peut créer et administrer un groupe Facebook.

Le groupe Facebook

Un groupe peut être privé ou public. S'il est public, tout le monde peut le trouver dans la barre de recherche Facebook. À l'inverse, un groupe

privé ne peut pas être trouvé, seuls les comptes recevant une invitation à rejoindre un groupe pourront connaître son existence. À la différence d'une page Facebook, un groupe peut être sélectif. En effet, comme pour un compte Facebook, l'administrateur accepte ou non les membres. Il peut également les supprimer. Dans le groupe, toutes les publications faites par les membres de groupes s'affichent de la même façon.

Enfin, un groupe Facebook peut être utilisé pour soutenir une idée, une cause, une communauté... Il peut également être utilisé comme support d'entraide. Par exemple, les étudiants créent des groupes exclusivement réservés à leur promotion afin de se transmettre des informations (notes, dates de partiels, supports de cours, etc.).

Recevez notre newsletter

• Vendre via LinkedIn

Outil B to B par excellence, LinkedIn demande un ton plus formel que celui adopté sur Facebook. LinkedIn n'est pas qu'une base de CV. C'est un outil formidable pour les vendeurs BtoB. Il permet de trouver des prospects qui ne vous connaissent pas, de créer un lien avec eux, de le renforcer jusqu'à créer une rencontre commerciale.



À l'inverse de Facebook, où on montre beaucoup de choses mais où l'on dit très peu sur son parcours professionnel, LinkedIn est une base très qualifiée. Chaque membre, pour faire la promotion de ses produits ou pour trouver un emploi, renseigne son parcours et ses

points forts. Vous recherchez les responsables qualité dans l'agroalimentaire en Bretagne ou...à Fort de France ? Vous pouvez les trouver. Vous recherchez les collaborateurs des industries internet au Maroc ? Vous pouvez les trouver.

Quels professionnels sont sur LinkedIn ?

Pour aller à l'essentiel, LinkedIn est le réseau des cadres de moyennes et grandes entreprises, les dirigeants, les professionnels indépendants qui travaillent dans les prestations intellectuelles BtoB, la technologie.

Qui ne trouverez-vous pas sur LinkedIn ?

Les artisans et les commerçants, les professionnels de santé. Comment communiquer sur

LinkedIn ?

Si vous faites le choix de LinkedIn, retenez que LinkedIn n'est pas Facebook. Pour communiquer sur LinkedIn, gardez à l'esprit deux mots-clés : professionnalisme et personnalité. Professionnalisme, parce que les membres de LinkedIn recherchent de l'information professionnelle de qualité. S'ils veulent voir des photos de chatons ou lire le proverbe de la semaine, ils vont sur Facebook. Personnalité, parce que les personnes sont connectées à votre compte, celui d'une autre personne. On doit retrouver dans vos publications la personnalité que l'on vous connaît dans les relations professionnelles. Parlez de vos produits, des actualités de votre secteur, de tout ce qui peut intéresser vos contacts professionnels.

• Vendre via Twitter

Relais médiatique, notamment via les «live tweet», Twitter n'est pas pertinent pour les acteurs de la mode, de la cuisine, de la décoration, contrairement à Instagram ou Facebook.

Twitter n'est pas fait pour développer des relations commerciales mais pour développer votre e-réputation. Autrement dit, si LinkedIn est le «service commercial», Twitter est le service «communication» ou



le «service presse - relations publiques». Ce qui ne veut pas dire que le service commercial n'a pas besoin du service communication et vice versa.

Un outil de veille

Twitter est tout d'abord un formidable outil de veille. L'utiliser vous permettra de comprendre ce que veut dire «buzz» ou propagation virale de l'information. En un coup d'œil, vous pouvez savoir quelle est l'actualité du moment, celle dont tout le monde parle. C'est comme si vous tendiez l'oreille au café du coin, sauf que là, le café du coin, c'est la planète, ou presque. Vous pouvez ainsi être informé de l'actualité de votre secteur que vous relayez ensuite sur LinkedIn, par exemple.

Un relais médiatique

Twitter est un réseau médiatique. D'ailleurs, tous les politiques et

les médias ont leur compte. Sur Twitter, chaque personne devient un média. Vous pouvez donc l'utiliser pour vous positionner comme expert ou «influenceur» dans votre secteur. Vous «vendez» du travail temporaire et vous êtes spécialisé dans l'industrie aéronautique ? Ouvrez un compte dédié à l'actualité de ce secteur. Vous êtes un spécialiste

d'une technologie, communiquez et relayez toutes les informations qui la concernent.

Sur Twitter, tout le monde cherche des informations de qualité à relayer. Si vous faites bien votre sélection d'informations vous aurez rapidement des abonnés qui vous permettront d'élargir votre influence. Sur LinkedIn, les internautes regardent «qui vous êtes», sur Twitter les «twittos» regardent ce que vous racontez.

Le réseau social des événements

Là où Twitter est formidable, c'est pour communiquer en direct sur des événements, les «live tweets». Vous participez à un salon, une conférence, un congrès, un show professionnel ? Twitter est l'outil de la situation. Grâce aux hashtags, ces expressions précédées d'un #, vous pouvez tweeter à propos d'un événement et être ainsi «repéré» par

les personnes qui tweetent en même temps que vous. Cela peut donner lieu à des rencontres. Twitter a ses secteurs d'activité de prédilection. Si vous évoluez dans les médias, la technologie, la finance, la politique, Twitter est votre allié. Si vous êtes dans la mode, la cuisine, la décoration, le design, le voyage, le luxe, Twitter est beaucoup moins adapté.

• Vendre via Instagram, Snapchat ou WhatsApp

Instagram, Snapchat, WhatsApp et les messageries instantanées s'adressent à une cible plus jeune et instaurent une certaine proximité avec les mobinautes.

Instagram

Instagram est à Facebook ce que Twitter est à LinkedIn. Instagram, c'est le réseau social de l'image qu'on utilise sur mobile (téléphone mobile, smartphone). C'est le Twitter de l'image. Ce réseau social est principalement utilisé par les jeunes sur des thématiques assez féminines : le luxe, la déco, la beauté, la cuisine, le voyage. En fait, tous les secteurs dont le vecteur de communication est l'image. Comme toujours, il y a des exceptions. Vous souhaitez développer une relation avec le président des centres Leclerc, avec le directeur marketing

d'une chaîne de grands magasins d'ameublement, le directeur du développement d'une grande école ? Instagram peut-être votre allié. Instagram ne vous permettra pas d'entrer facilement en relation avec des clients ou des prospects potentiels, ce que fait très bien Facebook. En revanche, Instagram, à l'instar de Twitter, peut vous aider à construire rapidement une communauté autour de vous. Les blogueuses de mode l'ont d'ailleurs très bien compris et sont massivement présentes sur Instagram.

Snapchat

Snapchat compte plus d'utilisateurs que Twitter et Mark Zuckerberg, le fondateur de Facebook, regrette que ses équipes n'aient pas su l'inventer. À l'origine, Snapchat est une sorte de messagerie instantanée qui permet d'envoyer des photos et des vidéos éphémères avec une durée de vie de quelques secondes. Aujourd'hui Snapchat a un usage beaucoup plus large. Il est utilisé par les jeunes comme une messagerie pour communiquer avec leurs amis. Au lieu d'envoyer un sms qui dit «je suis sur la plage», on envoie une photo éphémère de ladite plage. Les deux dernières innovations sur Snapchat en font un réseau social à l'instar de Facebook ou Twitter.

Snapchat Stories, permet de diffuser des contenus qui ont une durée de vie de 24 heures, vers une audience plus large. Sur Facebook, on scénarise sa vie, on sélectionne les meilleures photos, les meilleures vidéos, on montre une image assez «glamour» de sa vie. Sur Snapchat on est dans l'instant, on diffuse des morceaux de sa «vraie vie», on montre les coulisses.

Snapchat Discovery permet à des producteurs de contenus de diffuser des contenus éphémères, des mini-émissions de TV.

Qu'en est-il de l'usage de Snapchat pour le développement commercial ?

Ce sont d'abord les marques qui ont investi le réseau social. Comme pour les autres réseaux sociaux, rien ne s'oppose à ce que des vendeurs ou des points de vente utilisent ce réseau pour animer une communauté de clients ou de prospects. Vous commercialisez un programme pour une grande école, vous vendez des entrées dans un bar à la mode ou des séjours linguistiques ? N'hésitez pas, Snapchat est votre territoire.

• **WhatsApp, Facebook mMessenger et les messageries instantanées**

Pour les non-initiés, précisons que WhatsApp est une application mobile qui permet d'envoyer des messages instantanés «type sms» à partir d'une connexion Internet et sans abonnement auprès d'un opérateur. Autrement dit, WhatsApp est le sms gratuit via Internet. Facebook messenger est l'application de messagerie instantanée de Facebook. Il semble que les messageries instantanées des réseaux sociaux sont plus des outils de communication interpersonnels que des réseaux sociaux. Peu de vendeurs utilisent ces outils pour animer un réseau de clients et prospects, mais pourquoi pas ?

Ces outils peuvent s'avérer utiles pour faciliter la communication avec ses clients. Par exemple, en Espagne, dans un petit village de la cote Catalane, une pharmacie affiche sur sa façade «Commandez 24/24 7/7 via WhatsApp». Que nous dit cet exemple ? Que ces outils sont des outils de communication au même titre que le téléphone, l'e-mail ou le sms et qu'il faut rester en veille, tester les outils et s'adapter aux usages de ses clients. Attention tout de même à bien maîtriser l'outil si vous décidez de l'utiliser professionnellement. Chaque réseau a ses codes et vous devez les respecter.

INTERVIEW

VILLAGE BY CA: "ÉCOSYSTÈME D'ENTREPRISES INNOVANTES"

CRÉÉ PAR LE GROUPE CRÉDIT AGRICOLE, LE VILLAGE BY CA PEUT ÊTRE DÉFINI COMME UN « ACCÉLÉRATEUR » DE START-UP. ACTIF SOUS NOS CIEUX DEPUIS 2019, QUELLES SONT LES MISSIONS DE CET OUTIL DÉDIÉ AUX JEUNES ENTREPRISES INNOVANTES ? LES PRÉCISIONS DE PATRICK PASTOUR, LE « MAIRE » ET RESPONSABLE OPÉRATIONNEL DU VILLAGE BY CA MARTINIQUE-GUYANE.

- *ANTILLA : Qu'est-ce que «le Village by CA»?*



- Patrick PASTOUR : C'est un accélérateur d'entreprises innovantes. Et au-delà d'être un accélérateur c'est un écosystème, où se côtoient jeunes entreprises, partenaires grands groupes et institutionnels, pour voir émerger des entreprises et projets

innovants, qui permettent la croissance de l'innovation sur le territoire.

- *A quels critères ou conditions ces entreprises doivent-elles répondre pour s'inscrire dans ce caractère innovant ?*

- Nos habitants du Village, qui suivent un processus de sélection, sont de jeunes entreprises, pas forcément de jeunes créateurs, âgées de 0 à 4 ans, avec un projet innovant ayant déjà rencontré son marché. Et nous sommes vraiment un accélérateur, pas un incubateur d'entreprises ; nous arrivons au moment où il s'agit de pousser l'entreprise dans son développement commercial.

- *Qu'entendez-vous par « innovation » et*

LE VILLAGE by CA

quels types d'activités sont-ils proposés par les entreprises « habitant » ce Village by CA ?

- Le mot "innovation" est à prendre au sens large ; il ne s'agit pas d'innovation purement technologique. Donc cela peut être de l'innovation en termes de procédés ; nous avons des entreprises qui travaillent dans les circuits courts agricoles, qui conçoivent des logiciels, qui réalisent de la production cosmétique, qui créent des produits culturels, etc.

Quels types de logiciels par exemple ?

- Des logiciels de faire-part de naissance de bébés : comment annoncer l'arrivée de cet heureux événement grâce à une application vous accompagnant durant toute la grossesse ; une application permettant donc de créer des souvenirs et du lien. Nous accueillons aussi une entreprise de co-pilotage de gestion comptable, également une entreprise facilitant l'accès aux soins par la prise de rendez-vous auprès des praticiens, la téléconsultation, avec un espace réservé de communication entre praticiens et patients. Egalement des logiciels de produits culturels sur l'Histoire de la Martinique ; une box éducative pour les enfants, sur la culture caribéenne ; une entreprise qui fait de la sélection et torréfaction de cafés et thés d'exception ; nous avons aussi de la pharmacopée locale ; de la recharge de véhicules électriques via un réseau de bornes alimentées par des énergies renouvelables ; une application permettant d'avoir tous les prospectus directement "en poche", donc sans gaspillage de papier ; ou

encore une entreprise accompagnant la construction d'habitats à partir de containers et matériaux durables. Alors je ne les ai pas toutes citées, mais nous accompagnons aujourd'hui une vingtaine d'entreprises.

« PERMETTRE À CES CHEFS D'ENTREPRISE D'AVOIR ACCÈS À UN MAXIMUM DE CULTURE ENTREPRENEURIALE »

- *Quelle est la taille moyenne, en termes de salarié.e.s, de cette vingtaine d'entreprises ?*

- C'est très variable. Il y a des entreprises unipersonnelles - une bonne moitié de nos entreprises hébergées - et des structures allant de 4 à 8 salarié.e.s, sur plusieurs territoires : des entreprises qui embauchent en Guadeloupe, à la Réunion et sur le continent africain.



- *Quand ont lieu les « processus de sélection » que vous évoquez ? Chaque fois que des entreprises manifestent leur envie d'intégrer le Village by CA ?*

- C'est surtout en fonction de nos capacités d'accompagnement et d'accueil ; accompagnement qui se fait sur 2 ans, pour faire vivre les lieux. D'ailleurs cette année 2021 sera charnière car nous devons anticiper le départ de 15 entreprises, au mois de février 2022. Nous lancerons donc des "appels à candidature" pour que nous nous retrouvions à peu près à 15 entreprises en février 2022 ; notre volonté étant d'accompagner en moyenne une quinzaine d'entreprises. En fait, ce qui nous permet d'aller un peu au-delà de 15 entreprises c'est que nous accueillons

des entreprises unipersonnelles, en termes de capacités physiques d'accueil. Par contre ce sont 20 projets différents, et là nous commençons à toucher nos limites en termes d'accompagnement.

- *Précisément, quel type(s) d'accompagnement(s) proposez-vous ?*

- Je vais d'abord évacuer quelque chose à laquelle beaucoup pensent : comme nous sommes une filiale à 100% du Crédit Agricole Martinique-Guyane, beaucoup pensent que nous accordons des prêts bancaires (sourire). Nous n'en faisons pas, mais nous essayons de créer des "ponts" avec des investisseurs qui seraient en mesure d'entrer au capital et de permettre la croissance plus rapide de ces entreprises. Et nous travaillons sur deux axes essentiels. Tout d'abord sur la posture du chef d'entreprise et de son équipe. Pour ce faire nous apportons de l'information et de la culture entrepreneuriales à l'ensemble des équipes, notamment par des temps d'experts individuels et des ateliers collectifs sur des domaines très variés : ateliers de marketing, de vente, de référencement internet, comment bien produire une vidéo pour qu'elle ait son impact, des temps d'experts juridiques, en ressources humaines, en comptabilité, en gestion financière, etc. Tout ceci afin de permettre à ces chefs d'entreprises d'avoir accès à un maximum de culture entrepreneuriale entre nos murs, et de nouer des contacts qui permettront la croissance future de leurs structures. Nous proposons également des ateliers de co-création, où la problématique d'un chef d'entreprise est travaillée par 5 ou 6 autres de ses pairs, qui lui apportent donc leur aide. Nous proposons aussi des espaces d'échanges et de partage réguliers, et toujours bienveillants - c'est notre marque de fabrique - ce qui permet au chef d'entreprise et à ses équipes de grandir rapidement. Deuxième axe : nous travaillons beaucoup sur la mise en relation. En effet le Village by CA est accompagné par des partenaires grands

groupes, nationaux et locaux, qui nous offrent de leur temps et peuvent être les premiers facilitateurs des solutions distribuées, vendues et imaginées par nos start-up hébergées.

« DEPUIS SA CRÉATION NOTRE VILLAGE A PERMIS 28 CRÉATIONS D'EMPLOIS »

- *Ces partenaires sont-ils les mécènes du Village ?*

- Oui, ce sont en premier lieu nos mécènes, qui nous soutiennent et sont aujourd'hui une quinzaine. Il y a bien sûr le Crédit Agricole Martinique-Guyane et la CCI Martinique, nos deux partenaires fondateurs, auxquels viennent s'ajouter les groupes suivants : SAFO ; Signify, anciennement Phillips Lighting ; ORANGE, ELIZÉ, HO HIO HEN Automobile, CITADELLE, CRÉO, ATHENA, Pierre MARIE-JOSEPH, Mazars Caraïbes, le Groupe FONTAINE, ainsi que le cabinet d'avocats FIDAL et la SOMES. Nous

avons aussi un partenariat avec la Technopole Martinique, qui nous permet un partage de moyens pour les ateliers sur l'innovation.



- *Quels sont les projets du Village by CA pour cette année qui débute ?*

- Déjà confirmer le beau lancement et les belles attentes de cet "écosystème innovation" ; s'agrandir en cherchant de nouveaux projets tout aussi intéressants ; et renforcer les liens entre nos jeunes entreprises et nos partenaires. Le premier Village by CA a été créé en 2014, à Paris. A l'époque le Crédit Agricole s'interrogeait sur comment accompagner l'innovation de façon différenciée. Et l'idée est née d'un accélérateur. Un bilan a ensuite été fait en 2016 ; un bilan

plus que concluant qui a incité le Groupe, dans son organisation régionale, à essayer les projets. Et aujourd'hui ce sont 37 Village by CA, plus de 1000 entreprises accompagnées - dont certaines sont des alumni, c'est-à-dire des "anciennes" - et plus de 600 partenaires. En Martinique nous étions, dans un premier temps et dans l'attente de nos actuels locaux, installés au Pôle Consulaire de Formation de la CCI Martinique, en mars 2019, où nous avons commencé à travailler avec 9 entreprises. Puis nous sommes arrivés dans nos locaux actuels en février 2020. Comme je vous l'ai dit, nous sommes une filiale à 100% du Crédit Agricole Martinique-Guyane et localement nous avons un partenariat fort avec la CCI Martinique, qui a tenu à s'inscrire dans la démarche. D'ailleurs nos effectifs sont partagés, puisque parmi les ressources humaines nous avons un salarié de la CCI.

- *Ce Village est-il également synonyme de création d'emplois ?*

- Tout à fait. Nous avons récemment compté que notre Village avait, depuis sa création, permis 28 créations d'emplois sous différents statuts : CDI, CDD et alternance.

- *Création d'emplois qui, je suppose, fait partie des objectifs majeurs du Groupe Crédit Agricole quant à ce Village ?*

- Absolument. Le Crédit Agricole Martinique-Guyane est statutairement associé aux territoires, notamment dans leur développement économique. Et ce développement passant forcément par celui de l'emploi, nous nous inscrivons totalement dans notre démarche. Il faut également savoir que le Village ne génère pas de revenus, et que c'est grâce au soutien du Groupe Crédit Agricole et de nos partenaires que nous arrivons à fonctionner. Pour le Crédit Agricole c'est une démarche créatrice de valeurs, en termes de création d'emplois et de richesses pour les jeunes entreprises et le territoire.



« ET ON A VU TOUTE NOTRE UTILITÉ, PARCE QUE CERTAINS CHEFS D'ENTREPRISE ÉTAIENT DÉSAMPARÉS... »

- Et dans un contexte rendu encore plus compliqué par la crise sanitaire, l'un des enjeux pour vous est de contribuer à la pérennité de ces jeunes entreprises, non ?

- Oui et cette création de valeurs implique la solidité de ces entreprises, sur la durée. J'ajoute que le Village est un outil qui permet au Groupe Crédit Agricole d'accélérer sa transformation. En effet, étant régulièrement au contact d'entreprises innovantes, certaines des solutions proposées par ces entreprises sont directement mises en pratique et intégrées par le Groupe, au niveau des caisses régionales ou des filiales. Le Village est également un outil de communication très intéressant, puisque nous aidons au développement du territoire et à la création d'emplois. Nous nous positionnons autrement que sur notre communication "traditionnelle".

- L'année 2020, et son lot de mauvaises surprises, a-t-elle impacté des entreprises du Village by CA ?

- Oui, de façon inéluctable. Certaines de ces entreprises ont vu leur activité s'arrêter. Par exemple l'une de nos entreprises hébergées propose de la conciergerie médicale, avec des patients étrangers, donc la fermeture des frontières a impacté très fortement son activité. D'autres entreprises, qui n'étaient pas considérées comme activités "essentiels", ont vu elles aussi leurs activités impactées. Nous avons une entreprise proposant du bien-être sportif - entreprise considérée comme une salle de sport -, qui a donc connu les mêmes contraintes que ces salles. Et nous aussi, l'équipe du Village,

avons dû nous renouveler car on avait imaginé cet espace comme un lieu où nos rencontres devaient se faire de façon physique. Hé bien nous avons appris comme beaucoup de monde à travailler à distance et à renouveler nos formats. Et on a vu, une fois de plus, toute l'utilité du Village.

- C'est-à-dire plus précisément ?

- Pendant ces périodes de confinement nous sommes allés "chercher" toutes ces entreprises, qu'on a appelées et avec lesquelles nous avons eu des réunions en visioconférence très régulières. Et on a vu toute notre utilité, parce que certains chefs d'entreprise étaient désespérés. On les a soutenu.e.s au quotidien, on les a aidé.e.s en mettant à plat leur "business model" pour voir quelles étaient les voies possibles afin de poursuivre leurs activités. L'équipe du Village a essayé de trouver les mots pour remotiver des personnes, qui seules chez elles se posaient des questions quant à leur poursuite entrepreneuriale. Et il ne faut pas oublier que ce ne sont pas des chef.fe.s d'entreprises aguerris.e.s mais pour beaucoup de jeunes dirigeant.e.s. Heureusement, ces coups au moral n'ont pas concerné tous les chefs d'entreprises ; certains ont en effet rebondi sur la "vague" du confinement et connu des développements commerciaux très attractifs. Par exemple, l'une de ces entreprises a créé une marketplace, une épicerie en ligne, en 10 jours.

« LE VILLAGE EST OUVERT 7 JOURS SUR 7, 24H SUR 24 ET TOUTE L'ANNÉE POUR SES HABITANTS »

- Combien de personnes composent l'équipe du Village by CA ?

- Nous sommes deux permanents, dont je suis, et un alternant.

- D'un point de vue pratique, le Village est-il ouvert tous les jours ?

- Oui, du lundi au vendredi de 8h à 18h,

pour le public. Et il est ouvert 7 jours sur 7, 24H sur 24 et toute l'année pour ses habitants, qui ont accès aux locaux et peuvent y travailler. Ils sont ici chez eux.

- Que doit faire une ou un chef.fe d'entreprise, si elle ou il veut postuler à une intégration au sein du Village by CA ?

- Nous suivre sur nos réseaux sociaux - principalement Facebook et LinkedIn - avec également une présence sur Twitter, où nous communiquons sur nos "appels à candidature", puisque les intégrations ne se font que via ces appels, avec un processus et des comités de sélection. Ces comités sont exclusivement composés de nos partenaires, qui décident de l'intégration ou pas de ces jeunes entreprises et de leurs projets. Les chef.fe.s d'entreprises qui viennent nous voir parce qu'ils veulent uniquement des locaux sont écarté.e.s par nous, car ce n'est pas notre vocation. Et de fil en aiguille, nous proposons une short list à notre comité de sélection, qui va décider.

- Quand le prochain « appel à candidatures » sera-t-il lancé ?

- En juin ou septembre prochains. Peut-être les deux (sourire).

- Avez-vous un mot de conclusion ?

J'aimerais remercier chaleureusement les partenaires qui croient au projet et nous accompagnent au quotidien ; également inviter toutes les personnes qui ont des projets et l'envie d'entreprendre dans un cadre innovant à ne pas hésiter à se rapprocher de nous, pour que nous puissions répondre à leurs premières questions et les accompagner de façon plus durable dans la croissance de leur entreprise.

Propos recueillis par Mike Irasque

LE
VILLAGE
by CA





VOTRE ASSISTANT À LA GESTION D'ENTREPRISE

VOUS SOUHAITEZ ÊTRE
ACCOMPAGNÉ PAR
UNE ÉQUIPE DÉDIÉE
POUR LA GESTION
ADMINISTRATIVE
ET COMPTABLE DE
VOTRE ENTREPRISE ?

ADHÉREZ AU
PASS
GAGNANT!



➤ RENDEZ-VOUS SUR :
www.martiniquedev.fr
Tél : 0596 73 45 81
contact-p2s@martiniquedev.fr



LE MOT

LE MOT DU CRÉDIT AGRICOLE MARTINIQUE GUYANE

« LE VILLAGE BY CA, UNE NOUVELLE FORME
DE COOPÉRATION ENTREPRENEURIALE !

En proposant à la CCIM de participer à la création du Village by CA, en fédérant 12 grandes entreprises de Martinique, le Crédit Agricole Martinique-Guyane démontre une fois de plus son engagement pour le territoire et pour celles et ceux qui y vivent, sa capacité à innover et sa volonté d'être créateur de liens économiques et sociaux.

Le Village by CA accueille aujourd'hui une vingtaine de « jeunes pousses ». Il contribue par cet écosystème à accélérer leur développement en leur faisant bénéficier d'un programme d'accompagnement dense et multidisciplinaires, en les connectant autres 39 Villages et à toutes les implantations dans le monde, de la 10ème banque mondiale.

« pour plus d'entreprises, pour plus d'emplois et pour plus de progrès en Martinique »

Avoir la préoccupation de réensemencer le territoire « pour plus de d'entreprises, pour plus d'emplois et pour plus de progrès en Martinique », et coopérer avec

d'autres acteurs engagés, est l'apanage du Crédit Agricole Martinique-Guyane. Et pour cause, c'est la seule banque 100% locale, la seule banque où 100% des décisions se prennent ici, en toute souveraineté, en toute autonome et donc en toute responsabilité de long terme.

Longue vie au Village !
La Martinique et les Entrepreneurs Martiniquais, femmes ou hommes, le valent bien et... demain la Guyane aussi !



Didier Grand, Crédit Agricole



MARTINIQUE
GUYANE

Présentation des entreprises du Village by CA Martinique-Guyane



Iléco APP

Les meilleurs promos des enseignes aux antilles-guyane en un clic sur votre application.

Élaboration et commercialisation de cosmétiques naturels à l'extrait de goyave, vegan, clean et cruelty-free.

Nateya



Nou Ka Rivé

Plateforme de prise de commandes en vue de livraisons et mise en relation de livreurs.

Petit Cocotier



Livraison chaque semaine du meilleur des fermes locales de l'île. Fruits, légumes, oeufs, cultivés sans pesticides ni engrais de synthèse.



Projects by Trans'mission

Solution de communication (interne et/ou externe) à destination des établissements scolaires et des entreprises.

Rama - Cafés & Thés



Torréfaction artisanale, maison de cafés de spécialité et thés fins.

TABLE

Table

Digitalisation des restaurants de la prise de commande à la livraison en passant par la réservation et la mise en visibilité.

Théométrics



Valorisation de vos données à l'aide des solutions de data-visualisation innovantes et en self service.



We Sport

En 20 minutes par semaine obtenez l'équivalent de 4 heures de sport grâce au coaching avec électrostimulation.

Yékrik



Box pour enfants dédiées à la culture caribéenne, livrées tous les mois dans les boîtes aux lettres du monde entier.



Présentation des entreprises du Village by CA Martinique-Guyane



Apimoun

Solution de maintien à domicile pour nos aînés.

Babypoom



Une application qui revisite le concept de faire-part de naissance en permettant aux parents d'annoncer la naissance de bébé de façon ludique et interactive.



Cariality

La réalité virtuelle au service de la culture et du patrimoine caribéens.

Carige



Solutions d'imageries techniques par drone de grande précision pour industrie et agriculture.



Clikodoc

Plateforme facilitant l'accès aux soins et les échanges patients / professionnels de santé.

Collaboration



Agrégateur de connaissances et gestionnaire de projets à forte valeur ajoutée biotech.



Eco Logis Caraïbes

Habitat Bioclimatique évolutif à faible impact environnemental-Cargotecture

EZ drive



Réseau de bornes de recharge pour véhicules électrique à partir d'énergie solaire.



Facturozor

Application Web et Mobile de gestion et pilotage réservée aux TPE.

L'Herboristerie créole



Cultive et transforme des plantes médicinales caribéennes bio en infusions, gellules, huiles essentielles et sirops...



Limie Kilti

L'histoire le patrimoine et la mémoire de la Martinique ; créations culturelles sur support numérique.





**Jean-Luc DEGUELLE et
Marlène JOUGON**
Co-fondateurs Apimoun



APIMOUN, Bien vieillir chez soi !

APIMOUN est une solution innovante de coordination de services pour le maintien à domicile des seniors.

Lancée en 2020 par le Dr Jean-Luc Deguelle et Mme Marlène Jougon, cette solution apporte une réponse aux aidants familiaux dans la prise en charge à domicile de leurs parents âgés.

Les aidants peuvent garder un œil chez leurs proches et être assurés que tout va bien.

APIMOUN repose sur 3 éléments :

- Un projet de vie réalisé en fonction de l'état de santé de la personne âgée, de ses attentes et de celles de la famille.
- Une application mobile et des outils connectés permettant de faire le lien entre tous les acteurs gravitant autour des seniors.
- Un ensemble de prestations de services assurées par des professionnels sélectionnés par APIMOUN.

Les seniors peuvent vivre et vieillir chez eux le plus longtemps que possible et quel que soit leur degré de dépendance.



Apimoun



www.apimoun.fr



contact@apimoun.fr



+596 596 490 000



Jerome IDYLLE
Fondateur Babypoom



Babypoom revisite le concept de faire-part de naissance en permettant aux parents d'annoncer à leurs proches la naissance de bébé de façon interactive, ludique et originale.

Créé à la naissance de sa fille, Jérôme son fondateur décide d'en faire une version grand public vu la forte demande des autres parents. Le principe est simple, les parents saisissent quelques informations sur la naissance de bébé sur l'application et Babypoom s'occupe de sublimer tout ce contenu en créant automatiquement une annonce sous forme de storytelling interactif avec des éléments de gamification. Cette annonce est ensuite partagée aux proches par les parents grâce à un simple lien généré et consultable quelque soit le device (smartphone, tablette...).

Aujourd'hui, c'est environ 500 nouveaux parents par semaine qui s'inscrivent au service Babypoom pour annoncer la naissance de leur bout de chou de façon originale mais aussi recevoir un souvenir inoubliable de ce jour sous forme d'album imprimé livrable dans toutes les boîtes aux lettres du monde.



[babypoom](https://www.facebook.com/babypoom)



www.babypoom.com



jerome@babypoom.com



+33 756 833 477



Jerome Idylle



Georges-Emmanuel ARNAUD
Fondateur de Ceriality



CERIALITY, de la Numérisation à la Visualisation

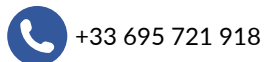
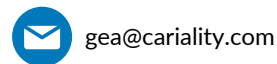
Sauvegarder le Patrimoine, matériel et immatériel, qu'il soit animé ou inanimé, l'Archiver et le Partager.

Valoriser Patrimoines et Cultures à travers des expériences en Réalité Étendue (Réalité Virtuelle, Réalité Augmentée et Réalité mixte)

Valoriser les cultures et patrimoines et les rendre disponibles au monde, atout le monde, y compris les publics empêchés est le meilleur moyen de mettre en valeur un territoire ou un espace, un produit culturel ou avoir une stratégie marketing neuve et innovante. Valorisons ensemble notre histoire et la vôtre.

Grâce à la Réalité Étendue, nous pouvons non seulement nous diriger vers de nouveaux modes d'apprentissage et de communication, explorer d'autres moyens de monétisation, mais aussi une proposition inédite et innovante. Un produit d'appel touristique et économique mettant en valeur la richesse qu'offre notre territoire à travers son patrimoine culturel et industriel.

"Il y a une infinité d'applications que vous pouvez penser en la réalité virtuelle, la seule limite est votre imagination." J. Goddard



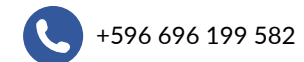
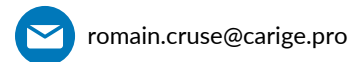
Romain CRUSE
Fondateur Carige



CARIGE propose des services d'acquisition d'images et de données de précision par drone en adéquation avec les besoins locaux pour :

- l'inspection millimétrique de structures pour la sécurité des infrastructures et la conservation du patrimoine,
- la modélisation et la mesure précise de surfaces et des volumes pour accompagner la transition énergétique et de manière plus générale suivre l'évolution des chantiers dans l'industrie,
- l'imagerie multispectrale des plantations afin de proposer des solutions innovantes aux agriculteurs impliqués dans la limitation des intrants chimiques,
- l'orthophotographie, la modélisation 3D et le relevé topographique centimétrique, Cartographie et SIG.

Les services de CARIGE s'adressent avant tout aux groupes industriels, aux institutions et aux entreprises à la recherche de solutions de précision pour l'inspection et la mesure du territoire et des infrastructures.





Rodolphe HOSPICE
Fondateur Clikodoc



Clikodoc est un objectif : celui de simplifier l'accès aux soins dans les déserts médicaux.

Un désert médical se définit par un ratio praticiens / patients trop faible. Ceci a de lourdes conséquences sur la population et le système de santé notamment une grande difficulté d'accès aux soins et la surcharge des secrétariats. Ce qui résulte en une partie de la population victime d'un parcours de soins chaotique.

Clikodoc existe pour répondre à cette problématique et promet aux patients: une visibilité simple et rapide sur l'ensemble de l'offre de soins disponibles et une augmentation de l'opportunité médicale grâce au rappel automatique de rendez-vous et au système automatisé de liste d'attente.

Aux professionnels, Clikodoc s'engage à un accompagnement personnalisé, à une capacité de suivi des patients en toutes circonstances avec la téléconsultation. Et à une communication interprofessionnelle simplifiée et sécurisée via la messagerie instantanée ClikoChat.

Aujourd'hui présent en Martinique, Guadeloupe, à la Réunion et en Côte d'Ivoire, Clikodoc ambitionne de devenir l'acteur majeur de l'accès aux soins dans les déserts médicaux.



Clikodoc



<https://www.clikodoc.com>



rodolphe@clikodoc.com



+596 696 017 994



Azaria REMION
Fondatrice Collaboration



Créée en 2019, **COLLABIORATION** offre l'expertise pour accélérer un développement économique grâce à l'innovation scientifique.

Si la situation géographique de la Martinique lui donne accès à des bioressources tropicales, elle l'expose également à des problématiques environnementales et sanitaires spécifiques. Notre Territoire se doit d'attirer des compétences dans ces domaines pour appréhender le futur.

Avec notre réseau international, nous identifions la bio-ingénierie pouvant correspondre aux besoins d'innovations Biotech- Medtech de la Caraïbe de demain :

- Notre programme de recherche et développement « SARGSCREEN » étudie les potentiels des algues brunes sargasses. Il offre à nos clients industriels l'accès à de nouveaux bio-ingrédients et bioprocess pour proposer des formulations plus écoresponsables issues d'une bioressource à disposition.
- Nous conseillons des institutions ou entreprises ayant des problématiques nécessitant de l'expertise en environnement, santé, bioéconomie, démocratisation des sciences ou autres.
- Nous représentons plusieurs marques fournissant des technologies biomédicales utiles aux professionnels de la santé et du bien-être souhaitant innover.



Collaboration



<http://www.collaboration.com/>



contact@collaboration.com



+596 696 540 033



Jean-Pierre LAFONTAINE
Fondateur Eco Logis
Caraïbes



Eco Logis c'est l'étude autour de l'habitat afin de réduire l'impact environnemental de la construction afin de trouver un équilibre dans l'organisation de la vie des personnes en tenant compte des potentialités du territoire et les ressources environnante.


Nous avons mis en place un outil d'aide économique aux maîtres d'ouvrages afin de les aider depuis l'étude de faisabilité pour le montage de leur budget, jusqu'au suivi économique lors des études et travaux, afin de respecter leurs engagements budgétaires jusqu'à la livraison de leurs bâtiments.


Nous accordons beaucoup d'importance au développement durable, notamment dans la définition des matériaux entrant dans chaque construction du point de vue du cycle de vie des produits.


Prescription des matériaux Bio Source ou durables tout en gardant la notion d'économie de la construction en coût global :

- A prendre en compte dans nos prescriptions de la qualité de l'air intérieur des constructions et de définir les prestations spécifiques à l'étanchéité à l'air de l'enveloppe des bâtiments
- A gérer les déchets de chantier, en limitant leur volume (préfa, calepinage,...) et en prescrivant une installation de chantier appropriée en ce qui concernant la définition et la gestion des bennes nécessaires au tri.
- La prise en compte des objectifs de développement durable implique une logique de coût global. Anticiper les contraintes de fonctionnement, d'exploitation, de maintenance et de déconstruction. (Prix - durée de vie).

Notre démarche consiste à réfléchir, dès la conception des bâtiments, aux différents matériaux et techniques de construction employés afin de trouver un équilibre entre les dépenses d'investissement et les coûts d'exploitation et de maintenance.

 lafontaine.jeanpierre

 jpl.eco.logis972@gmail.com

 +596 696 981 584



Frantz EBADERE
Fondateur Ez drive



Parce que nous croyons que chaque acteur de nos territoires a le droit de gagner sa souveraineté énergétique, nous avons créé EZ DRIVE.

EZ DRIVE permet à chacun de devenir son propre fournisseur d'énergie décarbonée notamment pour assurer sa mobilité mais aussi celle de sa communauté.

L'électromobilité offre une opportunité incontournable d'accélérer cette transition énergétique.



Aujourd'hui, nous mettons à la portée des particuliers et des entreprises des solutions de recharge de véhicule électrique partout où ils en ont besoin.

EZ DRIVE, c'est aussi le premier réseau de recharge 100% solaire en Martinique, Guadeloupe et Guyane.

Notre production d'énergie solaire répartie sur ces territoires garantit à nos clients une recharge propre et décarbonée.

EZ DRIVE invite chacun à participer au nouveau modèle énergie-mobilité qui se dessine en hébergeant des bornes de recharge intelligentes sur les places de stationnement ou des centrales photovoltaïques en toiture des bâtiments.


Pour découvrir comment devenir un producteur-consommateur d'énergie, renseignez-vous sur la plateforme www.ezdrive.fr.

  ezdrivesolaire

 e-z-drive

 <http://ezdrive.fr/>

 Odile.coumau@ezdrive.fr

 +596 696 901 897



Guillan HOSPICE
Fondateur Facturozor



Facturozor est le co-pilote de gestion indispensable pour tous les dirigeants de TPME qui ne sont ni contrôleur de gestion, ni directeur financier et encore moins d'expert-comptable... Mais qui doivent quand même suivre leurs chiffres parce qu'ils ont choisi la voie de l'entrepreneuriat.

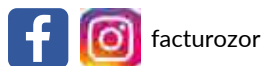
C'est aussi l'outil de celles et ceux qui veulent passer plus de temps au contact de leurs clients, dans leur cœur de métier ou tout simplement qui veulent rentrer plus tôt chez-eux au lieu d'avoir à trier des documents ou à s'arracher les cheveux pour essayer d'y voir plus clair dans leurs chiffres.

Facturozor est le fruit de longs mois de travail en co-création avec les utilisateurs finaux afin de développer un outil simple et opérationnel pour gérer la facturation, l'encaissement en point de vente, l'enregistrement des dépenses, la création de la base clients, les paiements à distance, la gestion de la trésorerie, ...

Aujourd'hui, Guillan vous propose un outil qui fonctionne en ligne, sans installation, sur abonnement. L'application est disponible sur PC, MAC, tablette, téléphone ou matériel de caisse.

Et, le SAV est local et disponible sur WhatsApp et par téléphone aux heures de bureau.

En résumé, vous avez ENFIN une solution locale tout-en-un pour votre entreprise, qui est rapide à maîtriser et qui vous permet de dire au revoir aux logiciels très complexes destinés aux experts-comptables.



facturozor



<https://facturozor.fr/>



direction@facturozor.com



+596 696 174 354



**Severine
ASENSIO-JOSEPHINE**
Fondatrice Herboristerie
Créole



L'Herboristerie Créole est une famille d'agriculteurs transformateurs engagés au service de la nature.

Nous cultivons en harmonie avec notre écosystème.

Notre équipe est composée de scientifiques spécialisés dans la culture et la transformation de plantes médicinales et aromatiques.

Nos priorités :

- un travail de qualité
- le respect de l'environnement
- valoriser le savoir traditionnel des plantes médicinales créoles
- intégrer le savoir scientifique moderne dans notre process

Nos plantes médicinales sont cultivées en agriculture biologique. Du plant à la tasse, toutes les plantes viennent de notre jardin créole.

L'atelier de l'Herboristerie Créole produit des tisanes engagées dans le respect de l'Homme et de son environnement !



Herboristerie Creole



<http://www.herboristeriecreole.com/>



sav@herboristeriecreole.com



+596 696 400 440



Mélody MOUTAMALLE
Fondatrice Limiè Kiltie

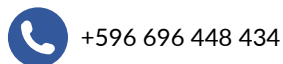
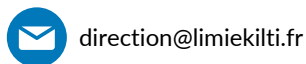
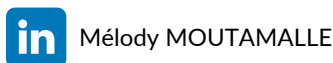


Créée en janvier 2019, LimièKilti est née d'une passion pour l'Histoire locale et la création de concepts culturels.

En effet, l'Histoire a pour habitude d'être racontée dans les livres ou par des personnes ayant un savoir empirique et celle de la Martinique est attachée à une mémoire collective forte. Cette dernière est très souvent débutée – et pour reprendre les mots du célèbre poète Aimé Césaire – dans les cales des bateaux négriers. Or, notre Histoire n'est pas seulement limitée à l'esclavage, elle a commencé depuis les premiers hommes venus sur le continent américain, puis, sur les îles des Antilles.

Le but de LK est donc de mettre en valeur l'Histoire de la Martinique à travers le Digital et de connecter la population locale à leur Culture, leur Histoire et leur Patrimoine en lui donnant les outils nécessaires à sa compréhension, à travers des services adaptés.

Ces outils sont digitalisés pour permettre de faire voyager l'Histoire de la Martinique à travers le monde et que les internautes en deviennent les « ambassadeurs » et « ambassadrices » de leur Culture.



Alan ABATUCI et Prisca SOLITUDE-ABATUCI
Co-fondateurs Iléco



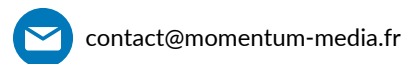
Lancée en 2016, l'application mobile ILÉCO désengorge nos boîtes aux lettres et propose les prospectus directement sur l'écran de nos smartphones.

Ses objectifs : permettre aux utilisateurs d'identifier les promotions directement en ligne et aux enseignes de communiquer simplement tout en augmentant leur connaissance clients.

En Martinique, plus de 80 millions de prospectus sont distribués chaque année sur une île qui compte près de 380 000 habitants. Le résultat ? 3600 tonnes de déchets papier par an. Cette application mobile permet aux entreprises, qui ont pour habitude de communiquer leurs prospectus et catalogues dans les boîtes aux lettres, de les dématérialiser et de capter une audience de plus en plus connectée, d'offrir une meilleure traçabilité et de collecter des données marketing précise.

Fort de son équipe de 7 collaborateurs, l'application, totalement gratuite, à déjà séduit plus de 115 000 utilisateurs aux Antilles-Guyane, principalement des femmes entre 25 et 44 ans, qui peuvent organiser leurs achats, comparer les prix et ainsi réaliser des économies.

« A l'ère numérique, le mobile est le meilleur atout pour délivrer les bons messages, aux bonnes personnes et au bon moment ».





Coralie LANCRY
Fondatrice Nateya



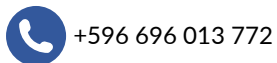
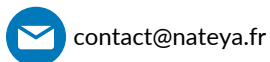
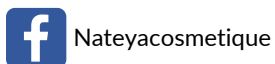
Nateya ; Prenez enfin soin de vous naturellement et localement !

Nateya est une marque de cosmétiques naturels, vegan et fabriqués en Martinique. Ses soins de la peau sont enrichis en extrait de goyave rose mais pas que... Ses formules douces font de Nateya une marque respectueuse de la peau et de l'environnement. Les matières premières sont soigneusement choisies. Elles n'agressent pas et conviennent à toutes les types de peau.

Nateya s'engage également en faveur des animaux en faisant le choix d'exclure tous ingrédients d'origine animale. L'ensemble des produits est certifié non testés sur les animaux par le label Cruelty Free International. Nateya est la première marque à obtenir ce label en Martinique.

C'est en 2019 que Coralie LANCRY, la fondatrice de Nateya décide de créer Nateya.

En Juin 2019, elle est la gagnante du Grand Prix Fanm Dijital et intègre ainsi le Village by CA Martinique-Guyane, un accélérateur unique qui booste et accompagne les entreprises dans leur développement.



Arnaud BIRON
Fondateur NouKaRivé



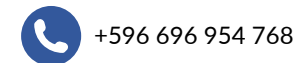
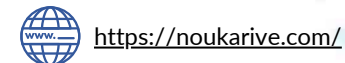
Noukarivé est votre solution de livraison et analyse logistique en Martinique !

Nous avons commencé avec une solution de vente et livraison de plats en ligne en partenariat avec les restaurateurs locaux, à l'image des grandes plateformes, la particularité résidait dans un business plan avec des salariés plutôt que des auto-entrepreneurs.

Notre service de livraison et les systèmes de suivi mis en place ont rapidement intéressé d'autres types de commerçants que les restaurateurs. L'élargissement de notre offre de service est apparu comme une évidence, l'analyse et le conseil pour les entreprises possédant déjà leur propre flotte a rapidement suivi.

Après quelques années d'expérience le choix d'un pivot afin de se consacrer totalement aux problématiques de livraison des commerçants non-restaurateurs nous permet de nous consacrer à la création de l'outil " plateforme" vous permettant de faire passer la gestion de vos livreurs au niveau supérieur.

Avec Noukarivé vous aurez de la visibilité sur votre ressource livreur, de la traçabilité ainsi qu'une simplicité de travail grâce à nos processus établis.





**André-Jude CADASSE et
Cédric COLMAN**

Co-fondateurs Petit Cocotier



Petit Cocotier, c'est le circuit-court de l'agriculture saine et locale.

Depuis 2015, notre camion parcourt la Martinique. Dans son coffre, des paniers de fruits et légumes cultivés sans pesticides par des agriculteurs engagés dans la permaculture ou l'agroécologie.

Avec eux, nous partageons la conviction que respecter la terre est essentiel pour assurer un développement socio-économique local réellement durable, tout en récoltant des fruits et légumes naturellement bons pour les papilles et la santé.

Du champ à l'assiette, notre mission est d'aider les martiniquais à se nourrir sainement et savoureusement en leur permettant d'accéder facilement aux productions locales de qualité.



Petit cocotier



Tipyekoko



cedric@petitcocotier.fr



<http://www.petitcocotier.fr/>



+596 696 076 776



Obed CELESTE

Fondateur Projects by
Transmission



TRANS'MISSION immortalise les souvenirs d'aujourd'hui qui vont enrichir la mémoire de demain, grâce au YEARBOOK.

En 2017, nous avons été témoins d'un constat évident et alarmant ; les années passent, les souvenirs se créent et s'effacent sans laisser de traces pour les générations à venir.

En absence de structure qui répertorie de façon continue la vie d'une institution, nous avons lancé TRANS'MISSION.

Notre volonté est d'améliorer la communication interne d'une institution grâce à un support adapté, qui valorise le savoir-faire ainsi que le savoir-être de ses représentants.

En effet, une institution (collectivité, entreprise, école ou association) est une entité vivante où chaque acteur collaborent pour un objectif commun, tissent des liens et construisent l'identité de la structure.

Le YEARBOOK regroupe et raconte, à travers des images et des histoires, les événements vécus lors de l'année civile. Le résultat final sera et restera un souvenir palpable et incomparable, il a aussi des vertus de "team building" non-négligeables.



Projectsbytransmission



www.projects-by-transmission.com



+596 696 785 972



contact@projects-by-transmission.com



**Diana
COLOT RAMASSAMY**
Fondatrice Rama
Cafés et Thés



Créée en 2017 par Diana Colot Ramassamy, **RAMA Cafés et Thés est la première maison antillaise de cafés de spécialité et de thés de terroir d'appellation.**

Située au Carbet en Martinique, la maison propose à ses clients de vivre des moments de qualité avec une offre unique de grands crus.

Artisan torréfacteur et barista sommelier, Diana travaille uniquement avec des cafés de spécialité. C'est la démarche artisanale la plus exigeante à ce jour puisqu'il faut veiller à ce que toutes les étapes de la chaîne de production, de l'arbre à la tasse, soient de la plus haute qualité, respectueuses de l'environnement et valorisées avec soin.

Une boutique en ligne vous permet de commander des cafés d'exception en grains ou moulus sur-mesure, des thés fins, des tisanes ayurvédiques ou encore des sirops artisanaux. Des produits sains et naturels qui respectent un cahier des charges strict défini par des organismes internationaux comme la Specialty Coffee Association (SCA).



cafesrama



<https://cafes-rama.com/>



diana@cafes-rama.com



+596 696 820 842

T A B L E

Satyam DORVILLE
Fondateur Table



Créé en 2019, **TABLE permet aux restaurateurs indépendants d'augmenter leur remplissage et leurs revenus, tout en gagnant en liberté, grâce à une suite logicielle métier leur donnant les mêmes armes digitales que les grands réseaux de restauration, sans engagement et sans commission sur les ventes.**

La solution leur permet de proposer la réservation sur place en ligne, la commande à emporter et en livraison, la vente en ligne d'événements forfaitaires et d'encaisser. Ils ont aussi accès à des outils Marketing compagnons comme le menu en ligne avec QR code, le carnet de rappel et un site internet clé en main.

Au-delà du produit, TABLE accompagne les restaurateurs dans leur marketing et leurs opérations grâce à un réseau d'agences Marketing partenaires, certifiées sur le logiciel, qui génèrent du trafic en ligne vers les différents espaces de commande, des partenaires livreurs et centres d'appel pour externaliser leur prise de réservation et de commande au téléphone.

Les restaurateurs deviennent ainsi proactifs dans l'augmentation de leur remplissage, plus forts, même pendant les confinements, et peuvent se consacrer plus sereinement à la cuisine et au service.

La vision de TABLE est de permettre aux restaurateurs indépendants, près de 40 aujourd'hui, d'être aussi performants que les grands réseaux de restauration, de diversifier et améliorer l'accessibilité de l'offre culinaire locale et défendre le patrimoine culinaire de nos régions.



table_restaurant



<http://www.tablebig.com/>



hello@tablebig.com



+596 696 450 445



Marine LINVAL
Fondatrice We sport

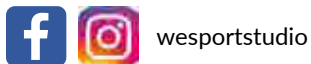


WE SPORT est une enseigne sportive martiniquaise créée en septembre 2018 et spécialisée dans le coaching sportif avec EMS (Electro Myo Stimulation).

Le concept repose sur des séances de sport de 20 minutes, à réaliser une seule fois par semaine pour obtenir l'équivalent de 4 heures de travail en salle. Si cela est rendu possible, c'est grâce à la technologie Miha Bodytec et à la combinaison d'électrodes portée par le pratiquant durant la séance. Le travail fourni est alors décuplé et les résultats se font voir rapidement.

Les séances sont proposées dans un cadre intimiste et un coach sportif adapte les exercices et leur intensité selon le niveau et les objectifs du pratiquant. L'accompagnement est donc totalement personnalisé et les séances se font toujours dans la bonne humeur !

WE SPORT apporte ainsi une réponse aux deux principaux freins à la pratique sportive que sont le manque de temps et de motivation. Ses clients sont de plus en plus nombreux à lui faire confiance et l'entreprise a aujourd'hui pour ambition de poursuivre son développement à travers la Caraïbe.



wesportstudio



<http://www.wesportstudio.com/>



contact@wesportstudio.com



+596 696 705 100



Gregory OUANA
Fondateur Yékrik



Yékrik est la première box pour enfant dédiée à la culture caribéenne.

Chaque mois, les enfants de 5 à 10 ans reçoivent directement leur box dans la boîte aux lettres. Ils découvrent le thème du mois à travers un magazine, un poster, une activité manuelle et un conte antillais en podcast.

L'objectif de Yékrik est de matérialiser la culture orale traditionnelle afin de mieux la transmettre aux jeunes générations.

3 mois après le lancement en novembre 2020, ce sont plus de 500 box qui sont livrées chaque mois à travers la Martinique, la Guadeloupe, la France hexagonale, le Canada, les Etats-Unis ou encore l'Allemagne.

Grégory OUANA, le fondateur s'est entouré de créolistes martiniquais et guadeloupéens reconnus afin de proposer une box favorisant la compréhension et l'écriture des langues créoles.

Yékrik est avant tout une expérience ludique partagée en famille autour de la biodiversité, de l'histoire et de la culture de la Caraïbe.



Laboxyekrik



www.laboxyekrik.com



contact@laboxyekrik.com



+596 696 760 470

**OSONS,
OSEZ
L'ENTREPRISE !**



Marinette Torpille :

BALAN DIGITAL
« AVEC BALAN DIGITAL NOUS
DONNONS DE L'ESPOIR AUX
ENTREPRISES »

Afin de favoriser la reprise d'activité(s) d'un certain nombre de structures impactées par la crise sanitaire, la Collectivité Territoriale de Martinique (CTM) a mis en place et lancé le dispositif Balan Dijital, dédié à la « transformation numérique » des entreprises. Les précisions de Marinette Torpille, conseillère exécutive notamment en charge de ces questions hautement d'actualité.



Le Guide : Quelle est la « genèse » de ce dispositif ?

- Marinette TORPILLE : Nous avons pensé qu'après les deux périodes de **confinement**, les entreprises avaient la nécessité et l'urgence d'entamer leur **transformation digitale**. En effet les entreprises qui n'ont pas prévu cette transformation ne peuvent pas faire de télétravail, de vente en ligne etc., parce qu'elles ne sont pas outillées pour ça, notamment en numérique. On s'est dit que ce besoin était important pour la continuité d'activités des entreprises, et qu'il fallait qu'elles s'engagent. Pour s'engager il faut investir, et pour ce faire il faut des fonds. Les entreprises étant impactées financièrement par la "crise Covid", on s'est dit que nous devons, dans les dispositifs financiers que nous avons mis en place, diriger une partie de ces fonds vers le numérique. Ce dispositif a été validé par l'Assemblée de la CTM, lors de sa séance plénière du 1er décembre dernier ; un dispositif qui est valable jusqu'au 30 juin 2021.

« SOUTENIR L'ENTREPRISE CERTES,
MAIS AUSSI SOUTENIR L'EMPLOI »

- Combien de volets Balan Dijital comporte-t-il ?

- Il comporte **trois volets**, car nous avons voulu proposer une offre très complète. Le premier volet s'appelle

Dijital TPE (Très Petite Entreprise) où nous aidons les entreprises à s'équiper en matériel : ordinateurs, imprimantes avec scanner, appareils photo, tablettes, logiciels, abonnements, etc. Nous donnons **80%** de la dépense éligible, dépense que nous plafonnons à **8000 euros**. Et c'est un effort très conséquent de notre part car la démarche nationale, qui s'appelle France Num, octroie elle un "chèque numérique" d'un montant de **500 euros**. Pour cette mesure de transformation numérique, nous portons une enveloppe globale de **15 millions d'euros**.

Le deuxième volet, que nous avons appelé **Plas Dijital**, consiste en un "appel à projets", pour que nous puissions financer tout ce qui relève des marketplace (plateforme de marché, ndr). Les entreprises voulant présenter des projets de marketplace peuvent donc répondre à cet appel, et nous choisirons **5 projets** pertinents : soit des marketplace déjà existantes, auxquelles seront apportées des améliorations remarquables ; soit la création de marketplace. Et nous serons très regardants sur la qualité des marketplace proposées aux entreprises. Il est prévu **750.000 euros** de soutien financier pour les projets qui seront choisis, soit **150.000 euros** par projet. Des entreprises vont s'équiper, donc il faut qu'elles aient un environnement collectif leur permettant de

poursuivre leurs activités. Il faut par conséquent des marketplace pertinentes, et les personnes intéressées ont jusqu'à **février** prochain pour répondre à cet appel à projets. Nous voulons arriver à avoir de l'offre dans ces canaux de vente numérique, et faire que les entreprises gagnent collectivement en **visibilité**. On souhaite faciliter la reprise rapide de leur exploitation, en leur donnant cette possibilité d'aller sur ces places-là afin de vendre leurs produits. Et pour nous c'est toujours dans le but "final" de maintenir des emplois : soutenir l'entreprise certes, mais aussi soutenir l'emploi.

Le troisième volet s'appelle **Mofwazaj Dijital**, pour encore améliorer l'environnement des entreprises. Comme je l'ai dit précédemment, la CTM paie l'équipement et le matériel numérique, mais on s'est dit que les chef.fe.s d'entreprise avaient peut-être aussi besoin d'une aide technique leur permettant de savoir quel type de matériel il leur faut vraiment, pour éviter d'éventuels mauvais choix. Pour ce faire nous disons à des associations, des syndicats d'entreprise et à des EPCI (Etablissement Public de Coopération Intercommunale) que s'ils proposent un **programme** dans lequel ils portent une action pour aider les entreprises à aller vers leur transformation numérique, hé bien nous, CTM, sommes prêts à participer

à cet effort. Et notre participation prend la forme d'un financement forfaitaire de **75.000 euros** par type de programme, dans le cadre d'un déploiement d'offres de formation, d'accompagnement ou de sensibilisation à cette transformation numérique. L'enveloppe allouée à ce troisième volet est de **750.000 euros**. Et l'enveloppe globale du dispositif Balan Dijital est de **16,5 millions d'euros**.

« LA "CRISE COVID" LEUR A MONTRÉ QU'IL NE FALLAIT PAS PASSER À CÔTÉ DE ÇA... »

- Avez-vous une idée du nombre d'entreprises de Martinique qui n'ont pas du tout entamé de « transformation numérique » ? Ou alors qui en sont aux balbutiements d'une telle transformation ?

Nous n'en avons pas une idée précise mais nous financerons prochainement une étude qui nous fera l'"état numérique" de nos TPE et PME. Aujourd'hui presque toutes nos entreprises ont au moins une caisse enregistreuse, avec un logiciel comptable qui lui est rattachée : très peu d'entreprises n'ont rien en termes de matériel. Mais nous avons noté que plus de la moitié des TPE n'était pas dans une démarche de commercialisation ou de production numérique. Et pas seulement en Martinique. Depuis 2019 en effet, la

France s'est rendue compte qu'elle avait du retard par rapport à ses voisins européens : **60%** des TPE et PME - et je pense que la Martinique se situait dans ce même pourcentage - n'était pas dans cette démarche de commercialisation ou production numérique. Il y avait donc des chef.fe.s d'entreprise réfractaires, mais la "crise Covid" leur a montré qu'il ne fallait pas passer à côté de ça s'ils voulaient survivre... . Donc là on n'a plus à convaincre, "tout le monde" est convaincu et dit maintenant "donnez-nous les moyens de le faire". C'est ce qu'on fait par ce dispositif Balan Dijital. Alors notre plateforme numérique, qui enregistre les demandes relatives à ce dispositif, sera finalisée à la fin de ce mois de janvier, mais un formulaire de "pré-inscription" est déjà en ligne (www.collectivitedemartinique.mq). Donc nous enregistrons déjà les pré-inscriptions, mais les dossiers de demande de financement pourront être remplis et enregistrés sur cette plateforme numérique à la fin de ce mois. En conclusion, nous voulons dire à ces entreprises qu'il faut savoir anticiper et se projeter avec les outils technologiques actuels. Et que nous sommes à leur côté. Avec Balan Dijital nous donnons de l'espoir aux entreprises. Nous accompagnons leur espoir (sourire).

Propos recueillis par Mike Irasque

INTERVIEW

«PASS GAGNANT»

UN ATOUT POUR VOTRE COMPTABILITÉ

- *Le Guide : Qui est à l'initiative de ce Pass Gagnant ?*

- **Géraldine JOSEPH** : C'est une initiative de Madame Marinette Torpille, qui est la présidente de Martinique Développement ; je pense que sans elle ce dispositif n'aurait pas pu être mis en place. Mme Torpille a cherché toutes les solutions pour que ce soit possible. Et ça l'a été. Plus précisément, elle a souhaité développer

ce dispositif afin de permettre aux entreprises d'avoir accès à un expert-comptable, à un tarif abordable. Et après des réunions avec le président de l'Ordre des Experts-Comptables, nous avons pu mettre en place ce dispositif. Notre tissu entrepreneurial martiniquais comporte beaucoup de petites structures qui ont du mal à "joindre les deux bouts", avec des chef.fes d'entreprises, notamment des artisans, qui n'arrivent pas à dégager du temps pour le volet administratif, etc. Donc ce dispositif leur permet de dégager ce temps-là, car nous leur proposons un accompagnement comportant plusieurs modes d'intervention : deux, quatre ou dix interventions par an. De plus, nous dédions des comptables à ces chefs d'entreprises, avec qui ils sont en communication très régulièrement. Ces comptables les aident à comprendre leurs documents ; nous formons ces chef.fes d'entreprises à classer ces documents, nous les accompagnons sur la compréhension des taxes qu'ils ont à payer, etc. En fait il y a trois services dans le Pass Gagnant : Comptabilité, Gestion et Finance. Le Pass Gagnant Comptabilité permet notamment au chef d'entreprise d'avoir une comp-

tabilité réalisée sur une année. Et à la fin de l'année son dossier est envoyé à un expert-comptable, qui fera le bilan. Nous apprenons au chef d'entreprise à être gestionnaire. Et comme nous savons que les chef.fes d'entreprises n'ont vraiment pas le temps de classer leurs divers documents, nous réalisons pour eux, chaque année, un "dossier comptable numérisé" : nos comptables classent les documents de l'entreprise, par mois, dans ce dossier numérisé, que nous remettons ensuite aux chef.fes d'entreprises en fin d'année ; ce qui leur permet d'avoir une sauvegarde des documents de leur activité, sur un an. Alors ça n'a peut-être l'air de rien, mais c'est vraiment très important d'avoir des documents bien rangés en cas de difficulté(s). D'ailleurs le problème n'est souvent pas la difficulté en elle-même, mais le fait de retrouver les documents (sourire). Concernant le Pass Gagnant Gestion, nous accompagnons les chef.fes d'entreprises et prenons rendez-vous avec eux, ou elles, tous les six mois, afin de voir les ratios de leurs activités, etc. Et si le chef d'entreprise rencontre des difficultés, nous lui donnons accès à un réseau d'experts qui résoudront ces difficultés, qui sont d'ordre financier, économique, juridique ou relatifs à la communication. Et nous payons l'expert pour le chef d'entreprise.

- *Précisément : qu'est-ce que ça coûte, financièrement, au chef d'entreprise qui souhaite intégrer ce Pass Gagnant ?*

- Ces types de services ne peuvent pas être gratuits car ils nécessitent beaucoup d'organisation et mobilisent beaucoup de personnes. Par conséquent le Pass Gagnant Comptabilité ne peut pas être gratuit. En fait, nous évaluons le temps de travail en fonction du volume du dossier du chef d'entreprise, dossier qui s'évalue en fonction du nombre de documents à saisir, et nous donnons à ce chef d'entreprise une estimation annuelle du nombre d'interventions que fera la comptable. En fonction de cela nous donnons un tarif au chef d'entreprise, qu'il paiera tous les mois ; le premier tarif étant de 40 euros

par mois, pour les "petites" entreprises.

- *Parmi ces trois Pass, certains sont-ils gratuits pour les chef.fes d'entreprises ?*

- Oui, le Pass Gagnant Gestion est totalement gratuit. Concernant le Pass Gagnant Finance, celui-ci s'adresse aux entreprises qui ont trois ans d'existence et pour lesquelles nous faisons une "analyse flash", notamment aux niveaux de leur rentabilité, leur profitabilité et leur endettement. Cette analyse coûte 70 euros.

- *Pourquoi une analyse « flash » ? Car elle est particulièrement succincte ?*

- Car elle est très synthétique. Il s'agit de rendre accessible aux chef.fes d'entreprises le fait de faire un point sur leur situation. Une entreprise qui est en création intègre le Pass Gagnant Comptabilité, puis elle est accompagnée par nous durant trois ans, ce qui est la durée de ce Pass. Plus précisément, Martinique Développement paye l'expert-comptable 600 euros la première année, 400 euros la deuxième année, et 200 euros la troisième. La tarification de l'expert-comptable est certes libre, mais du fait de sa participation au dispositif cet expert aménage ses tarifs à la baisse. C'est pour ça qu'à partir de 40 euros par mois, une entreprise aura une comptabilité attestée par un expert-comptable. L'entreprise concernée bénéficie aussi de ce réseau d'experts pour résoudre ses diverses difficultés, et à l'issue des trois ans nous réalisons cette "analyse flash", qui permet au chef d'entreprise de savoir où il en est dans sa gestion.

- *En quoi consiste l'accompagnement relatif à la gestion ? Et pourquoi ce Pass-là est-il gratuit ?*

- C'est gratuit car l'un des cœurs de métier de Martinique Développement, c'est précisément d'accompagner les entreprises gratuitement. Mais concernant le Pass Gagnant Comptabilité, par rapport à la réglementation comptable il faut que l'entreprise concernée embauche la comptable. C'est pour cela que les ser-

vices de ce Pass sont payants.

- *Quel est le nombre de membres de l'équipe en charge de ce Pass Gagnant ?*

- Quand nous avons commencé nous étions trois : Philippe Joseph, Daniella Drané et moi. Par la suite nous avons recruté une comptable pour les entreprises, puis une deuxième comptable. Nous sommes donc cinq à nous occuper de ce dispositif.

- *Vos interventions relatives à ces trois services - Comptabilité, Gestion et Finance - se font-elles à distance, notamment via internet, ou en « présentiel » ?*

- Dès 2018, donc bien avant la crise de la Covid-19, nous avons décidé que tout serait dématérialisé. C'est-à-dire que nous ne travaillons pas sur des documents originaux mais numérisés ; que le chef d'entreprise fasse ces numérisations ou que nous les fassions pour lui. Par conséquent le chef d'entreprise qui s'adresse à nous doit avoir un outil informatique, et savoir au moins communiquer par emails. Pour le Pass Gagnant Gestion, Daniella Drané, qui s'occupe de ce service, prend tous les semestres des rendez-vous avec les chef.fes d'entreprises, pour échanger lors de réunions. Avant la crise sanitaire nous les recevions sur place, dans nos locaux, mais depuis cette crise ces réunions se passent à distance.

- *Quel est le « cœur de cible » de ce Pass Gagnant ? Très Petites Entreprises (TPE) ? Artisans ? Entreprises individuelles ? Ya-t-il une sorte de profil type ?*

- Il faut indiquer que la Chambre des Métiers et de l'Artisanat nous accompagne dans ce dispositif. Donc nos "cibles" sont en effet les TPE et les artisans. Quand on lit tous les témoignages sur notre site internet (www.martiniquedev.fr) de personnes ayant participé à ce dispositif, les propos qui reviennent souvent sont "je ne me sens plus seul.e ; je suis accompagné.e ; je ne connaissais pas mais je me suis lancé.e, etc.". Et comme Martinique Développement accompagne

et oriente les chef.fe.s d'entreprises de façon générale, nous pouvons aussi les guider vers des sources d'aides auxquelles ils n'auraient pas forcément pensé, notamment dans le cadre du Pass Gagnant Gestion. Depuis 2018 nous avons ainsi reçu plus de 250 personnes, et en avons intégré 100 dans le dispositif global. Et en faisant tout cela, nous luttons aussi contre l'exercice illégal de la profession d'expert-comptable.

- C'est-à-dire, plus précisément ?

- Beaucoup d'entreprises confient parfois leurs documents, qui sont les "poumons" de leurs activités, à des personnes irresponsables. Car les seules personnes habilitées à tenir une comptabilité en France, sont les experts-comptables. Nous sensibilisons donc les chef.fe.s d'entreprises à ne pas tomber dans ces écueils. Et à s'adresser à des professionnels.le.s. D'autant que nous avons 14 experts-comptables qui participent à ce dispositif Pass Gagnant.

- Durant l'année 2020, marquée par cette crise sanitaire, avez-vous constaté une augmentation des demandes de chef.fe.s d'entreprises souhaitant intégrer ce dispositif ?

- Oui. Durant le confinement nous avons eu plus de demandes, de la part d'entreprises qui étaient un peu "perdues". Les financeurs, notamment bancaires, demandaient leurs éléments de comptabilité à des chefs d'entreprises, mais certains d'entre eux n'ont pu les fournir. Donc nous avons eu, effectivement, un flux de demandes et d'intégrations dans le dispositif. Mais c'est dommage que ce soit parce que ces chefs d'entreprise avaient besoin de financements, qu'ils se sont intéressés à leur gestion. Car la gestion ça doit être tout le temps : c'est le poumon de votre entreprise. C'est le message que nous faisons passer. Souvent on "sacrifie" sa vie, et ses économies, pour monter un projet, et on peut avoir parfois des déconvenues suite à une mauvaise gestion... Et vous savez, les entreprises qui sont peut-être les

plus gagnantes dans ce Pass global, ce sont les entreprises en création, qui nous rejoignent dès le début. Au bout des trois ans elles se sentent plus fortes, car elles auront été bien accompagnées.

- Ces entreprises en création constituent-elles une part importante des entreprises suivies dans le cadre de ce Pass Gagnant ?

- Oui, nous en avons de plus en plus. D'autres entreprises avaient des retards administratifs - elles n'avaient pas réalisé leur comptabilité durant 2 ou 3 ans - donc nous les avons aidées, en moins d'un an, à se mettre à jour de tout. Nous avons ces deux publics-là.

- Hormis les témoignages que vous citez, avez-vous constaté, trois ans après le lancement de ce Pass Gagnant, de véritables progrès - en comptabilité, gestion etc. - chez les chef.fe.s d'entreprises accompagnés.e.s par Martinique Développement ?

- Au bout de ces trois ans, je ne connais pas un chef d'entreprise qui m'ait dit n'avoir pas été satisfait du service que nous lui avons proposé. Jusqu'à maintenant il n'y a pas eu de retours négatifs. La preuve, c'est que nos plannings sont "bouclés" et que le bouche-à-oreille nous concernant est positif. Et les chef.fe.s d'entreprises qui reconnaissent encore plus que nos apports étaient utiles, sont ceux qui ont déjà eu l'expérience de quelque chose qui n'a pas marché : en effet celui ou celle qui n'avait pas connu notre accompagnement, et qui l'a connu par la suite, ressent encore davantage l'utilité de nos services. C'est cet autre message que nous faisons passer aux chef.fe.s d'entreprises : il faut aussi s'intéresser aux aspects administratif et comptable, afin que votre entreprise puisse survivre et se développer.

Propos recueillis par Mike Irasque

LES AIDES AUX ENTREPRISES DE LA COLLECTIVITE

NOUVEAUX DISPOSITIFS D'AIDES AUX LES ENTREPRISES

«ZETWAL»

GUIDER L'ENTREPRENEUR À TRAVERS LA "CONSTELLATION" DES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT

A la fois "réseau des accompagnateurs" ainsi que plateforme informative et centralisatrice, le portail Zétwal est dédié aux chefs et créateurs d'entreprises. Pourquoi ce portail a-t-il été créé ? Quelles en sont les missions essentielles ? De quels enjeux s'agit-il pour les entrepreneurs ? Les précisions de Marielle Guioubly et Laurent Lafontaine, respectivement "cheffe de projet Zétwal" et responsable du Pôle "Parcours entrepreneurial" à MARTINIQUE DEVELOPPEMENT, l'association coordonnant ce réseau.

- Le Guide : Qu'est-ce que cette plateforme Zétwal ?

- Laurent Lafontaine : Zétwal est un "réseau des accompagnateurs", qui est né des échanges sur le STDEII, le Schéma Territorial de Développement Economique, de l'Innovation et de l'Internationalisation. Lors de ces

échanges avec tous les partenaires, nous nous sommes mis d'accord sur le constat qu'il y avait un manque de visibilité des dispositifs d'accompagnement, et que cela rendait le parcours un peu compliqué pour les porteurs de projets et les chefs d'entreprise. Un "appel à projets" a été lancé, en partenariat avec la CTM et à l'époque l'AFE (Agence France Entrepreneurs) aujourd'hui BPI (Banque Publique d'Investissement) ; cet "appel à projets" s'appelle Entreprendre dans les territoires fragiles, et l'un de ses lots était la constitution d'un réseau des accompagnateurs sur le territoire. MARTINIQUE DEVELOPPEMENT a répondu à cet "appel à projets" en 2018, puis en a été lauréate. Et nous sommes aujourd'hui le coordinateur de ce réseau.

- Marielle Guioubly : Dans cet "appel à projets" il y avait plusieurs actions : la constitution du réseau - notamment les rencontres avec les partenaires afin de présenter l'offre de services et la création de l'identité visuelle de ce réseau - ou encore la mise en place de la plateforme collaborative et du "site-portail", qui s'appelle Zétwal. Nous voulons que cette plateforme soit dédiée aux entrepreneurs, et qu'elle soit administrée par les socioprofessionnels partenaires du réseau. Et l'une des plus belles fonctionnalités de cette plateforme est le "Laissez-vous guider". Il s'agit d'un mini-questionnaire, à la fin duquel la personne est informée de tous les dispositifs, outils, événements et actualités la concernant. Elle n'a donc plus besoin de les rechercher "partout". D'ailleurs, l'intérêt principal de cette plateforme est d'avoir tout centralisé au même endroit. De plus, nous



Nouveau portail www.zetwal.mq

Site financé par la Collectivité Territoriale de Martinique, BPI et Martinique Développement

Chefs d'entreprises, créateurs, retrouvez les informations et les interlocuteurs correspondant à vos besoins en quelques clics.

INFORMATION

CONSEIL

FORMATION

FINANCEMENT

UNIS AUTOUR DE
VOTRE **PROJET**



zetwal
Réseau d'accompagnement
entrepreneurial de Martinique



avons clarifié au maximum les dispositifs, c'est-à-dire que nous avons harmonisé les présentations, afin que chacun s'y retrouve sur le site (www.zetwal.mq).

- **Question inévitable : pourquoi ce nom, Zétwal ?**

- **Marielle Guioubly :** Un nom créole, pour bien marquer l'ancrage local de notre réseau. Et l'étoile, qui renvoie à la notion de guide, de repère qui éclaire le chemin des entrepreneurs. Zétwal c'est aussi cette idée de constellation, qui symbolise parfaitement le réseau.

- **Ce site s'adresse-t-il à de jeunes entrepreneurs ou à des porteurs de projets ? A ces deux profils peut-être ?**

- **Marielle Guioubly :** Oui, à ces deux profils mais aussi aux chefs d'entreprise. Chacun de ces profils pourra trouver des aides et informations qui lui correspondent. L'idée pour nous est de proposer toute l'offre au niveau local, et pas uniquement sur le volet "financement" mais également sur le volet "accompagnement-conseil-information". D'ailleurs la page d'accueil du site indique ces quatre besoins principaux : être informé, conseillé, formé et financé.

« Ce projet est né d'un constat partagé par l'ensemble des acteurs socioprofessionnels »

- **Ce projet global est-il également né d'une demande d'entrepreneurs, qui passaient parfois à côté de telle information ou disponibilité relative aux entreprises ?**

- **Laurent Lafontaine :** Ce projet est né d'un constat partagé par l'ensemble des acteurs socioprofessionnels. Chacun dans son "coin" n'a pas nécessairement la puissance suffisante pour communiquer vers l'ensemble des cibles, ni de connaître toutes les initiatives du territoire. Par conséquent beaucoup de personnes passaient à côté de certaines informations. Notre volonté est d'avoir un site-référence, qui s'inscrit dans l'esprit du public comme "je cherche une information, donc voyons d'abord Zétwal" ; un site qui réorientera, s'il le faut, vers un autre partenaire. Zétwal est un réseau et une plateforme d'informations.

- **Marielle Guioubly :** Notre prochain objectif, encore plus ambitieux, sera de proposer une offre globale de services. En effet, des "briques" dans l'accompagnement sont encore manquantes, comme le mentorat de chefs d'entreprise ou l'accès aux données sectorielles. L'idée c'est qu'en ayant toute cette offre de services disponible sur ce site, on pourrait voir les mutualisations possibles. Il s'agira donc de favoriser la collaboration entre les partenaires et de travailler sur ces "briques" manquantes. Ce sont les projets du réseau.

- **Laurent Lafontaine :** Nous avons aussi le souhait de faire monter en compétences un maximum d'acteurs, quelle que soit leur structure

d'origine. La crise liée à la Covid-19 a mis encore plus en exergue ce besoin des entreprises d'être accompagnées sur le marketing digital et le numérique en général. Ainsi nous avons d'abord sélectionné une douzaine de personnes au sein de plusieurs organismes (CCIM, CMA, Cacem, Cap Nord, Espace Sud, BGE, Edéa et Martinique Développement), ensuite ces personnes ont suivi une formation d'une quarantaine d'heures, afin d'assurer une mission de vulgarisation du numérique à l'endroit de chefs d'entreprise, dans l'objectif de les accompagner, notamment financièrement dans leur "transformation numérique".

-Marielle Guioubly : Il s'agit pour le chef d'entreprise d'avoir à la fois un interlocuteur et un accompagnateur, qui l'aidera dans son projet. Car cette "transformation numérique" touche tous les domaines-clés de l'entreprise. Il est important de préciser que cet interlocuteur n'aura pas le rôle d'un consultant en stratégie digitale, mais permettra déjà au chef d'entreprise de se questionner, de voir quels seraient les "chantiers" prioritaires pour sa structure, d'être guidé vers telle personne, etc. Nous fléchions sur de la sensibilisation, avec peut-être des mini-formations, techniques et pratiques, sur le fait par exemple de compléter sa page Google My Business ou de savoir utiliser WhatsApp Pro ; et après cela, orienter le chef d'entreprise vers du financement avec Balan Dijital, le Pass Numérique, etc. En fait il s'agit de démystifier ces aides, dont l'accès paraît parfois compliqué aux chefs d'entreprise. Il faudra parfois lever des freins à leur niveau, à savoir répondre à leurs interro-

gations et même les aider dans la complétude de leurs dossiers, car le plus souvent c'est une demande sur plateforme numérique qui est à faire pour accéder aux dispositifs. Les "référents numériques" les accompagneront dans ce type de démarche.

- Laurent Lafontaine : Et c'est la première action collaborative de ce "réseau d'accompagnement entrepreneurial de Martinique", puisqu'on retrouvera, dans le cadre de cette action, des personnes issues de différentes structures.
« La prochaine étape, imminente, est la "sortie" du site internet, à la mi-mars »

- Qui sont les partenaires financiers de ce réseau ?

- Laurent Lafontaine : Comme c'est dans le cadre d'un "appel à projets" il s'agit de la CTM, de la BPI et de Martinique Développement. Nous arrivons au terme de la durée de cet "appel à projets", il faudra que l'on se penche sur comment faire vivre ce réseau au-delà de cet "appel", donc chercher des financements, pourquoi pas des fonds européens FSE (Fonds Social Européen) pour la montée en compétence des acteurs, etc.

- Quelle est la prochaine étape pour ce réseau ?

- Marielle Guioubly : La prochaine étape, imminente, est la "sortie" du site internet, à la mi-mars. Après ce sera l'action des "référents numériques" qui sera valorisée, puis on aura la mise en place d'ateliers de formation pratique sur le volet digi-

talisation, etc. On pourrait aussi penser à l'ajout de nouvelles fonctionnalités sur le site www.zetwal.mq. Donc beaucoup de belles actions en perspective.

Propos recueillis par Mike Irasque



Laurent Lafontaine

Marielle Guioubly

L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE DÉDIÉE
AUX ACTEURS ÉCONOMIQUES

3 PÔLES
AU SERVICE DES ENTREPRISES
ET DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DE LA MARTINIQUE...

PASS GAGNANT
&
ASSISTANCE

ATTRACTIVITÉ
DU TERRITOIRE
&
STRUCTURATION
DES FILIÈRES

PARCOURS
ENTREPRENEURIAL
&
ACCOMPAGNEMENT

1, Avenue Louis Domergue Montgérald | Imm. Foyal 2000 | Place Lafcadio Hearn
97200 Fort-de-France | 97200 Fort-de-France
Tél. : 0596 73 45 81 - contact@martiniquedev.fr

www.martiniquedev.fr



LES AIDES AUX ENTREPRISES DE LA COLLECTIVITE

I B AIDES CTM AUX ENTREPRISES

Forte de son Schéma Territorial de Développement Économique d'innovation et d'Internationalisation (STEDII),

la Collectivité Territoriale de Martinique a réalisé une refonte de son dispositif des aides aux entreprises en tenant compte :

- Des importantes mutations et tendance de notre marché économique,
- Des disparités de développement de notre territoire,
- Des nouvelles activités et des nouveaux besoins de certains acteurs.

Ce nouveau dispositif apporte de la rationalité et de la pertinence dans le soutien financier que donne la Collectivité aux entreprises.

Le dispositif répond aux besoins de subvention de tout projet inférieur à 200 000 €. Au-delà de cette limite, notamment pour l'investissement, l'aide financière adéquate est celle des fonds européens, notamment le FEDER.

Ce nouveau dispositif des aides aux entreprises traduit une nouvelle stratégie de la Collectivité Territoriale de Martinique en vue de consolider le tissu économique, de structurer à travers les acteurs les activités prioritaires et d'accompagner la mutation d'une nouvelle économie. Il s'agit là d'un premier volet. Un dispositif spécifique au numérique ainsi qu'un autre spécifique à l'innovation viendront compléter le présent dispositif.



LES AIDES

Mesures/Définitions générales applicables à l'ensemble des aides, sauf cas particuliers précisés

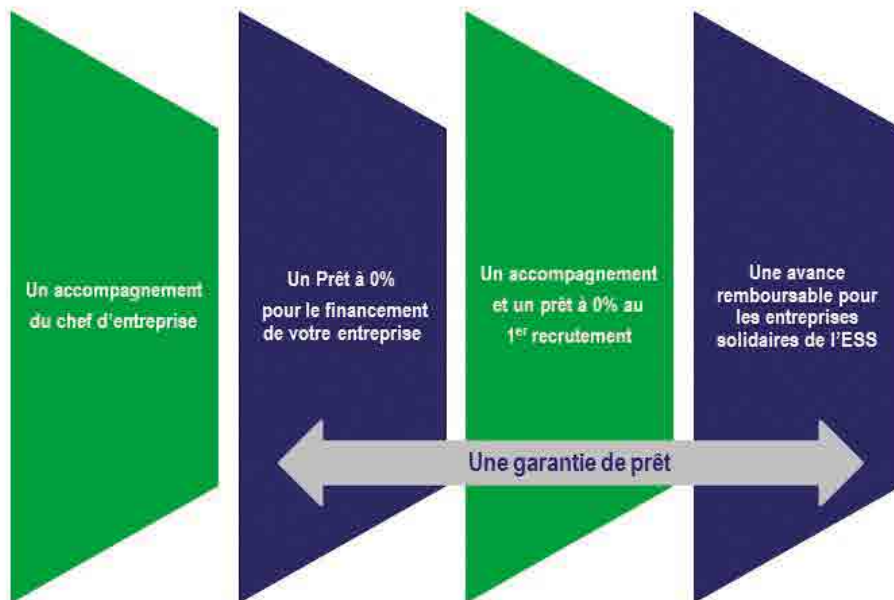
1. Aide à la création pour les TPE et startups
2. Aide à la création et au développement d'activités
3. Aide à l'emploi
4. Aide à la reprise – transmission
5. Aide au conseil
6. Aide au développement à l'International
7. Aide aux entreprises en difficulté
 - Aide à la restructuration (société)
 - Aide à la restructuration (entreprise individuelle)
8. Aide à l'organisation et à la structuration des filières
9. Aide aux actions collectives


LES ANNEXES

(partie intégrante du dispositif)

- Annexe 1: Définition des Entreprises bénéficiaires
- Annexe 2: Définition des micros, petites et moyennes entreprises
- Annexe 3: Définitions de l'Entreprise en difficulté
- Annexe 4: Détermination des secteurs d'activités éligibles
- Annexe 5: Détermination des activités prioritaires
- Annexe 6: Liste des secteurs géographiques prioritaires
- Annexe 7: Liste des professions réglementées
- Annexe 8: Procédure, modalités de versements et obligations de suivi
- Annexe 9: Les bases juridiques

Une raison de plus pour entreprendre



Suivez nous sur  

Sollicitez un rendez-vous avec un de nos conseillers

05 96 71 21 77 ou contact@initiative-martinique.fr
www.initiative-martinique.com



> INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE,

Faire naître, développer et pérenniser vos projets d'entreprise

Depuis 30 ans, Initiative Martinique Active (IMA), satellite de Collectivité Territoriale de Martinique (CTM) et membre des réseaux Initiative France et France Active, concourt au développement du tissu économique local par son expertise en matière de financement et d'accompagnement des porteurs de projets entrepreneuriaux. Cette association loi 1901 favorise également l'émergence de projets solidaires et engagés par son implication au sein de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS). Notre objectif principal : Participer au financement des TPE, PE et les accompagner dans leur développement à la suite du prêt à taux zéro accordé. Participer également au financement des associations qui œuvrent dans le domaine de l'ESS.

Des produits financiers pour concrétiser vos projets

Plusieurs produits sont mis à la disposition des chefs d'entreprise en fonction de leurs projets de création ou de développement. Grâce aux fonds obtenus de l'Union Européenne, la CTM, la CDC et d'entreprises privées, Initiative Martinique active peut proposer :

- Des prêts d'honneur à taux zéro (de 25 000 à 50 000€) destinés aux investissements matériels et au besoin en fonds de roulement,
- Un prêt au premier recrutement d'un salarié (6 000€),
- De la garantie en soutien à des prêts bancaires,
- Un prêt à taux zéro pour les associations, dans le cadre du contrat d'apport associatif.

Une expertise et un accompagnement individualisé

Grâce au réseau de partenaires socio-économiques et d'experts conventionnés, grâce aussi à l'offre d'un suivi technique individualisé, IMA conseille et accompagne les chefs d'entreprise qui la sollicite et renforce ainsi les chances de réussite des projets financés. Des parrains / marraines bénévoles (chefs d'entreprise à la retraite, cadres en activité...) viennent parfaire le dispositif d'accompagnement avec le club d'entrepreneurs, constitué par l'ensemble des bénéficiaires d'IMA qui le souhaitent.

Comment bénéficier du soutien financier d'INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE ?

Une fois l'éligibilité du projet vérifiée, 4 étapes sont nécessaires pour l'obtention d'un financement auprès d'IMA :

- Ouverture d'un dossier en ligne de demande de prêt d'honneur,
- Réception par le demandeur d'identifiants lui permettant d'accéder à son dossier et le renseigner,
- Entretien avec un conseiller permettant une analyse et la validation du dossier de demande de financement par ce dernier,
- Passage en comité d'agrément pour décision d'octroi de financement,

Ce comité composé de professionnels auditionne le porteur de projet et analyse sa demande. Le mandatement des prêts d'honneur et/ou la mise en place des garanties est réalisée une fois l'ensemble des justificatifs sollicités transmis.

> TÉMOIGNAGES

La Présidente Marinette TORPILLE a visité des entreprises bénéficiaires d'un financement et d'un accompagnement d'INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE.



Corinne BILLARD, TITAK TOQUE

« IMA facilite les investissements et l'approche des banques »

Forte d'une expérience de 9 ans comme ingénieure en agro-alimentaire, Corinne BILLARD, décide de se reconvertir dans la restauration, un rêve enfin réalisé. Elle fait une formation chez Alain DUCAS et passe son CAP en candidate libre.

La cheffe d'entreprise crée alors son activité de traiteur en 2017 et mise sur la qualité de ses plats en proposant des produits frais, bio dans des recettes originales. Avec le concours financier d'Initiative Martinique Active et un prêt bancaire, elle a pu acquérir son matériel, son véhicule professionnel et faire les aménagements de son local. « Passer par Initiative Martinique Active a facilité l'obtention de mon prêt bancaire » dit-elle. Elle a apprécié également le service d'IMA : « j'ai eu une conseillère qui a été réactive et à l'écoute de mes besoins » et « le dossier de demande de financement en ligne est facile à compléter ».



La qualité des repas proposés par Titak Toque est avant tout remarquable et c'est le bouche à oreille qui l'a fait connaître et qui lui a assuré ses premières réussites.

> Contact : TITAK TOQUE
Centre commercial Lafontaine TERREVILLE - 97233 Schoelcher - Tél. : 0696 04 16 16
titaktoque@gmail.com





Meddy RETARDAO, RMG Auto Services

« Une procédure d'attribution des financements rapide »

« Après avoir muri mon projet d'entreprise avec l'aide d'un cabinet Conseil, j'ai décidé d'ouvrir mon commerce de produits d'entretien et accessoires autos... et « je n'ai pas eu de problème à obtenir mon financement à Initiative Martinique Active », dit Meddy RETARDAO gérant de RMG Auto Services. Il estime avoir eu un parcours sans embuche particulière car « bien accompagné », notamment par IMA. Après 10 ans de salariat dans la grande distribution, une Validation des Acquis et de l'Expérience en tant que vendeur spécialisé en magasin et l'obtention d'un BTS Management des Unités Commerciales, Meddy RETARDAO décide de créer son entreprise. Il insiste sur le fait qu'« il est important de bien penser son projet et de se faire accompagner ». Aujourd'hui, Meddy RETARDAO souhaite les autres services d'IMA, notamment le parrainage et des heures d'expert.

La pluralité de ses produits et son offre de service dans le domaine de l'accessoire auto étaient pour lui une opportunité à développer au Centre commercial Lafontaine à Terreville.

> Contact : **RMG Auto Services**
Centre commerciale Lafontaine TERREVILLE - 97233 SCHOELCHER - Tél. : 0596 60 42 58
www.rmfautoservices.com



Catherine ARMET, OPTICAUTR'MENT

« Un accompagnement complet du chef d'entreprise que l'on trouve nul part ailleurs »

« J'ai sollicité Initiative Martinique Active pour une aide au démarrage de mon entreprise ». En 2017, Catherine ARMET a bénéficié d'un prêt création et d'un prêt 1er recrutement, pour ouvrir son magasin d'optique à Case Pilote, avec une spécialisation pour mal et non-voyants. Se caractérisant comme rigoureuse et organisée, ce qui s'est vérifié tout au long de la collaboration avec IMA, Catherine ARMET forte d'une expérience en management et en gestion d'entreprise, se lance dans l'entrepreneuriat. En plus des produits classiques d'un opticien, Opticautr'ment propose des services innovants et des articles originaux de créateurs, tant en lunetterie qu'en accessoires de mode. La création d'entreprise reste un parcours du combattant, mais il faut « avoir le mental » dit Catherine ARMET. « Avec IMA, j'ai trouvé un accompagnement de proximité », elle rajoute « j'ai pu bénéficier d'une aide financière mais aussi morale ». La cheffe d'entreprise est parrainée et membre du club des entrepreneurs d'Initiative Martinique Active.

L'innovation et l'ingéniosité dans l'offre de service sont des atouts mis en œuvre par Catherine ARMET. Elle contribue à l'animation et au développement de sa commune de Nord Caraïbe !

> Contact : **OPTICAUTR'MENT**
Centre ville - 97222 CASE PILOTE - Tél. : 0596 53 86 21
opticautrment972@gmail.com



Serge FAGOUR, ENSEIGNE CARAIBE

« Initiative Martinique Active, une bonne chose pour ceux qui veulent créer leur entreprise »

Voilà quelques années que Serge FAGOUR, homme de défi et de tempérament, a rencontré l'équipe d'Initiative Martinique Active. Chef d'entreprise dans l'âme, 30 ans après la création de sa première entreprise dans le domaine de la formation, il décide en 2013 de se lancer dans la fabrication et la pose d'enseignes. En faisant appel à IMA « j'ai rencontré une équipe à l'écoute, avec qui j'ai pu échanger sur mon entreprise et j'ai pu bénéficier d'un suivi à 100% positif ». Un prêt à la création et un prêt au développement à taux zéro, lui ont été octroyés par IMA. Couplés à d'autres financements, ces ressources lui ont permis d'effectuer l'acquisition de matériel, de faire des travaux d'aménagement et de communiquer. En outre, Serge FAGOUR a sollicité deux accompagnements d'experts, en communication et en comptabilité. « Cela m'a été bénéfique, d'ailleurs je continue à travailler avec l'expert-comptable dans le suivi de ma gestion au quotidien ». « Je conseille à ceux qui veulent faire évoluer leur entreprise de passer par Initiative Martinique Active ».

Enseigne Caraïbe est réactive et adapte son offre à l'évolution de son marché, qui enregistre de nombreuses innovations, tant en matériaux qu'en procédés.

> Contact : **ENSEIGNE CARAIBE**
5, rue Eugène Bernard Pierre-Louis-Chateauboeuf - 97200 Fort de France
Tél. : 0596 97 51 47



L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE DÉDIÉE AUX ACTEURS ÉCONOMIQUES

3 PÔLES AU SERVICE DES ENTREPRISES ET DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LA MARTINIQUE...

PASS GAGNANT & ASSISTANCE

ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE & STRUCTURATION DES FILIÈRES

PARCOURS ENTREPRENEURIAL & ACCOMPAGNEMENT

1, Avenue Louis Domergue Montgérald | Imm. Foyal 2000 | Place Lafcadio Hearn
97200 Fort-de-France | 97200 Fort-de-France

Tél. : 0596 73 45 81 - contact@martiniquedev.fr

www.martiniquedev.fr



> MARTINIQUE DEVELOPPEMENT, 40 ans au service du territoire

Depuis sa création en 1979, l'Agence de développement économique de la Martinique, anciennement dénommée ADEM et aujourd'hui Martinique Développement, est au service des organisations professionnelles, des collectivités, et des différents acteurs économiques de notre territoire. Satellite de la Collectivité Territoriale de Martinique, l'agence accompagne les promoteurs et chefs d'entreprise dans leurs projets d'implantation et de développement, en leur apportant de l'information, des données économiques pertinentes sur notre tissu économique (réglementation, problématiques du territoire, cartographie et missions des acteurs, particularité des marchés et des cibles, ...) mais également en leur proposant des services adaptés à leurs besoins (ateliers, dispositifs d'accompagnement, conférences, rendez-vous d'experts).

Pour remplir ses missions, Martinique Développement s'appuie d'une part sur un réseau de partenaires et de membres actifs, représentant les forces vives de l'économie (institutions publiques, entreprises, socio-professionnels, décideurs économiques...), et d'autre part sur les compétences d'une équipe motivée et impliquée dans la réussite de nos entreprises.

Martinique Développement a pour objectif de « promouvoir la Martinique, tout en accompagnant le développement des entreprises et en favorisant les nouveaux investissements, véritables créateurs de valeurs et d'emplois » à travers 5 grandes missions :

- Etre un partenaire privilégié pour les acteurs économiques de la Martinique
- Accompagner à tous les stades de la vie de l'entreprise
- Animer et favoriser la structuration de filières et des secteurs d'activités
- Anticiper et accompagner les mutations de l'offre territoriale
- Ouvrir pour l'attractivité du territoire.

Depuis 2016, l'Agence est présidée par Marinette Torpille, conseillère exécutive de la CTM, en charge du développement économique, de l'aide aux entreprises et de l'emploi. Elle est régie sous la forme d'association loi 1901 et appartient au réseau national CNER, fédérant l'ensemble des agences de développement économique.

Ces 5 missions s'exercent autour de 3 Pôles :

1 - PARCOURS ENTREPRENEURIAL & ACCOMPAGNEMENT

2 - ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE & STRUCTURATION DES FILIÈRES

3 - PASS GAGNANT & ASSISTANCE

> VISITES D'ENTREPRISES



L'association ADDEER, Association pour le Développement Durable Écologique et des Énergies Renouvelables « Créer un modèle d'affaire, autour de l'aquaponie »

L'aquaponie est un système de polyculture qui associe l'élevage aquacole (de poissons) et la culture maraichère (fruits et légumes) en circuit presque fermé. Cette technique fonctionne grâce à un écosystème entre les poissons, les plantes potagères et les bactéries présentes naturellement dans leur environnement. Ce système de culture hors sol allie économie circulaire, préservation de l'environnement et production alimentaire. « La démonstration est faite que sur 25 m², un système aquaponique est capable de subvenir aux besoins d'une famille de 5 à 6 personnes » dit David-Emmanuel TISSERAND réalisateur des systèmes. « Nous développons des petits modèles, de la micro-aquaponie, à vocation pédagogique, scolaire, ou pour ceux ont peu d'espaces disponibles ». L'accompagnement de Martinique Développement auprès de David-Emmanuel TISSERAND, concepteur de systèmes automatisés et aquaponiste depuis 4 ans et fondateur de l'ADDEER, a été multiple et complet pour lui permettre de créer AQUAPOLES, la société de production et de commercialisation des systèmes d'aquaponie.

Poursuivre le développement de son entreprise d'Economie Sociale et Solidaire vers un modèle économique équilibré et productif est une gageure de pérennité.

> Contact : **ADDEER**
Route des Ilets - 97231 Le Robert - Tél. : 0696 81 40 06



Rodrigue BELLANCE, Ecole de Conduite Belle Etoile « Un accompagnement sur mesure et une écoute bienveillante »

Rodrigue BELLANCE était salarié d'une auto-école et souhaitait se mettre à son compte. Ses diplômes, son expérience dans le domaine et une volonté farouche d'entreprendre vont lui permettre assez rapidement de structurer son projet et ses idées et de créer son entreprise. Il a fait appel à Martinique Développement pour le guider dans sa démarche. Au cours de plusieurs entretiens individuels il va travailler sur les étapes clés de la création d'entreprise, la forme juridique la plus appropriée pour sa structure, l'implantation de l'activité compte tenu de la concurrence, la recherche de financement adéquat et la finalisation des dossiers de financement. Il aura un prêt d'Initiative Martinique Active. Rodrigue BELLANCE est apprécié de ses élèves. Ils disent qu'il met à l'aise au volant et donne confiance, ce qui est essentiel quand on est « jeune » chauffeur. Il conjugue un grand sens des relations humaines tout en mettant en place une politique commerciale dynamique.

Ecole de Conduite Belle Etoile existe par la volonté d'un homme déterminé, travailleur, rigoureux, qui se donne les moyens de sa réussite.

> Contact : **ECBE**
Quartier Belle étoile - 97212 Saint-Joseph - Tél. : 0596301898



Matrix 3D Concept, une boutique dédiée à l'univers de la 3D « Le pass gagnant, un outil d'accompagnement nécessaire et utile pour la petite entreprise »

Xavier SAURET a créé Matrix 3D concept, une entreprise dédiée à l'impression 3D d'objets, de projets... Il vend également des imprimantes 3D et des scanners. Depuis 2 ans, l'entreprise bénéficie du dispositif d'accompagnement « Pass gagnant » initié par Martinique Développement. Plus concrètement, il s'agit d'avoir une comptabilité tenue, qui sera certifiée en fin d'année par un expert-comptable. Le dirigeant détaille l'accompagnement : « je fais parvenir ma comptabilité chaque mois à ma comptable proposée par Martinique Développement, tout en respectant une nomenclature, cela me décharge de certaines tâches, mes comptes sont à jours et cela évite les erreurs de gestion ». En plus, des ateliers de gestion du « Pass gagnant » (chiffre d'affaires et T.V.A, seuil de rentabilité, coût de revient...), Xavier SAURET participe aux ateliers réseaux sociaux utiles pour positionner son entreprise sur le web et réaliser des publicités ciblées. « J'ai trouvé au sein de Martinique Développement des interlocuteurs professionnels, avisés et disponibles... Un accompagnement qui me permet chaque année d'être plus compétitif et me permet d'assurer la pérennité financière de mon entreprise ».

Matrix 3D a été créé par la volonté d'un homme qui souhaite réussir son projet de vie à travers sa passion du digital. Il veille à sa pérennité et organise sa diversité.

> Contact : **Matrix 3D concept**
54, avenue des Caraïbes à Fort-de-France - Tél. : 0596.30.28.45





Votre salarié part bientôt à la retraite ?

Un kit Entreprise pour vous aider à l'accompagner !



Employeurs,

L'Assurance retraite a créé un kit Entreprise pour vous aider à accompagner vos salariés qui souhaitent s'informer ou prendre leur retraite.

Ce kit d'information vous permet de relayer en un clic auprès des salariés qui le souhaitent, **les informations sur les démarches pour partir à la retraite et formuler leur demande de retraite en ligne !**

Nouveau

Grâce un nouveau service de demande de retraite en ligne, plus qu'une seule demande à faire pour l'ensemble des régimes de retraite, de base et complémentaire.

Bon à savoir

La demande de retraite du régime général doit être effectuée 6 mois avant la date de départ souhaitée par votre salarié afin de garantir le paiement de la pension dans les délais.

Téléchargez le Kit Entreprise sur www.cgss-martinique.fr rubrique **Cotisants**

Ma retraite en ligne : comment ça marche ?



Je me connecte à mon espace personnel sur www.lassuranceretraite.fr via FranceConnect.



Je demande ma retraite.



Je joins les pièces justificatives demandées.



Un conseiller examine et attribue mes droits.

LA PROTECTION SOCIALE

LES CONSEILS DE LA CGSS MARTINIQUE

SECURITE SOCIALE

LES OBLIGATIONS SOCIALES DU CHEF D'ENTREPRISE

Le système français de Sécurité sociale est financé en grande partie par les cotisations assises sur la rémunération des salariés ou le chiffre d'affaires des professions non salariées. Les cotisations des salariés sont précomptées et payées directement par les entreprises. Les employeurs et les travailleurs indépendants doivent accomplir les formalités administratives (déclaration) et le règlement des cotisations. En Martinique, la CGSS est l'organisme chargé de recouvrer les cotisations et de verser les prestations d'Assurance Maladie (maladie, maternité, décès, accidents du travail), d'assurance retraite (pension de retraite), du régime général et de la MSA (exploitants agricoles).

La Caisse générale de Sécurité sociale de la Martinique, un organisme facilitateur



ASSURER LA COLLECTE DES COTISATIONS AVEC EFFICACITÉ ET ÉQUITÉ

La CGSS est un acteur incontournable de la vie économique et sociale de la Martinique. Elle contribue à la pérennité du système français de protection sociale qui repose sur un principe d'équité entre les cotisants. Elle assure aujourd'hui le recouvrement pour le compte d'un nombre croissant d'organismes autres que ceux du régime général de la Sécurité sociale. Elle garantit la bonne répartition du montant des cotisations et contributions sociales encaissées.

SIMPLIFIER LES DÉMARCHES

Résolument inscrites dans une économie de tout numérique, les Urssaf, dont la CGSS Martinique, simplifient les démarches des cotisants et leur proposent un bouquet de services 100% dématérialisés : information, déclaration, téléversement, consultation des comptes, téléchargement d'attestations et attribution en ligne de délais de paiement. Cette offre dématérialisée, notamment avec la refonte des sites Internet, participe également à l'amélioration de la qualité du service rendu au cotisant en lui offrant des services personnalisés, adaptés à ses besoins et réactifs.

PAYEZ VOS COTISATIONS VITE ET BIEN PAR CARTE OU PAR VIREMENT

- Sur mon.urssaf.fr ou rsi.fr en fonction de votre activité
- Depuis votre compte bancaire conformément à la notice « paiement des cotisations par virement ».
- Par carte bancaire au siège de la CGSS, Place d'Armes 97232 Le Lamentin

LE 100% SERVICES DÉMATÉRIALISÉS POUR LES COTISANTS

La CGSS Martinique propose un bouquet de services 100% dématérialisés dédié aux cotisants. Faire ses démarches en quelques clics, sans se déplacer représente un gain de temps considérable pour le chef d'entreprise.

Le Centre de formalité des entreprises (CFE) possède une plateforme de services en ligne

www.cfe.urssaf.fr



Vous pouvez y déclarer :

- Une création d'activité
- Un changement d'activité
- Une fin d'emploi de salariés
- Une cessation d'activité
- Une modification administrative (changement de coordonnées, RIB...)

Attention si vous occupez :

- une profession réglementée, utilisez www.guichetentreprises.fr
- une activité d'autoentrepreneur, utilisez le site: www.l'autoentrepreneur.urssaf.fr

La gestion de votre compte cotisant se fait via

www.urssaf.fr



Vous pouvez y :

- Consulter votre compte cotisant
- Déclarer une embauche
- Déclarer et payer vos cotisations, accéder aux déclarations archivées, procéder à des modifications de déclaration et de paiement en cours...
- Télécharger vos attestations sociales (attestations de vigilance)...
- Échanger avec la CGSS : demande de rendez-vous, demande d'échéancier de paiement...

La Déclaration Sociale Nominative (DSN) une seule déclaration pour les remplacer toutes www.net-entreprises.fr



Depuis le 1er janvier 2017, la DSN est le seul mode déclaratif pour transmettre les déclarations périodiques adressées par les employeurs aux organismes de protection sociale et signaler des événements.

Cette déclaration unique, mensuelle et dématérialisée permet aux employeurs de simplifier, sécuriser et fiabiliser les obligations sociales.

Pour plus d'info : dsn-info.fr

Pensez au Titre Emploi Service Entreprise (Tese) ! Le Centre Tese réalise la DSN pour vous.

Le Titre emploi service entreprise (Tese)

www.letese.urssaf.fr



Le Titre emploi service entreprise vous permet d'accomplir en ligne gratuitement et en toute simplicité les formalités sociales liées à l'embauche et à la gestion de vos salariés, en CDD, CDI, contrat d'apprentissage...

L'employeur qui souhaite adhérer au Tese, doit l'utiliser pour l'ensemble de ses salariés.

Le Centre Tese réalise pour vous :

- Les bulletins de paie ;
- Le calcul du montant des cotisations et contributions ;
- Le calcul du montant de l'impôt sur le revenu de vos salariés ;
- Le décompte de cotisations et de l'impôt sur le revenu prélevé à la source ;
- La déclaration sociale nominative (DSN)
- Certaines déclarations annuelles : état récapitulatif annuel, attestation fiscale, transmission du montant de la masse salariale brute annuelle.

Retrouvez toute l'information concernant le Tese sur letese.urssaf.fr

Le Chèque Emploi Associatif (CEA) www.cea.urssaf.fr

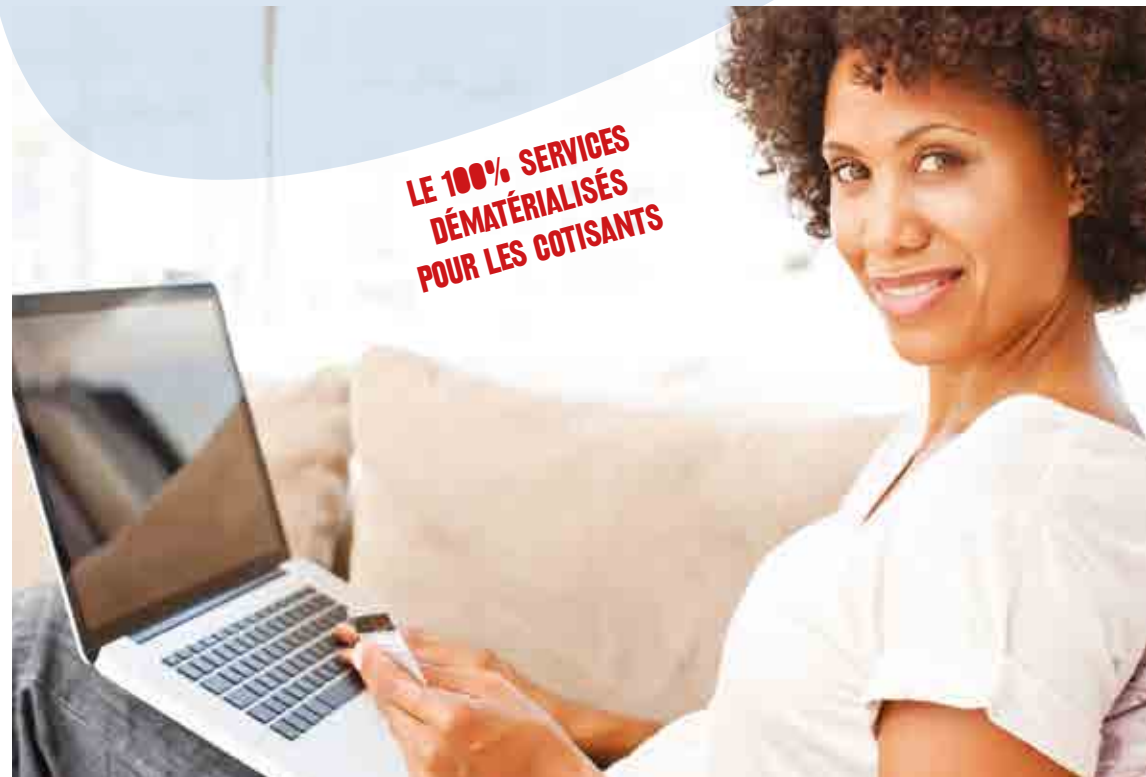


Le CEA permet aux associations et aux fondations employant ou souhaitant employer de remplir toutes les formalités liées à l'embauche et à la gestion de leurs salariés. Le CEA permet aux associations de gérer l'ensemble de leurs salariés, quel que soit leur contrat de travail (CDI, CDD...). L'employeur qui souhaite adhérer au CEA, doit utiliser exclusivement ce dispositif pour l'ensemble de ses salariés. Le Chèque emploi associatif peut être utilisé pour un salarié déjà présent dans l'association ou pour toute nouvelle embauche. Sont exclus de ce dispositif les ateliers et chantiers d'insertion.

Le Centre CEA réalise pour vous :

- Les bulletins de paie ;
- Le calcul du montant des cotisations et contributions ;
- Le calcul du montant de l'impôt sur le revenu de vos salariés ;
- Le décompte de cotisations et de l'impôt sur le revenu prélevé à la source ;
- La déclaration sociale nominative (DSN)
- Certaines déclarations annuelles : état récapitulatif annuel, attestation fiscale, transmission du montant de la masse salariale brute annuelle.

LE 100% SERVICES DÉMATÉRIALISÉS POUR LES COTISANTS





AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE TRAVAIL AVEC LE DÉPARTEMENT DES RISQUES PROFESSIONNELS

La mission du Département des Risques Professionnels (DRP) de la CGSS Martinique, est d'aider les employeurs à préserver la santé et à assurer la sécurité de leurs salariés. Les accidents du travail et les maladies professionnelles ne sont pas une fatalité : avec les conseils et les outils proposés par le DRP, chaque entreprise peut mettre en place des mesures adaptées de Santé-Sécurité au Travail (S-ST). L'un des principaux objectifs du DRP est d'aider les entreprises à évaluer, réduire les risques professionnels ainsi que leur gravité au sein de leur organisation, et de leur donner les clés pour être autonomes dans leurs actions de prévention. Le DRP dispose d'un panel d'outils, méthodes et formations ayant fait leurs preuves en matière de démarche de management de la S-ST.

L'OFFRE DE SERVICES DU DÉPARTEMENT DES RISQUES PROFESSIONNELS

Le DRP dispose d'une palette de missions liées à la prévention et la gestion des risques professionnels : reconnaître, assurer et indemniser l'accident de travail (AT) et la maladie professionnelle (MP), effectuer une veille statistique et informationnelle, analyser la sinistralité des différents secteurs d'activité afin de proposer un accompagnement à l'image des besoins de nos entreprises ; prévenir les risques professionnels ; aider au maintien dans l'emploi de salariés grâce à une cellule spécialiste de la désinsertion professionnelle ; diffuser de l'information pratique ; proposer des solutions de financement d'équipements...

• Conseil-Expertise

Agir sur le terrain et au sein des entreprises, expertiser, informer et conseiller

les employeurs et les salariés.

• Formation

Apporter aux chefs d'entreprises et aux salariés des compétences et informations sur les risques professionnels et sur les démarches de prévention de ces risques

• Aides Financières

Verser des subventions aux entreprises pour l'achat d'équipements, le financement de formations, l'amélioration d'espace de travail, etc.

• Prévention de la Désinsertion Professionnelle

Permettre au salarié victime d'accident de travail ou de maladie professionnelle, de reprendre une activité professionnelle dans les meilleures conditions

• Documentation

Fournir aux entreprises des affiches, publications et supports d'information sur les risques professionnels

LES PROGRAMMES PRIORITAIRES MENÉS PAR LE SERVICE PRÉVENTION DU DRP

La politique développée par le Service Prévention est définie en collaboration avec les partenaires sociaux, s'inscrit dans le cadre de la politique nationale de la Branche AT/MP et est adaptée au contexte local. Les actions menées par ce service s'articulent autour des thématiques suivantes :

• **Risques de Chutes dans les activités du BTP** : faire baisser le nombre et la gravité des AT liés aux chutes dans le BTP en agissant à la fois auprès des donneurs d'ordres des entreprises ; favoriser la prise en compte de la prévention dans les marchés publics.

• **Risques de Chutes « Interpro »** : diminuer la sinistralité des accidents du travail liés aux chutes de plain-pied et de hauteur, tous secteurs confondus (hors BTP), qui représentent 25% des AT ; proposer une offre de pré-

vention pour les principales situations de travail causant des chutes de plain-pied et des chutes de hauteur.

• **Les risques de Troubles musculo-squelettiques (TMS)-TMS PROS** : contribuer à faire baisser significativement la sinistralité due aux TMS et aux AT liés aux manutentions manuelles ; rendre durablement autonomes et proactives les entreprises en matière de prévention des TMS

• **Les risques chimiques en milieu professionnel « RCPROS »** (réduire l'exposition des salariés à certains agents cancérigènes, mutagènes, reprotoxiques (CMR) ; accompagner les entreprises dans la mise en œuvre de mesures de prévention pour ces risques prioritaires.

DÉMARCHES ET INFORMATIONS EN LIGNE SUR WWW.NET-ENTREPRISES.FR

Afin de pouvoir profiter d'un accompagnement efficace et personnalisé, les entreprises peuvent se connecter à leur compte AT/MP via www.net-entreprises.fr. L'objectif est de permettre à chaque entreprise d'accéder à un bilan cartographié de sa sinistralité et de s'évaluer régionalement et nationalement (typologie des accidents du travail ou des maladies professionnelles, sièges des lésions, éléments de coûts liés à la sinistralité).

L'inscription à cette plateforme permet, par ailleurs, aux entreprises de recevoir la notification dématérialisée de leurs cotisations patronales AT/MP. Cette application dématérialisée est un véritable outil de pilotage de la politique de prévention des entreprises.

De plus, cette plateforme permet aux entreprises d'accéder aux accompagnements financiers dont elles peuvent bénéficier et de réaliser une demande de financement directement en ligne. Grâce au compte AT/MP, les entreprises peuvent ainsi, sous certaines conditions, solliciter

auprès du DRP des aides financières permettant de mettre en place des moyens matériels, organisationnels et, en termes de compétences finançables à hauteur d'un plafond budgétaire alloué entre 30 à 70% des investissements HT acquis.

Une aide régionale Prev+ a également été conçue par le DRP afin de pouvoir répondre aux besoins des TPE et PME de notre région, en finançant à la fois le diagnostic des risques pros, l'acquisition des équipements issus du plan d'action ainsi que les actions de formation du personnel, nécessaires à l'utilisation de ce matériel. Ainsi, ce ne sont pas moins d'une vingtaine de dispositifs d'accompagnement financier adaptés aux secteurs les plus concernés et permettant de maîtriser l'exposition aux risques prioritaires qui sont proposés par le DRP.

Le compte AT/MP et l'accès aux aides financières en ligne permettent donc un meilleur pilotage de la politique de Prévention des Risques pour les entreprises martiniquaises

• Déclarer un accident du travail

Avec l'aide en ligne, l'employeur est guidé tout au long de sa déclaration : les risques d'erreur sont minimisés, le délai de traitement du dossier est réduit, et son salarié pourra être indemnisé dans les meilleurs délais, grâce à l'attestation de salaire en ligne.

• Consulter son compte AT/MP

Connaître son taux de cotisation AT/MP, consulter les éléments servant au calcul de ce taux : salaires, effectifs, accidents du travail et maladies professionnelles survenus dans votre entreprise, prestations versées aux victimes, etc.

Pour plus d'informations : www.drp.cgss-martinique.fr prevention972@cgss-martinique.fr subventions-entreprises@cgss-martinique.fr



Pourquoi choisir la franchise pour développer son projet d'entreprise ?

Chaque année, de plus en plus de nouvelles activités font le choix de la franchise pour se développer. Pourquoi choisir ce système ? Quel intérêt pour le futur franchiseur ? Et quels inconvénients ? Quelques éléments de réponse ici.

Depuis 12 mois, avec l'installation du virus du covid 19, il vaut mieux une franchise française qu'étrangère : aucune frontière bloquée. Depuis 10 ans, la franchise française a ainsi vu son nombre de réseaux doubler passant **de 1200 environ en 2008 à plus de 2000 en fin 2019**.

Comment expliquer ce succès ? En fait si la réponse à cette question est plurielle comme nous allons le voir, le principal intérêt de la franchise tient à l'effet de levier du modèle.



TEMPEOS MARTINIQUE ?

Parce que le bien-être en entreprise a son importance !



Les atouts de la franchise

La franchise permet de démultiplier les actions (points de vente, territoires d'implantation...), rapidement en limitant les coûts de structure : Plusieurs nouveaux points de vente ou agences peuvent être ouverts simultanément sans attendre d'avoir réuni en interne l'ensemble des fonds propres nécessaires à ces ouvertures.

La franchise permet d'occuper plus finement le terrain : Comme on le sait, plus les enseignes ont un maillage fin, plus elles sont proches de leurs clients et plus elles génèrent de chiffre d'affaires.

La franchise permet d'occuper plus qualitativement le terrain : Le concept peut imposer à ses franchisés des emplacements de premiers ordres.

La franchise permet de s'appuyer sur des entrepreneurs(es) motivés(ées) : Contrairement à un réseau développé en succursales, en franchise, chaque point de vente ou agence est directement dirigé(e) par le chef d'entreprise et non par un(e) directeur(trice) salarié(e).

La franchise permet de s'appuyer sur des entrepreneurs qui connaissent bien le terrain : Généralement originaires de la région, ils (elles) connaissent parfaitement le terrain. Ils (elles) savent où sont les locaux commerciaux au plus fort potentiel et connaissent la culture, la typologie de la clientèle.

La franchise permet d'imposer plus rapidement une « bonne » idée : Quand une entreprise tient une bonne idée, elle doit être protégée du plagiat, de la copie ou du vol d'idée.

La franchise permet en constituant un réseau d'augmenter la force de frappe d'une enseigne (négociation , prix...)

La franchise permet de gagner rapidement en notoriété et en fidélisation

La franchise permet d'homogénéiser les pratiques et de contrôler la distribution

La franchise peut être utilisée dans de très nombreux secteurs d'activité : Commerce (prêt à porter, alimentation, beauté...) mais aussi services aux particuliers et aux entreprises (aide à domicile, recrutement, hôtellerie, coiffure, immobilier, restauration...), le modèle contractuel de la franchise peut se décliner sur des secteurs très divers. Regardez aujourd'hui **Tempeos Martinique c'est un CSE externalisé pour les TPE et PME**.

Les exigences de la franchise

Si comme nous venons de le voir, la formule de la franchise présente de nombreux avantages pour développer rapidement un concept, avant de se lancer dans le franchisage, le futur réseau va devoir se plier à de nombreuses exigences.

- **Le test et la validation de l'idée dans le cadre d'un essai , un « pilote »:** Il faut tester sur un échantillon de clients ciblé concrètement ou faire une étude.
- **La modélisation du savoir-faire :** Une activité qui marche ici peut très bien ne pas marcher ailleurs !
- **Le financement de l'avant et de l'après lancement :** Les coûts engendrés par le passage par une Franchise sont importants avant le lancement, mais aussi après (formation, investissement et redevance ou royalties).
- **Le développement d'une plus-value stratégique :** Le concept à franchiser doit être différenciant de la concurrence. Son actif essentiel reste sa marque. Il est essentiel qu'il recrute donc de « bons franchisés ». Les franchisés sont donc sélectionnés et auditionnés avec exigence. Vous pouvez être « refusé » !
- **Les exigences juridiques :** Il faut étudier les clauses du contrat et notamment la disposition de l'article L442-1 du Code de commerce d'avril 2019.

Entre atouts et exigences, un juste équilibre

Cela implique d'apprendre un nouveau métier, et de s'entourer de compétences très diverses (juridiques, marketing, communication, informatique...). Ceci vaut pour la période de l'avant lancement, mais aussi après. Un développement trop rapide peut s'avérer dangereux.

Il faut donc se poser les bonnes questions et choisir la bonne franchi : celle dont je partage les mêmes valeurs , adaptable en Martinique , fiable et crédible

techniquement et commercialement, suffisamment souple pour permettre une adaptation à ma cible client et ma région, dont l'investissement de départ est en phase avec mes capacités financières, qui m'accompagne et me **et enfin** elle qui m'assurera un bon rapport investissement/rentabilité

C'est une expérience enrichissante quoiqu'il arrive ! Bonne chance à tous.

DISTRIBUTEUR DE BONHEUR



CRÉER SEUL SON ENTREPRISE

1 AUTO-ENTREPRENEUR : ACTIVITÉ EXERCÉE EN PRINCIPAL OU EN COMPLÉMENTAIRE ?

Deuxième extrait de l'ouvrage «Auto-entrepreneurs, lancez-vous», qui accompagne le travailleur indépendant dans la création et la gestion de son projet. Nous vous proposons de recenser concrètement les premières étapes.

Si vous comptez exercer votre activité à titre principal, cela signifie que vous vous y consacrez à temps plein afin de générer, logiquement, votre revenu principal. Ce qui peut être le cas de celles et ceux qui sont demandeurs d'emploi et se lancent pour créer leur activité de manière indépendante.

Si vous prévoyez d'exercer votre activité à titre complémentaire, cela signifie que vous n'y consacrez qu'un temps partiel afin de générer un revenu complémentaire à vos autres revenus issus de votre situation première.

C'est le cas des salariés ou des retraités qui souhaitent développer une activité annexe, en complément de leur salaire, traitement ou retraite ; c'est aussi le cas des étudiants qui créent leur première activité alors même qu'ils poursuivent leurs études.

À NOTER

- Impossible : il n'est pas autorisé pour une même personne de créer deux auto-entreprises. Aussi vous ne pouvez pas adhérer au régime auto-entrepreneur si vous êtes gérant majoritaire de SARL, et seules les personnes physiques exerçant à titre individuel peuvent bénéficier de ce régime, les sociétés - personnes morales - ne le peuvent pas.



- Possible : il est possible, sous la même auto-entreprise, d'exercer plusieurs activités qui n'ont pas forcément de liens entre elles. En revanche, mieux vaut se concentrer sur une activité essentielle et porteuse, avec une ou deux en supplément.

Attention à ne pas trop vous disperser, vous risquez de brouiller le message de votre offre de service qui sera moins identifiable auprès de vos clients.

Dans certaines situations, vous pouvez également choisir d'adopter une stratégie par paliers et d'exercer votre activité indépendante en complément dans un premier temps, façon d'entreprendre en lançant progressivement votre projet, le temps de le tester, de le faire grandir, tout en conservant le gilet de sécurité de votre activité salariée.

C'est aussi ce que permet le régime de l'auto-entrepreneur par la possibilité du cumul. Ainsi, vous pourrez décider de changer votre modèle de vie professionnelle dès que vous envisagerez de vivre à temps plein votre activité indépendante.

Aujourd'hui, de nombreux salariés souhaitent changer de vie, engageant souvent leur famille dans l'aventure de ce changement. Ils lancent leur projet

en parallèle de leur travail salarié, puis démissionnent le moment venu pour devenir chef d'entreprise à temps plein et vivre de leur activité indépendante.

SAVOIR COMMENT S'INSCRIRE ET POUR QUELLES ACTIVITÉS

Comment s'inscrire ?

Avec votre pièce d'identité à joindre, la déclaration de votre activité en auto-entrepreneur est gratuite et peut se faire par Internet via le site officiel d'inscription: www.autoentrepreneur.urssaf.fr.



Vous pouvez également remplir un imprimé de déclaration au régime de l'auto-entrepreneur (également nommé « microentrepreneur ») et le déposer au Centre de formalités des entreprises (CFE) correspondant à votre type d'activité.

À NOTER

-Vérifiez bien dans votre barre de navigation que vous êtes sur la page de ce seul site officiel gratuit géré par l'Acoss/Urssaf. En effet, lorsque vous recherchez sur le Web « inscription autoentrepreneur » ou « s'inscrire en auto-entrepreneur », de nombreux sites proposent de vous inscrire, mais en vous demandant de payer une somme par carte bancaire. Soyez vigilants !

UNE FOIS INSCRITS, QUE SE PASSE-T-IL ?

Dans les jours qui suivent votre inscription au régime de l'auto-entrepreneur, plusieurs informations vont vous parvenir et, pour certaines, votre action est nécessaire.

• Un certificat d'inscription vous est envoyé par l'Insee à la suite de la réception de votre formulaire d'inscription

en ligne ou de sa transmission par un Centre de formalités des entreprises (CFE).

• L'activité de votre auto-entreprise doit être déclarée auprès des régimes sociaux compétents (Urssaf et Sécurité sociale des indépendants, Cipav pour l'assurance vieillesse de certaines activités libérales).

• L'enregistrement de votre auto-entreprise doit faire auprès des services fiscaux comportant, le cas échéant, l'option pour le versement libératoire de l'impôt sur les revenus de l'activité.

SIRENE ? SIRET ? SIREN ?

Vous recevrez votre certificat d'enregistrement au répertoire Sirene: votre entreprise sera désormais inscrite au répertoire Sirene, qui enregistre l'état civil de toutes les entreprises situées en France, quels que soient leur forme juridique et leur secteur d'activité.

Votre numéro SIREN sera attribué : sur ce certificat, vous trouverez le numéro unique d'identification de votre entreprise. Ce numéro composé de 9 chiffres sert à identifier chaque entreprise qui s'immatricule.

Le numéro SIRET, quant à lui, est composé de 14 chiffres (les 9 du numéro SIREN + 5 chiffres supplémentaires). Il apporte une information complémentaire qui sert à déterminer chaque établissement de l'entreprise. Cette explication est un détour nécessaire, car il y a souvent des confusions entre ces trois termes : SIREN, SIRET, Sirene. Une fois que l'on connaît le sens de chaque terme, on passe la vitesse suivante et on avance !

Source : <https://www.chefdentreprise.com>



2 LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE (EI)

L'entreprise individuelle (EI) est le statut pour lequel optent beaucoup de jeunes entrepreneurs même s'il peut se révéler risqué. En effet, entreprise et entrepreneur se confondent pour ne former qu'une seule et unique entité et cette situation peut être assimilée à une arme à double tranchant. Quels sont donc les attraits et les contraintes de cette configuration juridique ?

CARACTÉRISTIQUES ET AVANTAGES DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Juridiquement parlant, il n'existe pas de distinction entre l'entrepreneur et l'EI. Cette dernière n'est pas une société et ne possède donc pas de patrimoine propre, raison pour laquelle on lui assigne le patrimoine de l'entrepreneur. Ce contexte se prête ainsi à certaines activités, considérées moins risquées que d'autres, comme c'est le cas à titre d'exemple pour les prestations intellectuelles.

Ces activités ne nécessitant pas beaucoup de frais et d'infrastructure, peuvent se soumettre au contexte juridique imposé par l'EI.

En règle générale, les personnes désirant piloter leur affaire sans devoir rendre de comptes à personne auront tendance à opter pour cette alternative juridique. L'EI est également **la solution de choix pour ceux se lançant pour la première fois dans l'entrepreneuriat** car elle n'est pas lourde en termes de procédures ni de temps à engager pour le lancement du projet.

L'inscription de l'entreprise peut même se faire sur le net et **il n'y a ni besoin de rédiger des statuts ni d'organiser des assemblées générales.**

En termes de fiscalité, pas de complication à noter, **tous les revenus sont à mentionner dans la déclaration de revenus.** Pour la comptabilité, il n'y a **pas nécessité de se payer les services d'un**

comptable ni l'obligation de publier les comptes de l'entreprise. Il n'y a d'ailleurs pas lieu de constituer un capital de départ comme pour les autres types d'entreprise. L'entrepreneur étant le seul maître à bord, il peut jouir de toute l'autonomie et la liberté qui lui est conféré par ce statut.

LES INCONVÉNIENTS DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

La non distinction entre l'entrepreneur et son entreprise expose ce dernier à la **responsabilité sur les dettes et ce sur ses biens personnels** ainsi que ceux de son conjoint en cas de mariage sous le régime de la communauté des biens.

Cette responsabilité peut représenter un réel risque et être lourde de conséquences en cas de dépôt de bilan. Cependant, la solution sur ce point-ci serait d'effectuer une déclaration d'insaisissabilité sur les biens personnels pour protéger ces derniers en cas de coup dur professionnel. Cette procédure présente des coûts qui seront à la charge de l'entrepreneur.

Si l'activité génère beaucoup de revenus et que ces derniers dépassent les seuils prévus par la loi, **l'entrepreneur sera soumis aux plus hauts barèmes d'imposition.** En l'absence d'associés, toute la responsabilité est sur les épaules de l'entrepreneur qui doit faire face seul à toutes les dérives. D'ailleurs, il n'a pas d'autre alternative de financement que d'engager son patrimoine propre dans l'affaire.

Ainsi, si vous vous lancez dans les affaires, **pesez bien les pour et les contre de l'EI pour être certain que ce n'est pas un autre statut qui correspondrait plus à votre situation.**

Statuts :



3 L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EIRL)

L'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) est une forme juridique, destinée aux créateurs de projets optant pour le régime de propriété individuelle et souhaitant bénéficier de l'option du régime d'impôt sur les sociétés. Elle permet de rapprocher les entrepreneurs individuels des sociétés commerciales.



Ce type d'entreprise repose sur la séparation entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur et celui de la société. En effet, en cas de défaillance, aucun recours aux biens immobiliers personnels, n'est permis. Seuls les biens professionnels affectés à l'entreprise feront objet de garantie.

Ainsi, lors de la création de l'entreprise, l'entrepreneur individuel est appelé à recenser les biens de son patrimoine affectés à son entreprise. Cette information est indispensable pour la détermination de l'étendue des garanties dont bénéficient les créanciers professionnels.

L'EIRL est éligible au régime fiscal de l'impôt sur le revenu (IR) ou celui de l'impôt sur les sociétés (IS), en option.

Il est important de préciser que, la disparition de l'EIRL s'opère de manières différentes, au dépend de la raison de sa disparition : cession, liquidation, renonciation, ou décès de l'entrepreneur.

4 LA SASU : UN STATUT INTERMÉDIAIRE

La SASU est une société de capitaux qui présente une forme commerciale. Étant donné son caractère unipersonnelle, elle ne compte qu'un seul et unique associé. Sa création, comme son fonctionnement, obéissent à des règles beaucoup plus simples que celles en vigueur pour la SAS. Alors concrètement, qu'est-ce qu'une SASU ?

Voici une présentation complète du statut juridique de la SASU. Ses règles de fonctionnement sont également passées en revue. Enfin, un tableau de synthèse récapitule ses principales caractéristiques. N.B : contrairement à ce que l'on peut entendre, l'acronyme SASU ne signifie pas « société anonyme simplifiée unipersonnelle » mais bien « société par actions simplifiée unipersonnelle ».

PRÉSENTATION DE LA SASU

Caractéristiques générales de la SASU

La SASU est une société par actions simplifiée (SAS) ne comptant qu'un seul et unique associé. Il s'agit, comme son nom l'indique, d'une société unipersonnelle.

Cette société par actions appartient à la famille des sociétés de capitaux, au même titre que la société anonyme par exemple. Toutefois, à la différence de la SA, une SASU ne peut offrir ses actions au public.

Les sociétés de capitaux s'opposent généralement aux sociétés de personnes (comme la SNC) dans lesquelles la volonté personnelle de s'associer – ou l'intuitu personae – est fort ainsi qu'aux structures hybrides (comme la SARL). Presque toutes les activités peuvent s'exercer au sein d'une SASU. Les seules exceptions concernent des domaines bien précis (activités réglementées, assurance, débit de tabac...).

PRINCIPAUX ATTRAITS DE LA SASU

Beaucoup d'entrepreneurs privilégient la SASU au détriment de l'exercice en nom propre (entreprise individuelle). La SASU dispose de son propre patrimoine, distinct de celui de son associé unique. Ce dernier est donc mis à l'abri. De plus, sa responsabilité financière se trouve limitée au montant des apports en capital. C'est également un statut juridique très flexible. En effet, la Loi laisse de larges marges de manœuvre à l'associé unique pour organiser sa société comme il l'entend. Par exemple, il peut prévoir que certaines décisions soient prises par le président ou par tout autre organe créé spécialement à cet effet. Il a même la possibilité de charger un tiers de cette mission.

Contrairement à la société anonyme, le capital d'une société par actions simplifiée est libre. Même si cela reste déconseillé en pratique, l'associé unique peut le fixer à l'euro symbolique (1 €)... Il peut, par ailleurs, apporter de l'argent (apport en numéraire) ou des biens (apport en nature).

Enfin, la SASU peut évoluer naturellement vers une forme pluripersonnelle (SAS) sans formalités particulières. Il ne s'agit, dans ce cas de figure, pas d'une transformation au sens juridique du terme. Cela suppose toutefois que les statuts de la SASU aient prévu les modalités de fonctionnement à plusieurs associés.

5 AUTO-ENTREPRENEUR : EXERCER SON ACTIVITÉ AVEC ASSURANCE

OBLIGATOIRE OU PAS, POURQUOI SOUSCRIRE ?

L'assurance est obligatoire pour toutes les professions réglementées et pour les activités dans le bâtiment et l'artisanat. Même si elle n'est pas encore obligatoire pour les autres activités, elle est **INDISPENSABLE**. Souscrire une assurance pour couvrir les risques dans votre activité vous permet de répondre à trois objectifs essentiels :

- Parce qu'il s'agit de vous garantir contre les malversations, l'inexécution, la contestation ou les dégâts que votre activité peut créer ou causer chez ou auprès de votre client.
- Parce qu'il est nécessaire de vous protéger dans le cadre de l'exécution de votre activité pour couvrir les dommages causés tant pendant l'exécution d'une prestation, qu'après livraison.
- Parce que cela vous donne un argument de crédibilité vis-à-vis de vos clients lorsque vous exécutez votre mission, et ce dès la proposition de vos devis. Apporter la garantie que vous êtes assurés renforcera votre crédibilité dès le moment où vous proposerez vos services ou vos produits à de nouveaux clients. L'utilité d'être bien assurés vous permet de prémunir, vous et votre entreprise, contre les conséquences financières des risques.

CE QUE VOUS DEVEZ ASSURER

Pour choisir la formule d'assurance la mieux adaptée à votre activité et connaître en amont le budget à y consacrer, interrogez-vous sur le niveau de risque «acceptable» pour vous. Pour cela, posez-vous trois questions :

- Quelles obligations ? Selon la nature de votre activité, certaines assurances peuvent s'avérer obligatoires, comme l'assurance décennale pour les activités dans le domaine du bâtiment.
- Quels risques ? En décrivant concrètement votre activité exercée avec



l'assureur, vous serez en mesure d'identifier les risques essentiels à couvrir.

- Qui paye ? Lorsque se produit un dégât, un préjudice ou un litige qui vous est imputable, sans assurance, vous serez alors redevables de sommes qui peuvent être importantes.

LE CAS PARTICULIER DU BÂTIMENT : L'ASSURANCE DÉCENNALE, L'ASSURANCE BIENNALE

Lorsque les travaux que vous effectuez chez votre client font partie intégrante du bâtiment ou sont susceptibles d'atteindre à sa solidité, vous devez être assuré en responsabilité décennale (par exemple : travaux de maçonnerie, charpente, plomberie intégrée...). Lorsque les travaux que vous effectuez améliorent le bâtiment esthétiquement ou sont simplement posés, vous devez être assuré au titre d'une responsabilité biennale (par exemple : plomberie non intégrée, pose de cuisine non intégrée, carrelage, peinture...).

LA NATURE ET LE DÉTAIL DE VOTRE ACTIVITÉ

Ne négligez pas cette étape et définissez le plus précisément possible votre activité afin de vous assurer correctement pour l'activité réelle que vous exercez. Au besoin, **détaillez vos tâches**, la manière dont vous allez les exécuter, avec quel matériel, dans quelles conditions, comment vous vous déplacerez chez vos

clients, où allez-vous vendre vos services, que contiendront vos offres, etc. Votre activité est répertoriée par un code dans une logique de familles d'activités : la nomenclature d'activités française.

Le code APE/NAF identifie et classe votre activité principalement exercée et permet à l'assureur de savoir précisément les risques qui y sont liés. Ce code vous est confirmé à votre inscription au régime de l'auto-entrepreneur sur l'avis Insee que vous recevez.

Si ce n'est pas inclus dans le contrat d'assurance qui vous est proposé, **veillez bien à ajouter une protection juridique à votre assurance professionnelle**. Une protection spécifique qui vous permettra d'être conseillé et de bénéficier d'une prise en charge des actions juridiques liées à la responsabilité que vous prendrez ou pourrez prendre dans le cadre de votre activité. Un argument de crédibilité vis-à-vis de vos clients.

N'oubliez pas de faire savoir à vos clients que vous êtes assurés, cela vous aidera à proposer votre prestation dans les meilleures conditions et à garantir votre sérieux. Votre client saura ainsi que vous êtes assurés si :

- vous blessez quelqu'un : dommages corporels ;

- vous abîmez un objet appartenant à votre client ou chez votre client : dommages matériels ;
 - si votre client subit des conséquences suite à votre activité : dommages immatériels consécutifs ;
 - si votre client subit des conséquences indirectes suite à votre activité : dommages immatériels non consécutifs.
- Également, lorsque vous présenterez votre activité indépendante dans le cadre d'un concours ou auprès de votre banque, le fait d'être assuré donnera une image de fiabilité à vos interlocuteurs.

À NOTER

Il est indispensable que votre activité déclarée à l'assurance corresponde parfaitement à la prestation exercée afin que la garantie puisse s'appliquer correctement. La nature de votre activité est définie par un code NAF qui vous est attribué lors de votre déclaration d'activité. Vous le retrouverez sur le document que vous recevrez de l'Insee attestant de la création de votre autoentreprise.



LA RESPONSABILITÉ CIVILE, C'EST-À-DIRE ?

L'assurance responsabilité civile professionnelle

En droit, comment se définit la responsabilité civile ? Il s'agit de l'obligation légale de réparer les dommages causés à autrui, tant concernant les personnes dans la vie personnelle que dans leur vie professionnelle. Ces dommages peuvent être corporels, matériels, immatériels causés à toute personne physique ou morale.

Dans le cadre de votre activité, votre entreprise peut causer un préjudice à un tiers, et dans ce cas la responsabilité civile professionnelle de votre entreprise sera alors engagée. Il suffit d'un oubli, d'une erreur, d'une faute, ou d'un quelconque dommage envers une personne (votre client, votre fournisseur ou encore un tiers) ou envers quelque chose (un bien ou un équipement appartenant à votre client ou à un tiers) et vous pouvez alors vous retrouver à verser des sommes élevées pour indemniser d'un préjudice subi.

Une assurance spécifique peut alors couvrir votre entreprise selon les conditions au contrat signé pour rembourser tout ou partie des dommages occasionnés aux victimes. Cette assurance est à souscrire dès le début de l'exercice de votre activité pour vous couvrir dès vos premières missions. L'assurance responsabilité civile professionnelle est communément appelée « assurance RC Pro ». Elle sera basée sur le détail de l'activité principale que vous exercez, en tenant compte de votre chiffre d'affaires sur la base de celui déjà réalisé ou celui estimé aux seuils de chiffre d'affaires en auto-entreprise.

BAM

la nouvelle bière

locale !

BAM est une bière blonde produite sous le soleil de Martinique.



Brassée et embouteillée par :

Petite Brasserie
Martiniquaise



ZI Les Coteaux - 97228 Sainte-Luce
Tél. : 0596 584 206



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

L'INVITÉ

ET BAM, LA PREMIÈRE BIÈRE ARTISANALE DE MARTINIQUE : JEUNE ENTREPRISE PÉTILLANTE DE RÉUSSITE !



Aymeric Vasson, installé en Martinique depuis 20 ans, nous relate son parcours de créateur et chef d'entreprise : des démarches administratives en 2018 à aujourd'hui, de sa première cuvée en 2019 en passant par la crise de 2020, aux projets pour 2021.

- Aymeric Vasson : Avec mon frère, Frédéric Vasson, nous avons créé notre entreprise, la PBM (Petite Brasserie de Martinique sous statut de sarl) en 2018. Mes parents sont cultivateurs céréaliers en Champagne Ardennes donc c'est tout naturellement que nous avons eu l'idée et l'envie d'élaborer à partir d'une sélection particulièrement adaptée de céréales, une bière entièrement artisanale, ici en Martinique.

- Guide : Brasseur, comme toute activité que l'on veut développer ne s'improvise pas.

Quelle formation avez-vous suivie ?

- Je suis allé à l'IFBM, Institut Français de la Brasserie et de la Malterie de Nancy pour maîtriser le processus de fabrication : la sélection des ingrédients, matières premières (houblon, malt, levure), la technique du brassage, la chimie de la fermentation, la garde, (quelques secrets !), la connaissance de toutes nos

machines pour intervenir en cas de panne, et aussi et surtout les connaissances administratives, comptables et légales nécessaires à la création et au bon fonctionnement de l'entreprise.

- Avez-vous pu bénéficier de subventions pour vous accompagner dans la réussite de votre projet de création d'entreprise ?

- Oui, heureusement, grâce à l'aide de notre conseiller financier, nous avons obtenu le FEDER : Fonds Européen de Développement Régional

- Créer un tel projet est très ambitieux : la concurrence est déjà bien installée, non ?

- Avant de nous lancer, nous avons fait une étude de marché : que pouvons-nous apporter de plus que nos concurrents ou plutôt confrères ?

Quels seront nos points forts, notre originalité, ce qui nous permettra d'attirer et fidéliser nos consommateurs ?

- Pouvez-vous détailler ces points-clé ?

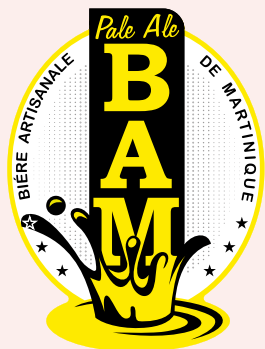
- Notre processus d'élaboration : pas de filtrage ni de pasteurisation. Ainsi notre bière conserve tous ses bons micro-organismes. Tout notre matériel de brassage, fermentation, jusqu'à

l'embouteillage vient de la société COENCO en Belgique

Nos produits sont « premium », 100% malt ; nous souhaitons faire de la grande qualité en développant une gamme : la Classique, la Blanche, la Lager.

- Quels objectifs vous étiez-vous fixés ? Les avez-vous atteints ?

- Notre objectif pour que l'entreprise soit pleinement rentable était de 500 000 bouteilles à l'année, nous sommes arrivés à en produire 400 000, ce qui est acceptable.



La date de sortie de la première cuvée était prévue fin décembre 2018 et nous avons eu juste quelques semaines de retard, le lancement de notre première BAM s'est fait début mars 2019. Aussi, nous avons pu installer notre brasserie dans la ZAC des Coteaux, à Sainte Luce. C'est l'emplacement que nous souhaitons pour nos locaux, d'un point de vue stratégique : être dans le sud de l'île, sur la RN5, visibles de la route.

Quant à la distribution de nos produits, Pomal s'occupe de la GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) et nous gérons tout le reste : CHR (Cafés Hôtels Restaurants) ainsi que les épicerie de proximité. Nous avons d'ailleurs créé un emploi pour un commercial polyvalent qui livre également.

- La crise sanitaire et économique de 2020 a-t-elle impacté votre entreprise ?

- Oui, nous n'avons pas été épargnés : baisse des ventes notamment dues à la fermeture des CHR donc perte de notre Chiffre d'Affaires. Nous avons mis en place le chômage partiel pour nos deux employés. Beaucoup de nos projets ont été freinés.

- Quels remèdes avez-vous mis en place ?

- Nous avons créé de nouvelles recettes pour proposer à la vente des bières de saison en séries limitées : bières de Noël et de Carnaval. Cela a redynamisé la marque. Nous avons organisé des livraisons chez les particuliers sur toute la Martinique et fait notre communication sur les réseaux sociaux : facebook et Instagram.

Nous avons eu l'opportunité de présenter notre bière au Salon Agricole de Paris. D'ailleurs, la BAM Classique a remporté la médaille d'Argent !

- Félicitations, c'est une belle récompense de votre savoir-faire et de votre pugnacité !

- Etre chef d'entreprise n'est pas si facile. On doit savoir surfer sur les bonnes et mauvaises surprises qui se présentent. On ne peut toujours tout prévoir. L'important, c'est de s'adapter, rebondir, ne surtout pas baisser les bras devant les problèmes et difficultés qui peuvent s'accumuler. On cherche les solutions, on persiste, on les trouve, les applique et on continue et réussit dans la joie et la bonne humeur !

- Quels sont donc vos projets ?

- L'élaboration de nouvelles recettes dont la bière IPA et l'ambrée, le développement de la pression, l'organisation de visites et dégustations à la brasserie, le marquage publicitaire de nos véhicules de livraison et plus encore...

- Alors bonne continuation ! Avez-vous un message personnel pour les créateurs et chefs d'entreprise de Martinique ?

- Croire en ses projets, aller au bout de ses idées, ne pas avoir peur de demander des conseils et surtout, c'est le travail qui paie.





NOUVEAU CITROËN ë-C4 100% ÉLECTRIC

OUVREZ LA ROUTE



Charge rapide :
jusqu'à 80% en 30 minutes
Autonomie : **350 Km (WLTP)**

Exonération totale & définitive de TVS
TVA récupérable à **100%** sur l'électricité
Bonus écologique jusqu'à **6 000€**
Amortissement déductible jusqu'à **30 000€**
+ 8 000€ pour la batterie