

# KaruMag

MARS-AVRIL 2014 / 103 / WWW.KARUMAG.FR

vendu  
nulle  
part

## DOSSIER VOYAGES D'AFFAIRES AUX ANTILLES GUYANE MEETING AT THE BEACH

**CATHERINE NORDEY / FONDATION ORANGE :  
TOUS EN CHŒURS  
MARIELLA AGNÈS BERGEN / PAROLES DE FEMMES**

Nouvelle  
BMW Série 2  
Coupé.

[www.bmw-antilles.fr](http://www.bmw-antilles.fr)



Le plaisir  
de conduire



# ADRÉNALINE MACHINE.

L'action est plus parlante que les mots...

C'est l'idée qui surgit dès le premier contact avec la nouvelle BMW Série 2 Coupé.

Combinaison parfaite entre dynamisme de conduite et design unique, le résultat est un véritable concentré d'adrénaline.

Ses lignes de caractère traduisent un tempérament de feu et inscrivent ce nouveau modèle dans la longue lignée des coupés BMW.

Véritable hommage à la légendaire BMW 2002, revenez aux sources du plaisir automobile, la technologie intelligente en plus.

**À découvrir et essayer en concession.**

## NOUVELLE BMW SÉRIE 2 COUPÉ.

Modèle présenté : BMW Série 2 Coupé M 235i.

Consommation mixte : 8,1L/100 Km - Emission de CO<sub>2</sub> : 117 à 189g/Km.

BCA. 3 bd Marquisat de Houelbourg. 97122 Baie-Mahault. 0590 26 97 75.

AUTOS ISLANDS. 1 lot. Morne Emile. La Savane. 97150 Saint-Martin (Grand Case). 0590 52 83 70.

BMW Guadeloupe



La Solidarité a un nouveau visage

[www.miaq.fr](http://www.miaq.fr)

Guadeloupe : 05 90 21 28 81

Martinique : 05 96 55 61 55

Guyane : 05 94 31 06 66

  miaq

MIAG, Mutuelle Interprofessionnelle Antilles Guyane  
Mutuelle régie par le Livre II du Code de la Mutualité  
N° d'immatriculation au registre national des mutuelles 35317144000012  
Membre d'AG.Mut, Union de mutuelles du Groupe AG2R LA MONDIALE



MUTUELLE INTERPROFESSIONNELLE  
ANTILLES GUYANE  
PARTENAIRE D'AG2R LA MONDIALE

# 103/édito

## Bon voyage !

Pour l'entrepreneur antillo-guyanais, le voyage, fût-il d'affaires, tient de l'immersion nécessaire. Dans la rencontre avec ses partenaires d'entreprise, ses fournisseurs d'articles ou de contenus à commercialiser, à imposer sur son marché, intérieur ou extérieur, à proposer à sa clientèle, d'ici et d'ailleurs. Il arrive même qu'au bout du voyage, on se redécouvre soi-même...

Certes, ce peut être parfois un voyage immobile, forcément moins budgétivore car contenu dans un mail professionnel, suggéré par des échanges téléphoniques ou numériques, où se négocient les contrats d'affaires et/ou de confiance entre entrepreneurs solidaires. Forcément solidaires. Pour optimiser les profits réciproques, tisser les liens qui donnent aux projets et aux rêves à réaliser ensemble leur force exécutoire. Des mots aux actes.

Mais il advient plus souvent, désormais, pour ce même entrepreneur antillo-guyanais, que ces déplacements nécessaires d'influences et de contacts fructueux nécessitent une rencontre physique, s'appuient sur une relation voyageuse, portée justement par l'esprit partagé d'entreprendre, de créer, d'accompagner concrètement la réalisation d'une "œuvre" commune à partir d'un état d'esprit singulier.

L'ouverture à l'Autre, le partage de projets et l'échange d'opportunités, le transport de compétences et la découverte réciproque, telles sont les bagages d'esprit qui fondent nos libertés de créer, d'entreprendre, d'oser. Peu importe la destination, parfois. Ce sont les événements traversés, les rencontres tissées qui fondent les destins voyageurs. Qui forgent l'esprit d'entreprise, l'envie d'exporter ses savoir-faire, ses produits, ses services, l'espérance du succès en prime. Jusqu'à sa réalité.

Dans notre grand Dossier consacré au Tourisme d'affaires, à l'excellence à l'export-import, aux vertus des transports maritimes ou aériens qui favorisent et fondent les rencontres fructueuses, les initiatives vertueuses, des femmes et hommes d'affaires de Guadeloupe, de Martinique, de Guyane, font des voyages du même nom les vecteurs sains d'une révolution tranquille : celles des ambassadeurs d'une excellence créole assumée, revendiquée, qui s'ouvrent d'autant mieux au monde que d'îles en ailes, tous et toutes savent d'où ils et elles viennent. Et qu'entre inquiétudes et audace, en ces temps troublés que nous vivons, elles et ils témoignent. Obstinément. Fièrement. De ce que nous sommes. Des gens d'un voyage, lointain ou plus récent, qui a fondé nos origines. Et forgé nos destinées métisses. Notre communauté de destin.

Bon voyage.



**GUADELOUPE :**  
0590 21 71 60  
0690 58 71 60  
Aéroport Guadeloupe  
Pôle Caraïbes  
97 139 Baie-Mahault  
parkinnservices-  
guadeloupe@orange.fr

Comtesse du Barry  
FONDÉE EN 1908

EPICERIE FINE  
CADEAUX GOURMETS  
RENDEZ-VOUS  
D'AFFAIRES



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

FOIE GRAS | CAVIARS | COFFRETS APÉRITIFS | VIN | CHOCOLAT  
CHAMPAGNE | TRAITEUR

Comtesse du Barry  
FONDÉE EN 1908

OUVERT DU LUNDI  
AU VENDREDI  
DE 10H À 19H  
LE SAMEDI DE 10H À 14H

Imm. Le Sommet  
42, rue Ferdinand Forest  
Face à l'entrée des  
Galeries de Houelbourg  
97 122 Baie-Mahault JARRY

comtessedubarry.gpe@gmail.com

0590 267 818  
0690 383 368

Comtesse du Barry Guadeloupe

# OURS

## EDITION

Les magazines Karumag, Guyamag et Madinmag sont édités par EPAG - EDITION PRESSE ANTILLES GUYANE - [www.edition-epag.fr](http://www.edition-epag.fr)

## DIRECTEUR DE PUBLICATION

Laurent Nesty - [dir@edition-epag.fr](mailto:dir@edition-epag.fr)

## DIRECTRICE DES ÉDITIONS

Emmanuelle de Beaufort - [contact@edition-epag.fr](mailto:contact@edition-epag.fr)

## EPAG GUADELOUPE - SIÈGE

Rue Henri Becquerel - BP 2174 - 97195 Jarry Cedex - 0590 41 91 33

## EPAG GUYANE

26 Rue Schoelcher - 97300 Cayenne - 0694 26 55 61

## EPAG MARTINIQUE

Immeuble du Port - 97200 Fort-de-France - 0596 30 14 14

## RÉDACTION

[redaction@edition-epag.fr](mailto:redaction@edition-epag.fr)

## MARKETING ET COMMUNICATION - COORDINATION

Amandine Sauvage - 0690 68 34 49 - 0590 41 91 33  
[marketing@edition-epag.fr](mailto:marketing@edition-epag.fr)

## WEB MARKETING

Rachel Dorville - 0696 05 89 62  
[rachel@edition-epag.fr](mailto:rachel@edition-epag.fr)

## SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Daniel Rollé - [daniel@edition-epag.fr](mailto:daniel@edition-epag.fr)

## SERVICES ADMINISTRATIFS

Comptabilité - 0590 41 91 33 - [compta@edition-epag.fr](mailto:compta@edition-epag.fr)  
Facturation - 0590 41 91 44 - [facture@edition-epag.fr](mailto:facture@edition-epag.fr)

## ABONNEMENT

[abonnement@edition-epag.fr](mailto:abonnement@edition-epag.fr)

Recevez les magazines chez vous avec une participation pour les frais postaux.  
Commande et paiement en ligne sur [www.caribmag.fr](http://www.caribmag.fr) ou par courrier à :  
EPAG Guadeloupe - Rue Henri Becquerel - BP 2174 - 97195 Jarry Cedex



## KARUMAG

Karumag N° 103  
ISSN : 2266 - 5641  
25 000 ex.  
[www.karumag.fr](http://www.karumag.fr)



Karumag



@carib\_mag

## GUYAMAG

Guyamag N°45  
ISSN : 195 - 473X  
15 000 ex.  
[www.guyamag.fr](http://www.guyamag.fr)



Guyamag

## MADINMAG

Madinmag N° 18  
ISSN : 2118 - 299X  
25 000 ex.  
[www.madinmag.fr](http://www.madinmag.fr)



Madinmag

## RÉGIE PUBLICITAIRE

### GUADELOUPE

Directrice commerciale: Aurélie Bancet - 0690375482 - [aurelie@edition-epag.fr](mailto:aurelie@edition-epag.fr)  
Armelle Meheust - 0690 58 64 12 - [armelle@edition-epag.fr](mailto:armelle@edition-epag.fr)  
Virginie d'Alexis - 0690 64 12 88 - [virginie@edition-epag.fr](mailto:virginie@edition-epag.fr)

### GUYANE

Mathieu Delmer - 0694 26 55 61 - [iguanacom@wanadoo.fr](mailto:iguanacom@wanadoo.fr)

### MARTINIQUE

Noémie Millon - 0696 53 19 81 - [noemie@edition-epag.fr](mailto:noemie@edition-epag.fr)

### FRANCE / INTERNATIONAL

RPAG - 0632 02 54 30 - [contact@regie-rpag.fr](mailto:contact@regie-rpag.fr)

Pour une insertion publicitaire, contactez nos régies selon le lieu du siège social de votre société.

## ONT COLLABORÉ À CETTE ÉDITION

### JOURNALISTES

Daniel Charles-Nelson - Satyam Dorville - Jean-Luc Goubin - Eva Zonca  
Karine Brun - Karine Kelly Mamie - Claire Gaudin

### PHOTOGRAPHES

Jean-Albert Coopmann - Mathieu Delmer

### CONTRIBUTEURS

François Brichant / Minute de la com' - Emmanuelle Versini / Actu immobilière - Sébastien Robineau / Actu juridiques 971 - Philippe Chotard / Belle Martinique - Dan Hierso / Réseau Outremer Network - Jean-Yvan Jeannette / Page Platinum - Flora Veilleur / Madiana - Mirella Chantalou / Lediner de Mirella - Club APM Guadeloupe - CCI Région Guyane - Contact Entreprises Martinique - Réseau Entreprendre Guyane

## NOS PARTENAIRES

RCI - Coconews - Outremer Network

©Edition EPAG - Lareproduction, même partielle, des articles et illustrations publiés dans ce magazine est interdite.

Edition EPAG décline toute responsabilité pour les documents remis.

## IMPRESSION

Magazines réalisés et imprimés aux Antilles-Guyane. L'ensemble de la production de ce magazine est certifié PEFC. Le papier est issu de forêts gérées durablement. Couverture sur papier 200 g/m<sup>2</sup> - Pages intérieures sur papier 100 g/m<sup>2</sup>.

### PRIM

Photogravure, impression, façonnage.  
Rue Henri Becquerel - BP 2174 - 97195 Jarry Cedex  
0590 26 72 40 - [infos@primsas.com](mailto:infos@primsas.com)

## NOS AUTRES TITRES

SMART - PRODUIT PEYI - MARTINIQUE AUTHENTIC  
Toutes les informations sur [www.edition-epag.fr](http://www.edition-epag.fr)



# Cyphoma n'est pas qu'un mollusque !

## C'est avant tout le partenaire de votre communication digitale.

Découvrez nos solutions publicitaires innovantes pour votre entreprise avec Cyphoma, le site d'annonces web, mobile et facebook aux 110 000 visiteurs uniques par mois aux Antilles et Guyane Françaises.

Votre conseiller : Alison - 06 90 88 18 51 - [alison@cyphoma.com](mailto:alison@cyphoma.com)

[www.cyphoma.gp](http://www.cyphoma.gp)

26 000 fans

# 103/sommaire

Flashez >  
et rejoignez-nous  
www.caribmag.fr  
facebook : KaruMag  
twitter : @carib\_mag



facebook



12  
Fondation Orange  
Tous en chœurs !

14-20  
Brèves

22  
Joel DESTOM - AG2R  
La Complémentaire Santé  
pour tous

24  
Madly BIENVILLE  
Gagnez en efficacité  
managériale GEM

26  
Dispositif FTPE  
La FTPE se mobilise  
pour les Très Petites  
Entreprises

28  
Lauranza DOLIMAN  
Coachez votre image

30  
Mariella Agnès BERGEN  
Paroles de femmes

32  
François FANELLI  
Les villas kéops, une  
signature de référence

34  
Je m'engage 971  
Contre la violence,  
les communicants se  
mobilisent

36  
KAZA TI' MOUN  
De belles occasions

38  
ARCHITUFF  
Le tuff manufacturé, valeur  
patrimoniale de la Guade-  
loupe

42  
DOSSIER  
VOYAGES  
D'AFFAIRES  
AUX ANTILLES  
-GUYANE

45  
Novotel Guyane  
Le temps d'un voyage à  
Cayenne

46  
Auberge de la Vieille Tour  
Le fleuron de l'île aux belles  
eaux

47  
Hôtel Bakoua  
S'ancrer dans les esprits et  
dans l'Histoire

48  
Hôtel Karibea  
Une affaire de tourisme

50  
Exponciel  
Donner corps à l'imagination

52  
Atomic Lighting  
Tout un Monde de Création !

54  
Buro Club

56  
Challenge International  
Le groupe qui innove dans le  
transit international

58  
Aurélié LIEVIN  
Europcar soigne sa  
"Business attitude"

60  
Guyane Tourisme

62  
Petit Futé Guyane

64  
Emilie BRUNET  
Air Caraïbes entretient une  
relation privilégiée avec la  
clientèle antillo-guyanaise

66  
MSC - Tonino GALANO, c'est  
l'homme qui prend la mer...

68  
Isabelle  
FLANDRINA-ADONIS  
La Guadeloupe à la  
conquête de la Riviera

70  
CCI IG  
Au plus près des  
hommes et du territoire

71  
CCI IG la formation

82  
SIMPAC Le facteur qualité

84  
Guadeloupe grand large G2'L

86  
Cool Caraïbes  
C'est décidé, j'emmène mes  
équipes sur le Tip Top Two

88  
David Vignau  
La pâtisserie version  
haute-couture

90  
Anne-Solène Petrelluzzi  
La femme chocolat

92  
Beach Volley  
Une journée magique

94  
Vila Coccoloba  
Le rêve à Marie-Galante

98  
Actualités juridiques

100  
Immobilier d'entreprise  
Externaliser les actifs  
immobiliers

102  
Adecco

103  
Les films du mois du REX

104  
La minute de la COM'

106  
RCI "Caraïbes 2 îles"

108  
Les drôles de zèbres  
du "Zoo Rock Café"

110  
Nossy Be  
Une cuisine d'excellence

110  
Coconews

113  
Plage platinum de Jean-yo

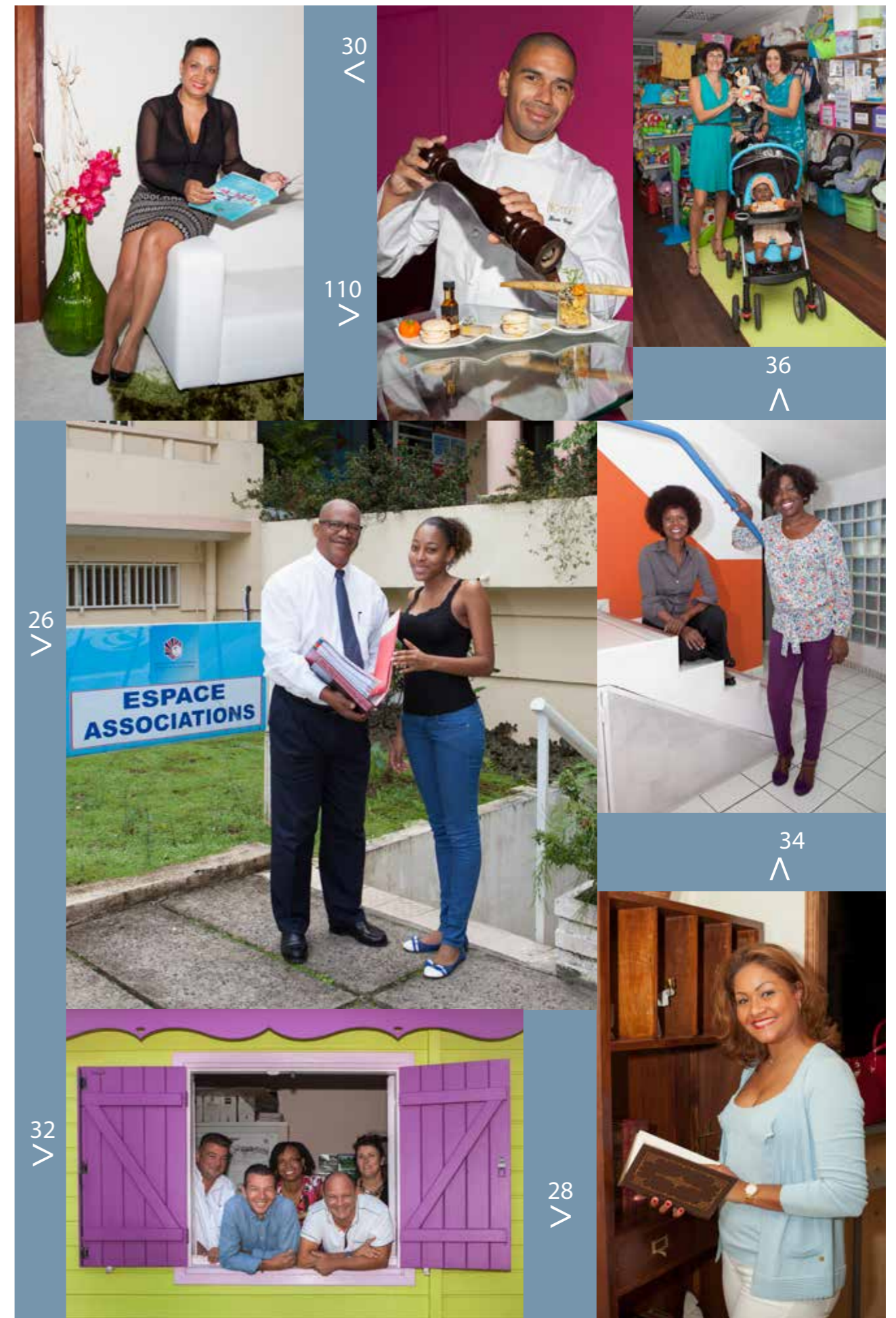
114  
Chronique de A



LE GROUPE D'ASSURANCES ANTILLES-GUYANE



Avec la garantie « Solution RH », Groupama-Gan vous indemnise les frais additionnels (remplaçant qualifié, sous-traitance, heures supplémentaires, rétrocession d'honoraires) consécutifs à une incapacité temporaire de travail (accident ou maladie avec hospitalisation) minimale de 3 jours des personnes désignées par le contrat.



30  
<

110  
>

36  
^

26  
>

34  
^

32  
>

28  
>



## Fondation Orange : tous en chœurs !

Le groupe Orange, à travers sa fondation, apporte son soutien aux initiatives portées par ses salariés. Les associations des Antilles et de la Guyane peuvent aussi bénéficier de son appui pour certaines actions qu'elles mettent en place.



« J'ai toujours aimé le chant. Je fredonnais comme beaucoup de personnes chez moi. Aujourd'hui, avec mes collègues, nous nous adonnons à notre passion, encadrés par un chef de chœur qui nous aide à travailler notre voix », précise Catherine Nordey, responsable des relations extérieures et déléguée mécénat pour la Fondation Orange pour les Antilles et la Guyane. Catherine est aussi l'un des membres de la 34e chorale créée en France par la fondation. « À travers ce projet, l'objectif est de contribuer à rassembler les salariés du groupe, à créer une grande convivialité, une cohésion dans l'équipe. C'est aussi une occasion d'échanges et de rencontres entre les collègues, dans un contexte de mutualisation et de rapprochement entre les deux entités France-Telecom et Orange Caraïbe », explique Catherine Nordey. Chaque année, l'ensemble des chorales venues de toute la France, se retrouve autour d'une manifestation appelée « Les nuits de la voix ». C'est d'ailleurs l'occasion, pour la Fondation, de mettre à l'honneur des artistes qu'elle encourage et auxquels elle croit. Ce rendez-vous musical permet la mise en lumière de chœurs, d'orchestres et d'artistes talentueux que la Fondation soutient, dans le cadre de son mécénat musical.

Désireuse de participer à la vie sociale des territoires où elle est présente, elle encourage les actions de solidarité, en soutenant certaines initiatives portées par les salariés. Aussi, dans le cadre du projet "solidarité numérique", elle propose de mettre gratuitement des volontaires à la disposition de structures qui souhaiteraient créer des ateliers d'initiation à l'informatique.

Le dispositif "Temps Partiel Sénior" permet, par ailleurs, à un collaborateur d'effectuer les trois dernières années de sa carrière au sein d'une association. Aux Antilles, déjà 60 salariés en préretraite ont fait ce choix.

Les associations ne sont pas oubliées. Toutefois, leurs projets doivent répondre à plusieurs conditions pour prétendre à un soutien de la Fondation : « elles ne doivent pas être une émanation d'une collectivité locale. Il faut qu'elles justifient de plusieurs actions sur le terrain et qu'elles aient une antériorité avant de déposer leur demande », rappelle Catherine Nordey. Les projets, comme au niveau national, doivent concerner quatre domaines d'intervention : éducation et insertion professionnelle (solidarité numérique), musique vocale, santé-autisme et éducation et santé à l'international (solidarité numérique).

Jeudi 20 février : un grand jour pour la chorale. Pour la circonstance, le chef de chœur, Gérard Gros, qui d'habitude assurait seul les répétitions et l'accompagnement au piano, s'était fait seconder ce jour-là par trois musiciens professionnels. Et pour cause. La chorale avait des invités de marque pendant la pause méridienne : Amaya Dominguez et Yannis François, deux ténors du chant de renommée internationale, étaient de passage en Guadeloupe, à l'occasion des "Nuits Caraïbes".

Les chanteurs guadeloupéens se préparent pour le prochain Chœurs Env'île, festival international de chant choral prévu en mai à Pointe-à-Pitre, ainsi que la prochaine édition de la Fête de la musique, le 21 juin.

## La SNCF organise des recrutements en Guadeloupe

Dans le cadre du partenariat avec LADOM, Pôle emploi Guadeloupe contribue à la prochaine opération de recrutement de la SNCF. Environ 70 candidats en Guadeloupe pourraient être recrutés sur différents postes. Les dossiers de candidature sont à adresser, jusqu'au 7 mars, au Pôle emploi puis à LADOM. Les services RH de l'opérateur seront en Guadeloupe à l'hôtel Créole Beach, du 17 au 22 mars 2014, pour la phase des tests de recrutement, des entretiens et de la visite psychologique de sécurité des candidats qui auront été présélectionnés par Pôle emploi Guadeloupe & Îles du Nord. Les postes proposés sont les suivants : conducteur de trains, électricien, opérateur circulation, opérateur infra mécanique, opérateur infra signalisation, opérateur infra voie et opérateur maintenance infra caténaies.

Plus de renseignements sur : <http://www.pole-emploi.fr/region/guadeloupe>

## Un nouveau centre de loisirs va voir le jour aux Abymes

Situé derrière le centre commercial Milénis, la première pierre de ce nouveau centre de loisirs a été posée le 9 janvier dernier. Le complexe portera le nom de "Family Plaza" et sera composé d'un cinéma de dix salles, de pistes de rollers, de restaurants, d'une salle de fitness, de commerces divers, dont plusieurs enseignes nationales telles que But ou Gifi. Les artisans seront également conviés régulièrement pour y exposer leurs produits. Le chantier devrait durer 20 mois et générer environ 500 emplois directs et indirects, a souligné André Saada, le président de Provimo, groupe Distrimo, promoteur du projet. L'ouverture du complexe est prévue pour le deuxième semestre 2015.

## Réseau Entreprendre Guadeloupe désigne sa première lauréate

Sabrina Gares, franchisee de l'agence de services à la personne Domidom de Baie-Mahault, est devenue la première lauréate du "Réseau Entreprendre Guadeloupe". L'entrepreneuse a ainsi obtenu un prêt d'honneur de 30 000 €, afin d'assurer la trésorerie de sa société, ainsi qu'un accompagnement dans le développement de son entreprise. Sabrina Gares a ouvert son agence de services à la personne au cours de l'année 2013 et a, depuis, recruté 8 salariées.

Créée en novembre 2012, l'association "Réseau Entreprendre Guadeloupe", regroupe 57 entrepreneurs dirigeant toutes tailles d'entreprises et se donne des projets ambitieux : en 2014, elle compte soutenir 9 projets et en 2015, 12 créations ou reprises.

## Lancement d'un nouveau site WEB entièrement consacré à la formation en Guadeloupe

Un nouveau portail < [seformerengueloupe.fr](http://seformerengueloupe.fr) > vient d'être lancé en Guadeloupe. Commandé par le Conseil régional, il a pour but d'informer la population sur l'offre de formation professionnelle disponible en Guadeloupe. Il rassemble les actions de formation proposées et saisies par les organismes eux-mêmes, et présentées suivant un langage de description commun. Celui-ci est lisible prioritairement par le grand public et adapté aux besoins des prescripteurs et des financeurs. Chaque action de formation est décrite avec son programme, l'organisme de formation dispensateur, les dates, lieux, pré requis, les objectifs et résultats attendus. Chaque organisme de formation est aussi présenté avec son numéro de déclaration d'activité, sa date de création, ses contacts, l'accessibilité aux publics de ses locaux et son équipement pédagogique.

Plus de renseignements sur : <http://www.seformerengueloupe.fr/>



# SOYEZ REMARQUABLE



## CITROËN DS4 LE COUPÉ 5 PORTES

A partir de 23 400 €\*

\*CITROËN DS4 CHIC VTI 120 CV. Prix tarif : 25950 € - avantage client 2000 € - 400 € peinture métal - 150 € mise à la route = 23400 €, hors peinture métal et hors mise à la route. Consommation mixte (l/100km) : 6,2 L. Emission CO2 (g/km) : 144. Photo non contractuelle. Detail de l'offre en concession. Offre valable jusqu'au 31/03/2014.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



## MOBILISATION MASSIVE contre le chikungunya

Depuis la confirmation des premiers cas de chikungunya en Martinique, le 19 décembre 2013, le nombre de cas ne cesse d'augmenter. Afin de limiter la diffusion du virus, l'ARS de Martinique, la CIRE Antilles-Guyane, le Conseil général et la Préfecture ont déployé un plan d'actions spécifique.

Chaque semaine, la CIRE Antilles-Guyane publie son point épidémiologique, qui permet de faire un point sur l'évolution du virus. Des actions "coup de poing" se multiplient dans les communes afin de limiter la diffusion du virus et informer la popula-

tion. Afin de poursuivre dans cette dynamique, l'ARS, la préfecture, le Conseil général, l'Association des maires et l'ensemble des communes, se sont mobilisés le samedi 22 février 2014, dans le cadre d'une vaste opération de lutte contre les moustiques.

Cette manifestation de grande envergure, à l'échelle de la Martinique, doit mobiliser chaque citoyen avec un seul mot d'ordre "STOP AUX MOUSTIQUES". Des actions de destruction de gîtes, de ramassage de VHU (véhicules hors d'usage), de nettoyage de l'environnement sont envisagées. Rapprochez-vous de votre mairie pour plus d'informations

## VENTE AUX ENCHÈRES RECORD pour un rhum martiniquais

C'est à Paris, à l'angle des Champs-Élysées et de l'avenue Montaigne, que s'est tenue la grande vente annuelle "Urban Art" de la prestigieuse maison de vente aux enchères ARTCURIAL. Les Rhums Clément ont profité de cette occasion pour mettre en vente 5 exemplaires de leur bouteille de rhum vieux VSOP « CLÉMENT by JONONE », au profit de la Fondation Abbé Pierre. De nombreux acheteurs du monde entier se sont arrachés ces 5 exemplaires uniques, pour un montant record de 6 200 €. Ces bouteilles avaient été dédicacées la veille par l'artiste JONONE, lors d'une soirée de présentation co-organisée par les Rhums CLÉMENT et ARTCURIAL réunissant quelques 500 privilégiés, amateurs d'Art contemporain et de spiritueux d'exception.

## EDF : plus de moyens pour moins de coupures ?

EDF a inauguré deux lignes 63 000 volts entre les postes sources de Dillon et du Lamentin. C'est pour répondre aux enjeux de développement économique du territoire, améliorer la qualité de fourniture de ses clients et surtout tenter de réduire les coupures, que les services d'EDF ont initié, en 2001, des études pour renforcer le réseau haute tension en Martinique. Le projet a coûté 17 millions d'euros et a consisté en la pose de 8,2 km de réseaux électriques. Michel Charron, chef du service réseaux d'EDF en Martinique, a précisé que "ce projet s'inscrit dans une réflexion plus globale sur le maillage haute tension en Martinique. Il sera complété par le renforcement des lignes électriques venant de la centrale de Bellefontaine".

## LAGENCEDECOM' signe la nouvelle identité de la Marina du Marin

Depuis plusieurs années, la Direction régionale d'EDF en Martinique s'engage à aider les jeunes dans leur insertion professionnelle à travers différentes actions. Le 28 novembre 2013, la Direction régionale d'EDF s'est vue attribuer le "Trophée de l'alternance", lors de la première édition de remise des prix de l'alternance organisée par le MEDEF. Cette récompense vient conforter l'engagement de l'entreprise auprès des jeunes, pour différents services, afin de contribuer à leur intégration et leur réussite scolaire.



## INVESTISSEMENTS OUTRE-MER

1<sup>ER</sup> OPÉRATEUR GIRARDIN

INDUSTRIEL - IMMOBILIER - LOGEMENT SOCIAL

LA GAMME IR - IS LA PLUS LARGE DU MARCHÉ

+ d'1 MILLIARD d'€ D'OPÉRATIONS RÉALISÉ DEPUIS 2010

ET AUTRES OPÉRATIONS D'EXCEPTION



**STARINVEST**  
ANTILLES-GUYANE

UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE STAR INVEST - DÉJÀ 20 ANS D'EXPÉRIENCE

- + de 100 agréments obtenus en logement social (près de 5.200 logements)
- Une cinquantaine d'agréments en cours d'instruction ou de dépôt (2.000 logements)
- + de 2000 logements sociaux en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane
- 500 opérations réalisées

+ de 60 collaborateurs •  
6 filiales à travers tous les Outre-mer •  
Un réseau de 400 Conseillers en Gestion de Patrimoine •

## VOS AGENCES ET VOS CONTACTS STAR INVEST ANTILLES GUYANE - STIAG

### MARTINIQUE

PHILIPPE DE FRANCIOSI (DG STIAG)  
05 96 54 86 71

Zone franche de Dillon  
4, rue Georges Eucharis  
97200 Fort de France

### GUADELOUPE

MAÏTÉ DA CUNHA  
05 90 80 86 96

Immeuble Tsalah  
51, rue Henri Becquerel Jarry  
97122 Baie-Mahault

### GUYANE

ALEXANDRE PEIGNON  
05 94 25 60 41

Immeuble Piazza Marengo  
Zone Collery II  
97300 Cayenne

## AIR ANTILLES EXPRESS propose de nouvelles destinations

Depuis le 15 février dernier, Air Antilles express offre de nouvelles destinations dans la Caraïbe. La compagnie a, en effet, signé un accord de partenariat avec la compagnie néerlandaise Winair (son homologue de Sint-Maarten). Un vol inaugural vers l'aéroport de Juliana à Sint

Maarten a ainsi eu lieu, le 5 février dernier. Cet accord permettra l'ouverture de lignes pour Curaçao, Saint-Martin Juliana, La Dominique, San Juan, Anguilla, Saba ou Tortola. Il permettra également aux passagers de partir vers les États-Unis avec des compagnies à bas coûts ou encore de rallier Amsterdam ou Paris. L'aéroport de la partie hollandaise de Saint-Martin étant l'aéroport international le plus important de la région, après celui de San Juan à Puerto Rico.

## Signature d'une convention entre l'ESG Management School et la délégation interministérielle pour l'égalité des chances des Français d'Outre-mer

Armand Dérhy, directeur de l'ESG "Management School", et Sophie Élizéon, Déléguée à l'égalité des chances des Français de l'Outre-mer, ont signé une convention de coopération pour la promotion de l'audace entrepreneuriale des Ultramarins le 29 janvier dernier. Cette convention permettra de poursuivre des travaux de recherche dans le cadre de la Chaire "Entrepreneurship and Sustainable Business" de l'ESG Management School. L'objectif de cette étude est de faire évoluer le regard sur l'Outre-mer et de mettre en avant le potentiel de création de valeurs des Ultramarins. Les résultats de ces travaux seront communiqués en juin 2014, au cours d'un événement commun avec la délégation.

## LANCEMENT DU CREFOM le Conseil Représentatif des Français d'Outre-Mer

C'est au ministère des Outre-mer, en présence du ministre Victorin LUREL, qu'a été annoncée la création du CREFOM. Patrick Karam, ancien délégué interministériel, président de ce nouveau comité, le sénateur Georges Patient et les membres fondateurs étaient présents à la conférence de presse de présentation de cette structure, le 31 janvier dernier. Le CREFOM a

comme objectif de valoriser, de promouvoir et de défendre les Outre-mer, ses territoires et ses citoyens, au sein de la République en représentant toute leur diversité. Les dirigeants d'associations les plus représentatives, des personnalités parmi les plus emblématiques du monde économique, social, culturel, médiatique et sportif ultramarins, ainsi que les élus des Outre-mer et de l'Hexagone, unissent ainsi leurs voix pour fédérer leurs énergies et créer une structure représentative qui sera la voix des Outre-mer dans le débat public au cœur de la société civile.

## L'INSEE PUBLIE les chiffres définitifs de la population française en 2011, DOM compris

Selon des chiffres publiés le 31 décembre 2013 par l'INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques), près d'1,9 million de personnes habitait dans les départements d'Outre-mer en 2011 (sans prendre en compte Mayotte, qui est devenu département français en mars 2011).

C'est La Réunion qui enregistre la plus importante progression, avec plus de 46 000 habitants supplémentaires en 2011 par rapport à 2006. La population de Guyane augmente, elle aussi, avec un peu plus de 30 000 habitants, et la Guadeloupe gagne environ 3 600 habitants.

Seule la population de Martinique a diminué entre 2006 et 2011. Ces statistiques vont servir de base pour déterminer les subventions publiques, mais aussi l'organisation des élections municipales en mars 2014.



7 décembre 2013

Forum pro-jeunesse organisé par Akélio Accompagnement (en charge du programme "jeunesse d'OMN") Au CIDJ Paris, une soixantaine de partenaires dont les associations étudiantes (AJEG, AERP, MAJ, Nouvelle Polynésie...) Plus de 1400 participants. <http://forumprojeunesse.org/>

7, 8, 9 janvier 2014

Participation de Knowledge Technology au CES de Las Vegas. Vidéo en français sur France 2 <https://www.youtube.com/watch?v=hFQdkO8bc7g&feature=youtu.be>

29 janvier 2014

Participation de Pascal Meslien-DG de Knowledge Technology au lancement de la "FrenchTech" avec Fleur Pellerin.



06 février 2014

OMN partenaire du Concours Power Starter depuis le début. Final au jardin de l'innovation d'Orange avec le réseau Cyberelles pour cette 3e édition. Avec Nathalie Boulanger et Pascal Latouche, Directeur d'Orange Fab. Félicitations à la Martiniquaise Mikaela Rojas Fanon short listée parmi les finalistes.

12 février 2014

José Jacques Gustave, fondateur de G2J.com (resp. NTIC OMN) est invité par les services du protocole de l'Élysée au voyage du Président de la République, François Hollande, à l'occasion de son déplacement aux USA, dans la Silicon Valley.



Le programme "Osons l'Outre-Mer" continue en Mars avec les #JDS2 !!

Chaque mois, Networking, conférences, formations, financement, Emploi sont au cœur de ce nouveau programme annuel mis en place par le réseau OMN qui vise à optimiser le lien entre les activités de la communauté afro-antillaise et la dynamique économique.

Faire connaître un autre visage de l'Outre-Mer : celui qui innove, celui qui crée de la valeur ajoutée !

## RESTONS CONNECTÉS !

SUIVEZ NOUS :

[www.outremernetwork.fr](http://www.outremernetwork.fr)  
Twitter : @outremernetwork  
Facebook : <http://www.facebook.com/www.outremernetwork.org>

NOS ÉMISSIONS  
TOUS LES MERCREDIS SOIR  
SUR TROPIC FM 92,6 :  
« Laisse parler les entrepreneurs »  
et « Nos Outre-Mer ont des talents »  
avec nos offres d'emploi à l'antenne  
dans le « 10mn pour un job » !

Vous souhaitez parler de votre activité ou que vous soyez ? Contactez nous !  
[outremernetwork2@gmail.com](mailto:outremernetwork2@gmail.com)



# Mobilia

## ENREGISTREMENT IMMÉDIAT !

CONFORT DE PREMIERE CLASSE. ESPACE A L'ARRIERE. 2 SORTIES ADDITIONNELLES.



\*Sur MINI COUNTRYMAN ONE boîte manuelle. Offre limitée, voir conditions en concession.

## MINI COUNTRYMAN. GETAWAY.

Avec ses 4 portes, sa longueur d'un peu plus de 4 mètres et son grand coffre, la MINI COUNTRYMAN offre une habitabilité surprenante. Avec son caractère sportif, la puissance de son moteur et son concept "cross-over", la MINI COUNTRYMAN est toujours prête pour les sorties entre amis, les escapades du weekend et même les excursions hors des sentiers battus.

### EMBARQUEZ À PARTIR DE 27 000€\*.

BCA. 3 bd Marquisat de Houelbourg. 97122 Baie-Mahault. 0590 26 97 75.  
AUTOS ISLANDS. 1 lot. Morne Emile. La Savane. 97150 Saint-Martin (Grand Case). 0590 52 83 70.



LA TABLE RECTANGULAIRE

## 179€95

+ Eco mobilier  
1€81= 181€76

### SÉJOUR

Structure panneau de particules décor imitation chêne réglisse.  
Table rectangulaire, dim. 160 x 79 x 88 cm.  
Buffet bas, 3 portes, dim. 177 x 84 x 48 cm : 229€95 + Eco mobilier : 2€27 soit 232€22  
Argentier, dim. 65 x 153 x 40 cm : 229€95 + Eco mobilier : 2€27 soit 232€22.  
Rangement, 1 porte, 4 étagères, dim. 80 x 180 x 34 cm : 189€95 + Eco mobilier : 2€27 soit 192€22.

### SALON D'ANGLE 890

Structure bois exotique, coussin mousse polyuréthane, recouvert tissu 100% polyester, densité assise 33 kg, dossier 23 kg, accoudoir 19 kg, piètement métal.  
Dim. Canapé 182 x 72 x 101 + Méridienne 103 x 72 x 213 cm.



LE SALON D'ANGLE

## 999€95

+ Eco mobilier  
6€35= 1006€30

MARTINIQUE

GUADELOUPE

GUYANE

## La CCI Guyane et l'Université de la Guyane

Le 6 février dernier, Jean-Paul Le Pelletier, Président de la CCI Guyane, a rencontré le Recteur Christian Forestier, actuellement conseiller de la Ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

Christian Forestier, pour la circonstance, était accompagné par Astrid Kretchner, directrice générale des services du CNAM de Paris, missionnée pour travailler aux côtés de Christian Forestier et d'Anne Corval sur la future Université de la Guyane.

Cette future Université a été au centre de leur discussion. Son nouveau Président, selon Christian Forestier, sera nommé pour 4 ans et devrait arriver en Guyane d'ici les grandes vacances. Ce qui laisse à penser que l'Université de la Guyane devrait être en mesure de délivrer ses premiers diplômés dès juin 2015.

Christian Forestier, lors de cet échange, a confirmé que la signature du décret de création de l'Université est imminente.

Jean-Paul Le Pelletier, pour sa part, a tenu à rappeler l'importance que la CCI Guyane attache à l'Université, avant de souligner combien les entreprises ont besoin de ressources qualifiées.

Maîtriser son développement avec des compétences exclusivement extérieures relève du non-sens. Il appelle donc de ses vœux que l'Université de la Guyane, notamment l'IUT, dispense des formations répondant encore davantage aux besoins du marché du travail guyanais, mais aussi aux thématiques qui traduisent la Guyane dans sa situation géographique.

CONTACT :  
Hélène Gorge  
0594 29 96 01  
h.gorge@guyane.cci.fr

## Journée Portes Ouvertes à l'ECF

L'Espace consulaire de formation Jean-Pierre Prévot a organisé, mercredi 26 février, une journée "Portes ouvertes".

Cela a été l'occasion, pour des centaines de lycéens, de découvrir les filières en apprentissage du CFA mais aussi le "Bachelor Business and Management" de l'EGC, de rencontrer les équipes pédagogiques ainsi que les apprenants avec lesquels ils ont pu échanger et parler librement de leurs parcours.

Ceux-ci qui n'ont pas manqué de les guider dans leur projet professionnel.

CONTACT :  
Joël Narcisse  
Tél : 0594 29 96 89  
j.narcisse@guyane.cci.fr

## Jean-Paul Le Pelletier a reçu le maire de Macapa

Au mois de janvier dernier, Jean-Paul Le Pelletier, Président de la CCI Guyane, a reçu une délégation brésilienne d'une douzaine de personnes, avec à leur tête Clécio Luis Vilhena Viera, maire de la Ville de Macapa. Au cours de cet entretien, ont été évoqués notamment l'ouverture du pont, le tourisme, la formation, la culture, le sport ainsi que les relations commerciales.

CONTACT :  
Hélène Gorge  
0594 29 96 01  
h.gorge@guyane.cci.fr



Depuis 1992, affaires ou tourisme, votre location de véhicule en Guadeloupe au meilleur prix, le service en plus !!!



## Renault Captur

à partir de

**38€<sub>40</sub> par jour\***

\* pour une semaine de location,  
Réservation internet sur [www.pro-rent.com](http://www.pro-rent.com)

**Accueil aéroport et port  
Navette gratuite sur Jarry  
Assistance 7 jours sur 7**

**UN LARGE CHOIX DE VÉHICULES :**  
Panda, Alto, Spark, C1, C3, C4,  
i30, ix35, Juke, Qashqai, Picasso...  
Essence ou diesel,  
Boîte manuelle ou automatique

## OCCASIONS à ne pas manquer à partir d'Avril 2014

SUZUKI Alto	NISSAN Micra	CHEVROLET Spark	SUZUKI Swift	CITROEN C3
1,0 L - Essence - 5 portes Climatisation - Nov 2011 Révisée - Carte grise incluse Environ 60 000 km Garantie 3 mois <b>5 900 €</b>	1,2 L - Essence - 5 portes Climatisation - Nov 2011 Révisée - Carte grise incluse Environ 55 000 km Garantie 3 mois <b>7 100 €</b>	1,2 L - Essence - 5 portes Climatisation - Nov 2011 Révisée - Carte grise incluse Environ 55 000 km Garantie 3 mois <b>7 100 €</b>	1,2 L - Essence - 5 portes Climatisation - Nov 2011 Révisée - Carte grise incluse Environ 60 000 km Garantie 3 mois <b>8 500 €</b>	1,4 L - Essence - 5 portes Climatisation - Nov 2011 Révisée - Carte grise incluse Environ 60 000 km Garantie 3 mois <b>8 500 €</b>

Véhicules visibles à Jarry sur rendez-vous : 0590 26 73 44 ou [pro-rent@wanadoo.fr](mailto:pro-rent@wanadoo.fr)

Location de véhicules  
**UTILITAIRES**  
de 3 à 6 m<sup>3</sup>  
**A partir de 39€ par jour**  
(pour 8 jours de location)





## La Complémentaire Santé pour tous

**KARUMAG : Vous nous aviez précédemment annoncé que, le 1er janvier 2016, toutes les entreprises devront avoir mis en place une complémentaire santé collective et obligatoire. Vous nous aviez également expliqué de quoi il s'agissait et comment fonctionnait une complémentaire santé. Pouvez-vous nous présenter le socle de base de cette complémentaire santé ?**

**Joël DESTOM :** La loi vise les frais occasionnés par une maladie, une maternité et un accident. Les remboursements de frais occasionnés par ces risques viennent en complément des prestations offertes par les régimes de base de la Sécurité sociale, en cas de survenance de ces risques. Le contenu de la couverture minimale que doit assurer toute complémentaire santé collective et obligatoire est fixé par la loi relative à la sécurisation de l'emploi. Le panier de base peut bien sûr être amélioré par la négociation.

### Les garanties qui seront proposées sont-elles définies ?

Un décret fixera le niveau de prise en charge (totale ou partielle), ainsi que la liste des dispositifs médicaux pris en charge. Ce décret devrait s'inspirer des dispositions prévues par l'Accord National Interprofessionnel du 11 janvier 2013, qui prévoyait de prendre en charge au minimum :

- 100 % de la base de remboursement des consultations, actes techniques et pharmacie en ville et à l'hôpital ;
- Le forfait journalier hospitalier (18 € actuellement) ;
- 125 % de la base de remboursement des prothèses dentaires ;
- Un forfait optique de 200 € pour 2 ans.

Par ailleurs, l'article 56 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2014 prévoit de modifier certaines dispositions de ces contrats :

- le panier minimal de soin des contrats responsables serait étendu en élargissant la prise en charge de tout ou partie du ticket modérateur restant à la charge de l'assuré, ainsi que du forfait journalier hospitalier sur certains postes, générant un reste à charge important pour l'assuré ;
- les conditions dans lesquelles sont pris en charge les dépassements perçus lors de consultations ou d'actes médicaux seraient revues, en fixant d'une part, un niveau minimal de prise en charge et, d'autre part, un plafond de prise en charge, de façon à éviter les dérives sur certaines pratiques tarifaires excessives ou abusives.

### Vous avez utilisé le futur et le conditionnel. Rien n'a donc encore été arrêté ?

Ces dispositions seront fixées par un décret certainement en cours de préparation. Elles devraient entrer en vigueur au plus tard le 1er janvier 2015.

### Des mesures particulières ont-elles été envisagées pour le financement ?

La participation de l'employeur doit être au minima de 50 % du socle de base, ce qui implique que la participation du salarié est au plus de 50 %

### L'employeur peut-il décider de l'assumer intégralement ?

Oui, le financement peut être totalement patronal.

### Si un salarié ne s'estime pas assez couvert par la complémentaire santé de son entreprise, que pourra-t-il faire ?

Le salarié aura la possibilité de souscrire une sur-complémentaire individuelle plus adaptée à ses besoins, en complément de son contrat collectif.

### Serez-vous en mesure de répondre à de tels besoins ?

Oui. C'est notamment l'un des points qui fera une grande différence entre nos équipes et les autres car il ne s'agit pas d'une nouveauté pour nous. Nous avons un véritable savoir-faire en la matière depuis des années. J'aurais le plaisir de vous en dire plus dans une prochaine rubrique.

Twitter : @JoelDestom  
Facebook : Facebook MIAG  
www.miag.fr  
www.ag2rlamondiale.fr

# ttom

International Freight Forwarder

## Overseas Logistics solutions E-Supply Chain



**MARTINIQUE**  
Tél. 05 96 71 78 30  
martinique@ttom.fr

**GUADELOUPE**  
Tél. 05 90 32 84 84  
guadeloupe@ttom.fr

**GUYANE**  
Tél. 05 94 30 58 96  
guyane@ttom.fr

Siège social : ROUEN  
Tél. (+33)2 32 11 57 57  
info@ttom.fr

[www.ttom.fr](http://www.ttom.fr)



## Surtout pas de zèle... Je pars en voyage !

Au travail (et dans la vie), il y a ceux qui agissent et ceux qui regardent. J'en connais qui se défoncent, commencent à des heures indues pour finir à pas d'heure, badgent à midi pour revenir à midi trente, ils font le travail de X et celui de Y aussi, sont toujours en voyages pour affaires, ne connaissent pas la définition du mot "congé", encore moins celle de l'expression "lâcher prise".

Ceux-là nous expliquent, en deux mots, que la terre s'arrêtera de tourner sans eux et que donc l'entreprise aussi, que le client et le marché seront perdus sans eux et que donc l'entreprise aussi... Nous ne ferons pas de commentaires, pour le moment, sur ceux-là, il viendra en son temps ! Parce que, quelques fois, nous avons tout simplement affaire à des fondus, des mordus du boulot.

Je désire ici parler des autres. Car face aux premiers, nous avons ceux qui ne font surtout pas de zèle. Ils sont régulièrement en congé, et quand ils ne le sont pas, ils sont en voyage (surtout dans leurs têtes). Des victimes, des éternels déçus, toujours dans la critique ou dans la plainte. Critique de l'entreprise, critique du chef, du collègue, du poste de travail, de la compétence du collègue, de la Guadeloupe, des politiques, bref des autres !

Au lieu de prendre un message, ils vous diront de rappeler plus tard... S'ils sont sur le point de vous expliquer un projet par téléphone, ils se ravisent et vous envoient le PowerPoint sur le sujet. Quelle que soit l'heure à laquelle vous les appelez sur un fixe, ils ne répondent pas, ils sont en réunion. Ils s'arrangent toujours pour en dire le moins et en faire le moins... Bref, des professionnels de la micro-incivilité, du

moindre effort, de la micro-dérive, des professionnels que les managers non avisés ne remarquent pas toujours, surtout si les collaborateurs en question sont doués.

### D'où vient cette stratégie du moindre effort ?

Une perte de sens pour ce qui est fait, un manque de motivation pour ce qu'il y a à faire, des responsables maladroits ou incompetents qui ont brisé toute créativité, toute initiative, des besoins primaires non satisfaits, des frustrations et des difficultés matérielles réelles, des questions existentielles sur le présent, le futur, le sens de la vie, etc... Les réponses sont multiples et les formations de management ou de développement personnelle pour y répondre ne manquent pas. Notre propos est ailleurs.

Vous qui avez la charge de mener et de diriger une équipe, que dites-vous et que faites-vous au quotidien de réellement nouveau pour connecter vos collaborateurs à leurs rêves, pour les sortir de la routine et leur parler de projets qui ont du sens pour eux, des projets qui ravivent la foi en l'avenir et rappellent à ceux qui le souhaitent qu'ils possèdent en eux la puissance de créer leur vie ? Ce changement-là, qui est un changement de posture, a-t-il du sens pour vous ? En vous ?

Aujourd'hui, votre rôle de manager consiste à être créatif et curieux. Innover, changer, risquer, dans ce que vous faites, mais surtout dans ce que vous dites. Oubliez cette année de faire toujours le même voyage à la même date, le même salon pour voir les mêmes gens, les mêmes déjeuners dans les mêmes sphères, le même discours de manque, de pénurie, de réduction des moyens, de peur de l'avenir, le même discours sur l'incertain et sur les coûts, sur l'incompétence supposée ou réelle des uns et des autres... Cette année, le changement, c'est vous qui l'impulsez en changeant de conversation et de posture, pour redonner du sens et maintenir la motivation de vos troupes. C'est une rude responsabilité ? Elle vous incombe.

Propos recueillis par Madly Bienville  
Maître Praticien PNL  
Gérante du Cabinet Travailleurs dans les îles  
[www.travailleursdanslesiles.com](http://www.travailleursdanslesiles.com)  
Tél : 0590923299

## C'était quand la dernière fois que vous avez pensé, dit ou fait quelque chose de réellement nouveau ?



**1** réseau de formation où vous apprenez  
à changer de conversation pour espérer  
changer le monde qui vous entoure.

**Le Cabinet travailleurs dans les îles anime  
chaque année 14 séances de formation sur le  
sujet de la "posture managériale" Retrouvez  
nos programmes en vous connectant.**

**Madly Bienville**  
Formatrice professionnelle  
[www.travailleursdanslesiles.com](http://www.travailleursdanslesiles.com)  
Tél. : 0590 92 32 99



# La FTPE se mobilise pour les Très Petites Entreprises en aidant 500 entreprises à se restructurer

Depuis 2008, la Fédération des Très Petites Entreprises (FTPE) des Antilles et de la Guyane s'active sur tous les fronts pour représenter, pour accompagner, pour promouvoir le savoir-faire des entreprises de moins de 10 salariés. Dernier dispositif mis en place : l'Accompagnement et Restructuration de la Trésorerie (ARD TPE). Explications.

## FTPE

NEWS

La conjoncture économique difficile n'épargne pas les Très Petites Entreprises, qui représentent 98% des entreprises en France. Acteur indispensable pour le développement économique local et créateur d'emplois dans les territoires, le tissu des Très Petites Entreprises doit, bien souvent, faire face à des difficultés de trésorerie.

Pour y remédier, la FTPE Guadeloupe et ses partenaires ont élaboré un dispositif d'accompagnement, de restructuration de la trésorerie et de développement des TPE, dans le but de pérenniser leur croissance, leur assurer une meilleure compétitivité et contribuer au maintien et à la création de nouveaux emplois.

### Qui peut être concerné par ce dispositif ?

- Si vous avez besoin d'un accompagnement pour développer votre entreprise, besoin d'investir ou de recruter sans mettre en danger votre trésorerie...
- Si vous souhaitez des conseils et un suivi dans la gestion d'entreprise pour anticiper les difficultés à venir...
- Si vous souhaitez vous former au métier de dirigeant, afin de bien connaître vos droits et vos devoirs vis-à-vis de la législation...
- Si vous rencontrez des difficultés de trésorerie, si vous n'arrivez pas à honorer vos créances, si vous avez besoin d'un financement...

### ... vous pouvez solliciter le dispositif ARD TPE.

Onze experts spécialisés en finance, gestion d'entreprise, ressources humaines et juridiques ont été sélectionnés afin de suivre et de conseiller les

entreprises éligibles. La prise en charge est rapide et confidentielle.

Afin de promouvoir ce dispositif original, la FTPE a organisé, fin février, plusieurs réunions directement dans les communes de la Guadeloupe pour venir à la rencontre des chefs d'entreprise.

### La FTPE Guadeloupe

Créée en 2008 par des chefs d'entreprise bénévoles et de tous secteurs d'activités confondus, la FTPE est une organisation patronale qui représente et accompagne les entreprises de moins de 10 salariés. Très active sur le plan local, la FTPE est en lien direct avec les différents partenaires économiques des Antilles et de la Guyane (administrations, collectivités et banques) et est un membre dynamique du réseau national des FTPE.

Elle organise régulièrement des rencontres qui permettent à ses adhérents de présenter leurs produits et services.

Elle est aussi à l'initiative de missions spécifiques et d'études commerciales, financières et juridiques qu'elle met à la disposition de ses membres.

Elle apporte enfin son soutien lors de démarrage des entreprises innovantes et une aide pour obtenir des financements adaptés. À ce titre, la fédération a signé une convention de partenariat avec quatre banques du département, qui a permis l'octroi de 700 000 euros de prêts bancaires à ses adhérents.

### Avec un seul objectif « faire de nos TPE, les PME de demain ! »

**Vous êtes chef d'entreprise ou artisan, rejoignez la FTPE !**

### LES ACTIONS DE LA FTPE-OUTREMER

- 5 conventions de partenariat signées avec quatre banques du département (Société Générale, Bred, Bdaf, Caisse d'Epargne) et l'Ordre des Experts Comptables.
- Création d'un groupement d'employeurs.
- Partenariat avec la Région Guadeloupe.
- Participation au comité de suivi des prêts à l'IEDOM.
- Partenariat AFD/BPI pour le cautionnement et le besoin en fonds de roulement.
- Membre du CA et du comité d'agrément à Initiative Guadeloupe.

### CONTACT FTPE

0690 00 90 23

ftpe971@ftpe-outremer.fr

www.ftpe-outremer.fr

Une permanence est assurée le mardi et jeudi de 15h à 18h à l'Hôtel Consulaire de Pointe-à-Pitre.

# Coachez votre image

La quête de sens, de l'identité, de la perfection et de l'excellence équilibrée sont les leitmotifs de Lauranza Doliman, formatrice - consultant coach dans un cadre approprié et coach expert en image à domicile par la société Harmony Coaching by Lauranza®.

Lauranza Doliman sait mieux que quiconque l'importance dans les relations sociales de l'image et de l'apparence. Comment suis-je perçue ? L'image renvoyée aux autres correspond-elle vraiment à ma personnalité ?

Elle a été sans doute confrontée à ces problématiques quand elle s'est présentée au concours de "Miss World 2003" en Chine où elle a été classée 23e sur 106 candidates. À cette occasion, elle a remporté le titre de "Miss World Élégance".

En 2005, elle est à l'initiative d'un concept "KaruCalin@Jeux Jouets Loisirs", qui s'appuie sur des personnages des contes traditionnels antillais propre à l'identité culturelle. Remarquée en 2007 au prix "The Bizz Awards", elle décroche le prix du Master Management et du Leadership.

Pour des raisons personnelles, elle doit suspendre ce projet qu'elle avait pourtant conduit avec enthousiasme et détermination. Forte de cette expérience professionnelle, en 2009, elle décide de suivre une formation de consultant coach qu'elle complète, quelques années plus tard (2011), par une spécialisation d'expert coaching en image et une formation de management en 2012, dans le cadre d'un cursus HEC. Lauranza ne manque pas d'ambition et de ténacité. Parallèlement à l'activité de coach, elle suit aujourd'hui des cours à l'école Le Dôjô, un centre de formation aux métiers de la relation d'aide fondé par Jane Turner, psychologue clinicienne, et Bernard Hévin, psychosociologue, praticien en psychothérapie.

« J'ai voulu faire un travail de fond avec mes clients, car j'ai un attrait pour l'humain et l'accompagnement. Je travaille sur l'être, sur le fond et sur la forme, qui est l'apparence, l'image ; ce qui englobe l'identité de l'individu mais également sa capacité à communiquer de manière cohérente par le verbale et le non verbale pour que sa personnalité sociale soit affirmée ». Lauranza a une idée précise de sa mission :

« Je souhaite aider ceux qui le souhaitent à définir leur identité propre, se responsabiliser, se prendre en charge, afin de se défaire des croyances erronées qui les paralysent ; car oser s'améliorer, ça s'apprend ! » C'est tout un accompagnement qui est ainsi proposé. « Il s'agit d'apprendre à s'aimer comme on est, de se connaître et d'être en accord avec soi et l'image que l'on projette. En somme, apprendre à maîtriser sa communication verbale et non verbale ; pour enfin détecter ses forces et faiblesses et en faire un atout pour atteindre ses objectifs ».

Lauranza Doliman n'a pas lésiné sur les moyens. Mère d'une petite fille, c'est au prix d'importants sacrifices personnels, d'efforts financiers pour payer ses formations et ses nombreux voyages sur Paris, qu'elle peut aujourd'hui exercer son métier. Alors, la créatrice d'Harmony Coaching exprime son dépit : « Certaines personnes s'inventent coach et ne mesurent pas l'engagement nécessaire pour pratiquer ce métier. Il y a du tout et du n'importe quoi ! » Et pour cause, cette nouvelle profession n'est pas réglementée.

« Être un bon professionnel, c'est savoir dire non. Il m'arrive de refuser des clients pour lesquels un coaching serait inefficace. Je les oriente alors vers un thérapeute et leur propose une liste de professionnels compétents ». Pour sensibiliser sur l'importance d'une bonne communication globale, elle propose son sens de la pédagogie avec des formations sur mesure aux entreprises, organismes, écoles et particuliers soucieux d'améliorer leur qualité de vie personnelle et professionnelle. Elle est d'ailleurs membre du syndicat national de conseil en images et en communication personnelle de l'individu (SNCICPI), une organisation de référence dans le secteur. Elle conseille de se renseigner sur les formations suivies par ceux qui se prétendent coach professionnel en la matière. Un document occupe une place prépondérante dans la plaquette de présentation de ses activités : « La charte déontologique de votre coach. »



# Paroles de femmes

Mariella Agnès BERGEN, psychothérapeute, conseillère en relation conjugale, cultive la sérénité d'une femme qui a réalisé ses rêves, épanouie dans son travail et dans sa famille. Cette Pointoise, née à Capesterre Belle-Eau, ne regrette pas d'avoir mis, un temps, sa carrière professionnelle en suspens pour se consacrer à l'éducation de ses enfants.

## MARIELLA AGNÈS BERGEN

NEWS

« Mon parcours n'aurait pas été celui qu'il est sans l'élan maternel qui m'a animée depuis la naissance de mes enfants. Je me sens une mère hors du commun. La maternité, mais surtout l'amour inconditionnel que je ressens pour mes enfants, ajouté au sentiment de communiquer avec eux en permanence comme par télépathie, ont été le vecteur de ma vie, de ma volonté de vivre et pas simplement de gagner ma vie, même si c'était à contre-courant du système actuel, qui valorisait plutôt les femmes ambitieuses. » Pendant cette période, elle dévore les ouvrages. Ses lectures sont l'occasion de discussions animées en famille.

### Se projeter dans l'avenir

En 2004, elle décide de retourner sur les bancs de la fac et décroche un Master à l'Essec, une école de commerce de Paris. Elle rejoint ensuite le cabinet d'un avocat, où elle exerce en qualité d'assistante juridique. Mais les études ne la quittent plus. Elle veut exercer la profession de psychothérapeute. Elle suit alors une formation qui nécessite qu'elle soit elle-même suivie par un professionnel. Raphaël SPÉRONEL accepte de l'accompagner dans sa démarche en tant qu'analyste. Une fois la formation terminée, son tuteur lui propose de le rejoindre dans son cabinet, en tant qu'associée.

Elle exerce alors depuis six mois au cabinet SPÉRONEL et BERGEN, une structure qui propose en parallèle des séances de psychothérapie, des formations, des séminaires sur les problématiques de notre société locale et du travail en Guadeloupe. Elle y reçoit souvent des collégiens ou lycéens en souffrance. Mais, depuis quelques temps, elle suit aussi beaucoup de jeunes couples qui rencontrent des difficultés dans leurs relations conjugales. « Je les aide à mettre en place une procédure de construction. Je sens une réelle volonté de préserver le couple. Malgré quelquefois des écarts de langage dans les échanges, ce qui est dit est plein de bon sens. Depuis plusieurs mois, je suis un jeune couple. Les progrès sont là et ils se projettent déjà dans l'avenir ».

### Libérer la parole

Écouter, retranscrire et transmettre la parole. Elle souhaite comprendre ceux qui, quelquefois, sont en marge de la société. C'est pourquoi elle souhaite réaliser un ouvrage sur la prostitution en Guadeloupe. À ce titre, elle a eu l'occasion de rencontrer plusieurs professionnelles.

« J'ai découvert que certaines d'entre elles avaient des rapports singuliers avec leurs clients qui leurs offrent du matériel pour leurs enfants à la rentrée scolaire et des cadeaux pour Noël ».

Ce travail sur le terrain lui a permis de cerner aussi les besoins de leurs clients. Elle a constaté qu'elles jouent un rôle social essentiel, en permettant à certains hommes d'assouvir leurs pulsions et d'éviter qu'ils commettent des actes répréhensibles.

C'est aussi, pour certains, un moyen de satisfaire des besoins pas toujours bien vus par une société bien pensante (c'est le cas des pratiques homosexuelles).

Un sujet, parmi d'autres, qui peut donner lieu à des débats très passionnés ! C'est pourquoi Mariella Agnès BERGEN a créé « La tribune des femmes », un lieu d'expression où la parole se libère sur des sujets tabous correspondants aux préoccupations des femmes.

## Mariella Agnès BERGEN

Prenez du temps pour vous, pour faire le point et oser dire, entendre, faire et être.

Mon écoute attentive et bienveillante laissera libre cours à votre parole, vous offrant ainsi un espace temps privilégié, protégé par le secret professionnel et le code de déontologie des psychothérapeutes.

Dans une démarche dynamique, nous chercherons ensemble à comprendre et déjouer les nœuds émotionnels qui vous perturbent et vous occasionnent de la souffrance, des peurs, des interrogations.

La psychothérapie vous soutient dans les moments difficiles, séparations, deuils, dépressions, échecs, stress, problèmes professionnels, conflits familiaux, etc.... et vous aide à trouver ou retrouver équilibre, stabilité, bien-être.

Consultation en cabinet ou à domicile

Sur rendez-vous : 0690 41 91 85

**Psychothérapeute**  
**Conseillère**  
**en relation conjugale.**  
**agnesbergen@orange.fr**





## LES VILLAS KÉOPS une signature de référence

Confirmée par plus de 20 années d'implantation en Guadeloupe, la réputation des Villas KéOPS en a fait une enseigne quasi patrimoniale en terres créoles. Le témoignage de François Fanelli, le Directeur commercial du constructeur immobilier.

### KARUMAG : Qu'est-ce qui fonde l'originalité, l'authenticité reconnue des Villas KéOPS ?

**François Fanelli :** Inspirées de l'architecture créole traditionnelle, mais conformes aux standards de construction les plus modernes, mêlant bois traités et bétons travaillés, essences nobles (cèdre, courbaril...) et revêtements adaptés à nos milieux, aux exigences particulières du climat tropical, les constructions KéOPS ont, depuis la création même de l'entreprise, en 1990, respecté une consigne originale, fondatrice : nous créons des villas "individualisées", plus même qu'individuelles. Nous les bâtissons avec et pour nos clients, tous différents !

### Comment se développe cette relation-client singulière au sein des équipes œuvrant pour le constructeur-concepteur qu'est KéOPS ?

À chaque demande, KéOPS apporte une solution "sur mesure". Dans nos deux agences, implantées à Baie-Mahault et à Basse-Terre, les équipes KéOPS agissent à plusieurs niveaux, aussi complémentaires qu'indispensables : le plan de l'habitation, la recherche de terrain si nécessaire, la recherche de financement, l'obtention du permis de construire... jusqu'à la livraison finale de la villa, "clés en main". Un budget respecté, un financement approprié garantissent

des économies assurées ! Le client est étroitement associé aux diverses étapes de ce processus, avec toutes les garanties légales nécessaires. Nos clients sont devenus nos meilleurs vendeurs.

### "L'invention" concertée d'une villa KéOPS, qui signe son style, sa fonctionnalité préservée, obéit-elle à un process de construction particulier ?

Le contrat de construction KéOPS est un véritable contrat de confiance. Notre système de construction, agréé SOCOTEC, répond à toutes les normes parasismiques et paracycloniques en vigueur. Toutes nos garanties et assurances sont contractuelles : décennale, livraison aux prix et délais convenus, dommage-ouvrage, parfait achèvement, bon fonctionnement, garantie de remboursement...

La villa livrée a bénéficié de toute l'expertise de nos partenaires (architecte, bureau d'études, ingénieur béton, artisans spécialisés...), dès l'accord de toutes les autorisations administratives nécessaires. Une maison signée KéOPS, c'est d'abord un projet de vie. Partagé. Dans lequel nous ne nous engageons pas à la légère. Nous y apportons tout ce qui fait des Villas KéOPS une référence en terre de Guadeloupe. Une authentique signature de référence.

Si c'est pas une VILLA KéOPS : vous allez le regretter !

**LE SPÉCIALISTE BOIS & BÉTON**

Partenaire du rugby en Guadeloupe !

TROPHÉES. LES VILLAS KéOPS

LES VILLAS KéOPS

Le constructeur qui s'engage !



**0590 32 01 09**  
**www.villaskeops.com**





Myriam Nestar (à gauche) et Judith Symphorien, des communicantes « engagées ».

## Contre la violence, les communicants se mobilisent

Fin 2013, le "palmarès criminogène" de la Guadeloupe a plongé nombre d'observateurs dans la plus grande consternation, et valu à notre archipel une bien triste réputation nationale. Au point de faire réagir un premier noyau de "communicant(e)s", bien résolu(e)s à n'être plus de simples relais-témoins de cette montée des périls, mais à agir, au quotidien. En s'impliquant, pour inverser la tendance. Entretien avec Myriam Nestar, chargée de communication de profession, mais surtout Présidente d'une association dont la dénomination même fait sens et prend valeur d'appel civique responsable : "Je m'engage 971".

"La violence n'est pas une fatalité. J'ai naturellement été choquée et consternée, comme beaucoup de Guadeloupéens, par la violence qui, tout au long de l'année passée, a gangrené et stigmatisé notre société. Mais je suis aussi agacée d'entendre toujours et encore cette phrase censée nous donner bonne conscience : 'Nous sommes tous concernés' ! Evidemment, nous sommes concernés. Et après ? Que faisons-nous ? Nous laissons se battre seuls ceux qui ont décidé de dire STOP ? Je m'engage. Parce qu'il faut agir, chacun à son niveau, dans son domaine de compétence. Dans sa sphère de proximité et au-delà. Faire sa part..."

**KARUMAG : Votre longue expérience des médias, de la communication vous plaçait quasi naturellement en première ligne pour dépasser le constat et inciter à s'engager dans le combat. Rassembler les forces communicantes, c'était devenue une évidence ?**

**Myriam NESTAR :** Tous les membres actuels de "Je m'engage 971" (productrices, animatrices radio, journalistes, responsables de communication... hommes et femmes mêlés) partagent une conviction commune. Une certitude née de nos expériences professionnelles, mais aussi de nos rencontres personnelles, de nos implications de tous ordres dans le tissu social, culturel, économique même de notre archipel. Se taire et passer son chemin, s'indigner et laisser faire, c'est être quasi complice de non-assistance à société en danger.

Ce qui a fait - et fait encore, à nos yeux - notre richesse, qui a fondé nos valeurs comportementales, a tissé notre courage dans l'adversité, c'est la force de notre lien social. La solidarité dans l'épreuve. Contre la violence ambiante, l'indifférence, la passivité ne sont plus de mise.

**Quel sens donnent les membres de votre association à cet engagement collectif ?**

Je m'engage 971 répond à une nécessité, à nos yeux : s'engager à long terme dans des actions concrètes, menant

à une communication non violente, pour un vivre ensemble apaisé. Aimer son pays, ce n'est pas seulement se préoccuper de protéger son environnement, de promouvoir ses richesses dans et hors de nos frontières insulaires. C'est aussi et peut-être surtout aimer les gens, écouter autrui, agir à leurs côtés... Parfois aussi, réactiver les valeurs qui nous fondent. Et veiller ce que nos jeunes, qui forment notre avenir, ne s'en sentent pas exclus. Au-delà des bonnes paroles, des bons sentiments, il faut le dire en agissant. En s'engageant à tous niveaux.

**En pleine campagne électorale, justement, les hommes et femmes politiques sont concernés au premier chef par cet engagement militant contre la violence. Comment comptez-vous les interpeller à ce sujet ?**

Très concrètement. En leur donnant l'occasion de témoigner de leur engagement et de leur conscience responsable. Je m'engage 971 invite toutes les personnalités politiques à adhérer à sa "Charte de communication non violente", disponible sur son site Internet : < [www.jemengage971.com](http://www.jemengage971.com) >.

Cette charte comporte cinq engagements. Cinq comme les doigts d'une main. La main qui symbolise l'engagement, le partage, la solidarité : mener une campagne digne et respectueuse, écarter toute violence verbale, faire de l'écoute une valeur fondamentale, faire preuve de rationalité, respecter les engagements pris... Nos hommes et femmes politiques doivent faire preuve d'exemplarité.

Certains d'entre eux l'affichent déjà, et ont signé notre charte. D'autres suivront, nous en sommes convaincus. Mais au-delà de la sphère politique, c'est une posture générale, de grande portée symbolique, que nous appelons de nos vœux. Qui nous concerne et nous engage tous. Notre site Internet est la vitrine de nos engagements, ouverte à toutes les initiatives et les bonnes volontés.



# De belles Occasions

La boutique Kaza Ti' Moun est spécialisée dans le dépôt-vente d'accessoires, vêtements, jouets pour des enfants jusqu'à 12 ans. Située au cœur de Pointe-à-Pitre, la boutique attrayante fourmille d'articles pour les tout-petits.

Kaza Ti' Moun affiche une mignonne devanture à la rue Achille René Boisneuf. L'intérieur de la boutique regorge de chaussures pour bébés, de packs de layette ou de vêtements. « Tout est rangé, ordonné dans le respect des objets et de ceux qui viennent acheter », se plaît à répéter Anne Marie Miceli. Sa fille, Estelle Sainni acquiesce. La création de la structure, en janvier 2010, est l'aboutissement d'une longue réflexion. « J'ai vécu longtemps en Belgique, où le recyclage existe depuis longtemps », précise Anne Marie. L'objectif était de créer une activité de dépôt-vente qui ne soit pas un lieu sale, mal entretenu et peu attrayant. Il s'agissait, par ailleurs, de créer des emplois durables à travers ce projet.

La boutique propose souvent des articles très peu utilisés, voire neufs. D'ailleurs, Kaza Ti' Moun n'accepte pas en dépôt n'importe quoi. Les objets, vêtements, jouets laissés en dépôt doivent être en bon état et propres. Anne et Estelle ne transigent pas sur la sécurité. Ainsi, les sièges-auto pour enfant acceptés en dépôt doivent répondre à la réglementation en vigueur.

Au fil des années, elles ont perçu la baisse progressive du pouvoir d'achat de leurs clients confrontés à des difficultés de trésorerie dès le 15 du mois.

« Nous évoluons avec nos clients, en fonction de ce qu'ils nous emmènent et de leurs besoins. Ils apportent de plus

en plus des articles de marques et des modèles très récents de puériculture. Nous voyons que la crise est bien là. »

Mais, si la fréquentation de la structure a nettement augmenté dans ce contexte morose, la population est encore parfois réticente à s'équiper d'articles pour bébé de seconde main. Les offrir à une maman qui vient d'accoucher est, pour certains, impensable. Le "bouche à oreille" a permis une augmentation exponentielle des dépôts. Aujourd'hui, il s'agit surtout d'inciter les clients à franchir le pas et à acheter des articles dans le magasin.

Pourtant, comme le rappelle Anne Marie, acheter de l'occasion au lieu et place de neuf permet de donner une seconde vie à des vêtements, des jouets, sans embarrasser l'archipel de déchets qu'il faut ensuite traiter à grands frais. Kaza Ti' Moun est donc une initiative qui participe au développement durable de l'archipel et qui a permis, en 2013, de reverser plus de 40 000 euros aux déposants. « Notre objectif est bien sûr de vendre, mais nous aidons le client à faire un choix, le conseillons sur l'article qui correspond, selon nous, à ses besoins ».

Bientôt, Kaza Ti' Moun mettra en ligne son site Internet, qui proposera la vente à distance d'articles différents de ceux qui sont disponibles en magasin. Seront privilégiés les produits de marque. Les paiements seront possibles en plusieurs fois, à partir d'un certain montant.

## Le tuff manufacturé, valeur patrimoniale de la Guadeloupe

Ch-G Benassi, Président d'HPL-Archituff, fondateur des labels "Made in Outremer" et "Archituff-PCR", s'exprime sur la nécessité d'inscrire dans davantage d'autonomie la production locale de nos îles. L'économie de nos territoires n'étant plus seulement basée sur la production de sucre, de bananes ou d'ananas (la mondialisation est passé par là) il nous appartient, nous Guadeloupéens, Martiniquais et Guyanais, de repenser durablement et de manière responsable l'avenir de nos îles et territoires, sur les différents plans social, humain et environnemental, entres autres.



### Le meilleur de nous-mêmes

S'agissant de notre action, nous investissons toute notre énergie à "faire œuvre de Guadeloupe" en déclinant le meilleur de nous-mêmes, en développant la Pierre Caribéenne Restituée - PCR - et bientôt, la production de Pierre de Gypse Intégrée - PGI -, ceci au sein d'un outil de production plus industrialisée. Une volonté insufflée et soutenue par la Région Guadeloupe depuis 2007, toujours active à ce jour, et par notre Ministre des Outre-mer, Victorin Lurel. Archituff-PCR cultive, depuis 2006, l'art du décor, le goût de la tradition, le respect de l'authenticité grâce au caractère original de ses créations, réalisations, innovations, sans cesse renouvelées depuis maintenant 8 années. Son équipe et ses partenaires ont apporté à la PCR ses lettres de noblesse. Nous sommes convaincus qu'il en sera de même, s'agissant de la PGI.

### Où sommes-nous implantés ?

Nous sommes installés sur le territoire de la commune d'Anse-Bertrand, plus précisément, dans la zone d'activités dite de Macaille, au bout d'une route, pour ne pas dire un chemin, communal, à l'écart du bourg de l'Anse-Bertrand. C'est la municipalité, dirigée par le maire Alfred Dona-Erie,

soucieux également du développement local et de l'emploi, qui nous permet, dans des conditions extrêmement avantageuses, de jouir techniquement d'un bâtiment de 1000 m<sup>2</sup> pour notre production semi-industrielle, et d'un ensemble de plus petits immobiliers (4) correspondant à une surface totale d'environ 250 m<sup>2</sup> où nous avons aménagé nos bureaux administratifs, nos zones sanitaires, notre réfectoire, ainsi qu'un espace de vie social, afin de répondre aux besoins de nos 40 collaborateurs dont 27 travailleurs reconnus handicapés et partenaires. Le tout, sur un foncier de plus ou moins 6500 m<sup>2</sup>.

### Économie locale

Le tuff manufacturé s'est affirmé, depuis 2006, comme une alternative de sortie de l'économie ansoise de survivance antérieure et une voie de réponse crédible, modestement correctrice, mais belle et bien active, dans le domaine des activités promouvant la production locale et l'utilisation des matières premières disponibles sur notre île.

### Une entreprise de valorisation intégrée

L'eau utilisée pour notre production provient de la pluie récupérée et repart intégralement et naturellement dans l'atmosphère, lors de la période de séchage. La toiture de notre bâtiment principal accueille une surface de 1000 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques permettant, entre autres, d'alimenter en besoins énergétiques nos malaxeurs et cribleurs. Notre matière première, s'agissant de la "PCR", qui représente 85 % du produit fini, provient d'une carrière mi-toyenne de notre unité de fabrication. Pour la "PGI", 80 % de la matière première (Gypse) proviendra de l'unité bagasse-charbon du Moule.

### Du producteur aux consommateurs

Les propriétaires de biens immobiliers à valoriser ou à restaurer trouvent aujourd'hui, par l'entremise de notre gamme riche de plus de 250 modèles et séries diverses, les réponses à leurs attentes les plus exigeantes. Ils peuvent conjointement réaliser une importante plus-value de leurs biens avec un matériau symbole d'authenticité et d'appartenance préservée à un territoire, à son histoire. Destinée à une clientèle privée avertie, la PCR permet de renouer avec la tradition.

#### DEUX POINTS INFORMATIONS-CONSEILS :

Usine HPL-Archituff - 97121 ANSE-BERTRAND

Tél. : 0590.68.05.01 ou 0690.67.77.86

Garden Designs : 62 Bd Pointe Jarry - 97122 Baie-Mahault

Tél. : 0590.26.11.31 ou 0690.43.34.34

**TRANSPORT PUBLIC  
ROUTIER ET MARITIME**

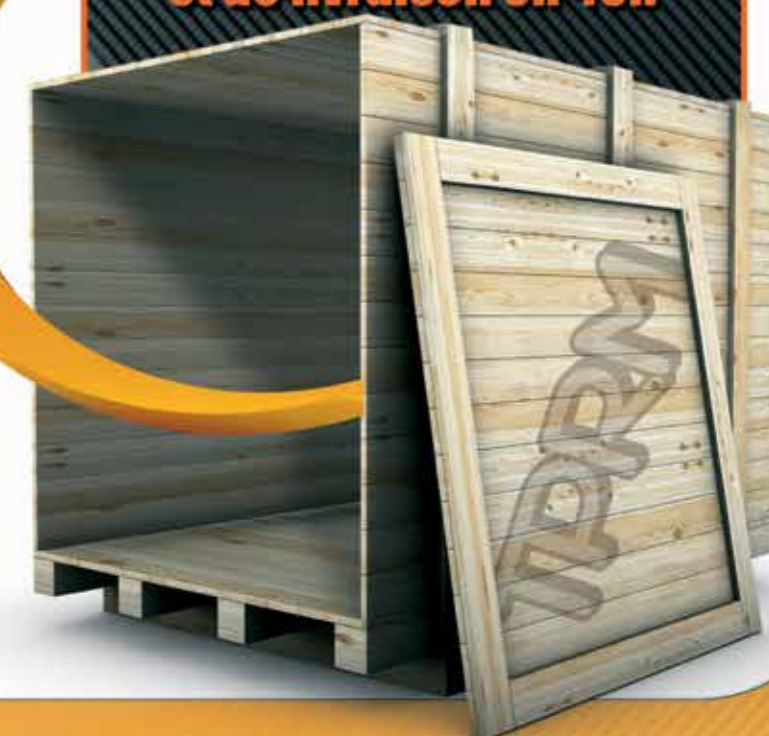


Envoi  
Express de vos colis  
entre les deux îles  
24h de dépôt à dépôt

**Qualité de prestation  
Tarif sur mesure  
Frêt personnalisé  
+ groupage**

**Délai d'acheminement  
et de livraison en 48h**

**6, Imp. Jacquard  
Z.I. de Jarry  
97122 Baie-Mahault  
Tél. : 0590 411 287  
Fax : 0590 411 286  
contact@tprm-transports.com**



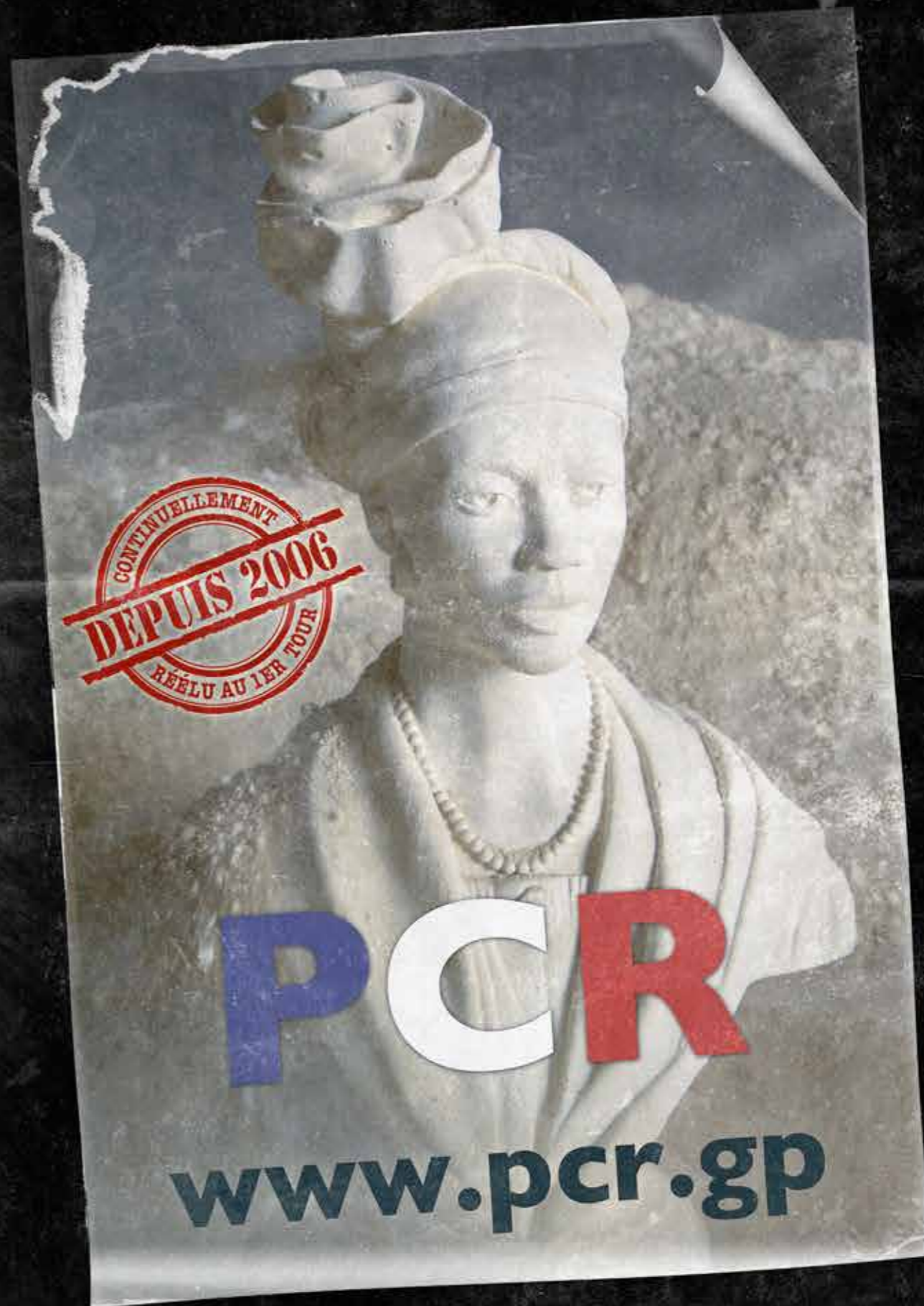
Разделите мой взгляд

*Partageons ma vision...*



Встреча на [www.pcr.gp](http://www.pcr.gp)

*Rendez-vous sur [www.pcr.gp](http://www.pcr.gp)*



# Meeting at the beach

Aimer ou détester son tourisme balnéaire historique. Dans ce tiraillement qui déchire les Antilles et la Guyane, apparaît l'opportunité du tourisme d'affaires. Une industrie exigeante, tirée par les standards internationaux, et très dépendante des autres secteurs de l'économie. Le défi est de taille. La mission est importante. Trouver le modèle qui remplacera notre modèle vieillissant. Des hommes et des femmes œuvrent sur le terrain à la poursuite de cette mission. Nous les avons rencontrés. Découvrez-les.



# Inventer le tourisme de demain

11 février 2014. C'est la consternation dans le monde institutionnel ultra-marin. La Cour des comptes vient de publier son rapport annuel, et y consacre tout un chapitre sur les stratégies touristiques de Guadeloupe, Martinique et la Réunion. Le jugement est sévère, la réception amère. Les sages de la cour en appellent à plus d'innovation, de rapidité et de pertinence dans les stratégies locales. Les élus, en retour, défendent leurs plans d'action et leur vision.

Cet épiphénomène est symptomatique de la situation de nos territoires qui, depuis de longues décennies, cherchent à définir et à communiquer clairement sur une identité touristique propre. L'enjeu sous-jacent est d'arriver à sortir d'un tourisme balnéaire milieu de gamme, datant des années 60, qui ne rapporte plus. Cette recherche d'un nouveau tourisme, plus moderne, plus efficace, plus rentable, passe par une exploration systématique des pistes disponibles : tourisme vert, croisières, sportif, culturel...

Parmi toutes ces options, le tourisme d'affaires apparaît comme un segment complémentaire indispensable à toute stratégie pérenne. Il représente 20% du marché du tourisme national. La France est l'un des leaders en Europe sur le marché des congrès. Des acteurs majeurs spécialisés existent, tels que Carlson Wagonlit ou American Express. Une déclinaison de cette expertise nationale peut-elle être envisagée aux Antilles-Guyane ? Quelle est l'opportunité de ce marché ?

Nous avons rencontré certains des acteurs majeurs de ce segment en Martinique, Guadeloupe et Guyane. Ils témoignent d'une envie de développer ce segment, d'une expertise locale qui intègre les spécificités de nos régions, et d'une énergie forte.

"Mon ambition est de faire venir des Trinidiens, des Barbadiens, d'être attractif à travers toute la Caraïbe", édicte en vision Sonia Remus, fondatrice d'un centre de séminaire et de formation en Martinique. L'ambition de nos entrepreneurs est l'essence du secteur. C'est en se projetant au-delà de nos frontières, en prenant en compte notre environnement et ses opportunités, que le secteur peut s'imaginer.

Ce sont aussi par des lieux exceptionnels, tout à la fois authentiques et uniques, que nous pouvons faire la différence. "Au-delà des 10 millions d'euros que nous allons investir pour la rénovation de notre établissement, c'est un engagement quotidien que nous menons, pour la qualité et le service", nous explique Catherine Cadrot, directrice de l'Auberge de la Vieille Tour au Gosier, en Guadeloupe. Son établissement est l'un des fleurons du groupe Accor, très largement dédié au tourisme d'affaires et qui résiste à la morosité du secteur.

Le Conseil économique et social a souligné, dans un rapport datant de 2007, les atouts de l'Outre-mer pour le tourisme d'affaires. Il exhortait déjà l'Outre-mer à les mettre en valeur. Chacun à sa façon. "Le Meeting Industry est une partie de réponse au problème de saisonnalité", disait, en 2011, Karine Roy-Camille, présidente du Comité Martiniquais du Tourisme. Complément, palliatif, voire cheval de Troie en Martinique et en Guadeloupe, il est fondateur en Guyane.

En effet, dans un territoire où le tourisme pèse presque deux fois moins dans le PIB que la moyenne nationale, le tourisme d'affaires représente 51% des revenus du secteur. Peut-être que le tourisme de loisirs de la Guyane est aussi à aller chercher du côté des fusées, plutôt que des plages ou même de la nature. À la Réunion, la concurrence avec l'île Maurice sur ce segment est compliquée. Une approche particulière est à développer.

Différents défis, une même opportunité : inventer le tourisme de demain, l'investir, le faire prospérer. Un défi à la hauteur de nos territoires.



NOVOTEL GUYANE

## Le temps d'un voyage à Cayenne

François du Boulay est directeur du Novotel Cayenne. Cet établissement, qui existe depuis 1982, est l'unique Novotel de Guyane. Il nous présente les atouts de son établissement en tant qu'hôtel d'affaires évoluant depuis plusieurs décennies dans un monde qui change.



NOVOTEL CAYENNE

CHEMIN HILAIRE

ROUTE DE MONTABO

97300 CAYENNE

GUYANE FRANÇAISE

H0677-SB@ACCOR.COM

TÉL.HÔTEL: + 594 594 30 38 88

FAX HÔTEL: + 594 594 31 78 98

**Comment expliquez-vous la longévité de votre établissement ?**

**François de Boulay :** Nous sommes un hôtel de référence à Cayenne. Nous accueillons des touristes de loisirs en haute saison et sommes reconnus pour nos infrastructures et services adaptés aux voyageurs d'affaires. Notre situation idéale permet d'allier proximité avec les centres d'affaires de Cayenne accessibles en bus depuis le Novotel, l'aéroport, et accès à des lieux de détente exceptionnels comme la plage de Montabo, lieu de ponte des tortues, le sentier de Montabo ou la route vers les rivières de l'Amazonie. Nos infrastructures rénovées font de nous un 4 étoiles moderne. 102 chambres, dont 2 suites, des équipements pour les personnes à mobilité réduite, une piscine, le WIFI haut débit sont à disposition de nos clients. Nous disposons de 4 salles de séminaire, équipées de matériel de visioconférence et accueillons les groupes. Nous représentons une vision qualitative du mode de vie affaires en Guyane.

**Comment vous différenciez-vous de vos concurrents ?**

Au-delà des infrastructures, c'est vraiment l'exigence de qualité au sein de nos équipes qui porte la satisfaction des clients. Professionnalisme et écoute font la différence. Nos prestations répondent aux exigences de la clientèle. Notre service restauration de qualité permet de satisfaire nos clients à toute heure. Tous ces éléments permettent de créer des événements professionnels de qualité et nous prenons en charge l'organisation de vos séminaires.

**Quelles sont les particularités du tourisme d'affaires à Cayenne ?**

Notre clientèle est constituée de professionnels de sociétés de conseil, construction, laboratoires, etc. Nous accueillons des clients venant de la Caraïbe, de l'Hexagone ainsi que des groupes internationaux. L'exigence de ces professionnels est croissante avec le temps et nous oblige à nous adapter continuellement.





AUBERGE DE LA VIEILLE TOUR

## Le fleuron de l'île aux belles eaux

Catherine Cadrot est la nouvelle directrice de l'Auberge de la Vieille Tour, véritable phare du patrimoine de qualité dans le paysage hôtelier guadeloupéen. Elle nous parle de tourisme d'affaires, de stratégie de groupe et d'engagement pour répondre aux exigences d'un déplacement professionnel.



**L'Auberge de la Vieille Tour est une référence en Guadeloupe. Pourquoi ?**

**Catherine Cadrot :** Il y a plusieurs aspects qui font d'un établissement, et en particulier le nôtre, un produit performant et adapté aux exigences de la clientèle d'affaires.

### Le lieu

Notre établissement est placé dans un écrin de verdure face à la mer, avec des terrasses panoramiques. Nous sommes situés au centre de la Guadeloupe, à quelques minutes du centre-ville de Pointe-à-Pitre, de Jarry, et à une heure de Basse-Terre.

### Les infrastructures

Nous disposons de 104 chambres spacieuses dont 1 suite, 1 restaurant, 1 bar, 2 salles de réunions pouvant accueillir de 15 à 80 personnes, 2 salons avec une ventilation naturelle d'une capacité de 40 à 200 personnes face à la mer, à côté d'une piscine de 200m<sup>2</sup> et d'une plage de sable blond aménagée et éclairée. Le matériel technique et audiovisuel ainsi que le WiFi et le service de restauration en chambre sont à disposition.

Un programme de rénovation d'environ 10 millions d'euros est en cours pour l'année 2015.

### Les services

Notre équipe de 71 professionnels est engagée pour la satisfaction de nos clients. Nos valeurs sont la discrétion, la disponibilité et la qualité.

Notre restaurant est l'un des plus reconnus de l'île. La carte est élaborée à partir de produits du terroir par le chef Joël Kichenin et sa brigade, pour des propositions gourmandes où saveurs et goût vous enchanteront. Au bar au décor créole, vous découvrirez la carte des vieux rhums de la Guadeloupe, ainsi que des cocktails maison.

Au sein de l'établissement, des salons de beauté et de coiffure vous accueillent pour votre bien-être.

### Quelle est votre cible ?

Notre clientèle vient principalement du monde économique, administratif, des collectivités et institutionnels des Antilles et de l'Europe, ainsi que de tours opérateurs des marchés extérieurs.

Nos clients viennent souvent pour les affaires, mais aussi pour le loisir. C'est une véritable consécration quand nous les voyons revenir en famille.

### Quels sont les grands enjeux du tourisme d'affaires pour la Guadeloupe, selon vous ?

Nous devons convaincre les marchés extérieurs, ainsi que la clientèle régionale, de nos atouts et de nos produits. Les actions des pouvoirs publics, notamment du CTIG (Comité de Tourisme des Îles de Guadeloupe) vont dans ce sens. Nous avons d'ailleurs un département commercial qui participe et élabore des actions sur le marché régional, Amériques et Europe.

Nous devons affirmer une offre de qualité, une identité à travers des lieux d'exception. La qualité, la modernité et le charme de l'établissement sont des éléments fondateurs du tourisme d'affaires.

Nous devons aussi considérer le tourisme d'affaires comme un véritable tremplin vers le tourisme de loisirs.



HÔTEL BAKOUA

## S'ancrer dans les esprits et dans l'Histoire

Kathleen Clemenceau est responsable commerciale et relations publiques du Bakoua. Cet hôtel, l'un des plus connus de l'île, cultive un positionnement mixte Affaires et Loisirs. Elle nous parle d'image et de positionnement, de patrimoine à conserver et de futur à conquérir.



### Quelles sont les problématiques du Bakoua aujourd'hui ?

**Kathleen Clemenceau :** Le Bakoua est établissement connu et reconnu lorsqu'on pense séjour professionnel, séminaire et événement d'entreprise et séjour de loisirs. Nous avons un positionnement fort sur tous ces segments, ce qui est assez singulier. Nous sommes consultés naturellement et nous nous devons de maintenir l'image et le niveau de satisfaction que les clients attendent de nous.

### Comment le Bakoua s'est-il imposé comme hôtel d'affaires de référence ?

Notre établissement existe depuis 1965. Nous avons une localisation paradisiaque proche de la navette, qui permet d'atteindre Fort-de-France en 20 minutes, et de toutes les commodités. Nous avons 136 chambres, 1 salle de séminaire principale d'une capacité de 100 personnes assises. Nous proposons une restauration sur place de qualité et offrons des services "clés en main" nombreux et variés. Notre personnel est à l'écoute de nos clients et vraiment disponible. Nous avons bâti une solide notoriété sur notre offre de location de salles de séminaire et d'espaces pour les événements professionnels. Nous recevons, par exemple, de manière récurrente des groupes de grandes entreprises nationales, qui viennent en Martinique pour des événements internes. Fort de son positionnement d'hôtel 4 étoiles, l'Hôtel Bakoua offre un niveau de prestations supérieur.

### Comment voyez-vous évoluer votre marché ?

Le Bakoua s'adresse aux segments Loisirs et Affaires de manière équivalente. Nous sommes un acteur global. Cela nous donne plus de forces pour résister aux fluctuations du marché. Nous avons aussi une clientèle d'habités, avec une forte fidélité. Cela nous rassure aussi sur l'attractivité de notre établissement et pour notre développement futur. Nous allons continuer à miser sur l'amélioration continue de notre service, de nos infrastructures, et à utiliser le bouche à oreille comme levier indispensable pour le développement de notre offre d'affaires.

KARIBEA

# Une affaire de tourisme

Yann-Olivier Véronique, responsable commercial de Karibéa Hôtels, nous parle des ambitions de son groupe dans le tourisme d'affaires, de l'évolution de l'offre et des perspectives à venir. Rencontre remotivante.

## Le tourisme d'affaires est-il une solution face à la crise du secteur ?

**Yann-Olivier Véronique :** C'est effectivement un complément qui peut aider à lisser les revenus d'une activité comme la nôtre. Il nous permet de nous maintenir grâce à ses effets de contre-saison. La haute saison en tourisme d'affaires débute le lundi et se termine le jeudi et ce presque toute l'année !

Ce segment est tiré par les échanges professionnels entre les îles antillaises, la Guyane, l'Hexagone et l'Amérique du Nord. C'est un segment où nous sommes historiquement très présents, et que nous souhaitons continuer à entretenir, dynamiser et où nous voulons innover ! Nous proposons par exemple des formules pour les couples afin de profiter de notre offre durant le week-end.

Nous cherchons à attirer de nouveaux clients, de nouvelles niches tout en renforçant nos positions dans les autres segments. Ce sont des défis portés à nos modèles et à notre industrie toute entière que nous entendons relever.

## Quelle est l'offre du groupe Karibea sur le tourisme d'affaires ?

Le groupe Karibea compte 10 établissements hôteliers. Parmi ceux-ci nous pouvons citer deux établissements certifiés Qualité Tourisme, entièrement dédiés au segment tourisme d'affaire.

La Valmenière en Martinique est l'un des fleurons du groupe. Ce 3 étoiles + est un établissement de standing. Il jouit d'une situation géographique avantageuse entre aéroport et centre-ville. Il brille par la qualité de ses services, notamment par son restaurant ouvert à tous, qui est l'une des plus belles tables de la Martinique, le Dôme. Il propose un cadre idéal pour les repas d'affaires, les déplacements des cadres dirigeants et les séminaires.

Le Squash Hôtel est notre deuxième 3 étoiles situé à Fort-de-France dédié au tourisme d'affaires. Il a été conçu pour un accueil optimal des individuels et groupes en déplacements professionnels. Ses 9 salons de 30 à 240m<sup>2</sup> peuvent accueillir jusqu'à 350 personnes en disposition cocktail. Il associe des capacités d'accueil confortables avec des services de détente et de sport comme nos terrains de squash qui ont réouvert fin 2013. À cela, nous pouvons rajouter des établissements mixtes loisirs - affaires associant services, infrastructures professionnelles et activités de détente :

Le Karibéa Resort Sainte-Luce propose des salles modulables d'une surface de 235 m<sup>2</sup> pour l'accueil de réunion, journée d'étude... La Goëlette à Tartane sur la côte Atlantique de la Martinique, associée à une résidence hôtelière, des espaces chaleureux de 170 m<sup>2</sup> pour l'accueil de manifestations dans un cadre atypique. Et en Guadeloupe, le Karibéa Beach Resort au Gosier propose à la clientèle d'affaire un large panel de produits et services en hébergement, séminaire et séjour de motivation et de cohésion d'équipe.

## La crise du secteur change-t-elle vos pratiques ?

Nous subissons effectivement la crise. Notre réponse est de chercher les voies de notre pérennisation et de notre développement au cœur même de notre ADN. Nous nous concentrons sur notre métier. Nous nous adaptons à la demande de la clientèle, toujours plus exigeante en termes de qualité et de prix.

Nous pensons aussi et surtout que nous devons puiser notre différenciation dans notre structure de groupe. Nous faisons jouer cette dynamique à fond ! Les Directeurs de nos différents hôtels organisent des visites et audits dans les hôtels du groupe, nous mutualisons les bonnes pratiques, provoquons l'émulation et la collaboration entre nos différents établissements.

Karibea  
HOTELS



Salle de séminaire  
Journée d'étude  
Business Center  
Séjour incentive  
Wifi  
Bar & Restaurant  
Room Service  
Espace massage  
Espace sportif

LA VALMENIÈRE  
Fort-de-France / Tél : 05 96 75 75 75  
reservation@hotelvalmeniere.com

SQUASH HOTEL  
Fort-de-France / Tél : 05 96 72 80 80  
reservation@squashhotel.com

RÉSIDENCE LA GOELETTE  
Trinité / Tél : 05 96 58 65 30  
reservation@karibearesidencegoelette.com

KARIBEA RESORT STE-LUCE  
Sainte Luce / Tél : 05 96 62 11 91  
reservation@karibeasainteluce.com

KARIBEA BEACH RESORT  
Gosier / Tél : 05 90 82 64 64  
reservation@karibeagosier.com



TABLEAUX INTERACTIFS ET  
BALADODIFFUSION  
GUILLOU GRÉGORY  
+596 696 184 559  
GREGORY1.GUILLOU@GMAIL.COM  
FACEBOOK:HTTPS://WWW.FACEBOO.  
COM/PAGES/EXPONENCIEL



EXPONENCIEL

## Donner corps à l'imagination

Gregory Guillou est un jeune visionnaire qui veut transformer les salles de classe, les réunions professionnelles et les séances créatives en véritables expériences interactives. Il nous parle de sa vision de la technologie, de ses usages, des opportunités pour repenser nos organisations et nos maisons qu'il propose à travers sa société "Exponenciel".

### À quels problèmes répondent vos solutions ?

**Gregory Guillou :** Nous avons tous été confrontés à l'ennui en réunion et en salle de classe. Les formats linéaires classiques donnent trop de place au charisme de l'intervenant et élèvent des barrières à une animation pédagogique de qualité.

Je distribue les produits de la société Speechi, qui permettent de transformer n'importe quelle surface plane et rigide en un tableau interactif, et ainsi donner vie à une présentation.

Ces produits sont proposés au sein d'une gamme associant trois éléments - le PC, le vidéoprojecteur et le module d'interaction - et de nombreuses déclinaisons pour s'adapter à toutes les situations ainsi qu'à votre matériel existant :

- L'eBeam Edge est notre module d'interaction. Ce boîtier compact se positionne près de la surface de projection et crée l'interactivité. Les fonctionnalités riches d'édition, d'interaction et de collaboration répondent à tous les aspects de l'interaction Intervenant - Classe, permettant à celui-ci d'avoir une traçabilité sur tout ce qui s'est passé durant la présentation.

- Associés à l'eBeam Edge, les vidéoprojecteurs interactifs de Speechi garantissent le confort de l'usage sédentaire.

- Les valises interactives qui associent le PC au vidéoprojecteur et au module d'interaction eBeam Edge, permettent de regrouper tous les éléments d'un tableau interactif pour un usage nomade optimisé.

- Nous proposons aussi des accessoires complémentaires, venant enrichir l'expérience d'usage.

### À qui ces produits s'adressent-ils ?

Nous équipons aujourd'hui 80% des collèges de Martinique avec au moins

l'un des produits de notre gamme. Nous proposons aussi des laboratoires de langue nomades, avec des équipements de balado-diffusion.

Nous souhaitons convaincre aujourd'hui les entreprises de toute taille de l'intérêt de nos produits. Ce sont des usages nouveaux qui demandent à être démocratisés. L'impact de nos produits sur l'engagement des élèves dans les classes est impressionnant. Nous permettons aux réunions professionnelles de devenir plus engageantes, plus productives et plus motivantes.

Nous proposons aussi pour les professionnels, PME et groupes, des solutions d'économies d'énergie au sein des parcs informatiques, permettant de réduire leurs factures d'électricité de 70% et d'adopter une stratégie écocitoyenne.

### Comment votre parcours a-t-il porté votre vision ?

Après un BAC électronique, j'ai suivi une formation Télécom / Réseaux. J'ai ensuite été embauché dans une entreprise informatique. Après cette expérience enrichissante en tous points dans le monde de la technologie, j'ai voulu distribuer des produits supportant un usage créant de la valeur. Cela fait 6 ans que je distribue les produits de la marque Speechi.

Ma vision est que la présence d'objets interactifs et connectés va sans cesse améliorer nos vies. Cela a commencé avec le monde de l'éducation, puis a conquis nos espaces professionnels, et va s'étendre à la maison.

Nous proposons aujourd'hui une Domotique Box, qui permet avec un simple boîtier, de contrôler vos volets, alarmes, lumières et même suivre votre consommation d'énergie !

Nous disposons aussi de solutions sans fils adaptés aux cafés et restaurants.

Le futur sera connecté !





ATOMIC LIGHTING

# Tout un Monde de Création !

## Découvrez Atomic Lighting...

Distributeur zone Caraïbes et Amérique latine des ballons éclairants AIRSTAR, nous proposons une large gamme de produits destinés aux professionnels de l'événementiel, de la communication, de l'industrie, de la sécurité et des secours. Vous êtes-vous déjà demandé ce que l'éclairage peut faire pour votre entreprise ? Un projet, une idée, vous voulez mettre en valeur votre site, éclairer votre soirée ou vos chantiers, faire parler vos partenaires? Contactez nos professionnels du ballon éclairant et faites sensation lors de vos prochaines opérations !

### L'expérience d'éclairage que vous attendiez. Précisément.

#### EVENEMENTIEL & DESIGN

Pour sublimer le meilleur de vos talents, vous avez besoin de matériel d'éclairage qui mette en lumière vos installations événementielles et qui créent précisément l'ambiance que vous souhaitez donner.

Aujourd'hui, tout devient possible, grâce à nos gammes dédiées à l'événementiel et au design, avec des produits gonflés à l'hélium, à l'air ou étanches, pour une soirée ou pour une utilisation plus régulière.

Donnez vie à vos idées, grâce à une palette infinie de lumières réglables et de différentes hauteurs de produit.

Jouez avec la couleur, l'intensité, la teinte et la saturation, pour créer des ambiances à couper le souffle et des effets dynamiques.

#### INDUSTRIE / SECOURS & SECURITE

Pour voir clairement. Travailler mieux. Protéger les personnes.

Dans un environnement industriel impliquant de nombreuses situations de travail différentes, l'éclairage se doit d'être puissant, efficace, avec un faible indice d'échec. Nos produits pour l'industrie, les secours et la sécurité sont parfaitement adaptés aux environnements difficiles tels que les vibrations, par exemple, grâce aux matériaux résistants utilisés pour leur fabrication. Pour des travaux spécifiques nécessitant des normes et des exigences élevées, il est nécessaire d'utiliser une solution d'éclairage indépendante, facile à installer au sein de l'infrastructure de production. La solution idéale est un éclairage adaptable, qui vous permettra de travailler dans un environnement plus sûr, plus simple et plus confortable, en choisissant la lumière qui vous correspond.

- Rapide et simple à installer et à démonter

- Lumière non-éblouissante sur 360°
- Respecte les reliefs
- Résistant et fiable
- Léger, portable et facile à déplacer
- Puissant

#### MARKETING & COMMUNICATION

Solution économique pour éclairer, décorer et signaler; notre large gamme dédiée à la communication représente une manière simple, efficace et pertinente pour mettre en valeur votre marque ou message et ainsi créer le buzz lors de vos opérations.

#### Utilisation

- Eclairage
- Décoration
- Communication
- Signalétique
- Marketing urbain

#### PROJETS SPECIAUX

Structure gonflable révolutionnaire. Vous recherchez un espace... Luxueux, mémorable, créatif, exclusif, pour votre prochain événement... Atomic Lighting a la réponse adaptée à votre demande ! Le Dôme est une structure 100% gonflable, capable de recevoir jusqu'à 500 personnes. Son architecture rend possibles tous les effets de lumière et la projection, depuis l'extérieur comme de l'intérieur du Dôme. Idéal pour les fêtes, les spectacles, les show-rooms ou des présentations, l'atmosphère unique et le volume intéressant feront vivre une expérience inoubliable à vos invités.



CARIBBEAN NETWORK

E-MAIL : INFO@ATOMIC-LIGHT.COM

TÉL : +596 (0) 696 183 283

WEB : WWW.AIRSTAR-LIGHT.COM

Événements, Soirées, Spectacles vivants, Expositions, Projections, communications.

Retrouvez-nous aussi sur:



# DOSSIER / VOYAGES D'AFFAIRES AUX ANTILLES-GUYANE

## BURO CLUB

R. Véronique LEFRANC porte le concept de Centre d'Affaires depuis 17 ans. Aujourd'hui sous l'enseigne BURO Club, elle accompagne les entrepreneurs, de la création à leur développement. Rencontre avec celle qui à travers son expérience, s'est mise au service d'autres chefs d'entreprises. En alliant compétences de ses équipes, proximité, disponibilité et réactivité, elle a mis au cœur de ses activités, les préoccupations de ses clients, avec des solutions sur mesure pour répondre à leurs besoins.

### Quel est ce concept que vous représentez ?

**R. Véronique Lefranc :** Le Centre d'Affaires propose des prestations de services aux entreprises, leur permettant de se concentrer sur leur activité. Nous offrons à nos clients un cadre professionnel et convivial, avec une équipe expérimentée à leur écoute.

### Nos prestations :

- Domiciliation fiscale et commerciale : héberger votre siège social pour une image professionnelle.
- Location de bureau : disposer d'un espace de travail équipé

intégrant les services pour être immédiatement opérationnel.

- Accueil téléphonique : externaliser vos appels (messages, agendas), véritable relais, de la profession libérale à l'entreprise.
- Location de salles de réunion : organiser des réunions et formations, avec service de pauses.

### Comment contribuez-vous au développement ?

En fonction du besoin de la TPE-PME, nous apportons des solutions, avec flexibilité de durée et d'espace, allant de la Domiciliation au Bureau, de la Martinique à la Guyane, en passant par la Guadeloupe. Le Client en Centre d'Affaires optimise ses coûts, bénéficie de la mutualisation des services, sans investissement à l'installation, l'esprit dégagé de toute logistique.

### Quelle est votre vision du marché ?

Notre solution BURO Club au service de l'entreprise a toute sa place, surtout dans ce contexte de crise économique. Depuis 2006, nous sommes de véritables partenaires de l'Entrepreneuriat guadeloupéen. Parce que VOUS méritez notre attention, NOUS devons être à vos côtés pour vous accompagner.

# VOS VOYAGES D'AFFAIRES

Martinique  
vol + hôtel 3\*  
à partir de

267€<sup>(1)</sup>  
en single  
1 nuit

## NAVITOUR AFFAIRES

Selectour Afat

C'est également un service pour les pros

St Martin  
vol + hôtel 3\*<sup>sup</sup>  
à partir de

289€<sup>(1)</sup>  
en single  
1 nuit



Guyane  
vol + hôtel 3\*  
à partir de

588€<sup>(1)</sup>  
en single  
1 nuit



### VOTRE VOYAGE S'ORGANISE EN QUELQUES CLICS

**iRes PRO** OUTIL DE RÉSERVATION EN LIGNE SIMPLIFIÉ POUR LES SOCIÉTÉS SANS POLITIQUE VOYAGES

- Outil simple et intuitif
- Recherche tarifaire basée sur le prix le plus bas
- Frais d'agence réduits
- Réservations et émissions simultanées
- Paiement en ligne sécurisé

**iRes PORTAL** OUTIL DE RÉSERVATION EN LIGNE COMPLET POUR LES SOCIÉTÉS AVEC POLITIQUE VOYAGES

- Outil de gestion des profils sociétés et voyageurs<sup>(2)</sup>
- Mise en place d'un circuit de validation
- Annulation et modification en ligne<sup>(3)</sup>
- Intégration des informations comptables

### NOS SERVICES AUX ENTREPRISES

- Tarifs et contrats négociés avec les compagnies aériennes
- Tarifs préférentiels sur les locations de voitures et hôtels
- Billetterie SNCF
- Organisation séminaires et incentives
- Gestion demandes de Visas

Un centre d'affaires en Guadeloupe  
Choisissez l'adresse idéale  
pour offrir à votre entreprise  
un espace professionnel sur mesure.

**BURO Club**  
GUADELOUPE  
Centre d'Affaires et de Services Partagés

A partir de  
24€/jour\*  
Renseignez-vous

## LOCATION de BUREAUX EQUIPES



Domiciliation d'entreprises



Bureaux équipés



Salles de réunion Vidéoconférence



Permanence téléphonique



### Une solution clés en main

- Bureau meublé
- Accueil téléphonique
- Accès internet
- Courrier - Secrétariat



Immeuble Crozatier, 1<sup>er</sup> étage, ZI Jarry  
3296 Boulevard de Houelbourg, 97122 Baie-Mahault  
Tél. 0590 41 41 42 guadeloupe@buro.com

\*Tarif valable pour la location d'un bureau, 1 poste à l'année.

www.buro.com

NAVITOUR AFFAIRES  
Immeuble Futura - Voie Verte - Jarry  
navitouraffaires@navitour.net  
Infos & contact au 0590 38 34 75

(1) Périodes de voyages et conditions en agence.  
(2) Cartes logées et corporate, préférences du voyageur.  
(3) Avant l'émission des billets.



CHALLENGE INTERNATIONAL

Le groupe qui innove dans le transit international

Challenge International développe des solutions de transport adaptées et innovantes pour accompagner les entreprises, les aider à relever leurs défis à l'international.

Depuis 1988, Challenge international accompagne les entreprises importatrices et exportatrices dans l'organisation de leur transport international et l'optimisation de leur "supply chain".

L'éclairage de Youcef Khater, responsable de la zone Antilles de Challenge international.

### Dans quelle mesure l'activité de Challenge international répond-t-elle aux besoins des entreprises exportatrices et importatrices ?

**Youcef Khater :** En tant que commissionnaire de transport, logisticien et commissionnaire en douane, nous répondons aux besoins des exportateurs et importateurs en gérant leur chaîne de transport, tout en respectant leurs impératifs de sécurité et de délai. Nos deux atouts majeurs sont notre positionnement géographique et nos expertises.

### Quels sont les critères de sélection d'un transitaire international ?

Un transitaire international doit être présent, en propre ou à travers un réseau d'agents, dans les ports et aéroports internationaux, être réactif et innovant dans son offre de solution technique et tarifaire. Il doit fournir des prestations de qualité, adaptées aux contraintes de chaque produit, au travers d'équipes régulièrement formées et multilingues. Au quotidien, il entretient des relations étroites avec les différents opérateurs de la chaîne de transport, afin de favoriser l'échange d'informations et être un relais de conseils auprès des clients.

### Quelles ont été les étapes marquantes du développement de Challenge International ?

En 1991, la création de notre plateforme logistique XP LOG qui, aujourd'hui, revêt une superficie de 100 000 m<sup>2</sup>, a été un atout majeur pour le développement de notre activité de consolidation en provenance et vers de multiples destinations.

En 2004, nous avons créé une cellule Overseas, au Havre, spécialisée dans les expéditions depuis et vers les Antilles.

Puis, souhaitant poursuivre notre stratégie de développement dans les DOM, nous avons ouvert nos agences de Guadeloupe et Martinique, respectivement en 2006 et 2011. Ces nouvelles implantations ont permis de renforcer notre maillage territorial antillais et d'offrir un meilleur service à nos clients, en créant une relation privilégiée de proximité.

### Qu'est-ce qu'un challenge réussi ?

Un challenge réussi, c'est satisfaire nos clients en acheminant leurs marchandises au bon endroit, au meilleur coût, en respectant leurs contraintes de délais.



LE TRANSPORT SUR LES DOM N'A JAMAIS ETE AUSSI SIMPLE.

“ Avec Challenge International, votre logisticien et organisateur de transports internationaux. ”

Retrouvez nos bureaux en Guadeloupe et Martinique :



24 rue Nobel - ZI de Jarry  
97122 Baie - Mahault  
GUADELOUPE  
Tel. 05 90 92 42 30  
contact.gp@challenge-int.fr



Immeuble « Le Lagon » Zac l'Etang Z'abricots  
97200 Fort-de-France  
MARTINIQUE  
Tel. 05 96 30 58 59  
contact.mq@challenge-int.fr



www.challenge-int.com

## Europcar soigne sa "Business attitude"

Europcar, le leader de la location de véhicules en Europe, adopte une approche innovante de la location d'affaires aux Antilles/Guyane. Il fait le pari de dédier des voitures et des équipes au service des professionnels en déplacement, et ne pas les assimiler à la clientèle touristique. Aurélie Lievin, directrice d'Europcar Guadeloupe, nous explique ce revirement.

### En quoi l'offre "Business Class" d'Europcar est-elle innovante ?

**Aurélie Lievin :** À l'instar de l'industrie hôtelière et des compagnies aériennes, les loueurs de véhicules pratiquent habituellement le "Yield management", qui consiste à définir le prix de la prestation en fonction de la demande. En d'autres termes, lorsqu'il y a pénurie de voitures de location, les prix augmentent. Europcar rompt aujourd'hui avec cette approche pour la clientèle d'affaires, en lui proposant un forfait sur mesure qui inclut différentes options nécessaires aux déplacements professionnels.

### Quels sont les avantages de l'offre "Business Class" d'Europcar, du point de vue de la société cliente ?

Le "Business Class" d'Europcar, c'est la garantie de trouver un véhicule en toute saison. Pour l'heure, cet engagement a toujours été honoré, car une partie de la flotte est spécifiquement dédiée à cette clientèle d'affaires, et qu'elle comprend une large gamme de véhicules. Pour la société, c'est également l'assurance de bénéficier d'un tarif fixe, quelle que soit la période considérée. Enfin, l'offre "Business Class" permet à la société de bénéficier d'un interlocuteur Europcar unique aux Antilles-Guyane.

### Et pour le conducteur ?

Ce que nous promettons, c'est la possibilité pour le conducteur de récupérer son véhicule en moins de 5 minutes. Le client emprunte la file prioritaire dédiée au comptoir de l'aéroport, et échappe aux flux touristiques. Le contrat de location est déjà imprimé lorsque son avion atterrit. Il ne lui reste qu'à présenter son permis de conduire et à signer, avant de rejoindre son véhicule sur le parking de l'aéroport réservé aux véhicules privés. Les véhicules sont inspectés par avance, donc il n'y a aucun délai supplémentaire.

Le retour se fait lui aussi sur le parking aéroport, et il n'est pas nécessaire de refaire le plein d'essence. Le différentiel de carburant sera facturé au tarif en vigueur dans les stations-service. Le conducteur dépose les clés au comptoir, sans perdre de temps.

### Comment faire pour bénéficier de cette offre ?

L'offre "Business Class" suppose que la société se soit pré-enregistrée auprès d'Europcar. Pour cela, elle doit produire un certain nombre de documents. Elle est ensuite invitée à signer un contrat, qui reste valable un an. Aucun droit d'entrée n'est demandé à la société. Le contrat ne comporte pas non plus d'engagement de location. Nous conseillons vivement aux sociétés intéressées de s'enregistrer en amont, de façon à anticiper le besoin.

### Une fois les démarches de préenregistrement effectuées, quelles sont les modalités ?

Par la suite, tout est simplifié : il est demandé au client de formuler sa requête 48 heures à l'avance, bon de commande à l'appui. Le paiement est demandé après chaque période de location. Une fois les démarches d'enregistrement accomplies, la société peut aussi faire bénéficier ses collaborateurs en déplacements ou ses propres visiteurs des conditions avantageuses de ce contrat, tout en précisant, si nécessaire, que l'invité payera la facture.

### Les trois agences de la zone Antilles-Guyane ont-elles la même approche dans la mise en œuvre de cette offre ?

Les tarifs du service "Business Class" sont identiques sur la zone Antilles-Guyane, pour toutes les agences Europcar.

**Europcar**



**BusinessClass**  
by Europcar

## Une expérience, dont vous ne pourrez plus vous passer !

**La BusinessClass by Europcar est un bouquet de services sur mesure pour vos déplacements professionnels :**

- Gagnez du temps : pré-enregistrez-vous et n'attendez plus au comptoir (Envoi des informations du permis de conduire et de la garantie bancaire).
- Récupérez votre véhicule directement sur le parking de l'aéroport.
- Choisissez votre niveau de confort parmi notre large gamme de véhicules : de la berline au SUV en passant par la citadine.
- Roulez l'esprit léger, ne faites plus le plein d'essence, les pénalités de remplissage sont offertes.
- Bénéficiez de la garantie « véhicule disponible » toute l'année, en réservant 48h à l'avance.
- Maîtrisez votre budget, les tarifs proposés sont fixes et renouvelés une fois par an.

**Pour toutes informations complémentaires sur le service BusinessClass by Europcar, merci de contacter nos services commerciaux :**

**GADELOUPE**  
Email :  
info@europcar-gpe.com  
Tél. : (+590) 590 93 18 15  
europcar-guadeloupe.com

**GUYANE**  
Email :  
loc@groupegmtm.com  
Tél. : (+594) 594 35 18 27  
europcar.fr

**MARTINIQUE**  
Email :  
contact@europcar-martinique.com  
Tél. : (+596) 596 42 42 56  
europcar-martinique.com

**Europcar**  
moving your way

## DOSSIER / VOYAGES D'AFFAIRES AUX ANTILLES-GUYANE

### Le tourisme d'affaires, principal levier de l'activité touristique en Guyane

#### Caractéristiques du tourisme d'affaires en Guyane

Un homme de 25 à 49 ans, employé, policier ou militaire, venant de métropole, tel serait le profil du touriste d'affaires selon l'Insee.

La motivation principale de ce tourisme est liée à l'activité professionnelle et spatiale. Le spatial, à lui seul, aurait généré plus d'un séjour sur trois, faisant de ce secteur un des motifs majeurs du tourisme d'affaires. La construction de la base de lanceurs Soyouz et la reprise de l'activité spatiale expliquent notamment cette dynamique.

La destination Guyane est connue majoritairement par le bouche à oreille, entre amis, parents et collègues.

L'approche de la Guyane diffère selon l'origine du touriste : un voyageur sur deux en provenance des Antilles a connu la destination par l'entourage et 45% des voyageurs de France métropolitaine l'ont découverte via le milieu professionnel.

#### Une offre d'hébergement qui s'adapte et se diversifie

Le tourisme d'affaires représente la part la plus importante de la clientèle hôtelière de l'île de Cayenne et du littoral, de Kourou à Sinnamary. Le parc hôtelier concentré sur ces communes possède une structure stable et en développement.

Outre l'hôtellerie, l'offre d'hébergement est complétée par un parc de gîtes, de chambres et carrels d'hôtes, de meublés de tourisme, ainsi que des formules en forêt, en hamac ou en bungalow. Certains de ces hébergements touristiques labellisés "Gîtes de France" et "Clé vacances", garantissent une qualité des prestations et leur fréquentation est en progression constante.

Sources :

- « INSEE, Comité du tourisme de Guyane, enquête sur les flux touristiques 2007 - Éric MADELEINE, Jean-Christophe LAMBERT »

- Préfecture de Guyane



# LE DRONMI

meublés de tourisme et d'affaires

Résidence  
Hôtelière

★ ★ ★

www.ledronmi.com



e-mail: reservation@ledronmi.com | tél: 0594 31 77 70 - 0694 21 59 95 | 42 Av. du Général de Gaulle

## A CAYENNE



Le meublé LE DRONMI a été cofinancé par L'UNION EUROPÉENNE ET LE CNES



**Ker Alberte :**  
une offre complète  
pour tous vos voyages d'affaires  
En plein cœur de Cayenne



**UN LARGE CHOIX D'HERBERGEMENT,**  
adapté à notre clientèle :

**HÔTEL KER ALBERTE \*\*\*\* :** Hébergement en chambre, avec accès direct jardin tropical & piscine. De la catégorie Confort à la Suite VIP avec terrasse.  
Tarif « affaires » à partir de 171€/ nuit (HT)

**APPART' Hôtel :** T2 ou T3 de standing, équipés avec services hôteliers.  
(Salon, cuisine américaine, chambres (1 ou 2), terrasse ou balcon, machine à laver, nécessaire à repassage, coffre fort, Wifi gratuit, abonnement canal+).  
A partir de 110€/nuit (HT).

**CONFÉRENCES & REUNIONS :** Salle de conférence modulable de 80m<sup>2</sup>, toute équipée, conviviale et confortable (wifi gratuit, paper-board, vidéoprojecteur, micro/sono, service de boissons à la demande) au 2<sup>ème</sup> étage de la villa rénovée.  
A partir de 180€/ 1/2 journée

**RESTAURANT :** une cuisine de produits frais faite maison, proposée à tout public.  
Tous les soirs du lundi au samedi et les midis du mardi au vendredi.  
→ organisation de tous vos événements à la demande (cocktails autour de la piscine, déjeuners ou diners d'affaires, petits-déjeuners de travail...).

Terrasses, salon, piscine, services de conciergerie, Business Center, parking, ....



4 rue du Docteur Sainte-Rose, Cayenne  
Tél : 05 94 25 75 70  
Email: [contact@hotelkeralberte.com](mailto:contact@hotelkeralberte.com)  
Site: [www.hotelkeralberte.com](http://www.hotelkeralberte.com)

# DOSSIER / VOYAGES D'AFFAIRES AUX ANTILLES-GUYANE

## PETIT FUTÉ

### Cayenne

#### BOIRE UN VERRE

#### CAYENNE CAFE

65, rue Justin-Catayée  
97300 - CAYENNE  
05 94 27 56 59

Un bar à l'atmosphère feutrée, dans lequel il fait bon déguster un cocktail dans le coin salon ou sur la terrasse. Le choix est large : entre autres, 18 cocktails différents avec ou sans alcool, 18 sortes de rhum, 37 whiskies, 21 bières... Karaoké le lundi et soirées à thème le mercredi.

#### LOISIRS

#### JAL VOYAGES

26, avenue du Général-de-Gaulle  
Cayenne  
05 94 31 68 20

L'Ecolodge flottant vous propose une immersion totale au cœur de la réserve de Kaw.

Les guides sont aux petits soins, ils vous feront partager leur connaissance de cet environnement exceptionnel. Les repas, bons et copieux, préparés sur le carbet sont des moments conviviaux et l'heure du ti' punch au coucher du soleil restera dans vos souvenirs ! Vous pouvez choisir de passer la nuit en hamac, en chambre (supplément de 70 euros), ou dans une suite qui possède sa salle de bains privée (supplément de 198 euros). Des canoës sont à votre disposition pour une découverte à votre rythme. Transfert depuis Cayenne à 32 euros. Vous avez le choix entre la formule jour, la formule nuit et la formule jour + nuit, largement conseillée. L'éveil de la nature dans la brume du petit matin, bercé par les cris des singes hurleurs, est magique !

WWW.PETITFUTE.COM

18 Rue  
des Volontaires  
75015 Paris  
Contact en guyane :  
06 94 26 55 61



### Matoury

#### HÉBERGEMENT

#### L'ÉBÈNE VERTE

M. et Mme Arbit  
364, allée du Grand-Matoury  
97351 - MATOURY

Ici, ce sont trois ambiances différentes qui se succèdent dans une atmosphère des plus sympathiques : à partir de 18h, vous serez accueilli par une équipe dynamique pour un "After Work" sur la terrasse tropicale ou dans un intérieur climatisé, au décor lounge et high-tech. De 20h à minuit, vous pourrez boire un cocktail au bar dans une ambiance musicale et devenir la pop star d'un soir autour du karaoké (le vendredi). Cuisine française traditionnelle, à base de produits frais et originaux... À partir de minuit, dance floor, latino pour le plaisir de tous avec des dimanches calientes (les troisièmes).

### Rémire-Montjoly

#### DÉGUSTER

#### LA BELLE AMÉDÉE

5900, route des Plages  
97354 - RÉMIRE-MONTJOLY  
05 94 29 25 74

En face de fort Diamant, dans un écrin de verdure, le restaurant La belle Amédée (demandez la légende) vous propose des découvertes culinaires de tous horizons. Donuts de foie gras, bœuf grillé à la japonaise, vivaneau Amazonas, grande variété de sushis et sashimis, glace maison au caramel salé et son crumble au poivre de Sichuan... Classé dans les meilleures tables de Guyane. Le charme de la terrasse face à la mer et la décoration très personnelle de la salle climatisée en font une demeure inoubliable.



GOÛTEZ AU CONFORT DE LA  
CLASSE BUSINESS GRAND LARGE



AVEC NOUVELLES FRONTIÈRES

**PROMO  
DÉCOUVERTE  
La Business  
au prix de l'Eco\* !**

Rendez-vous vite dans l'une de nos  
agences Nouvelles Frontières  
pour profiter de cette offre :

#### GUADELOUPE

BASSE TERRE : 59 rue du Docteur Joseph Pitat  
0590 41 05 50 - basseterre@nf-caraibes.fr

POINTE-À-PITRE : 15 rue René Achille Boisseuf  
0590 90 74 58 - pointeapitre@nf-caraibes.fr

#### MARTINIQUE

FORT-DE-FRANCE : 31 rue Lamartine  
0596 70 74 30 - fortdefrance@nf-caraibes.fr

RIVIÈRE SALÉE : 46 rue Schœlcher  
0596 68 75 76 - rivieresalee@nf-caraibes.fr

# HÔTEL DES PALMISTES



Soyez au cœur ! Au cœur de la vie guyanaise, au cœur de la ville de Cayenne, au cœur d'une bâtisse créole classée monument historique, rénovée avec goût et passion. Sur la place des Palmistes, nos 9 chambres climatisées et insonorisées sont équipées de tout le confort que sollicite une clientèle exigeante.

Wifi  
15 chaînes satellite  
Coffre-fort individuel

Téléphone  
Plateau de courtoisie  
Mini-bar

Téléphone : 0594 30 00 50  
12 avenue du Général de Gaulle  
97300 Cayenne  
lebardespalmistes@gmail.com

# Air Caraïbes

## entretient une relation privilégiée avec la clientèle antillo-guyanaise

La compagnie aérienne Air Caraïbes rehausse le niveau de ses ambitions de services à l'égard de sa clientèle-cible, sur le marché du long-courrier transatlantique comme sur les liaisons régionales. L'éclairage d'Emilie Brunet, Directeur commercial d'Air Caraïbes.

**La montée en gamme de la flotte Air Caraïbes s'est accompagnée d'une valorisation qualitative des produits et des services à bord. Quelles prestations spécifiques proposez-vous à votre clientèle "Affaires" ?**

**Emilie BRUNET :** Dès la montée à bord, le ton est donné : l'accueil chaleureux de nos personnels, l'espace et le confort des sièges invitent au plus doux des voyages. Une sensation de confort qui dure toute la traversée grâce aux nombreuses attentions qu'Air Caraïbes réserve sur ses vols transatlantiques : repas raffinés, boissons aux saveurs des îles et de nombreuses distractions. Mise en service en 2012, notre 3e génération de classe Affaires répond aux besoins de nos clients ainsi qu'aux valeurs d'Air Caraïbes de proposer sans cesse de nouvelles innovations. Située dans un espace privatif à l'avant de l'appareil, nous proposons une classe Affaires à prix très compétitif, comportant 18 "sièges coques" dotés d'un confort optimum et d'un service sur mesure. Nos passagers ont, en outre, un besoin croissant de personnaliser leur voyage. Depuis 2013, nous leur proposons une gamme de services VIP répondant à ce besoin. "Flexil Pro" est également une formule sur-mesure permettant aux professionnels de gagner en souplesse (les billets sont modifiables sans frais et le client peut être recrédité en cas d'annulation avant son départ), d'optimiser leurs déplacements en accédant aux meilleurs prix et ainsi de mieux maîtriser leur budget transport. Un service moderne et dématérialisé, qui plait énormément à notre clientèle Affaires et qui démontre la volonté stratégique d'Air Caraïbes de proposer le plus haut standard de voyage en Classe Affaires, avec des services malins et adaptés.

**Comment le développement du Tourisme d'Affaires, à l'international comme dans la Caraïbe, a-t-il été "accompagné" sur les réseaux long-courrier et régional de la compagnie, s'agissant des innovations technologiques ou des services particuliers chers aux voyageurs d'affaires ?**

Nous savons que la clientèle internationale, comme la clientèle « Affaires », cherche des services adaptés, modernes et flexibles. Une de nos dernières innovations est le lancement en exclusivité « d'iZipress », un nouveau service dématérialisé de lecture de la presse pour 100 % de nos vols. Izipress est une application gratuite disponible sur l'App Store pour iPad et iPad mini et sur Google Play pour tablette Android : une fois lancée, elle permet d'accéder à la plateforme de téléchargement de la presse réservée aux clients de la compagnie.

Sur les étagères d'iZipress, les passagers d'Air Caraïbes trouveront 6 titres de presse quotidienne, un choix de 14 magazines, un roman renouvelé tous les mois, mais aussi le magazine de bord de la compagnie "Arc-en-Ciel" et le catalogue des articles proposés en duty free. Les passagers d'Air Caraïbes ont accès à iZipress 48 heures avant le départ de leur vol et jusqu'au départ de ce dernier.

Le nombre de titres offerts à chaque passager varie en fonction de son statut dans le programme de fidélité Préférence et du réseau emprunté. Sur le réseau transatlantique, les passagers des classes Madras (Affaires) et Caraïbes (Premium Economy) pourront également lire la presse sur un iPad mini distribué par l'équipage dès l'embarquement et



prêté gracieusement pendant toute la durée du vol. Les clients retrouveront sur cette tablette tous les titres proposés sur la plateforme de téléchargement iZipress. Air Caraïbes est ainsi la première compagnie française à proposer à tous ses clients, un service tout numérique de lecture de la presse. Une innovation et un service majeur qui représentent bien la philosophie d'Air Caraïbes.

**Cet effort stratégique en faveur d'une clientèle "hautement contributive" a-t-il un effet d'entraînement positif sur les autres classes dites "économiques" ?**

Dès 2003, Air Caraïbes a fait le choix de proposer à ses clients trois formules de voyages adaptées aux ressources et besoins de chacun, une classe Affaires, une classe Pre-

mium et enfin une classe économique. En 10 ans, Air Caraïbes a investi plus de 5 millions d'euros dans la rénovation de ses classes et l'évolution positive de la qualité et des services proposés sur l'axe Antilles - Hexagone. Nous apportons régulièrement des évolutions majeures dans ces 3 classes, afin que le client retrouve une homogénéité dans notre proposition de services.

Aujourd'hui, la classe Caraïbes est certainement le produit le plus adapté à une clientèle de PME, avec un rapport confort-prestation-prix imbattable au départ de Guadeloupe.

**Comment la relation privilégiée historiquement entretenue par la compagnie avec la clientèle antillo-guyanaise, sera-t-elle entretenue dans un proche avenir ? Quelles innovations technologiques en prévision ? Quelles "bonnes surprises tarifaires" en périodes promotionnelles ?**

Air Caraïbes entretient effectivement une relation privilégiée avec la clientèle antillo-guyanaise. Nous sommes fiers d'être une compagnie basée aux Antilles, avec un personnel majoritairement antillais. La création de près de 1000 postes dans la zone Caraïbes a, par ailleurs, été permise par la solidité financière de la compagnie et le soutien fort du groupe Dubreuil, principal actionnaire.

En décembre dernier, Air Caraïbes a annoncé une commande majeure et historique de 6 Airbus A350, avion ultra moderne qui intégrera la flotte de la compagnie fin 2016, soit deux ans avant n'importe quelle autre compagnie française. Les avancées technologiques permises par l'arrivée de cet appareil au sein de notre flotte favoriseront un nouveau service, et seront un nouveau bénéfice pour nos clients. Ils auront le plaisir de voyager dès fin 2016 au sein de l'avion le plus performant, embarquant les toutes dernières technologies.

Un signe fort envoyé par Air Caraïbes à ses clients qui démontre notre volonté continue, depuis notre lancement en 2003, de proposer un service, un univers de voyage sans cesse amélioré et modernisé.

Enfin, côté promotions, nous en pratiquons régulièrement pour dynamiser les trafics. Pour exemple la dernière promotion - un billet acheté un billet offert - proposée à partir de 900 euros pour 2 personnes entre Cayenne et Orly Sud a été une réussite. Toutes nos offres tarifaires sont également vendables dans toutes les agences de voyages avec lesquelles nous avons une véritable relation de partenariat.



## Tonino Galano, c'est l'homme qui prend la mer...

Tonino Galano a le mal de terre quand d'autres ont le mal de mer. Par chance, le directeur de l'hôtellerie du MSC Musica passe, en moyenne, quatre à cinq mois par an à bord du paquebot qui fait escale à Pointe-à-Pitre tous les mercredis. Sans bouder son plaisir, il met sa bonhomie au service des croisiéristes.

La mer, c'est le sel de sa vie. Sa deuxième patrie, après l'Italie. Originaire de Sorrente, Tonino Galano navigue depuis trente ans sur des paquebots de croisière. À 53 ans, il dirige aujourd'hui 750 des 950 employés (de 46 nationalités différentes) du MSC Musica.

S'exprimant en français avec un charmant accent italien, celui qui jongle aussi avec l'allemand, l'anglais et l'espagnol, se décrit comme un homme « fortuné ». Chanceux, on l'aura compris. « Comme les joueurs de foot qui gagnent beaucoup d'argent pour exercer leur passion, j'ai la chance d'avoir un métier que j'adore et d'être bien payé pour le faire ». Il ne conçoit pas d'être éloigné de la mer. « Lorsque j'ai travaillé, dans ma jeunesse, en Allemagne et en Belgique, elle me manquait plus que la famille ! ».

Sa femme et ses trois fils se sont accommodés à ce mode de vie. Les retrouvailles valent bien quelques sacrifices. « Quand je rentre, c'est à chaque fois Noël à la maison. Je gâte énormément mes fils... Alors c'est la guerre avec ma femme ! ».

### Les croisiéristes d'abord !

Désormais, elle a le privilège de le rejoindre, occasionnellement, à bord de ce palace flottant. À condition de rester discrète ! Les 3200 passagers passent avant elle !

Pas aussi coulant qu'il en a l'air, Tonino Galano n'est pas seulement l'homme en uniforme blanc à l'écoute de tout le monde et avec qui on plaisante au bord de la piscine. Il se montre intransigent sur la qualité du service rendu par l'équipage. Du matin au soir, il passe en revue l'organisation de la journée dans les moindres détails, de la décoration de la table du petit-déjeuner au menu du dîner, en passant par la propreté des chambres et le programme des animations.

« Mon plus beau cadeau, c'est quand les croisiéristes, en quittant le bateau, me disent que la première chose qu'ils feront en rentrant, c'est de réserver leur prochaine croisière ». Comme eux, il est toujours prêt à larguer les amarres.

# La Compagnie Air Caraïbes vous offre toujours plus !



**GRATUIT PRÉFÉRENCE**

Le programme de fidélité de la Compagnie qui vous permet de voyager plus sur tout le réseau.  
En savoir plus [www.aircaraibes.com](http://www.aircaraibes.com)  
onglet "Nos Produits", rubrique "Préférence".



**ABONNEMENT**

Des privilèges sur toute la ligne !  
**Jusqu'à 35% de réduction sur le plein tarif.**

**100% EN LIGNE**

**Flexi PRO**

Pour les entreprises qui veulent **voyager plus et dépenser moins !**  
Valable sur tout réseau **Air Caraïbes.**

**NOUVEAU**

**iZi PRESS**

**Air Caraïbes** invente la presse numérique pour tous !  
Jusqu'à 21 titres de presse\* à télécharger sur iPad, Android, Mac et PC.  
\*En fonction de votre statut Préférence

**VIP Services**

Goûtez à l'effet VIP services et prenez goût aux avantages !  
En savoir plus : [www.aircaraibes.com](http://www.aircaraibes.com)

**TGV AIR**

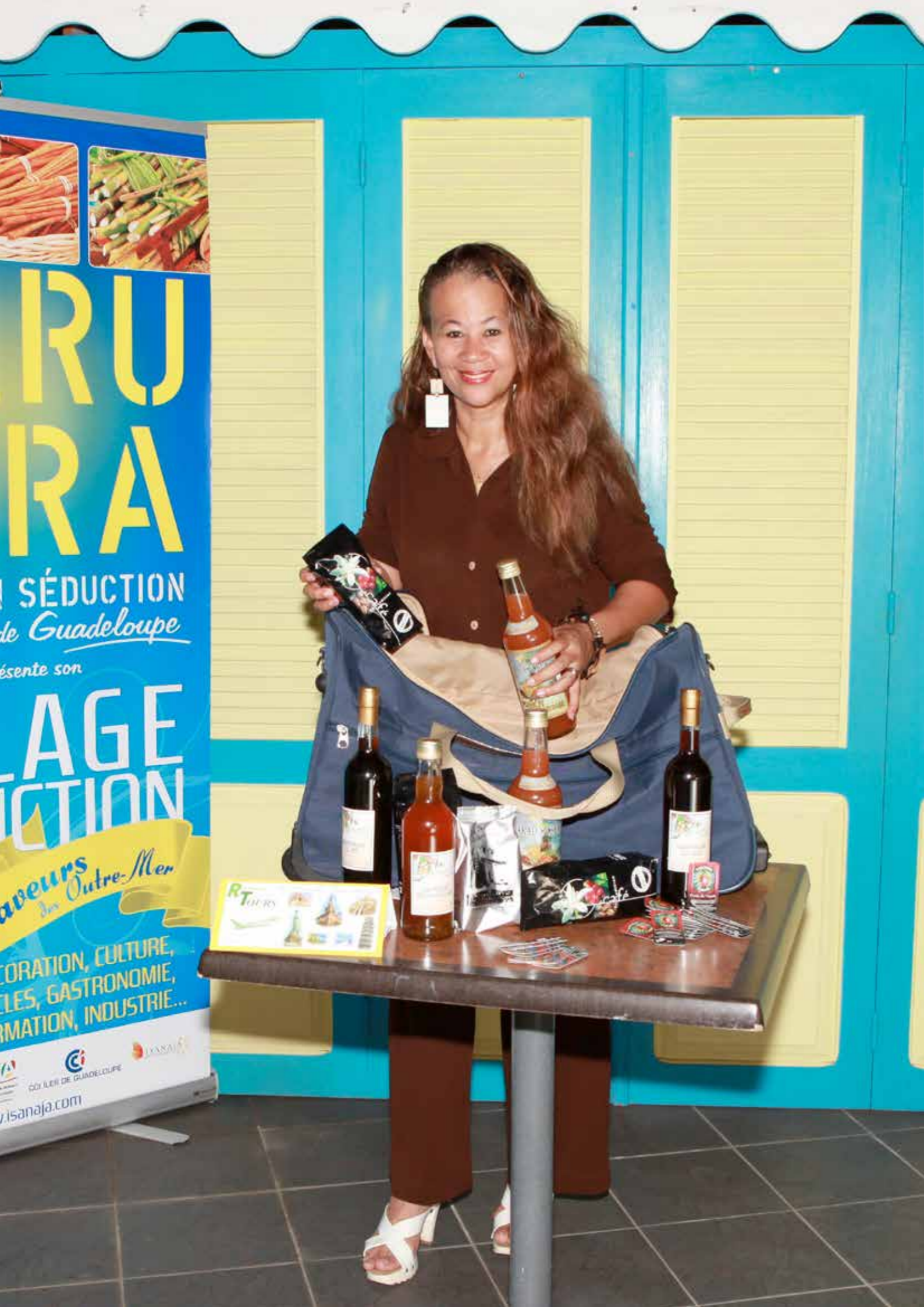
Gagner la province n'a jamais été aussi simple et économique.  
18 grandes gares françaises reliées.

**Découvrez tous les détails de nos services sur [www.aircaraibes.com](http://www.aircaraibes.com)**

#### INFORMATIONS

ou **0820 830 832** (0,12€/min.)  
sur [www.aircaraibes.com](http://www.aircaraibes.com)  
dans votre agence de voyages  
ou votre agence Air Caraïbes

Rejoignez-nous sur [facebook.com/aircaraibes](https://www.facebook.com/aircaraibes)



## La Guadeloupe à la conquête de la Riviera

Des produits locaux méconnus et trop absents à l'étranger, une île dont l'image mérite d'être redorée auprès des touristes du monde entier, la Guadeloupe doit trouver sa place sur le marché international. La manifestation "Karukéra, opération séduction des îles de Guadeloupe", a l'ambition d'y contribuer

ISANAJA CONSULTING / International development & management

97129 Le Lamentin - GUADELOUPE FWI

Cel. FWI : +590 (0)690 41 95 22 / Cel. Europe : +33 1(0)676 618 143 / Tel/fax : +590 (0)590 98 64 56 / [www.isanaja.com](http://www.isanaja.com)

Forte d'une expérience à l'export de plus de vingt ans, Isabelle Flandrina-Adonis est opiniâtre, consciente du potentiel mais aussi des limites de ce territoire insulaire qui ne manque pourtant pas de richesses (humaines, naturelles et artisanales). Elle a créé, après les "événements" de 2009, Isanaja Consulting, un cabinet de gestion et conseil en développement international.

**Sa mission : insuffler aux entrepreneurs guadeloupéens, en complément des institutions locales, l'envie et la volonté d'exporter ENSEMBLE !**

« L'idée m'est venue quand je voyageais, car à chacun de mes déplacements, il m'était très difficile de trouver des produits de chez moi, alors que nous avons l'un des meilleurs rhums agricoles au monde, des produits excellents et pour certains innovants, des artisans, des chefs d'entreprise prêts à être conseillés et suivis ! »

D'où sa volonté, en rentrant au "péyi", de changer la donne. Une démarche paradoxalement accueillie avec réticence au début et qui commence à être appréciée.

Les entreprises hésitent à prendre des risques sans soutien financier, ayant des a priori à participer à des manifestations nouvelles organisées à l'extérieur, pourtant destinées à promouvoir leurs produits et savoir-faire, prendre des contacts, prospecter, pérenniser leurs actions.

### Repousser les horizons guadeloupéens

Néanmoins, à force de persévérance et de persuasion, Isabelle Flandrina-Adonis et son équipe ont su convaincre, cette année encore, une quinzaine de dirigeants (dont une belle délégation d'artisans accompagnée par leur Chambre consulaire), d'artistes et de représentants d'institutions (Chambre des métiers, Chambre de commerce et CTIG) de l'accompagner à Nice pour participer à la troisième édition de "Karukéra, opération séduction des îles de Guadeloupe". En août 2011, la culture antillaise était à l'honneur du très réputé Festival Créole de Nice. Les participants ont ainsi pu promouvoir leurs spécialités : artisanat, sirop, sorbet, épices... La culture guadeloupéenne y avait aussi une place prépondérante. « Cette manifestation nous a permis de donner une idée globale de la Guadeloupe, pas seulement au regard du secteur agroalimentaire ». Et de nouer des relations durables.

En mars 2014, la 70e Foire Internationale de Nice offre l'opportunité au Village Karukéra Séduction de mettre la Guadeloupe à l'honneur : campagne de communication incluant Monaco et l'Italie, plateau TV, inauguration, gâteau d'anniversaire, presse et médias sur le village...

Avec la participation des associations antillaises de la Côte d'Azur et la présence de nos ambassadeurs : Benzo, Eliette Lesuperbe et Goody, déterminés à porter haut l'Excellence de la Guadeloupe !



## Au plus près des hommes et du territoire

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Région des Îles de Guadeloupe s'est dotée d'une Direction de la Formation Continue et Initiale (DFCI) au service des entreprises locales et de l'insertion des guadeloupéens.

« Toujours mettre en œuvre la solution la plus adaptée aux besoins des entreprises et des territoires » s'est imposé comme le leitmotiv de la DFCI.

La CCI IG, lors de sa création en 2011, s'est dotée d'une Direction de la Formation Continue et Initiale (DFCI). Elle a souhaité ainsi donner un signe fort montrant son souci de répondre aux besoins de tous les publics : salariés, chefs d'entreprises, porteurs de projet, demandeurs d'emploi et jeunes désireux de poursuivre leurs études supérieures.

Cette Direction, dirigée par Thérèse Edmond, compte une vingtaine de salariés répartis sur deux grands champs : la Formation Initiale avec une Classe Préparatoire aux HEC et un CFA post Baccalauréat.

La Formation Continue avec un service Ingénierie et Développement et un service Commercial qui optimise les partenariats et commercialise les actions de formation. C'est une offre de formation assez large que propose l'organisme consulaire, qui peut d'ailleurs compter sur la force du réseau des CCI.

La dimension d'archipel du territoire est également prise en compte avec un programme de professionnalisation des chefs d'entreprises de Marie-Galante, initié depuis octobre 2012 dans le cadre du LEADER.

« Nous proposons aussi des formations cousues main » se plaît à préciser Thérèse Edmond. Une expression qui traduit bien cet effort d'adaptation des formations proposées par la chambre consulaire à l'image de la formation dispensée actuellement aux marchands non sédentaires installés au marché aux épices de Pointe-à-Pitre. Mise en place à la demande de la ville avec des cofinancements Européens, elle se déroule en partie sur le marché et a déjà porté sur l'accueil et l'agencement des stands.

Par ailleurs, la DFCI reconnue pour son expertise contribue également depuis septembre 2012, à la demande d'EDF, à la mise en place d'un dispositif innovant et exemplaire de formation pour les territoires considérés comme insulaires. La professionnalisation des salariés et des chefs d'entreprise est recherchée par le développement de formation d'excellence managériale, en partenariat avec de grandes écoles de commerce et de gestion telles l'ESSEC business School (depuis 2004) et l'ESCP Europe (depuis 2007).

Au programme en 2014, l'ouverture d'une quatrième promotion de « Manager Dirigeant » en septembre 2014 avec l'ESCP-EUROPE et d'une 11ème promotion « Management Opérationnel » avec l'ESSEC au mois de mai et Gestion Finance en octobre 2014.

Vous êtes un professionnel, un particulier ou un étudiant  
et vous souhaitez maîtriser une langue étrangère ou améliorer vos aptitudes, n'hésitez plus !  
La Chambre de Commerce et d'Industrie vous propose des cours de langues collectifs ou à la carte :

# COURS DE LANGUES

★ Le CENCI ...plus de 35 ans d'expérience ★

→ cours de langues à la carte

→ une équipe pédagogique expérimentée

→ cours collectifs

CONTACT

Myriam MAYOUTE  
Coordinatrice Pédagogique  
[m.mayoute@guadeloupe.cci.fr](mailto:m.mayoute@guadeloupe.cci.fr)

EVALUATIONS ET INSCRIPTIONS

les mardis et jeudis  
de 8h30 à 12h00 (sans rendez-vous)



0590 93 76 93



Les formations de la Direction de la Formation Continue et Initiale (DFCI) de la CCI IG s'adressent à la fois aux chefs d'entreprises, aux salariés, aux porteurs de projets et aux demandeurs d'emplois.

CYCLE ORGANISATION ET GESTION DE L'ENTREPRISE

MANAGEMENT

MANAGER DIRIGEANT

4ème Promotion - PARTENARIAT CCI IG / CCI Ile de France / ESCP EUROPE

FINALITÉ/OBJECTIFS

DIPLOME DE « MANAGER DIRIGEANT » 448H EN ALTERNANCE, INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU I (BAC+5) JO DU 14.04.2012

- Maîtriser les stratégies de développement et mettre en place des politiques performantes dans son entreprise.
- Réaliser le Diagnostic « in vivo » d'une entreprise guadeloupéenne.
- Certifier ses acquis au travers l'élaboration de deux projets applicatifs, dont le premier est qualifié de « mineur » et le second de « majeur » dans le cadre sa propre entreprise ou d'une entreprise en cours de création.

Oral de synthèse devant un grand jury à partir d'une problématique managériale.

PUBLIC

- Chefs d'Entreprise, Managers Opérationnels, Cadres, Consultants, Agents de Maîtrise, Porteurs de projets titulaires d'un diplôme de niveau II.
- Avoir une expérience confirmée dans le management des organisations ou être porteur d'un projet de création d'entreprise, etc.

DURÉE : 448h sur 18 mois > de 3 à 4 jours par séminaires mensuels  
COÛT : 19 000 €

CONTACT : Patricia CHATENAY-RIVAUDAY - 0590 93 76 96 - p.chatenay-rivauday@guadeloupe.cci.fr

MANAGEMENT OPERATIONNEL

11ème promotion • Partenariat ESSEC Business School

FINALITÉ/OBJECTIFS

DIPLOME DE « RESPONSABLE EN GESTION » 320 HEURES EN ALTERNANCE INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU II (MASTÈRE 1/BAC+4) JO D 13.11.09

- Développer les compétences organisationnelles du manager.
- Améliorer également ses compétences relationnelles.
- Mettre en œuvre immédiatement les compétences acquises à travers la conduite du Mémoire opérationnel.

PUBLIC

- Cadres, futurs cadres et porteurs de projets de formation BAC+2 minimum.
- Avoir au moins quatre années d'expérience professionnelle. La sélection des candidats s'effectue sur dossier et entretien.

DURÉE : 320 Heures > 16 juin 2014  
COÛT : 17 000 €

CONTACT : France-Lise JEAN-CHARLES - 0590 93 76 79 - fl.jean-charles@guadeloupe.cci.fr

GESTION DE L'ENTREPRISE

ASSISTANT (E) DE DIRECTION

Diplôme de niveau III (Bac +2) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) J.O. du 14.04.2012

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Former des assistants (es) polyvalents(es) à la fonction d'Assistant (e) de Direction quel que soit le champ d'activités de l'entité qui les emploie (TPE, PME, PMI, Cabinets comptables, Collectivités etc.).

DURÉE : 740h • De Septembre 2014 à Décembre 2015 (Sauf les mois de Juillet et Août 2015)  
> Cycle de 14 mois en alternance  
2 jours/semaine

Sélection de mars à juillet 2014

PUBLIC

- Salarié(e)s des métiers du secrétariat, de la gestion administrative, comptable et commerciale souhaitant perfectionner leurs acquis professionnels ;
- Salarié(e)s souhaitant réorienter leur carrière ou se spécialiser aux fonctions de management administratif, comptable et commercial des entreprises.

COÛT : 11 000 € - (comprenant aussi le TOEIC et la Certification VOLTAIRE)

CONTACT : Patricia CHATENAY-RIVAUDAY - 0590 93 76 96 - p.chatenay-rivauday@guadeloupe.cci.fr

GESTION DES TPE - PME

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Apporter aux participants les techniques de gestion nécessaires au bon fonctionnement d'une entreprise.
- Etre capable de mettre en place un système de prévisions efficaces adapté aux besoins de l'entreprise.
- Acquérir une vision globale du fonctionnement de l'entreprise.

PUBLIC

- Porteurs de projets, dirigeants.

DURÉE : 147 heures réparties sur 3 mois  
> Du 14 Avril au 30 Juin 2014

COÛT : Tarif entreprise : 2 500 €  
Tarif particulier/demandeur d'emploi : 1 500 €

CONTACT : David PASBEAU - 0590 93 76 52 - d.pasbeau@guadeloupe.cci.fr

CYCLE PERFORMANCE COMMERCIALE

FORMATIONS SPÉCIFIQUES

DÉCORATION ÉVÈNEMENTIELLE

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Dispenser les bases pratiques de l'organisation d'événements et de la décoration événementielle.
- Transmettre aux stagiaires les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'organisateur d'événementiels.

COÛT : Individuel : 2 200 € - Coût Entreprise : 3 100 €

PUBLIC

- Toute personne désirant se former à la décoration événementielle.

DURÉE : 175 Heures • à partir d'octobre 2013  
> Trois journées par semaine :  
Jeudi, vendredi et samedi

CYCLE PERFORMANCE COMMERCIALE (SUITE)

CACES® CARISTE CATÉGORIES 3-5

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Former le personnel de conduite des chariots automoteurs de manutention à conducteur porté en vue de la délivrance du certificat d'aptitude à la conduite en sécurité (CACES®) Cariste.
- Réduire les risques de détérioration des chariots et du fret manutentionné.

COÛT : Entreprise : 1 500 € • Individuel : 1 200 €

PUBLIC

- Toute personne appelée à conduire un chariot de manutention à conducteur porté, occasionnellement ou en permanence.

DURÉE : 44 Heures > 5 sessions

Mars/Avril/Mai/Juin/Juillet 2014

Recyclage CACES® Cariste en Mars /Avril /Mai /Juin/Juillet 2014

CACES® PEMP 1B OU 3B (DURÉE : 19 H)

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Conduire une plate-forme élévatrice mobile de personnes (PEMP) dans le respect des règles de sécurité.
- Obtenir le CACES® Plate-forme élévatrice mobile de catégorie 1B ou 3B.

COÛT : Entreprise : 630 € • Individuel : 504 €

PUBLIC

- Toute personne appelée à conduire une plate-forme élévatrice mobile de personnes, occasionnellement ou en permanence.

DURÉE : 19 Heures > 2 sessions Mars/Avril/Mai/Juin/Juillet 2014

Recyclage CACES® PEMP en Mars /Avril /Mai /Juin/Juillet 2014

CONTACT : David PASBEAU - 0590 93 76 52 - d.pasbeau@guadeloupe.cci.fr

CYCLE COMPÉTENCES TRANSVERSALES

LANGUES (ANGLAIS, ESPAGNOL, ITALIEN...)

COURS COLLECTIFS ET A LA CARTE

FINALITÉ/OBJECTIFS

EN FONCTION DU NIVEAU DE DÉPART

- Donner une bonne base de grammaire et de vocabulaire pouvant servir dans les situations de la vie quotidienne.
- Faciliter la conversation même s'il y a toujours des fautes et des ambiguïtés.
- Éliminer frustrations et ambiguïtés afin de prendre plaisir à une conversation.

PUBLIC - Quatre niveaux

- Tout public sans connaissance de la langue ou ayant peu de connaissances.
- Tout public ayant des connaissances de base dans la langue.
- Tout public qui peut déjà converser dans la langue mais qui désire se perfectionner.

DURÉE : 60 heures (deux séances de deux heures par semaine)

Le stagiaire est placé dans un groupe approprié à son niveau après un entretien en anglais et un test de placement (compréhension écrite).  
Des cours à la carte et des tarifs de groupe sont également proposés aux entreprises et aux particuliers.

ANGLAIS : Evaluations et inscriptions les mardis et jeudis de 8h30 à 12H (sans rendez-vous)

ESPAGNOL : Evaluations de niveau les mercredis : 25 septembre, 2 octobre, 9 octobre entre 15h30 et 17h30 prendre un rendez-vous. Laisser votre nom et vos coordonnées à l'accueil de la CCI IG.

COÛT : Tarif entreprise : 795 €  
Tarif particulier : 477 €

PRÉPARATION EXAMENS DE NIVEAU ET CERTIFICATS

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Passer un examen et approfondir ses connaissances.

COÛT : Tarif entreprise : 795 €  
Tarif particulier : 477 €

PUBLIC

- TOEIC, First Cambridge Certificate, Advanced Cambridge Certificate, DAEFLE.

DURÉE : 60 heures

CONTACT : Myriam MAYOUTE - 0590 93 76 93 - m.mayoute@guadeloupe.cci.fr

BUREAUTIQUE

BUREAUTIQUE À LA CARTE

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Ce programme pédagogique spécifiquement adapté aux besoins du demandeur permet une progression et des résultats plus rapides.
- Se former sur mesure à Word, Excel, PowerPoint, Publisher, Access en fonction de ses besoins et de ses disponibilités.

PUBLIC

- Particuliers, Salariés et Chefs d'entreprise.

DURÉE : En fonction de ses besoins • Durée minimale : 10 heures  
Planning individualisé (cours en matinée par tranche de deux heures).

COÛT : A titre indicatif en moyenne 50 €/heure.

CERTIFICATION PROJET VOLTAIRE - www.projet-voltaire.fr

FINALITÉ/OBJECTIFS

- Améliorer sa pratique du français oral et écrit.
- Développer ses performances dans la maîtrise de la langue française et écrite.

COÛT : 899 €

PUBLIC

- Etudiants, employés, cadres de direction, chefs d'entreprise... TOUT PUBLIC.

DURÉE : 36h (12 séances de 3h)

Outils fournis : licence d'accès en auto-formation pour 12 mois (24h/24) à Projet Voltaire Pro et Pont Supérieur + 1 ouvrage (381 pages) « Maîtriser l'orthographe avec la Certification Voltaire » Ed. Eyrolles.

Durée de la formation en présentiel : 36h en 6 mois soit 12 regroupements collectifs de 3h consécutives en salle avec un formateur professionnel.

Rythme : 1 séance de 3h en moyenne toutes les 3 semaines.  
Evaluation finale : Certificat Voltaire 4h au centre agréé de la CCI IG (CFA de Jarry).

VOTRE CONTACT :

DIRECTION DE LA FORMATION CONTINUE ET INITIALE  
MARYLINE ROSIER 0590 93 76 57  
m.rosier@guadeloupe.cci.fr



NOS PARTENAIRES :



## PARTENARIAT CCI IG / CCI Ile de France / ESCP EUROPE

La CCIIG, en partenariat avec la CCI Ile de France/ESCP Europe, permet à des cadres et entrepreneurs guadeloupéens de préparer en 18 mois, sur un rythme compatible avec l'activité professionnelle, le diplôme de « MANAGER DIRIGEANT », inscrit au niveau I (le plus élevé de la classification française) au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP). En complément d'un tronc commun intitulé Management Général et Stratégie de l'Entreprise, les stagiaires choisissent un programme de spécialisation parmi les options suivantes :

- Direction d'Entreprise
- Management et Ressources Humaines
- Direction et Ingénierie Financières

### 3 PROMOTIONS SE SONT DÉROULÉES DEPUIS L'OUVERTURE EN JANVIER 2009 TOTALISANT 87 STAGIAIRES :

- 65 stagiaires venant de tous les secteurs professionnels (public, privé, professions libérales etc.) ont été formés. 51 ont obtenu le diplôme, et 10 une certification partielle.
- 22 finalisent actuellement leur parcours jusqu'en juin 2014.

Pour en dire plus sur cette formation d'excellence, le processus de certification se déroule en parallèle de la formation. Conformément au règlement intérieur du diplôme « MANAGER DIRIGEANT » (448h), enregistré au RNCP au niveau I (JO du 14.04.2012), elle comprend :

1. une Certification intermédiaire pour chaque programme (MGSE 208h et 2 spécialisations de 120h chacune)
2. un Oral de synthèse

La certification des acquis du programme de tronc commun (MGSE) s'effectue au travers d'une épreuve intitulée « Diagnostic d'une entreprise guadeloupéenne ».

Depuis 2009, ont ainsi fait l'objet d'un diagnostic par les stagiaires :

- Un hôtel 4\*
- Une entreprise de nettoyage multi-services
- L'Aéroport Pôle-Caraïbes
- Une entreprise de travaux publics

La certification des acquis du programme de spécialisation choisi par le candidat s'effectue au travers de deux projets applicatifs, dont le premier est qualifié de « mineur » et le second de « majeur ». Ces projets applicatifs permettent la contextualisation des acquis dans le cadre de leur propre entreprise ou d'une entreprise en cours de création.

L'Oral de synthèse se traduit par la présentation devant un jury d'une problématique managériale proposée par ce dernier aux candidats. Enfin, pour répondre à la demande des chefs d'entreprises et de leurs collaborateurs, les 3 partenaires, CCIIG, CCI Ile de France et l'ESCP Europe, lancent conjointement dès mars 2014, dans les médias du territoire, une nouvelle campagne de communication consacrée au recrutement des candidats de la 4ème promotion MANAGER DIRIGEANT (2014-2015).

## DECOUVREZ CE NOUVEAU PROGRAMME DE FORMATION et PARTICIPEZ à la

Conférence intitulée : « **Quelles stratégies développer pour assurer demain le succès des entreprises** » animée par Francis PETEL, Professeur/ Coordinateur Académique DOM des Programmes Diplômants ESCP EUROPE

### VENDREDI 28 MARS 2014 à 17h

Salon Panoramique (niveau 4) / CWTC de Jarry -97122 BAIE-MAHAULT

**Pour toute information complémentaire contacter à la CCI IG :**

Patricia CHATENAY-RIVAUDAY

Responsable des Cours « MANAGER DIRIGEANT Bac+5/Niv.1 » de l'ESCP EUROPE

Tél : 05.90.93.76.96 Fax : 05.90.93.77.09 Mobile : 06.90.57.96.20

p.chatenay-rivauday@guadeloupe.cci.fr



## VOUS ETES CHEF D'ENTREPRISE, MANAGER OPERATIONNEL, CADRE, AGENT DE MAITRISE, CONSULTANT...

### Sélection des candidats : de Février à Juillet 2014

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière, maîtriser les stratégies de développement et mettre en place des politiques performantes dans votre entreprise ?

### Préparez le diplôme de ESCP Europe :

#### Manager Dirigeant

(448 heures de formation, enregistré au niveau I (Bac+5 au RNCP).

- Compatible avec l'activité professionnelle, à raison de 3/4 jours par mois
- Plusieurs projets applicatifs professionnels préparés avec le directeur scientifique du programme ou l'un des enseignants du cycle
- Le diagnostic « in vivo » d'une entreprise guadeloupéenne complètera la formation

OUVERTURE  
du programme  
SEPTEMBRE 2014



- Une vision globale de l'entreprise explicitée par 15 des professeurs de ESCP Europe, issus du campus de Paris

Cette formation de haut niveau est organisée en Guadeloupe par ESCP Europe, la CCI Paris Ile-de-France et la CCI des Iles de Guadeloupe.

#### Contactez Patricia Chatenay-Rivauday

Responsable des Cours Manager Dirigeant à la CCI IG

p.chatenay-rivauday@guadeloupe.cci.fr

Tél. : 05 90 93 76 96 ; Mob. : 06 90 57 96 20

Fax : 05 90 93 77 09

### ESCP Europe, The World's First Business School (est. 1819)

Fondée en 1819, ESCP Europe est la plus ancienne école de commerce au monde et a formé plusieurs générations de dirigeants et d'entrepreneurs. Grâce à ses cinq campus urbains (à Paris, Londres, Berlin, Madrid et Turin) et à son identité profondément européenne, ESCP Europe dispose d'un style unique de formation managériale interculturelle et d'une perspective globale des problématiques liées au management international. Le réseau international de ESCP Europe, constitué d'une centaine d'universités partenaires, élargit la portée de l'école européenne à une échelle mondiale. ESCP Europe est membre du hE Sam Université. ESCP Europe accueille chaque année 4 000 étudiants et 5 000 cadres-dirigeants de 90 pays différents, leur proposant une large gamme de formations en management général et spécialisé (Master, MBA, Doctorat-PhD et Formation continue). Le réseau des anciens de l'école compte à ce jour 40 000 membres, représentant 200 nationalités et présents dans 150 pays.



une école de la



LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION DES ÎLES DE GUADELOUPE EN PARTENARIAT AVEC L'ESSEC, GRANDE ÉCOLE D'EXCELLENCE MANAGÉRIALE VOUS PROPOSE UN PROGRAMME ANIMÉ PAR UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE COMPOSÉE DE PROFESSEURS ET D'INTERVENANTS/CONSULTANTS AYANT TOUTS UNE EXPÉRIENCE CONFIRMÉE DU TERRAIN.



CYCLE DIPLÔMANT EN MANAGEMENT

# MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

TITRE HOMOLOGUÉ DE NIVEAU II (MASTÈRE I/ BAC + 4)

RNCP MASTER 1 (J.O. DU 13 NOVEMBRE 2009)

CE PROGRAMME SE VEUT PLEINEMENT OPÉRATIONNEL ET PRAGMATIQUE SUR TROIS AXES DE PROGRÈS :

## BENEFICE N° 1

En 9 MODULES DE 4 JOURNÉES ET DEMIE, VOUS APPRENDREZ LES COMPÉTENCES CLÉS DU MANAGER.

## BENEFICE N° 2

VOUS METTREZ DIRECTEMENT EN PRATIQUE LA FORMATION GRÂCE AU MÉMOIRE OPÉRATIONNEL.

## BENEFICE N° 3

VOUS POURREZ VALIDER LE PARCOURS DIPLÔMANT PAR UN DIPLÔME ESSEC BUSINESS SCHOOL (TITRE HOMOLOGUÉ DE NIVEAU II BAC + 4)

## PROGRAMME

**AXE 1 :**  
APPRENDRE LES COMPÉTENCES-CLES DU MANAGER EN 9 MODULES DE 4 JOURNÉES ET DEMIE

- **MODULE 1 :** Stratégie de l'entreprise
- **MODULE 2 :** Marketing & Développement Commercial
- **MODULE 3 :** Outils de Gestion
- **MODULE 4 :** Management de Projet
- **MODULE 5 :** Négociation
- **MODULE 6 :** Ressources Humaines
- **MODULE 7 :** Management et Conduite du Changement
- **MODULE 8 :** Business Plan
- **MODULE 9 :** Femme et Homme de Communication

**AXE 2 :**  
METTRE EN PRATIQUE ET CONCRETISER AVEC LE MÉMOIRE OPÉRATIONNEL

Traiter une problématique d'entreprise ou d'organisation proposée par le participant en appliquant les concepts, méthodes et outils acquis lors de la formation.

**AXE 3 :**  
VALIDER LE PARCOURS PAR UN TITRE

Contrôle continu pendant les modules + Soutenance du mémoire opérationnel

=

Titre délivré par l'ESSEC, « Responsable en Gestion » de niveau Master 1 (BAC + 4) dans la spécialité « Management Opérationnel »

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### PROFIL DES CANDIDATS

- ) Etre en position de manager ou de futur manager
- ) De formation Bac + 2 minimum
- ) Avoir au moins 4 années d'expérience professionnelle

### RÉUNION D'INFORMATION

Animée par un représentant de l'ESSEC - Témoignages d'anciens participants.

### SÉLECTION DES CANDIDATS

sur dossier et entretien

- ) Durée et rythme de la formation : 12 mois à raison d'un module tous les mois et demi environ - Soutenance du mémoire 6 mois après le dernier module (Durée globale = 18 mois)
- ) Lieu de la formation : CWTC, à Jarry, Baie-Mahault

### MODALITÉS D'ÉVALUATION DU PARCOURS DIPLÔMANT

- ) Satisfaire aux obligations du contrôle continu
- ) Rédiger et soutenir un mémoire opérationnel
- ) Pour obtenir le titre de « Responsable en Gestion »  
Inscrit au RNCP au niveau II (Mastère 1/Bac+4) JO d 13.11.09

VOTRE CONTACT :

FRANCE-LISE JEAN-CHARLES

COORDINATRICE ESSEC EXECUTIVE EDUCATION

TÉL : 0590 93 76 79 / 0690 34 27 30

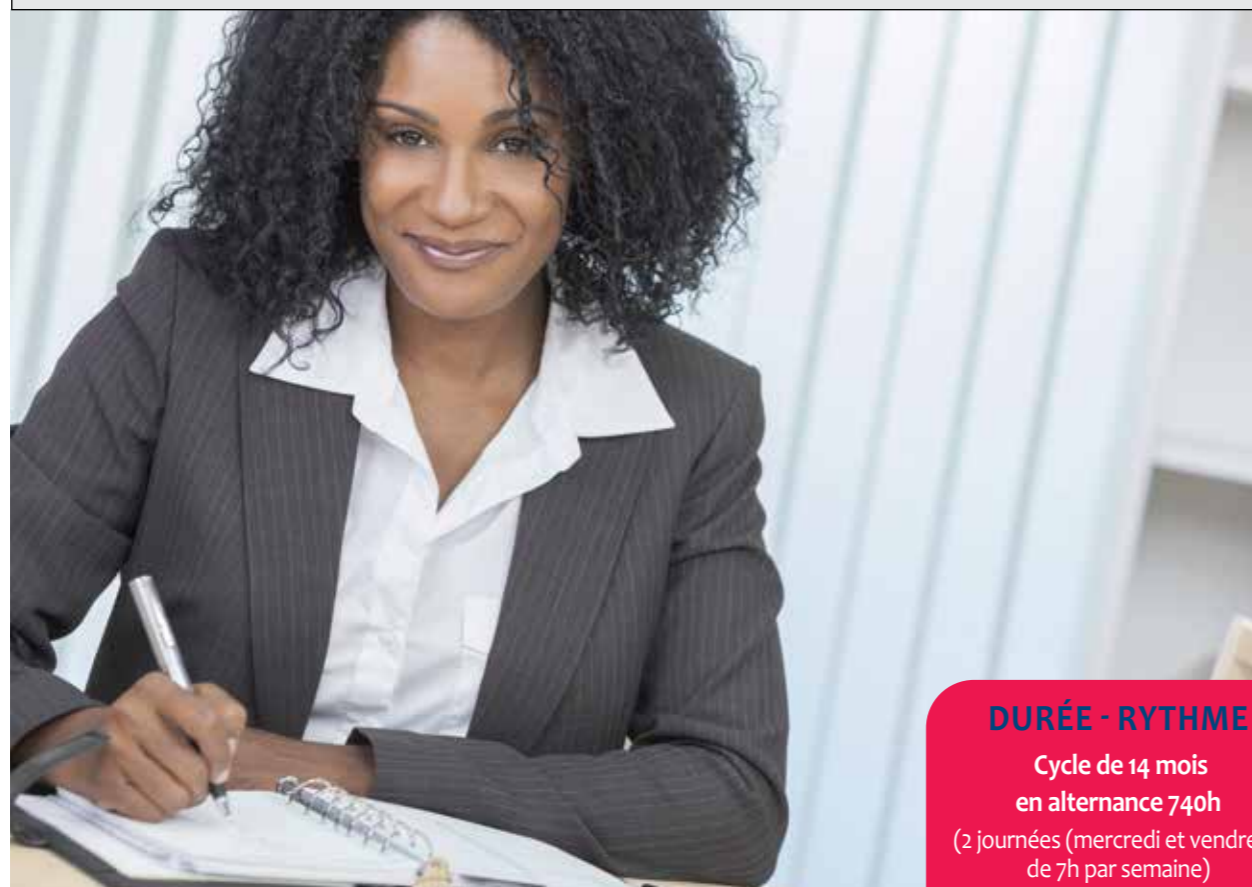
fl.jean-charles@guadeloupe.cci.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES ÎLES DE GUADELOUPE  
DIRECTION DE LA FORMATION CONTINUE ET INITIALE  
RUE FÉLIX EBOUÉ, 97159 POINTE-À-PITRE CEDEX GUADELOUPE



DIPLÔME

## ASSISTANT(E) DE DIRECTION(S)



### DURÉE - RYTHME

Cycle de 14 mois  
en alternance 740h  
(2 journées (mercredi et vendredi)  
de 7h par semaine)

De Septembre 2014 à Décembre 2015  
(sauf les mois de Juillet et Août 2015)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Motivation, Participation  
et Grande Assiduité  
Contrôle Continu  
Rédaction d'un Rapport  
Professionnel et Soutenance devant  
un Jury de Professionnels

### DIPLÔME ET CERTIFICATIONS

Titre certifié « Assistant (e)  
de Direction (s) » de niveau III  
(Bac +2) inscrit au (RNCP) J.O.  
du 14.04.2012

T.O.E.I.C

Certification VOLTAIRE

### OBJECTIF METIER

Former des assistants (es) polyvalents(es) à la fonction d'Assistants (es) de Direction (s) quel que soit le champ d'activités de l'entité qui les emploie (TPE, PME, PMI, Cabinets comptables, Associations, Collectivités etc.)

### PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés (es) des métiers du secrétariat, de la gestion comptable, administrative et commerciale souhaitant perfectionner leurs acquis professionnels ;
- Salariés (es) souhaitant réorienter leur carrière dans la gestion d'entreprise, ou se spécialiser dans les fonctions de management des organisations (petites unités commerciales, associations etc.)

### NIVEAU REQUIS

- Niveau BTS ou niveau d'un titre équivalent avec expérience professionnelle de 2 ans minimum ou
- Baccalauréat avec expérience professionnelle de 3 ans minimum
- Bonne pratique des principaux logiciels de bureautique (Pack Office 2010/2013)
- Connaissance de la Langue Anglaise et notions basiques de Comptabilité/gestion

### SÉLECTION

- Tests de connaissance générale, de Bureautique, d'Anglais, de Comptabilité
- Entretien individuel
- Dossier de candidature (lettre de motivation, CV et accord employeur)
- La période de sélection va de Février à juillet 2014

## CONTENU DE LA FORMATION MODULARISÉE

1

### Bloc A « ASSISTANAT D'UN OU PLUSIEURS MANAGERS OU DIRIGEANTS AU QUOTIDIEN » :

- ) Assurer l'organisation, la gestion et le suivi administratif de l'activité
- ) Produire des écrits professionnels ou tout document nécessaire à l'activité
- ) Prévoir et organiser des événements professionnels dans le respect des contraintes réglementaires et du développement durable (séminaires, salons...) etc.

2

### Bloc B « Traitement, Circulation et Gestion de l'Information au sein de son entité » :

- ) Procéder au traitement des flux d'informations nécessaires à l'activité de son ou ses hiérarchique (s) et de son entité
- ) Veiller à la bonne circulation et à la mise à disposition des informations à destination des équipes
- ) Contribuer à la communication externe (clients, partenaires, médias/multimédias ...)
- ) Mettre en place un système partagé de classement et d'archivage de l'information et le faire vivre etc.

3

### Bloc C « Suivi administratif, budgétaire et financier des activités de son entité » :

- ) Participer à la gestion administrative du personnel
- ) Contribuer au suivi budgétaire, comptable et financier de l'activité
- ) Contribuer à l'approvisionnement en fournitures courantes et à l'achat de prestations dans une dynamique éco responsable etc.

4

### Bloc D « Fonctions supports à l'activité commerciale de l'entreprise » :

- ) Collaborer à l'activité de commercialisation des produits/services de l'entreprise (Région Caraïbes/Amériques/Europe/International)
- ) Assurer le suivi administratif des opérations commerciales, financières et logistiques
- ) Contribuer à la préparation de dossiers deancements d'appels d'offres etc.

### VOTRE CONTACT :

#### PATRICIA CHATENAY-RIVAUDAY

RESPONSABLE DE LA FORMATION ASSISTANT (E) DE DIRECTION (S) CCI FRANCE  
(GROUPE SALARIÉS D'ENTREPRISES)

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES ILES DE GUADELOUPE**  
**DIRECTION DE LA FORMATION CONTINUE ET INITIALE**  
RUE FÉLIX EBOUÉ, 97159 POINTE-À-PITRE CEDEX GUADELOUPE

TÉL : 05.90.93.76.96 FAX : 05.90.93.77.09 MOBILE : 06.90.57.96.20  
P.CHATENAY-RIVAUDAY@GUADELOUPE.CCI.FR

ETUDIANTS, EMPLOYÉS, ASSISTANTS, CADRES DE DIRECTION, CHEFS D'ENTREPRISES...



## VISER L'EXCELLENCE DANS VOTRE COMMUNICATION ECRITE ET VALORISER CETTE COMPETENCE AVEC LE **CERTIFICAT VOLTAIRE !**

### MODALITES

Une formation effectuée en ligne sur : [www.projet-voltaire.fr](http://www.projet-voltaire.fr) comprenant :

- Cours individuels en auto-formation (connexion 24h/24) ;
- 36h en 12 cours collectifs (séances de 3h) assurés en salle par un formateur et professionnel de la communication écrite et orale dont un test individuel de niveau d'1h ;
- Evaluation finale : Certificat Voltaire ; examen d'une durée de 3/4h
- Permet de viser de 500 à 700 points (ou plus) à la Certification Voltaire à l'issue de l'apprentissage.

### PROGRAMME PROJET VOLTAIRE PRO

#### > MODULE 1 : Utiliser PROJET VOLTAIRE PRO avec succès

**Formation et nature des difficultés traitées : Travail approfondi sur 84 règles classées dans un ordre croissant de difficulté.**

- Il y a 50 % des difficultés grammaticales, 25 % de difficultés sémantiques (ex : bimestriel/bimensuel ; différent/différend...), 20 % de difficultés lexicales et 5 % de difficultés syntaxiques.
- Le temps réel passé sur chacune des règles dépendra du niveau de l'apprenant qui sera évalué tout au long du parcours.

#### > MODULE 2 EN PRÉSENTIEL : Maîtriser les bases de la langue française

- 1 APPRENDRE À BIEN ÉCRIRE**  
) les accents, les adverbes, certains pluriels difficiles...
- 2 Accorder les mots entre eux**  
) le verbe avec son (ou ses) sujet(s), l'adjectif, les participes passés (avec être et avoir et sans auxiliaire), le nom et le déterminant...
- 3 Conjuguer**  
) reconnaître les temps en écrivant ; maîtriser les terminaisons selon le temps, le mode, le sujet. Temps étudiés : l'indicatif (sauf le passé simple), l'impératif et le conditionnel ; approche du subjonctif ;
- 4 Donner du sens à ses écrits**  
) l'importance de l'ordre des mots sans la phrase ; l'importance de la ponctuation ; l'orthographe et le sens des mots ;
- 5 Apprendre à se relire efficacement pour se corriger**  
) savoir quelles erreurs rechercher et comment les rechercher ;
- 6 Les outils de la langue**  
) recherche et utilisation d'outils internet gratuits (conjugaison, grammaire, dictionnaires,...). Utilisation des correcteurs orthographiques.

### OBJECTIF

améliorer sa pratique du français oral et écrit.  
Développer ses performances dans la maîtrise de langue française écrite

### OUTILS FOURNIS

licence d'accès 12 mois (24h/24) à  
Projet Voltaire Pro et Pont Supérieur + 1 ouvrage « Maîtriser l'orthographe » Ed. Eyrolles

### DURÉE DE LA FORMATION EN SALLE :

36h en 6/7 mois soit 12 regroupements collectifs de 3h consécutives avec un formateur professionnel qui suit chacun des apprenants

### RYTHME

1 séance de 3h en moyenne toutes les 2/3 semaines

### TEST

Test individuel de niveau d'1h

### LIEU DE LA FORMATION

Hôtel Consulaire de Pointe-à-Pitre ou CWTC de Jarry

### EVALUATION FINALE

Certification Voltaire 3/4h au centre agréé de la CCI IG

### PRIX

899 € H.T. par apprenant

### PROGRAMME PROJET VOLTAIRE PONT SUPERIEUR

Le PONT SUPERIEUR est un module complémentaire qui permet à un apprenant ayant terminé le parcours PRO de rejoindre le niveau SUPERIEUR. Le module PONT SUPERIEUR comporte 56 règles.

Temps passé : Le temps réel passé sur chacune des 140 règles qui compose le programme PRO et le programme PONT SUPERIEUR, dépendra du niveau du stagiaire qui sera évalué tout au long du parcours.

Suivi de formation : possibilité d'éditer à tout moment un rapport de formation détaillé.

Validation des acquis : Examen de certification de niveau appelé Certificat Voltaire : 3 h

**La Certification Voltaire donne lieu à un CERTIFICAT papier émis par la société WOONOZ;**



VOTRE CONTACT :

**PATRICIA CHATENAY-RIVAUDAY**

**ADMINISTRATEUR RÉGIONAL CERTIFICATION PROJET VOLTAIRE**

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES ILES DE GUADELOUPE  
DIRECTION DE LA FORMATION CONTINUE ET INITIALE**

RUE FÉLIX EBOUÉ, 97159 POINTE-À-PITRE CEDEX GUADELOUPE

TÉL : 05.90.93.76.96 FAX : 05.90.93.77.09 MOBILE : 06.90.57.96.20

[P.CHATENAY-RIVAUDAY@GUADELOUPE.CCI.FR](mailto:P.CHATENAY-RIVAUDAY@GUADELOUPE.CCI.FR)



TÉL : 0590 60 14 51  
EMAIL : INFO@SIMPAC.FR

# SIMPAC, le facteur qualité

Créée en 2002, la société SIMPAC est spécialisée dans la production industrielle de courriers. Un engagement à forte valeur qualitative ajoutée et un savoir-faire affirmé, qui permettent à l'entreprise de proposer un service très personnalisé, au plus près des attentes d'une clientèle aussi exigeante que diversifiée.

"Nos clients sont des entreprises ou des administrations qui ont souhaité externaliser la production des différents types de courriers qu'elles envoient", précise Frank BONNOT, le gérant. "Nous leur apportons un service sur mesure qui leur permet de gagner en fiabilité et en rapidité, ceci grâce aux moyens de production et aux savoir-faire de notre équipe."

Les courriers traités par SIMPAC concernent tant la gestion proprement dite (factures, relevés, relances...) que la prospection ou la fidélisation menée par le client, via des courriers dits de "marketing direct". Il peut s'agir de courriers papier, acheminés par la Poste, ou de courriers dématérialisés, transmis par e-mail.

#### Au choix du client

S'agissant du courrier papier, la première étape consiste à imprimer les courriers, ce qui est fait à partir des éléments communiqués par le client. Ces documents sont ensuite mis sous enveloppes, éventuellement imprimées aux couleurs de l'expéditeur. "Nous avons, au passage, aussi une activité d'imprimerie d'enveloppes". Les plis sont ensuite remis au centre de tri de La Poste, d'où ils sont acheminés vers leur destinataire final. "Grâce à notre expertise de l'offre La Poste, il est assez fréquent que nos nouveaux clients aient de bonnes surprises sur le coût de l'affranchissement."

Dans le deuxième cas, l'envoi par e-mail, le processus sera très similaire puisqu'il « s'agira alors, pour faire très simple, d'imprimer les mêmes documents dans un fichier informatique, et non plus sur une feuille de papier. »

#### La personnalisation, nouvelle frontière opérationnelle

Concernant le courrier de gestion, le papier reste toujours le support privilégié. L'e-mail s'installe progressivement, dans une proportion encore limitée, mais appelée à croître. Reste que le courrier marketing, papier ou e-mail, est de plus en plus utilisé. "C'est un canal de communication très efficace et qui est très rentable pour les annonceurs lorsqu'il est bien utilisé." Il permet en effet de s'adresser de façon très ciblée à ses prospects ou à ses clients lorsque ceux-ci sont bien qualifiés.

Contrairement à beaucoup d'autres médias, un courrier est volontairement ouvert et lu. Le prospect est alors plus disponible pour manifester son intérêt par différents canaux de retour, que SIMPAC est en mesure de mettre en œuvre. "Nous sommes convaincus que le courrier apparaîtra de plus en plus aux annonceurs comme un outil incontournable, car très efficace." De quoi inciter lesdits annonceurs à faire appel à SIMPAC pour en vérifier l'efficacité auprès de leur clientèle cible.





## La 1ère équipe professionnelle de skippers et préparateurs de course au grand large

Après 18 mois d'une formation intensive aux métiers de skippers et de préparateurs au grand large, les 9 co-équipiers de "Guadeloupe Grand Large (G2'L)" sont fin prêts à représenter la Guadeloupe lors de compétitions internationales. Ils seront 8 à participer à la course du Royal Ocean Racing Club "RORC Caribbean 600", soit 4 équipages doubles et 4 figaros. Une compétition de haut niveau qui se déroule à Antigua, courant février 2014.

À SUIVRE :

24 FÉVRIER 2014 :  
DÉPART DE LA RORC CARIBBEAN 600  
À ANTIGUA.

6 AVRIL 2014 :  
DÉPART DE LA TRANSAT AGR2  
LA MONDIALE, À CONCARNEAU.  
2 NOVEMBRE 2014 :

DÉPART DE LA ROUTE DU RHUM  
À ST-MALO.

L'enjeu est crucial. La RORC compte comme épreuve qualificative pour participer à la Transat de l'AG2R qui se tiendra en avril 2014 et relie Concarneau à St-Barthélémy. Ils seront 4 à y participer. Mathieu FORBIN et Arthur PRAT concourront sur le figaro 36 et Nicolas THOMAS et François GUIBOURDIN sur le figaro 34. Deux autres skippers seront sur site comme équipage de remplacement, au cas où. Les autres membres s'occupent de la maintenance, la logistique et la préparation.

Initié en 2012 par le Conseil régional, dans le cadre de son Plan nautisme, G2'L a pour objectif de former des professionnels de la course au grand large dans des conditions optimales de réussite. Mise en œuvre par la SAS Guadeloupe Grand Large, filiale de la SEM Patrimoine, cette formation d'excellence est inédite dans la Caraïbe.

Les stagiaires ont suivi un cursus diplômant, associant théorie et pratique. La formation s'est axée sur les plans techniques, sportifs, physiques et psychologiques, un aspect à prendre en compte pour la traversée de l'Atlantique ou tenir à deux, 20 jours dans 3 m<sup>2</sup>.

Ils pourront devenir de grands sportifs, mais aussi bénéficier de débouchés professionnels dans le secteur. Jusqu'à, les skippers guadeloupéens étaient des autodidactes qui avaient le mérite de s'organiser seuls, aidés par des partenaires.

Désormais, il n'est pas rare que des loups des mers se fassent distancer par des jeunes skippers, plus tactiques et mieux préparés. « Il ne s'agit pas de buriner tout droit, mais bien de déterminer une stratégie en fonction de

paramètres précis », explique Nicolas Thomas, un des plus jeunes skippers G2'L.

La flotte de Guadeloupe Grand Large se compose de 6 voiliers monotypes Figaro Bénéteau 2 dont deux sont en cours de préparation, à Lorient, pour l'AG2R. « Ces bateaux sont vraiment magiques, robustes et vraiment bien étudiés », s'extasie Tony Elise, équipier-préparateur G2'L !

Cette année, l'équipe a participé à plusieurs courses dans la Caraïbe, où elle s'est faite remarquer. À la fois complémentaire, hétérogène et solidaire, « le groupe sait se montrer redoutable dans les attaques », prévient Floriane Aubé, préparatrice-intendante.

Agés de 24 à 50 ans, l'équipe compte des personnalités aux horizons divers. Certains ont tout sacrifié pour intégrer cette formation, par passion pour la mer et amour de la Guadeloupe.

« Je suis né dans les quartiers du Carénage, à Pointe-à-Pitre. Je me baladais sur les chantiers, je nageais à la Marina, je voyais les bateaux partir. Je me disais qu'un jour, je partirais aussi. Je travaillais dans une société qui fabriquait des voiles. Quand j'ai entendu parler de cette formation, j'ai tout quitté, après 24 ans d'ancienneté », raconte Tony Elise. Véritable opportunité pour notre développement, Guadeloupe Grand Large servira, à terme, de base de préparation à des équipes internationales et devrait élargir sa prochaine sélection à des Caribéens.

D'ici là, les équipiers de G2'L ont à cœur de figurer en bonne place dans les courses à venir. On leur souhaite... bon vent !



## C'est décidé, j'emmène mes équipes sur le Tip Top Two

COOL CARAÏBES, voici un nom plutôt cool pour cette nouvelle structure de réservation de loisirs créée et gérée par deux amis passionnés de la mer, Sylvain et Romuald. Sylvain Hérault, responsable administratif et communication et Romuald Mamadou, responsable commercial, tous les deux acteurs au plus près de l'univers du tourisme depuis plus de 10 ans, mettent en commun leur énergie et commercialisent en exclusivité le maxi-catamaran de 23 mètres "Tip Top Two" pouvant accueillir 27 passagers, pour des croisières à la journée à la voile, à destination des Saintes ou de Marie-Galante au départ de la Marina au Gosier.



### Romuald, un maxi catamaran au départ de la Marina, beaucoup de monde l'attendait, n'est-ce pas ?

Depuis 2 ans, le "Tip Top Two" était basé à Saint-François et naviguait vers Petite-Terre en remplacement du "Tip Top One", déjà parti en Méditerranée. Après son changement de propriétaire en 2013, le "Tip Top Two" est désormais basé à la Marina, au Gosier, pour répondre à une demande croissante des structures hôtelières / gîtes et des résidents des communes de Sainte-Anne, Gosier, Pointe-à-Pitre, Baie-Mahault. Le fait d'être basé au centre de la Guadeloupe facilite l'accès à davantage de personnes.

### Quel est le programme de vos croisières à la journée ?

Nous avons deux formules : pour les individuels (touristes et résidents), en fonction des jours, destination les Saintes ou Marie-Galante, départ 7h30, petit déjeuner, navigation à la voile, visite libre aux Saintes ou visite guidée en minibus à Marie-Galante, repas créole et boissons servis à bord, baignade (masques et tubas fournis), détente, goûter, navigation à la voile et retour 17h30.

Nous proposons également l'affrètement du "Tip Top Two" pour les groupes de résidents ou extérieurs: anniversaires, mariages, comités d'entreprises, incentives, VIP, presse... Là, c'est carte blanche, du sur mesure, l'équipage et l'hôtesse sont à votre disposition. Libre à vous de choisir les horaires, la destination (Saintes, MG, Ilet du Gosier, Dominique...), le menu (traiteur, gastronomique...) ou l'ambiance (thème, musique, tenue...). Chez COOL CARAÏBES, on s'adapte à toutes les demandes pour satisfaire au mieux nos clients. La prochaine Route du Rhum sera aussi l'occasion d'embarquer vos équipes à bord pour suivre l'arrivée des concurrents.

### Quel est l'avantage d'un maxi catamaran comme le Tip Top Two ?

Le "Tip Top Two" est le support idéal pour découvrir la navigation à la voile et partager des moments inoubliables entre amis ou collègues. Tout le confort est à bord avec des grandes tables et sièges avec dossier pour tous, taud sur tout le pont, ouverture à 360° sur la mer, four, barbecue, WC. Sa conception légère et profilée en fait un voilier très confortable, rapide et stable grâce à son envergure.

### Enfin, vous avez des projets en vue ?

Oui et non ! L'opportunité de commercialiser à moyen terme d'autres beaux bateaux à voile ou à moteur nous passionnerait. Mais nous avons déjà beaucoup à faire avec cet immense catamaran de près de 80 pieds. Chez COOL, on souhaite à tout prix rester zen !

« Là c'est sûr, en 2014, j'emmène mes équipes sur le TIP TOP TWO »

**COOL**  
CARAÏBES

RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATIONS :  
COOL CARAÏBES 06 90 704 718. WWW.COOLCARAIBES.COM.  
FACEBOOK.COM/COOLCARAIBES

TARIFS (REPAS ET BOISSONS ALL INCLUSIVE):  
- LES SAINTES :  
ADULTES : 85 EUROS / ENFANTS (- DE 12 ANS) : 65 EUROS  
- MARIE-GALANTE :  
ADULTES : 90 EUROS / ENFANTS (- DE 12 ANS) : 70 EUROS  
(VISITE GUIDÉE INCLUSE)  
- AFFRÈTEMENT PRIVÉ : 2200 EUROS POUR 27 PERS. MAXI



## La pâtisserie version haute-couture

Artisan pâtissier et maître chocolatier, David Vignau crée de succulentes œuvres d'art sucrées, tantôt chocolatées, tantôt fruitées, dans un style savoureusement chic et délicat.



David Vignau conçoit ses recettes comme un joaillier ses bijoux. Chaque macaron, bonbon de chocolat ou gâteau enrichissant ses collections sont le fruit d'un travail d'orfèvre. Ses pièces, très élaborées, sont confectionnées dans son laboratoire avec des produits de qualité, afin d'obtenir des saveurs tout en finesse, aussi gourmandes que délicates, et un résultat visuel parfait, à l'image des délices sucrées conçues par Pierre Hermé ou les grandes maisons comme Fauchon et Ladurée. Une bouchée de son macaron au champagne et son cœur fondant à la fraise est un péché, mignon. Idem, pour son chocolat noir en forme de cabosse, fourré au thé vert à la menthe... Un pur délice.

L'imagination de David Vignau est sans limite. Aux côtés de goûts plus classiques, qu'il revisite, il enrichit audacieusement et régulièrement sa collection de nouvelles pâtisseries ou de confiseries aux parfums plus exotiques (litchi, maracuja...). Il crée également des séries limitées pour certaines occasions (Noël, Saint-Valentin, fête des

mères, Pâques...). « J'aime innover, avec toujours cette idée de créer des produits riches en saveurs et parfaitement équilibrés, en recherchant la perfection dans les moindres détails, sans jamais négliger le design et le décor ». Ses créations mises au point pour Pâques en sont l'illustration. Rien qu'en regardant son œuf aquarium ou ses poules tout en rondeurs, on fond déjà de plaisir.

### Le cacao, une pépite trop rare.

S'il baigne depuis sa plus tendre enfance dans l'art culinaire - il a été élevé dans la cuisine du restaurant de ses parents et grands-parents, dans le Sud-Ouest de la France - David Vignau a appris la pâtisserie "haut-de-gamme" auprès des plus grands, dans des restaurants étoilés, notamment pendant ses années d'études. Après un bac pro cuisine, il se réoriente dans la pâtisserie. Il obtient ensuite son brevet technique des métiers dans ce qui deviendra l'une de ses spécialités, le chocolat, suivi de son brevet de maîtrise, le sésame pour

devenir un artisan "maître chocolatier" digne de ce nom.

Il est arrivé en Guadeloupe il y a seulement cinq ans, après 13 années passées au centre de recherches du célèbre chocolatier suisse Lindt, basé en France. « À partir de la fève de cacao, j'étais chargé de créer de nouvelles recettes de chocolat et des formes de bonbons et tablettes. Je travaillais sur le design, les combinaisons de goûts, les fourrages... ». Une expérience qui lui a donné l'envie de se lancer et de créer sa propre boutique sur "l'île aux belles eaux", attiré ici par la production de la fève de cacao. « Malheureusement, le travail du cacao, un savoir-faire ancestral, s'est perdu et la production n'est pas assez importante pour que j'investisse dans les machines qui m'auraient permis de fabriquer mon propre chocolat ». À défaut, il continue de créer de délicieux bijoux aux assemblages subtils qu'ils projettent d'exposer dans une seconde boutique.



*David Vignau*  
Maître chocolatier

Centre commercial Destreland  
05.90.94.55.29

DAVID VIGNAU  
CENTRE COMMERCIAL DESTRELAND  
(1ER ÉTAGE)  
CHOCOLATS, PYRAMIDES DE  
MACARONS, CROQUE EN BOUCHES,  
ENTREMETS...  
DÉGUSTATION SUR PLACE OU À  
EMPORTER ET COMMANDE POUR  
TOUS LES ÉVÉNEMENTS (MARIAGES,  
ANNIVERSAIRES, BAPTÊMES...)

05 90 94 55 29



ANNE-SOLÈNE PETRELLUZZI

NEWS

Anne-Solène Petrelluzzi

# La femme chocolat

Formée chez Lenôtre, Anne-Solène Petrelluzzi s'est lancée, par hasard mais surtout par passion, dans la fabrication artisanale de bonbons de chocolat. Depuis février 2013, elle crée ses recettes originales et gourmandes dans son petit atelier de Vernou (Petit-Bourg).

LES CHOCOLATS D'ANNE-SOLÈNE 06 90 83 37 00

Par gourmandise, Anne-Solène Petrelluzzi s'est découvert une vocation. Elle a eu une révélation, comme un heureux hasard, en croquant dans un morceau de chocolat.

« Je l'ai regardé et je me suis demandée comment il était fabriqué. De là, j'ai essayé de comprendre, je me suis énormément documentée et j'ai commencé à en fabriquer dans ma cuisine... »

À l'époque femme au foyer, maman de trois jeunes enfants, elle profite de chaque instant de liberté à la maison pour s'adonner sans relâche à sa nouvelle passion qui deviendra son métier : la confection de bonbons de chocolat. Faute d'un laboratoire ad hoc, elle va même jusqu'à investir la chambre climatisée de sa fille, la température de sa cuisine – 28°C – n'étant pas très adaptée pour faire cristalliser le chocolat...

À force d'expérimentation, elle parvient techniquement à mettre au point une dizaine de recettes. Elle teste ses concoctions auprès de ses amis ou ceux de ses enfants, lors des goûters d'anniversaire. Chaque fois, le succès est garanti. Si bien que, dans son cercle, certains se proposent de lui vendre ses si délicieuses créations.

Elle doit pour cela se structurer. La décision s'impose vite à elle de créer son entreprise artisanale dans les règles de l'art. Pour y parvenir, elle doit se professionnaliser en bonne et due forme.

Elle obtient son diplôme chez le célèbre traiteur Lenôtre, à Paris, et équipe dans la foulée son atelier, à Vernou.

## L'alliance de saveurs

Sa gamme de chocolat est aujourd'hui riche d'une quarantaine de bonbons différents. Désormais entourée d'une collaboratrice, elle s'amuse, au sens propre, à l'enrichir. « J'ai tout le temps des idées ! »

Gourmande, elle prend naturellement plaisir – « c'est la cerise sur le gâteau dans ce travail ! » –, à élaborer de nouveaux enrobages et fourrages, selon ses goûts. Son péché mignon : les chocolats à base de praliné, faits maison. « C'est mon cheval de bataille, mais je m'adapte aussi à ce que les autres me demandent ».

C'est ainsi qu'elle s'est, par exemple, lancée dans la confection de ganaches épicées (piment doux, cardamome, poivre du Sichuan, baies roses...), fruitées (peau de chadek, thé ananas, citronnelle...) ou alcoolisées (rhum). Celle qui aime sans cesse se réinventer attend aussi beaucoup de la critique.

« Je mange tellement de chocolat – c'est terrible ! – alors à force, j'ai peut-être une perception différente ! »

Son style : explorer et revisiter les grands classiques et les mixer avec des ingrédients locaux, en n'utilisant que des produits de qualité pour obtenir un maximum de saveurs.

Le résultat est probant. Il n'y a qu'à goûter sa ganache au lait de coco et café, celle au rhum ou encore sa coque de nougatine fourrée avec un praliné noisette fruité, pour s'en rendre compte. On se régale, tout simplement.

ATELIER : IMMEUBLE VERNOU JALOUSY - VERNOU  
97170 PETIT-BOURG  
REVENDEUR : BOUTIQUE TERRE DE VINS  
CENTRECOMMERCIAL JARDI-VILLAGE - 97122 BAIE-MAHAULT





## Une journée magique

Le dimanche 26 janvier a eu lieu l'un des plus gros tournois de Beach Volley depuis plusieurs années. Un groupe de volleyeurs motivés (Euriel Kiffer, Christine Magnin, Franck Duhamel, Caroline Darchicourt et Lionel Abis) s'est lancé. Création d'une page Facebook ("Tournoibeachvolley"), bouche à oreille, le message est vite passé et les inscriptions ont commencé à pleuvoir.

Le but était que les joueurs de Beach Volley se rencontrent et jouent entre eux. 27 équipes hommes et 10 équipes femmes inscrites. C'était un tournoi composé d'équipes de deux personnes, avec un tableau féminin et un tableau masculin. Cela s'est déroulé sur la plaine du Moule. La mairie avait retourné les terrains pour la circonstance et l'équipe organisatrice a monté 9 terrains. Le beau temps fut au rendez-vous, sauf en fin de journée avec une petite pluie rafraîchissante ;-)

Le concept était original : la participation était gratuite, mais chaque équipe devait apporter de la boisson ou une galette des rois. De plus, deux généreux sponsors (Snickers et Trolli) ont offert les bonbons. Il y a donc eu un goûter géant, en plus du tournoi. Le mot d'ordre fut donc partage et amusement. "C'était incroyable. Avant le tournoi, tout le

monde a donné un coup de main : montage de terrain, pose de bâches... On aurait dit un groupe d'amis se réunissant pour la journée".

Mais attention, mis à part cette bonne humeur communicative, le niveau était au rendez-vous. Même si des équipes de tous niveaux se sont inscrites, il faut savoir que les meilleurs joueurs de la Guadeloupe étaient au rendez-vous ! Nous avons pu assister à des matchs exceptionnels et très disputés. Des attaques puissantes, des contres imparables, des blocs très aériens, des défenses improbables. En bref, une journée magique, une ambiance au top, des échanges qui réchauffent le cœur, des matches incroyables et un grand bonheur partagé pour tous les amoureux du Beach Volley. D'autres dates viendront bientôt.

À suivre sur la page Facebook : "tournoibeachvolley"

### HOMME "PRINCIPALE"

1- Philippe Pignol  
et Guillaume Coudeville :  
les enfumeurs de galette  
2- Baptiste Arnoutz et Cédric Lavoye :  
"Vive la galette"

### FEMME

1- Alizé Mery  
et Emmanuelle Grzesiak :  
les "chirées"  
2- Delphine Nunuss et Vanessa Kt :  
Deva

### HOMME "CONSOLANTE"

1- Bzioui Karim et Ludo :  
"J'aime pas la galette"  
2- Christopher Bouché  
et Willy Mondélis :  
les "destroyados"

Abonnez-vous à notre newsletter  
sur [www.nestleantillesguyane.com](http://www.nestleantillesguyane.com)  
et recevez votre e-magazine en avant-première !

RENDEZ-VOUS SUR NOTRE PAGE FACEBOOK  
POUR NE RIEN MANQUER DE NOS ACTUALITÉS

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

PARTICIPEZ  
AUX PROCHAINS

ATELIERS  
CULINAIRES

...ET DE  
NOMBREUX  
AUTRES LOTS

▶ + DE RECETTES

▶ + DE REDUCTIONS

▶ + D'ASTUCES

▶ + DE SURPRISES

GAGNEZ  
DES LIVRES  
DE RECETTES

*Bien manger,  
Bien Vivre!*

**Nestlé**  
Antilles-Guyane  
**S'ENGAGE**

RENDEZ-VOUS SUR [WWW.NESTLEANTILLESBUYANE.COM](http://WWW.NESTLEANTILLESBUYANE.COM)  
POUR VOTRE SANTÉ. ÉVITEZ DE GRIGNOTER ENTRE LES REPAS • [WWW.MANGERBOUGER.FR](http://WWW.MANGERBOUGER.FR)

NESTLÉ France S.A.S 542 014428 RCS Meaux - Société des produits Nestlé S.A. Vevey, Suisse, propriétaire des marques.



## VILLA COCCOLOBA

NEWS

# Le rêve, à Marie-Galante

Située au mitan d'une colline, face à la Mer des Caraïbes, à quelques mètres de la plage de Petite-Anse, la Villa Coccoloba est l'écrin parfait d'un trésor d'évasion dans cette île de charme qu'est Marie-Galante.

[www.villamariegalante.com](http://www.villamariegalante.com)



Île atypique au cœur de la Mer des Caraïbes, Marie-Galante est souvent perçue comme la Guadeloupe d'autrefois, avec son rythme, ses traditions, sa mentalité. Les amateurs d'authenticité et de grands espaces ne s'y trompent pas et s'y réfugient en bandes, happés par son charme et sa saveur particulière. Pour ceux-là, Marie-Galante est une destination à part entière. Marie-Galante, c'est la canne, le

sucre, la campagne sous les tropiques, entend-on souvent dire. Quand on l'aborde par les airs, les couleurs irréelles de ses rivages frappent et séduisent. Quant à l'intérieur de ses terres, il est plus émouvant avec ses immenses champs de canne à perte de vue, semés çà et là de vieux moulins en ruines, mangés par les figiers maudits, témoins d'une époque où l'île était corps et âme dédiée à la production de

# VILLA COCCOLOBA

NEWS



sucré. Ne la surnomme-t-on pas "l'île aux cent moulins" ? On y vient pour se poser et découvrir une île très nature, sauvage et simple. Et puis, on y revient encore et encore, parce qu'on en est tombé amoureux.

### Détente, confort, intimité...

La Villa Coccoloba, belle bâtisse aux couleurs vives, semble l'endroit idéal pour explorer les trésors marie-galantais. Avec ses quatre belles chambres doubles, munies de salles de bain privatives, et son vaste deck ceint de cordages marins, ouvrant sur la mer et bordant une immense piscine d'un bleu profond, la Villa Coccoloba promet confort, détente et intimité. Sa cuisine, aux tons bois et mastic, est spacieuse et suréquipée. Entourée d'un grand jardin planté de bougainvilliers, d'arbres fruitiers, de fleurs splendides et de raisiniers de bord de mer (dont le nom latin n'est autre que... Coccoloba !), la villa, qui est aussi accessible aux personnes à mobilité réduite, propose également une mine de conseils et d'informations sur les activités de l'île, ainsi que d'alléchants services à la carte (traiteur, spa, etc.) Son emplacement, sur la commune de Capesterre, est idéal : de la Villa Coccoloba, quelques minutes à pied suffisent pour rejoindre la jolie plage de Petite Anse, élue des familles et des plus petits barbotant dans une grande étendue turquoise qui ne leur dépasse pas le genou. Sur cette même plage, le night-club "Le Touloulou" s'anime le vendredi soir de cours de salsa, qui enchaînent sur de longues soirées de zouk, compas et R&B.

### Une base idéale pour explorer Marie-Galante

Le bourg de Capesterre, lui, n'est qu'à deux kilomètres, et dispose de commerces, de restaurants et surtout d'une plage sublime, celle de la Feuillère. Évidence de bain matinal, elle s'étale simplement sur plusieurs centaines de mètres, le long d'un lagon émeraude et cyan. Pourvue de filets de volley-ball, la Feuillère accueille les locaux, qui y viennent pour un petit entraînement amical les mardis et vendredis en fin d'après-midi, avant de s'offrir un sorbet coco. Les jours de vent, les amoureux de kite-surf s'y retrouvent et offrent le spectacle de leurs sauts acrobatiques, sous leurs voiles colorées. Entre une virée en charrette à bœufs, une balade au Château Murat (la plus importante habitation sucrière des îles de Guadeloupe) et une sieste à la Villa Coccoloba, le mieux, c'est encore de se passer de programme et de prendre son temps pour découvrir Marie-Galante. La Belle Île, bon gré mal gré, reste un secret de famille bien gardé.

# Mincir à mini prix c'est possible !

## GO

### POUR LES REPAS minceur

complets et équilibrés

Milical  
NUTRITION

Disponible en pharmacie

PERTE ET MAINTIEN DE POIDS



ACTIDIS



## Le cas

Dans le cadre du développement commercial de mon entreprise, j'ai proposé à l'un de mes cadres de se rendre au Costa Rica afin de prospecter, pendant deux semaines, de nouveaux clients. Compte tenu de la durée de l'éloignement de son domicile, du temps libre lui a été réservé afin qu'il profite de quelques excursions touristiques. De retour au siège social, une toux persistante l'a conduit à consulter son médecin traitant, lequel a diagnostiqué une histoplasmose. Le cadre de mon entreprise demande la prise en charge de cette maladie au titre de la législation sur les risques professionnels.

PAR SÉBASTIEN ROBINEAU  
AVOCAT ASSOCIÉ, HOMÈRE (POINTE À PITRE)

## La réponse de l'avocat

Le salarié a demandé à son employeur d'effectuer une déclaration de maladie professionnelle pour une altération de son état de santé constatée au retour de cette mission. En effet, l'histoplasmose, infection subie par le cadre de cette entreprise, est une maladie dont l'agent responsable est un champignon se développant essentiellement dans des environnements chauds et humides, et, en particulier en Amérique du Sud, en Amérique centrale ainsi que dans la Caraïbe. Toutefois, l'employeur pouvait émettre, dans la déclaration de maladie professionnelle, des réserves sur les causes de la prétendue maladie professionnelle.

Dans ce cas, il résulte de l'article R.441-11 alinéa 2 du Code de la Sécurité sociale que la caisse doit procéder par voie d'enquête ou de questionnaire sur les circonstances ou la cause de la maladie. En application des dispositions de l'article R.441-11 du Code de la Sécurité sociale, et quel que soit le sens de sa décision, la Caisse primaire d'assurance maladie (CPAM), avant de se prononcer sur le caractère professionnel d'une maladie, doit alors informer l'employeur de la fin de la procédure d'instruction, des éléments susceptibles de lui faire grief, de la possibilité de consulter le dossier et de la date à compter de laquelle elle prévoit de prendre sa décision.

Si cette procédure n'est pas respectée par la CPAM, l'employeur peut invoquer l'irrégularité de cette procédure tant que le Tribunal des affaires de Sécurité sociale ne se sera pas prononcé sur l'admission de la maladie comme maladie professionnelle.

Si la juridiction décide d'admettre l'infection développée par le salarié comme une maladie professionnelle, l'employeur n'est alors plus recevable à invoquer l'irrégularité de la procédure administrative d'instruction de la demande de prise en charge d'un accident au titre de la législation professionnelle menée par la Caisse d'assurance maladie. Il appartenait à l'employeur de faire valoir ses moyens de défense dans le cadre de cette procédure judiciaire avant que la juridiction ne statue. Après, l'irrégularité de la procédure d'instruction de la demande de prise en charge par la CPAM ne peut plus être invoquée, y compris devant la Cour d'appel...

Dura lex, sed lex ! Telle est la position adoptée par la Cour de cassation (C. cass., civ II, 17 janv. 2013, n° 11-27.378).

## COMPLÉMENTAIRE SANTÉ



# Assurez-vous les meilleures garanties.

-  **ÉTUDIANTS :**  
**OPTION BAMBOU**
-  **TRAVAILLEURS NON SALARIÉS :**  
**OPTION GAÏAC**
-  **SALARIÉS & FAMILLES :**  
**OPTIONS GOMMIER, BARBADINE ET MOMBIN**

Optez pour le niveau de garanties qui convient à votre situation, à votre famille et à votre budget.

### Les mgps

- + Remboursement rapide et par télétransmission
- + Carte de tiers-payant
- + Assistance 24 h/24 et 7 j/7
- + Assistance juridique santé
- + Réduction villages vacances
- + Services en ligne avec accès sécurisé
- + Priorité santé mutualiste

**OFFRE DU MOIS**  
**Aucun délai de carence**  
pour les remboursements  
soins médicaux/hospitalisation  
pour toute adhésion avant le  
30/04/14.

Demandez une étude  
personnalisée à votre  
Conseiller MGPS :

 **N° Vert 0800 115 800**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

 [mamutuelle@mgps.fr](mailto:mamutuelle@mgps.fr)

 [www.mgps.fr](http://www.mgps.fr)

MGPS régie par le Code de la Mutualité - n° Siren 320 377 906 - Code APE 6512Z - Sauris Range



**Jarry - Pointe-à-Pitre**  
**Morne-à-l'Eau - Le Moule**  
**Basse-Terre**

 **mgps**  
**MUTUELLE**  
*Vous protéger maintenant et demain*



## Externaliser les actifs immobiliers

Il s'agit ici, pour une entreprise, d'une opération financière et stratégique permettant de lever des fonds en cédant un ou des actifs immobiliers, en général non spécifiquement dédié à son activité, en conservant la jouissance par prise à bail. D'origine anglo-saxonne, le principe n'est pas récent et plus communément connu sous le terme de Lease-Back, c'est-à-dire la vente d'un bien à une société de crédit-bail, qui re-loue le bien à l'entreprise avec option d'achat à terme. L'externalisation est à distinguer de la fonciarisation et de la cession en masse d'actifs. En matière immobilière, outre celle des actifs, l'externalisation des services ("Outsourcing") liés à la gestion des biens est très répandue ("Property management" pour la collecte des loyers et charges et "Asset management" pour l'aspect stratégique, la politique locative, l'investissement...)

PAR EMMANUEL VERSINI  
EXPERT IMMOBILIER, CABINET EXPERTIS

L'enjeu stratégique, pour une entreprise, consiste la plupart du temps à se recentrer sur son métier (notion de Core Business), dans un souci de productivité.

Détenir de l'immobilier n'est pas son métier, et le gérer, l'entretenir a un coût (complexité des normes, adaptation aux normes "handicapés", écologiques...). La location résultant de l'externalisation est parfois préférée également par souci d'adaptabilité et de flexibilité (et il est plus facile de résilier un bail que de vendre un actif inadapté, coûteux...).

Mais l'externalisation est aussi une opération financière par laquelle elle lève des ressources nécessaires à son activité, à un coût plus avantageux que ceux proposés par des financements ordinaires.

L'externalisation suppose une organisation en amont. Quel objectif ? Quel actif vendre ? Dans quel état physique est-il et quels sont les travaux nécessaires à sa remise en état ou en conformité (et leurs coûts ?). Situation juridique de l'actif et documentation complète le concernant ? Situation du ou des baux en cours... L'estimation récente du bien est-elle faite ? Y a-t-il lieu d'envisager un aspect social ? Comment gérer les visites du bien et s'assurer de la discrétion des acquéreurs potentiels et éventuels intermédiaires ? Identité de l'acquéreur et établissement d'une "blacklist". L'aspect fiscal a-t-il été correctement mesuré ? Elle suppose également l'anticipation de la qualité de locataire de l'entreprise : comment établir le bail, à quelles conditions ? Jusqu'à quel niveau de charges ? Montant du loyer ?

L'externalisation est une opération délicate, car l'entreprise passe de la qualité de propriétaire à celle de locataire et, parfois, de nouveau à celle de propriétaire (option de rachat.) Parfois, l'acquéreur est une filiale de l'entreprise. Les relations entre elle et l'acquéreur doivent être basées sur une entente intelligente.

L'externalisation se fait juridiquement soit par une vente classique (transfert de propriété "définitif"), soit par la cession de titres de la société vendeuse de son actif, soit par un crédit-bail (possibilité à terme de rachat - option), soit par cession du contrat de crédit-bail.

Le bail est à étudier de très près : l'acquéreur recherchera un loyer net (en tentant de mettre au compte du locataire la plus grande part des charges, voir la totalité) et la durée la plus longue possible pour sécuriser son investissement.



GROUPE D'ASSURANCES ET BANQUE ANTILLES-GUYANE

\* Voir conditions en agence.

### NOS AGENCES GROUPAMA - GAN

#### MARTINIQUE

- 6, Lot. Bardinet - 97 200 Fort-de-France  
Tél / Fax : 0596 75 51 75
- 33 - 43 Rue Victor Sévère - 97 200 Fort-de-France  
Tél / Fax : 0596 39 03 33
- Imm. ANPE, Mangot Vulcin, Place d'armes - 97 232 Le Lamentin  
Tél / Fax : 0596 75 25 95, 0596 39 03 14
- Place Joffre - 97 290 Le Marin  
Tél / Fax : 0596 75 51 73, 0596 39 03 24
- 8, rue Nelson Mandela - 97 215 Rivière-Salée  
Tél / Fax : 0596 75 51 71, 0596 39 03 20
- Z.A Belle Etoile - 97 230 Sainte-Marie  
Tél / Fax : 0596 75 51 42, 0596 39 03 30
- Rue Caylus (face à la mairie) - 97 250 Saint-Pierre  
Tél / Fax : 0596 75 51 77

#### GUADELOUPE

- Imm. Groupama, Grand-Camp, La Rocade Nord - 97 142 Les Abymes  
Tél / Fax : 0590 41 91 92
- Route de Pages, Lot n° 4, Dugazon - 97 139 Les Abymes  
Tél / Fax : 0590 41 99 60
- Imm. Les Tropiques, Voie Verte, Jarry - 97 122 Baie-Mahault  
Tél / Fax : 0590 41 99 99
- Rue Victor-Hugues, Route de St-Claude - 97 100 Basse-Terre  
Tél / Fax : 0590 41 92 00
- Avenue Paul Lacavé - 97 130 Capesterre Belle-Eau  
Tél / Fax : 0590 41 92 04
- Angle des rues République & Avenue Marcel Etzol - 97 112 Grand-Bourg  
Tél / Fax : 0590 41 98 99
- Bld Nelson Mandela, Imm. Mézence - 97 111 Morne à l'Eau  
Tél / Fax : 0590 41 92 07
- 47, Rue Saint-Jean - 97 160 Le Moule  
Tél / Fax : 0590 41 01 48
- 59 - 61, Rue Achille René Boisneuf - 97 154 Pointe-à-Pitre  
Tél / Fax : 0590 41 42 11
- Angle des rues Gambetta & Mandela - 97 117 Port-louis  
Tél / Fax : 0590 41 92 19
- Résidence Pradel - 97 118 Saint-François  
Tél / Fax : 0590 41 92 20
- 15 Zac de Nolivier - 97 115 Sainte-Rose  
Tél / Fax : 0590 41 90 42

#### GUYANE

- Angle des rues Damas et Heder - 97 300 Cayenne  
Tél / Fax : 0594 29 90 30
- Espace Diamant N°2 Rc - 97 310 Kourou  
Tél / Fax : 0594 29 85 23
- 26 rue Thiers - 97 320 Saint-Laurent du Maroni  
Tél / Fax : 0594 29 90 35



\*Tout appel passé sur Groupama Fil et Gan Fil est susceptible d'être enregistré. Vous pouvez vous y opposer auprès du téléconseiller.



# Offres d'emploi

## INTÉRIM

### CAISSIÈRE FACTURIÈRE H/F :

De formation BEP/BAC Pro en gestion comptabilité, vous connaissez idéalement le logiciel ICARE. Vous serez amené à gérer les règlements des clients : tenue de caisse, édition des bordereaux, remise en banque, contrôle de caisse en fin de journée.

**CUISINIER H/F :** De formation BAC Pro en Restauration, vous connaissez les normes HACCP. Votre mission consistera à élaborer les repas, organiser le travail en cuisine, faire les relevés de températures.

**PLOMBIER H/F :** De formation BEP/BAC PRO plomberie, vous serez chargé de la pose des éléments nécessaire à l'installation complète des équipements sanitaires. Effectuer le réglage et la mise en service des installations. Assurer les dépannages et les réparations.

**CANALISATEUR H/F :** Vous répondez d'une solide expérience dans la pose et le raccordement de canalisation, et tous travaux V.R.D.

**MONTEUR PNEU H/F :** Montage et démontage de pneus, manutentions diverses - Bac obligatoire + 1ère expérience en tant que mécanicien.

## CDD-CDI

### COMMERCIAL TP-PL H/F :

Votre mission consiste en la gestion et le

développement d'un portefeuille clients et prospects issus du secteur du BTP, de l'Environnement, du Transports et du Public. En outre, vous vous positionnez comme un véritable apporteur d'affaires pour votre entreprise. Vous justifiez d'une expérience de 3 ans dans la vente auprès des professionnels et idéalement dans le secteur du transport et/ou du TP.

### NÉGOCIATEUR IMMOBILIER H/F :

Rattaché(e) à votre agence immobilière, vous serez en charge de prospecter, analyser les besoins et accompagner vos clients jusqu'à la vente définitive. Vous disposez d'une première expérience réussie en tant que Commercial(e) auprès des particuliers et idéalement dans l'immobilier, vous êtes rigoureux(se), méthodique, sérieux(se) et les challenges ne vous font pas peur. Salaire fixe + Fort niveau de commissionnement. Ordinateur et téléphone fournis.

### COMMERCIAL VN H/F :

Vous serez en charge du développement des ventes de véhicules neufs dans le hall de la concession, tout en respectant les objectifs de volume, de marge et de satisfaction client. Le but étant d'offrir une vraie valeur ajoutée aux clients en sachant les conseiller sur les performances, les caractéristiques et les avantages de chaque solution

préconisée.

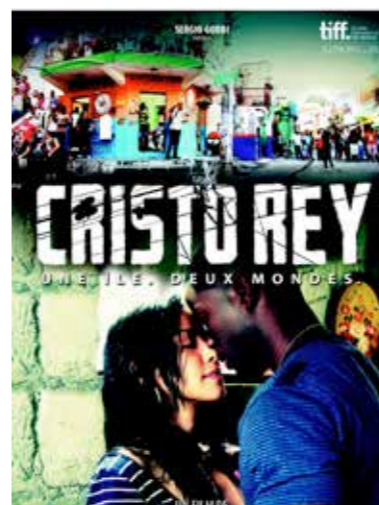
Issu(e) d'une formation commerciale, vous justifiez d'une expérience d'au moins trois ans dans la vente auprès des particuliers, idéalement dans le secteur de l'automobile, de l'immobilier, de l'assurance ou encore du financement.

### TECHNICIEN DE MAINTENANCE BU-REAUTIQUE ET INFORMATIQUE H/F :

Votre mission consiste en la réalisation et la gestion des installations, des dépannages et des interventions support utilisateurs en clientèle ou en atelier, tout en veillant au respect des délais et des procédures qualité fixés par la société. En outre, vous êtes garant de l'image de marque de la société et êtes en mesure de pérenniser les relations de confiance avec les clients. Issu d'une formation Bac +2 minimum type BTS ou DUT Electronique option informatique), vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum sur ce type de fonction, notamment dans le cadre dépannage de copieurs, d'imprimantes et fax.

### COMMERCIAL EN ASSURANCE H/F :

Vous serez en charge du développement d'un portefeuille clients professionnels en adoptant un plan d'actions adapté à la typologie de votre secteur. Issu d'une formation BAC + 2 minimum en Vente ou en Assurance. Un fort tempérament commercial est nécessaire pour la réussite à ce poste.



## CINÉMA REX

RUE RENÉ WACHTER

97 110 POINTE-À-PITRE

0590 82 07 64

## CINÉMA D'ARDAUD

18 BD FÉLIX EBOUÉ

97 100 BASSE TERRE

0590 81 18 35

en salle :

CRISTO REY

UN ÉTÉ À OSAGE COUNTY

MONUMENTS MEN



**Adecco**  
better work, better life\*

**OUI!**  
RECRUTER,  
C'EST S'ENGAGER!

**Votre solution intérim,  
CDD et CDI.**

**05 90 26 86 54**  
488, rue de la Chapelle

Offres ouvertes aux personnes handicapées.

[www.adeccodfa.fr](http://www.adeccodfa.fr)

\* mieux travailler, mieux vivre



## La communication de crise à l'heure du "tout média"

PAR FRANÇOIS BRICHANT

Avec l'arrivée et le développement des réseaux sociaux, la multiplication des canaux de communication et la vitesse à laquelle l'information circule, les principes fondamentaux d'une bonne gestion de communication de crise que nous connaissions jusqu'à aujourd'hui ont bien été bousculés. Tout s'est considérablement complexifié ces dernières années. Avec l'hyper-connexion entre les individus, les crises peuvent surgir de toutes parts et s'enflammer comme des feux de broussailles. Pas une semaine ne passe sans que l'on monte en épingle une crise dans une entreprise, que ce soit pour un risque alimentaire, un conflit social, une faille de sécurité ou des clients mécontents qui créent un collectif ou une pétition sur le Web. Il faut donc s'adapter à cette nouvelle donne et se préparer à toute éventualité.

### Certaines crises décelées à temps peuvent être évitées

Désormais, la veille sur Internet est stratégique dans la gestion des crises. Si les réseaux sociaux se sont développés, les outils de veille aussi. Sachez donc bien les utiliser et vous organiser pour rester à l'écoute de vos clients et de ce qui se dit sur vous sur la Toile. Posez des alertes sur des mots-clés, vous pourrez ainsi identifier les signes avant-coureurs d'une crise naissante, et vous donner toutes les chances de l'éviter ou d'atténuer son ampleur en l'anticipant.

### Ne sous-estimez pas les départs de feu

Finies les stratégies qui consistent à faire l'autruche et le dos rond à la découverte d'un incident de fabrication, d'un litige avec un client ou un conflit avec un salarié. Dorénavant, une entreprise doit avoir un processus de décision ultracourt, pour réagir au plus vite au moindre incident. Vous devez prendre le "lead" sur toutes les informations qui circulent. En prenant les devants, vous éviterez souvent une crise bien plus grave. Ensuite, multipliez les canaux de communication pour vous assurer de toucher directement tous vos clients et, quand cela est nécessaire, l'opinion publique, par le biais de la presse. De nos jours, comme chacun est devenu potentiellement un média, la désinformation est monnaie courante, avec les effets boomerang des forums de discussions et réseaux sociaux de toutes sortes. Ne prenez pas le risque de laisser d'autres écrire l'histoire à votre place. N'oubliez pas que les moteurs de recherche ont bonne mémoire.

Une crise laisse des traces sur Internet. En particulier dans les pages de résultats des moteurs de recherche. L'inconvénient, c'est que rien ne s'efface. Vos prospects ou vos futures recrues / futurs collaborateurs chercheront à vous "Googliser" sur Internet pour prendre des infos sur vous. Pensez donc à votre e-réputation : une fois la crise résolue, publiez suffisamment de contenu positif sur votre entreprise. Vous ferez en sorte que les informations négatives, liées à l'incident de départ, soient reléguées sur les pages de résultats secondaires qui seront beaucoup moins regardées.

RETROUVEZ LA CHRONIQUE  
"LA MINUTE DE COM' DE FRANÇOIS BRICHANT"  
TOUS LES MARDIS ET JEUDIS  
SUR MARTINIQUE 1ÈRE EN RADIO  
ET SUR GUADELOUPE 1ÈRE EN RADIO

JIMMY PIERROT  
& PATRICK SOULEZ  
DE 8H À 11H

«PATRICK  
AN LA RI LA»

RETROUVEZ JIMMY  
& PATRICK DE 8H À 11H  
AU COEUR DE LA GUADELOUPE



GUADELOUPE 98.6 FM  
basse-terre / grand-terre

100.2 FM  
côte sous le vent

106.6 FM  
pointe-à-pitre et périphérie

# “Caraïbes 2 îles”

## Votre RDV d'informations inter-régional sur RCI !

« Bonjour Mario, bonjour à tous ! Bonjour Cédric, bonjour à tous ! » C'est au son de cet échange chaleureux que débute l'édition de 8 heures du “Caraïbes 2 îles” sur RCI. Un des deux présentateurs énonce l'ensemble des titres inter-régionaux. S'ensuit une alternance savamment orchestrée entre relances et conclusions en direct. Le rythme est soutenu, la magie opère !

PAR AUDREY OLLON

Le « Caraïbe 2 îles », c'est un quart d'heure d'information durant lequel l'auditeur est informé de l'actualité de la Martinique et de la Guadeloupe. Le présentateur de la Martinique, Mario Guiolet, adopte un style décontracté à l'antenne. « Je n'ai pas pour habitude d'être quelqu'un de rigide. Et c'est important pour moi que cela se ressente à l'antenne... C'est mon style ! Peut-être que ça interagira sur l'écoute et que les auditeurs perçoivent l'information de manière plus fluide », lâche-t-il dans un sourire dont il ne se défait pas.

En place depuis de nombreuses années, le “Caraïbes 2 îles” est LE rendez-vous de l'information sur ces deux territoires. De plus, c'est une édition importante pour les Guadeloupéens qui vivent en Martinique et vice-versa. Comme nous le rappelle Mario Guiolet, « il est important que la Guadeloupe et la Martinique puissent se tenir au courant de leurs actualités respectives : ça permet de garder un lien ».

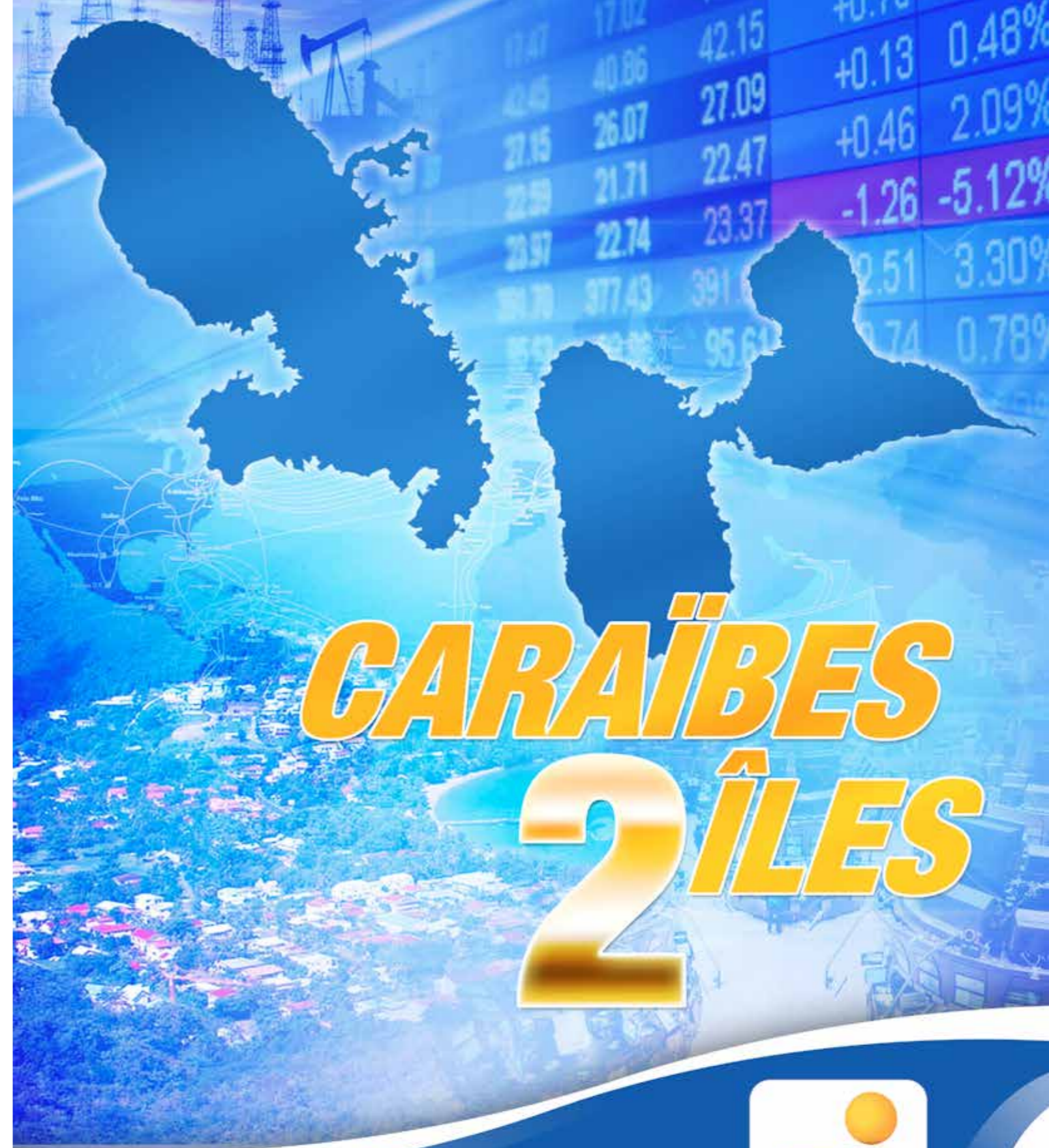
En ce qui concerne une éventuelle évolution de ce rendez-vous, Cédric Centime, le présentateur de la Guadeloupe, est clair : « Je pense qu'on peut toujours aller plus loin,

puisque la formule a déjà évolué par le passé. Mais, ma première préoccupation est de ne surtout pas faire baisser la cote d'amour de ce journal. Avant moi, d'autres ont fait beaucoup d'efforts pour le hisser à ce niveau... ».

Une complicité entre les îles soeurs que l'on retrouve également sur le site Internet de la radio < [www.rci.fm](http://www.rci.fm) >. En effet, chaque jour, plusieurs articles traitant de l'actualité de la Martinique et de la Guadeloupe sont mis en ligne. Autant dire que l'alliance entre ces deux départements a encore de belles années devant elle...



RCI sur Facebook :  
RCI Martinique  
et RCI Guadeloupe  
RCI sur Twitter : RadioRCI



RETROUVEZ VOTRE  
MAGAZINE D'INFORMATION  
2 ÎLES CHAQUE MATIN À 8H



MARTINIQUE

91.2 FM  
diamant / nord atl.

92.6 FM  
lorrain / macouba

98.7 FM  
fdf / centre / grand-rivière

98.9 FM  
prêcheur / st-pierre

103 FM  
sud

104.6 FM  
nord

GUADELOUPE 98.6 FM  
basse-terre / grand-terre

100.2 FM  
côte sous le vent

106.6 FM  
pointe-à-pitre et périphérie



Au moins deux générations ont déjà foulé le sol du Zoo Rock Café. Créé en 1996 par Arnaud Combet et son compère Arnaud, ce lieu de deux étages qu'ils ont voulu chaleureux, convivial et festif, est devenu une institution en Guadeloupe. « Tout le monde y a fait ses classes. Ceux qui avaient 20 ans à l'époque y ont rencontré leur femme ou mari. Aujourd'hui, ce sont leurs enfants qui viennent s'amuser au Zoo Rock Café. D'ailleurs, il n'est pas rare que les parents que je connais bien m'envoient un texto pour me prévenir que leur fils ou fille sera là ce soir, histoire que je garde un œil sur eux ».

Si 30 salariés font désormais tourner l'établissement de la Marina du Gosier, Arnaud Combet est pourtant parti de rien. « Nous n'avions pas d'argent, mais plein d'idées ». En tout cas, celle d'implanter sur l'île le premier « bar restaurant ambiance et discothèque avec entrée gratuite, des boissons pas chères et de solides portiers ». À force de travail et de distribution de flyers sur la plage de la Caravelle, l'établissement attire rapidement toute la jeunesse guadeloupéenne, qui découvre en ce nouveau lieu branché les concerts live, des soirées à thème et surtout des musiques éclectiques tendances, se démarquant de la programmation très marquée antillaise des autres boîtes de nuit. En début de soirée, les jeunes, les moins jeunes

ou les familles se donnent aussi rendez-vous au restaurant, pour déguster les fameuses brochettes géantes qui n'ont jamais quitté la carte.

#### “The place to be”

Année après année, le Zoo Rock Café se construit une solide réputation. Des peuples de passage en Guadeloupe viennent aussi y faire la fête. Mais il garde de bons souvenirs des moments partagés avec Yannick Noah, Franky Vincent, Joey Starr, Corneille, Michaël Youn, Jacques Higelin, Axelle Laffont ou encore des célèbres navigateurs comme Franck Camas, Oliver de Ker-sauzon...

Malgré les grands soirs, le Zoo et ses drôles de zèbres ont parfois connu des lendemains qui déchantent.

« Le Zoo est un vieux navire en bois, qui a traversé les tempêtes (fermetures administratives, tentatives d'incendie...). Mais nous avons toujours maintenu le cap. Nous avons parfois été submergés, lorsque d'autres ont ouvert car, dans un département de 400 000 habitants, la part du gâteau est petite. Mais nous avons su rester tendance et faire avancer le bateau. » Arnaud Combet et son actuel associé, Doumé, le maintiennent à flot.



## Les drôles de zèbres du “Zoo Rock Café”

Le mythique établissement de la Marina du Gosier fêtera, le 28 mars, ses 18 ans, avec un DJ tout droit venu du Maroc pour l'événement. Année après année, le Zoo Rock Café, célèbre pour ses brochettes géantes et ses soirées branchées, a conservé sa réputation, intacte.

# Une cuisine d'excellence

Le sens du travail bien fait, le professionnalisme sont souvent synonymes de simplicité et de discrétion. C'est le cas d'Hervé Guyard qui n'en fait pas tout un plat pour vous séduire les papilles !

Une fois franchies les portes de Nossy Be, le visiteur pénètre dans un autre univers. Ligne épurée, ambiance feutrée, lumière discrète. Des bouteilles de rhum vieux bien doré par le temps, des vins de qualité agrémentent la salle. « Je me suis chargé personnellement de la décoration. J'ai choisi chaque couleur, chaque mobilier, pour créer un espace qui allait au mieux avec la cuisine que je voulais y faire. »

Nossy Bé est ouvert du mardi au samedi, midi et soir. Certains passent déguster un verre de vins ou de rhum avec des amis après le travail, apprécier une charcuterie d'Espagne, l'une des meilleures charcuteries au monde. D'autres encore viennent manger du fromage ou savourer des omelettes à la truffe au petit-déjeuner. Puis, il y a les incontournables que le gourmet saura apprécier : rilette de crabe et crevettes au curry avec un croustillant au sésame, côte de veau avec une purée de pommes de terre à la truffe blanche et, au dessert, un délicieux tiramisu aux fruits rouges. À 35 ans, Hervé Guyard, né à Paris d'une mère guadeloupéenne, a déjà une solide expérience. Il a eu le parcours de tout professionnel de la cuisine. Il a commencé comme apprenti, ensuite commis pour enfin décrocher le titre de chef. Il a parcouru le monde, travaillé dans l'Hexagone et pendant quelques années en Guadeloupe, séjourné ensuite en Nouvelle Calédonie et



à Saint-Martin. De retour dans l'archipel, Hervé Guyard, décide d'ouvrir son propre restaurant, le Nossy Bé. Son emplacement à Jarry n'a pas été choisi par hasard : « Les clients qui sont sur place peuvent y accéder facilement et ceux qui sont hors de la zone ne sont pas obligés d'entrer au cœur de Jarry ». Le restaurant dispose d'un laboratoire lui permettant de répondre à toute sorte de demande (mariage, cocktail dinatoire, réalisation de panier pique-nique pour des clients qui partent en mer) et de proposer des produits de qualité. « Quel que soit le lieu, la circonstance, dès qu'il faut préparer des plats, nous sommes là pour ça. Comme dans mon parcours, j'ai été chef privé, j'ai eu l'occasion de travailler sur les bateaux et dans les jets privés » Il s'agit, pour Hervé Guyard, de toujours maintenir une exigence de qualité, d'essayer d'avoir les bons produits au bon moment, de suggérer les vins les

mieux adaptés aux plats servis.

Il anime aussi une émission sur Guadeloupe Première, toujours dans une logique « de manger mieux et plus sainement ». Au restaurant, sur les plateaux d'une télé, ou encore chez le client (le chef peut se déplacer chez vous !), « nous essayons de faire notre travail simplement et bien. »

Nossy Be, « une île paradisiaque au large de Madagascar » nous apprend le chef. « Je n'y suis jamais allé et j'espère bien un jour pouvoir m'y rendre ! »

**NOSSY BE**  
Fine Food • Fine Food • Fine Food

1 CITÉ FLEURIES  
IMMEUBLE LES ORTOLANS  
MOUDONG CENTRE  
97122 BAIE-MAHAULT  
TÉL 0590 227 463  
INFO@NOSSYBE.FR - WWW.NOSSYBE.FR

## GUADELOUPE MARS

SAM 1 19H00 : Élection de miss Carnaval 2014 - Place de la Victoire à Pointe-à-Pitre.  
DIM 2 : Grande parade unitaire à Pointe-à-Pitre.  
LUN 5 : Défilé des Marchandes avec l'UBERC 3000 et Parade électrique nocturne à Basse-Terre. Grande Parade nocturne à Saint-François.  
MAR 4 : Grande parade du Mardi Gras à Basse-Terre et à Capesterre-

Belle-Eau.  
JEU 7 : Le temps suspendu de Thuram, à Sonis aux Abymes.  
Vend 08 : Danse. Soirée Fanm Babel, à Sonis aux Abymes.  
MER 12 : Claude Gueux à Sonis.  
Ven 14 : Gny en concert à Sonis.  
MAR 18 : "Le temps suspendu de Thuram", à la Salle Robert Loyson (Le Moule).  
MAR 25 : "Hello Madras", à la Salle Robert Loyson.  
JEU 27 : Vidé en noir et rouge (Mi-

Carême).  
SAM 29 : Concert de Saïk à l'Artchipel, à Basse-Terre.

## AVRIL

VEN 4 au DIM 6 : Six jours cyclistes du Crédit Agricole.  
SAM 5 au DIM 6 : Exposition d'orchidées au vélodrome de Gourde-Liane (Baie-Mahault).  
JEU10 au DIM 13 : Karujet.  
DIM 20 au MER 26 : Guadarun "Marathon des îles".

## GUYANE MARS

SAM 1er : Animations du "village nana" à Cayenne et bal "parés masqués" à l'aube, au camp de la Transportation.  
DIM 02 : Parade nocturne à Cayenne et défilé carnavalesque à Saint-Laurent.  
LUN 03 : Défilé de rue : "mariages burlesques" à Cayenne et de Saint-Laurent.  
MAR 04 : Défilé de rue : "diabes rouges" à Cayenne et de Saint-Laurent.

MER 05 : Défilé de rue : "diabesses" et "incinération de sa majesté Vaval" à Cayenne.  
SAM 08 : Théâtre "Kozé initil", à la salle polyvalente de Mana.  
JEU 13 : Théâtre "Speed dating", au théâtre de Macouria.  
JEU 27 : Défilé Mi-Carême à Cayenne. Défilé de chars à Saint-Laurent.

## AVRIL

MAR 1er : Semaine du développement

durable en Guyane.  
JEU 3 : Théâtre "Vestiaire non surveillé", au théâtre de Macouria.  
SAM 5 : Festival des cultures urbaines à Saint-Laurent.  
JEU 10 : Théâtre "L'astronaute", au théâtre de Macouria.  
VEN 11 : Salon du tourisme et des loisirs, à Matoury.  
SAM 12 : Les tréteaux du Maroni, à Saint-Laurent.

## MARTINIQUE MARS

Jusqu'au DIM 30 : Exposition « La pratique de l'utopie de Jorge Pineda » à l'Habitation Clément au François.  
SAM 1er : Parade à Basse-Pointe.  
DIM 2 : Grand vidé en pyjama dans les rues de Fort-de-France et Grand défilé des groupes à Fort-de-France.  
LUN 3 : Vidé en pyjama à Macouba. Mariage burlesque à Fort-de-France.  
MAR 4 : Vidé en rouge partout en Martinique.  
Mer 5 : Vidé en noir et blanc à Fort de France, au Robert. Parade nocturne à Case Pilote. Incinération de Vaval à Fort-de-France.

VEN 7 : Quand l'Art se fait Femme à Fort-de-France.  
SAM 8 : Concert de Yolanda Suarez à l'Atrium à Fort-de-France.  
JEU 13 au SAM 15 : Chants d'Exil au Théâtre Aimé Césaire à Fort-de-France.  
SAM 15 : Concert de Monica Passos à Fort-de-France.  
SAM 15 : "Caribbean Gospel" au Carbet.  
JEU 27 : Mi-Carême.

## AVRIL

JEU 3 : "Pull" d'Hervé Déluge, au Théâtre Aimé Césaire à Fort-de-France.  
LUN 14 : Fête de la danse à l'Atrium.

SAM 19 au LUN 21 : "Carifta Games" au stade Paul Alier à Fort-de-France.  
MER 30 : Rencontre Théâtre Amateur au Théâtre Aimé Césaire à Fort-de-France.

Plus de détails sur ces événements sur Coconews. Sur Coconews Guadeloupe, Martinique et Guyane, retrouvez notre guide des locations saisonnières pour les vacances et les sites et plages à découvrir sur ces territoires.



## MES ADRESSES PRÉFÉRÉES

### MARTINIQUE

Le PETIBONUM. Guy y mélange ambiance, plage, transat, détente, massage, jet ski et surtout, un grand respect des produits locaux pour le plaisir des yeux et des papilles.

Le coin 97221 LE CARBET / 05.96.78.04.34

### GUADELOUPE

L'APPART 971, c'est le bar atypique qui, comme son nom l'indique, est aménagé comme un appartement. Edith nous mixe un programmation musicale live et des soirées à thèmes très festifs !

325 rue Henri Becquerel

97122 BAIE MAHAULT / 06.90.67.94.88

### GUYANE

LE DRONMI. La résidence hôtelière dans toute sa splendeur, et pourtant nous ne sommes pas à Bali, mais bien au cœur de la capitale guyanaise.

42 avenue General De Gaulle

97300 CAYENNE 05.94.31.77.70

### PARIS

COSMOPOLITE FRESH PARTY. Un samedi à Paris, pour s'amuser dans une ambiance déjanté pour mieux tiédir votre hiver, le rendez vous de toutes les stars antillo-guyanaises accueil chaleureux. THE PLACE TO BE !

Club LES 4 VENTS 18 rue des 4 vents 75006 PARIS

06.24.47.29.90

## Brève



Fabrice Di Falco et sa tessiture de castrat mélange sans complexe Freddy Mercury et

Mozart, Farinelli à Michael Jackson, Edith Lefel et Jenny Alpha, la musique baroque et le jazz. Fabrice di Falco, chanteur lyrique révélé par la cantatrice Barbara Hendricks, puise ses influences dans ses origines italiennes avec l'Opéra et martiniquaise avec la musique des Antilles. Le Di Falco Quartet réconcilie musique et musiciens, anciens et nouveaux, rock et baroque. Le 31 mars, au théâtre du gymnase Marie-Bell.



## PERLE LAMA



La graine de star du concours JM Harmony est une artiste belle et bien complète, de Challenger's (1999) à Perle l'Amazone (2010), primé par la SACEM plusieurs fois, elle collabore sur de nombreuses compilations avec des artistes tels que : Admiral T, Singuila, Princesse Lover, Krys ... L'an dernier, en jouant au Shrine à Harlem, Perle retrouve les soeurs Nubians Célia et Hélène (uniques chanteuses françaises "black" à avoir décroché le Grammy Award aux USA). Lors de ces passages aux USA, les Nubians l'invitent toujours à partager leur scène.

TASTE OF FRANCE : programme valorisant nos destinations auprès des Américains à travers la musique. Lors de cette mani-

festation en plein cœur de Manhattan, plus de 150 000 visiteurs ont pu apprécier la prestation de Perle. Notre jeune maman - et oui, j'ai bien dit maman - , est actuellement en plein tournage du clip d'un des titres de son prochain album.

Il s'agit de "Pléré", chanté en créole avec une sonorité haïtienne. 2014 nous offre une Perle accomplie à 30 ans déjà 15ans de carrière, un 5e albums sortie prévue avant l'été. Et pour fêter tout ça, son premier concert solo à l'Atrium !

Fin d'après-midi, début février, Aéroport Aimé Césaire. Les clients d'un des leaders de la location de voiture s'apprêtent à rendre leur véhicule avant de reprendre l'avion pour quitter la Martinique. Une formalité de quelques minutes ? Pas ce jour-là.

- Non, mais je rêve ! Vous ne comptez quand même pas m'infliger la pénalité de 20 euros pour plein non fait ?, s'écrie l'un des clients. Toutes les stations-service sont fermées depuis presque une semaine !!!

- Sur votre contrat, il est bien stipulé que si vous rendez la voiture avec un réservoir entamé, vous devez payer 20 euros en plus du prix du plein.

- Mais vous êtes abruti ou quoi ? Comment voulez-vous que je trouve de l'essence ?

- Je comprends, approuve, imperturbable le responsable de l'agence. Mais je dois appliquer la règle. Pas de plein, c'est 20 euros de pénalités.

Deux autres clients, dans la même situation, volent à la rescousse du premier. L'un d'entre eux explose :

- C'est vraiment une île de merde ! Cette fois, c'est sûr, c'était mon dernier séjour ici.

Et voilà comment, en une demi-heure, on ruine des mois d'efforts pour redresser l'image des Antilles. Aucun spot publicitaire, aucune campagne de promotion ne pourra rivaliser avec la descente en règle que ces visiteurs n'ont pas manqué de faire à leur retour en France. Quant à ceux qui étaient ve-

nus pour affaires, on n'ose penser à ce qu'ils verseront comme pièces au dossier antillais.

Autre lieu, autre scène. Le Gosier, un samedi soir, fin janvier. Deux touristes se réjouissent d'aller dîner les pieds dans l'eau ou presque. Ça commence mal. La serveuse leur refuse la terrasse, où il y a pourtant deux tables de libre :

- Elles ne sont pas dressées ! Installez-vous là, leur précise-t-elle, en désignant une petite table coincée dans la salle, entre un pilier encore affublé de guirlandes de Noël anémiques et une table de 8 personnes dont la moitié d'enfants.

- Ça ne nous dérange pas d'attendre un peu pour avoir la table en terrasse, tente le vacancier.

- Ah, mais vous allez attendre très longtemps !, rétorque l'imposante hôtesse, ne laissant d'autre choix au couple que d'accepter la table désignée.

On passera sur les soupirs excédés de la serveuse quand la vacancière fait mine de vouloir remplacer sa fricassée de chatrous par du lambis, alors qu'on n'est qu'à la commande, on passera sur la chaise boîteuse ou sur l'attente. Mais nos deux touristes n'ont pas

pu passer sur l'addition digne d'un restaurant gastronomique, où le ramequin de riz et les trois rondelles de bananes jaunes servis en accompagnement sont en fait des suppléments facturés. La digestion sera difficile. Et les retombées pour la destination « Antilles », encore une fois catastrophiques.

Alors évidemment, de nombreux professionnels argueront, en retour, que l'attitude des touristes est souvent détestable à cette saison. Beaucoup de retraités qui ont peu voyagé, se conduisent comme s'ils débarquaient en pleine

brousse. Ils se croient malins de marchander dans toutes les boutiques et n'hésitent pas à promener leurs fesses ramollies à peine couvertes d'un maillot de bain jusque dans les églises.

C'est un cercle vicieux. Moins le service sera à la hauteur, plus les voyageurs aisés iront voir ailleurs. On a toujours la clientèle qu'on mérite.

On a toujours la clientèle qu'on mérite...

# ACCOMPLIR

## Multirisque Professionnelle

100%  
avec  
les PROS

### Toujours à vos côtés quelque soit votre métier\*



Artisans, commerçants, professions libérales, prestataires de services, êtes-vous sûrs de bien protéger votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée ?

Avec la **Multirisque Professionnelle Accomplir**, Groupama-Gan assure vos responsabilités et votre outil de travail.



GRUPE D'ASSURANCES ET BANQUE ANTILLES-GUYANE

\* Voir conditions en agence.

# SA SPECIALITE : SAUVER LES APPARENCES



**SCANDAL**  
SAISON 3

**NOUVEAUX EPISODES  
EXCLUSIFS**

*Toutes les chaînes  
disponibles  
sur tous vos écrans*



TV



PC/MAC



iPAD



iPHONE  
iPOD

*my* **CANAL**

[www.canalplus-caraibes.com](http://www.canalplus-caraibes.com)

**EN MARS, RETROUVEZ SCANDAL SAISON 3 LE 11,  
ET AUSSI REVENGE SAISON 3 LE 18, THE AMERICANS SAISON 2 LE 11,  
HANNIBAL SAISON 2 LE 11, ET BANSHEE SAISON 2 LE 12.**

**► N°Azur 0 810 501 502\***

\*0,0701 l'appel puis 0,0205€ / min. CANAL+ ANTILLES SAS au capital de 3 200 000 €. 388 543 126 RCS Fort-de-France.  
CANAL+ GUYANE SAS au capital de 400 000 €. 398 354 134 RCS Cayenne.

**CANAL+**  
**SERIES**