

Jarry mag

LE MAGAZINE 100% INFOS



SOPHIE AUDIC

Le futur
du numérique



**TANNEGUY
DESCAZEAUD**

La SARA change
de pompe(s)

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?

L'INFO EN CONTINU SUR JARRYMAG.FR



CURRICULUM VITAE



BAIE MAHAULT
Centre Commercial Destreland
Du lundi au samedi de 9h à 19h30

BASSE-TERRE
11 rue du Dr Pitat
Du lundi au vendredi de 8h30 à 13h et de 14h à 16h15, le samedi de 8h30 à 12h15

WWW.MEDIASERV.COM **0811 57 57 57**
(prix d'un appel local depuis un fixe)

«VOTRE PROCHAIN FOURNISSEUR D'ACCÈS»



Téléphone



Internet



Télévision

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- 2012** : Fort de ses 75 000 clients dans les DOM, Mediaserv lance son nouveau décodeur TV avec une offre enrichie de plus de 70 chaînes
- 2010** : Mediaserv devient 1^{er} opérateur Haut Débit alternatif des DOM avec plus de 60 000 clients
- 2009** : Premier opérateur ADSL à proposer du 20Méga aux Antilles
- 2007** : Fort d'un premier succès aux Antilles, Mediaserv lance sa box à la Réunion

FORMATIONS

- 2012** : Doctorat en Téléphonie
- 2008 À 2012** : Master en Télévision
- 2007** : Maîtrise Internet Haut Débit

COMPÉTENCES

- **INTERNET** : Illimité jusqu'à 20 Mbits/s*
- **TÉLÉVISION** : + de 70 Chaînes disponibles*
- **TÉLÉPHONIE** : Illimité vers plus de 50 destinations*
- **Service Client**
- **Assistance téléphonique**
- **Service après vente**

CENTRES D'INTÉRÊT

- SPORT** : Football, Tennis sur Eurosport, beIN SPORT et Sport +
- CINÉMA** : Ciné + Famiz, Ciné + Star, Ciné + Club et Ciné + Classic
- MUSIQUE** : Mtv

95 / édito

Pas d'argent, mais des idées ?

Voici bientôt quarante ans que le célèbre slogan se décline à toutes les sauces sans rien perdre de son efficacité. Et donc quarante ans qu'il sert à résumer, avec ironie mais sans cynisme, une actualité économique souvent bien difficile.

L'argent, il en est beaucoup question dans ce dernier numéro de l'année. Alors avant que les fêtes de Noël, à leur habitude, n'endorment les consciences dans les bras de la digestion, demandons-nous comment financer les idées, les envies et les projets de nos territoires, qui tendent parfois à considérer le chômage et la crise comme une fatalité, alors que l'ambition et l'esprit de création ne manquent pas. Bien au contraire : des centaines, voire des milliers de projets sont soumis chaque jour aux banques qui, par frilosité, par habitude de ne prêter qu'aux riches, n'assument plus leur fonction première de développement économique.

L'argent toujours, sous la forme de nos voitures, les reines de la vie quotidienne qui envahissent l'espace sonore et visuel, mais sans lesquelles l'activité ne serait pas celle que nous connaissons. Un moyen de transport, de travail et de loisir – de vie, en somme – coûteux, fragile et périssable, indispensable pourtant, auquel nous accordons une place sensible. Au point de la considérer, dans les cas extrêmes, comme un membre de la famille ! C'est le sujet de notre dossier central.

L'argent enfin, qui fait tourner le monde sans nous apporter le bonheur espéré. Peut-être plaçons-nous en lui plus d'attentes qu'il n'est capable d'en combler ? Et si la douceur de vivre passait d'abord par le plaisir de la sérénité, en accordant nos désirs avec nos besoins, non plus matériels mais spirituels ? Saurions-nous alors rendre à l'argent la place qui est la sienne : subordonnée et non principale ? Nécessaire mais pas essentielle ?

On en reparle en janvier.

RETROUVEZ-NOUS SUR WWW.JARRYMAG.FR



Édité par EPAG

Edition Presse Antilles Guyane
BP 2174 - 97 195 Jarry Cedex

• Directeur de publication :

Laurent Nesty
dir@caribmag.fr

• Rédaction :

redaction@caribmag.fr
Camille Dervaux
Marie Plantin
Joël Sandot
Jean-Luc Goubin

• Maquette :

sikproduction972@gmail.com

• Crédit photos :

Jean-Albert Coopmann
Ronan Liétar
Bruno Michaux-Vignes
photo@caribmag.fr

• Marketing :

Amandine Sauvage
marketing@edition-epag.fr
0690 68 34 49

• Impression : Prim

• Tirage moyen : 25.000 ex

• Diffusion : 450 points de dépôts et par courrier

• ISSN 2118-299X

Régies publicitaires

• Martinique :

CPAG - pub@caribmag.fr
- Amandine Bessire : 0696 18 71 05
- Guylène Régat : 0696 94 23 25

• Guyane :

Mathieu Delmer : 0694 26 55 61
iguanacom@wanadoo.fr

• Guadeloupe :

C2J Régie
0590 94 41 49
contact@c2jregie.com

• Paris :

MediaOutremer 01 53 53 15 95
regie@mediaoutremer.com

95/ sommaire

6-12

Brèves

16

Club Affaires DOM

18

CCI ESSEC

21

Marie-Odile Vamur

Elysium Conseil

22

Tanneguy Descazeaud

La SARA change de pompe(s)

26

Sophie Audic

Le futur du numérique

28

Shawn Johnson

McGourmet

30

Yohan Luce

Sans casser d'œufs !

34

Le Sy.MEG

Une voix unique pour les

communes

en matière d'électricité

36

DOSSIER

L'automobile : reine des

Antilles-Guyane ?

38

Olivier Pulvar

Les antillais et l'automobile

40

CSI : les experts Outremer

44

Voitures sans permis

En manque de points ?

46

Pièces détachées

La guerre des boulons

48

Xavier Bellerophon

Les deux roues de

l'alternative

50

François Brichant

La minute de com'

52

Carfully

Gagnez de l'argent grâce à

vosre auto

54

AJN

Concepteurs d'idées

56

Netactions

Le community manager

58

Karine GATIBELZA

Make up artist

des stars et...

la vôtre !

60

Nicole Bien-être

L'ayurveda, la santé du sage !

62

Claire Richer

Uprising Art

64

Délices de Guyane

66

Abordage

Top Modèles

68

Escapade Carbet

70

Tapout gwada fighter

Les petits dragons !

78

Agenda Coconews

82

Devenir Manager coach

84

Emmanuel Versini

Expert Immobilier

86

FNAIM

Actualités immobilières

90

La chronique de A

RETROUVEZ-NOUS SUR WWW.JARRYMAG.FR



facebook



16
∨



64
∨



48
∧



44
∨



30
∧



22
∨

70
∨



PRODUIT PEYI LE N°3 EST SORTI

En distribution et téléchargement
du pdf sur le site internet

www.industrieguadeloupe.com/



XL Airways : Vol low-cost pour la Guadeloupe

A partir du 15 décembre 2012, XL Airways proposera des vols low-cost pour la Guadeloupe : 3 vols par semaine à partir de 399 € TTC l'aller-retour. Départ et retour à l'aéroport de Roissy-Charles de Gaulle, ce qui pourrait être un atout pour attirer une clientèle internationale en Guadeloupe. Voir le site www.xlairways.fr

Ouverture

Nouveau show-room Dacia à Jarry. Sur son facebook, Dacia invite les enfants à faire un dessin et les récompense d'un petit cadeau. À vos crayons de couleur !



Mlle RUBENS Marie-Céline
RESPONSABLE
Secrétaire à Domicile

Le Twatrefl
Secrétaire à Domicile

Création Entreprise / Associations
Travaux et démarches administratifs/Gestion
Régie publicitaire
Création/Impression de documents
Organisation réunion / voyage
Apprentissage bureautique/informatique
Permanence téléphonique
Prestations à domicile
Relance, Suivi clients, Etc...

☎ : 0690 47 49 82
☎ : 08 26 69 28 73
✉ : twatrefl@gmail.com
🌐 : www.letwatrefl.com

Le Twatrefl **K-BIS**
SUBVENTIONS

Hauteur Lezarde
97170 PETIT BOURG

Respect du secret professionnel

NOUVELLE FORMATION DIPLOMANTE

en Ressources Humaines :
« Management Spécialisé en Ressources Humaines »

Début le 10 décembre 2012

LA CCI IG et l'ESSEC BUSINESS SCHOOL mettent en place une nouvelle formation diplômante en « Management spécialisé

en Ressources Humaines ». Conscients de l'intérêt d'optimiser les compétences dans les entreprises guadeloupéennes et afin de les aider à développer et pérenniser leurs activités, nous préparons le lancement de ce cycle spécifique de qualité et de haut niveau dont le Directeur Académique est M. Jean-Marie Peretti, référence reconnue dans le domaine des Ressources Humaines. Par la diversité des sujets qu'elle traite, cette formation concerne : les personnes exerçant des

responsabilités en Ressources Humaines (DRH, RRH, chef d'entreprise, responsable administratif, chargé de recrutement, etc.) les cadres ou futurs cadres de toute fonction de l'entreprise désireux de s'orienter vers des fonctions RH, tout collaborateur désireux de valider son expérience par une formation et un titre. La CCI a conçu le « Guide des Aides à la création et la reprise d'entreprises en Guadeloupe ». A télécharger sur le site internet www.pointe-a-pitre.cci.fr

En voyage, appelez depuis 213 pays*.

Qui dit mieux ?

	ONLY	ORANGE	DIGICEL
FORFAITS BLOQUÉS	157 pays	42 pays	42 pays
FORFAITS NON BLOQUÉS	213 pays	133 pays	123 pays

only lance son offre itinérance (également appelée roaming). Cette offre permet aux personnes qui voyagent d'appeler avec leur mobile depuis quasiment tous les pays, en toute sérénité.

Désormais, les clients en forfaits non bloqués disposent des appels, sms et d'internet depuis plus de 200 pays*. Cette offre est exceptionnelle sur nos territoires, au vu des offres concurrentes, comme l'illustre le comparatif⁽¹⁾ des pays* couverts ci-dessus.

**[only N°1
du roaming]**



Connaissez-vous le Poisson Garra Rufa ?

Grâce à l'action de ces nombreux petits poissons pédicures, vous retrouvez des jambes légères ! Stimulation des points d'acupuncture, régulation de la circulation sanguine... une cure de jouvence 100% naturelle.

Fish et Esthétique – ZAC de Petit-Pérou – Abymes

FLEXIL PRO : DÉPENSER MOINS, VOYAGER PLUS

Air Caraïbes a lancé un nouveau service : Flexil Pro... une façon de voyager plus et dépenser moins. Cette carte non nominative fait gagner du temps, des miles et des bonus ! Accessible directement sur le site internet : www.aircaraibes.com.

C'est l'agence Sreet Jam qui a été sélectionnée pour un lancement street marketing sur Jarry...

**Retrouvez-nous
sur le site internet
www.jarrymag.fr**



TOTAL GUADELOUPE S'ENGAGE

À l'occasion de la semaine de la sécurité routière, une opération de sensibilisation et de prévention aux accidents de la route s'est déroulée le samedi 20 octobre... respect des limitations de vitesse, contrôle de sa consommation d'alcool, port de la ceinture de

sécurité (adultes et enfants). Des gestes et des règles de bonne conduite que les enfants, fortement sensibilisés lors de cette journée, ne manqueront pas de rappeler à leurs parents et aînés.

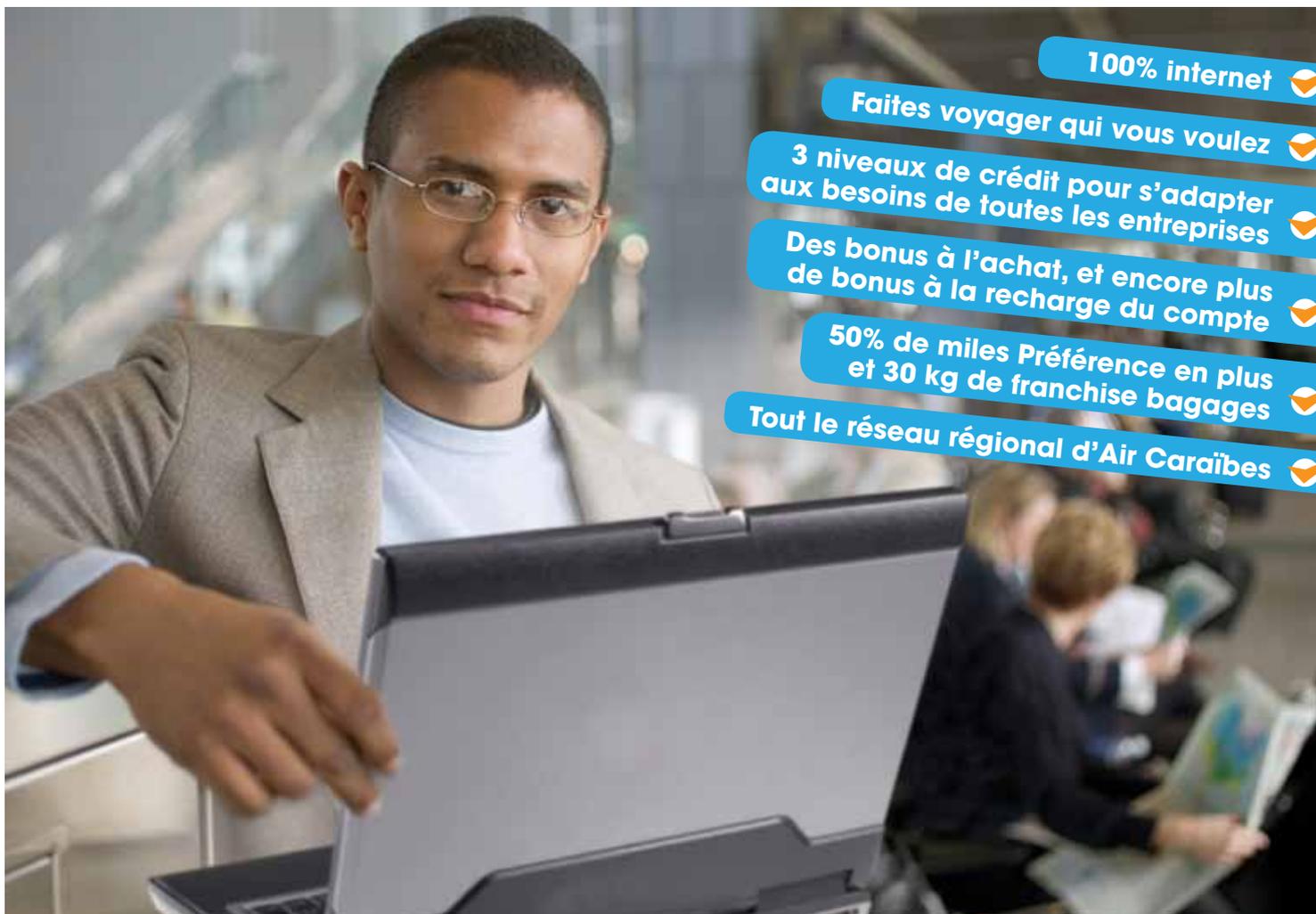
Tri et recyclage avec Baie-Mahault

La Communauté d'Agglomération du Nord Basse-Terre et la ville de Baie-Mahault ont présenté leurs engagements aux côtés d'Eco-Emballages en Signant, le 13 octobre dernier, le Pacte Point Vert, pour développer le recyclage des déchets ménagers.

Des guides de tri reprenant les consignes ont été distribués début octobre sur tout le territoire et 6 ambassadeurs déchets ont oeuvré sur le terrain pour assurer le suivi de la collecte des colonnes, dont la propreté est assurée par une équipe communale. Si votre zone d'habitation n'a pas été desservie, vous pouvez le signaler par mail à : servicedechets@baimahault.fr

Opération séduction pour la nouvelle Mercedes Classe A

Opération réussie par la concession SGDM lors des essais le 12 octobre d'un modèle nouvelle génération ! Avec son design sportif au caractère affirmé et aux courbes séduisantes, la nouvelle Classe A est digne des plus grandes sportives.t



100% internet

Faites voyager qui vous voulez

3 niveaux de crédit pour s'adapter aux besoins de toutes les entreprises

Des bonus à l'achat, et encore plus de bonus à la recharge du compte

50% de miles Préférence en plus et 30 kg de franchise bagages

Tout le réseau régional d'Air Caraïbes

Fini les carnets de coupons !

Air Caraïbes invente **Flexi** **PRO** : une façon moderne de voyager plus et de dépenser moins !

Achetez des crédits

Votre entreprise gagne des crédits gratuits !

Récompensez vos collaborateurs

Le voyageur cumule 50% de miles en plus !

Rechargez votre compte

Vous gagnez encore plus de crédits gratuits !

INFORMATIONS & ADHÉSIONS

au **0 820 835 835** (0,12€ / min.)
sur **www.aircaraibes.com**
ou dans votre agence de voyages

Rejoignez-nous sur facebook.com/aircaraibes

**AIR CARAÏBES**

PROFESSIONNELS, ONLY SE MOBILISE POUR VOUS !

Nouvelle offre exclusive d'itinérance depuis plus de 200 pays et nouvelle gamme de forfaits.



En voyage, utilisez désormais votre mobile à travers le monde.

only vient de lancer son offre itinérance (également appelée roaming) qui permet aux personnes qui voyagent d'utiliser leur mobile quasiment dans tous les pays en toute sérénité.

Désormais, les clients en forfaits non bloqués disposeront des appels, sms et d'internet depuis

plus de 200 pays* (150 pays*, appels et sms, pour les clients en forfait bloqué)

Cette offre est exceptionnelle sur nos territoires, au vu des offres concurrentes, comme l'illustre ce comparatif⁽¹⁾ des pays* couverts :

	ONLY	ORANGE	DIGICEL
FORFAITS BLOQUÉS	157 pays	42 pays	42 pays
FORFAITS NON BLOQUÉS	213 pays	133 pays	123 pays

Une nouvelle gamme de forfaits mobiles tout inclus adaptée aux besoins des professionnels.

Pour accompagner tous ses clients professionnels au quotidien et leur proposer des solutions adaptées à leur activité et à la taille de leur entreprise, only a développé une nouvelle gamme de forfaits à prix ultra-compétitifs :

Forfaits next

Avec la gamme de forfaits next (disponibles en mode libre ou bloqué), vous pouvez appeler en illimité⁽²⁾ vers tous les mobiles only de votre entreprise de 7h à 18h du lundi au samedi. Vous pouvez également bénéficier des sms illimités vers les mobiles Antilles, Guyane et Métropole et accéder à Internet⁽³⁾.

Forfaits next+

Quant aux forfaits illimités next+, ils vous permettent d'appeler en illimité 24h/24 / 7j/7⁽²⁾ en local ou à l'international (selon l'offre choisie), de profiter d'1 Go d'internet inclus et des SMS illimités⁽²⁾ vers tous les mobiles Antilles, Guyane et Métropole. Tout cela à des tarifs très avantageux pour votre entreprise.

next
PRO



next+
PRO

3 bonnes raisons pour choisir only entreprises

- **Une gamme complète de services innovants** pour tous les besoins des professionnels : téléphonie locale et longue distance, fixe et mobile, hébergement webmail...
- **Un service client dédié aux professionnels : 0811 515 515** Joignable du lundi au samedi de 8h à 22h non-stop (appel gratuit depuis un mobile only et prix d'un appel local depuis un fixe).
- **Un réseau de qualité.** Depuis 2004, Outremer Telecom a investi plus de 200 millions d'euros dans son réseau.

Offres soumises à conditions au 22/10/2012. Nécessite un mobile compatible. Internet en zone de couverture * Pays ou territoires (liste sur only.fr) = hors zone de souscription du forfait nécessitant un accord d'itinérance avec un opérateur tiers. Renseignements, tarifs et conditions de facturations sur only.fr (1) Comparatif concernant uniquement les appels et SMS, hors promotions et options particulières souscrites auprès de l'opérateur. Liste des pays relevés le 12/10/2012 sur les sites orangecaraibe.com et digicel.fr, pour only disponible à partir du 15/10/2012. Tableau de synthèse des destinations only / Orange Caraïbe / Digicel en roaming sur only.fr, page « voyagez avec only ». (2) hors îles du Nord, roaming, n° courts, spéciaux, internet, SMS+, MMS, MMS+. 2h max/appel, 199 correspondants max/mois. (3) Internet mobile à l'usage / au-delà du crédit inclus / hors forfait facturé 0,10 € HT/Mo, palier de facturation de 100 Ko. Outremer Telecom SAS au capital de 4 281 210,30€ - RCS FdF 383 678 760 - octobre 2012.



XL arrive en Guadeloupe !



Pointe-à-Pitre
✈ Paris Roissy

Tarif à partir de

399 €TTC*

l'aller/retour,
les lundis, mercredis et samedis
à partir du 16 décembre 2012.

Vols
réguliers
toute
l'année

XL Airways France

- Compagnie française créée en 1995
- Flotte long-courrier : Airbus A330

Inclus dans votre tarif

- 1 bagage de 20 kg en soute
- 1 repas chaud servi à bord

*Vols au départ de Pointe-à-Pitre à destination de Paris CDG Terminal 2A à partir du 16 décembre 2012 (exceptionnellement un dimanche).
Trois vols par semaine, sauf du 7 mai au 7 juillet 2013 et du 27 août au 26 octobre 2013 : deux vols par semaine. Tarif aller/retour par personne
en classe économique, soumis à conditions, à certaines dates, sous réserve de disponibilité, hors frais de service. XL Airways France S.A. au capital
de 17 997 200 €. RCS : Bobigny 401 858 659. Document non contractuel. Conception et réalisation : Fenêtre sur cour.



POOL ART FAIR MARTINIQUE

2EME EDITION | 16, 17 & 18
NOVEMBRE 2012 |

Appel a candidature

L'association Frere Independant lance un appel aux artistes pour la 2eme édition de Pool Art Fair Martinique. Les artistes de toutes origines et de toutes techniques sont invités à présenter leur candidature pour leur participation à la foire d'artistes Pool Art Fair Martinique 2012. Le dépôt des candidatures se fait par l'envoi du formulaire d'inscription et des photos de leurs oeuvres par email

uniquement à info@poolartfair.com.

Le salon n'est pas réservé uniquement aux professionnels. Les artistes non confirmés peuvent aussi présenter leur candidature et être sélectionnés pour participer. Cependant, une sélection des candidatures sera effectuée par un jury pour garantir une qualité des oeuvres exposées.

Cette année, la Pool Art Fair se tiendra pour la deuxième fois à l'Hotel L'Imperatrice. C'est un lieu de convergence naturel pour plusieurs générations de Martiniquais. Il a longtemps été le domicile d'un artiste pionnier Khoko

Rene-Corail. L'hôtel est une entreprise familiale martiniquaise qui compte parmi eux de nombreux collectionneurs et amateurs d'art.



Un nouveau site pour les aides aux entreprises

Toutes les aides pour votre projet d'entreprise
Vous y trouverez un agenda des appels à projet,
et un agenda des concours.

<http://les-aides.fr>

CONVENTION

LE RÉSEAU ENTREPRENDRE ET
L'EGC MARTINIQUE ONT SIGNÉ LE
22 OCTOBRE UNE CONVENTION
AYANT
PLUSIEURS OBJECTIFS.

Pour Réseau Entreprendre :

- collaborer dans l'objectif de développer les compétences entrepreneuriales clés des porteurs de projet - détecter des projets de création portés selon une réelle

dynamique entrepreneuriale - sensibiliser le tissu économique martiniquais à la création, en commençant par la sensibilisation des étudiants.

Pour l'EGC :

- sensibiliser les étudiants aux problématiques de la création d'entreprise - offrir des possibilités d'appliquer les enseignements théoriques - mettre les étudiants en situation de « créateurs » en accompagnant un porteur de projet dans la réalisation de son Business Plan.

Contacts

Marie Claude Pastureau, Directrice EGC

Tel : 0596 64 58 63/0696 45 77 99

mcp@egc-martinique.com

Livia Flavien, Directrice RESEAU ENTREPRENDRE

Tél : 0596 721419/0696 333008 Fax : 0596 721232

lflavien@reseau-entreprendre.org

MAISON A VENDRE A DIDIER

A Fort de France, quartier Didier, dans une perpendiculaire à la route de Didier, au calme et à 5 mn de toutes les commodités, magnifique villa F7 d'architecte + T2, au charme fou, distillant une atmosphère zen, dans un écrin de verdure. La villa, de style contemporain, organisée sur plusieurs demi niveaux, associe joliment les matériaux naturels tels que le béton ciré, les galets et le bois avec des lignes épurées et simples. En résumé : Villa F7 + T2 d'environ 374 m², érigée sur un terrain d'environ 570 m². Au RDC: T2 avec deck, salle d'eau avec wc, cuisine aménagée et clim. Au RDJ : cuisine, séjour, cellier, terrasse, grand deck, jacuzzi 3,5 x 3,5 m. R + 1 : wc indépendant, 1 SDE, 3 chambres climatisées dont suite parentale avec SDE et dressing. R+2 : 2 chambres dont une avec SDE avec wc. Au même niveau, terrasse sur le toit et suite avec chambre et SDE avec wc. La villa dispose de deux places de parking à l'intérieur de la propriété. La villa est équipée d'un système d'alarme. L'accès est facile et il est possible de garer aisément plusieurs voitures à proximité immédiate de la maison. La villa est construite dans un écrin de verdure, sans vis à vis et bénéficie d'une bonne ventilation. Une maison spacieuse et confortable où il fait bon vivre et recevoir.



ANTILLES IMMOBILIER FWI - 0696 81 27 93 - www.antilles-immobilier-fwi.com





Le Contrat de Pro sur-mesure pour bien embaucher

Basé sur l'alternance, le Contrat de Pro est une solution d'embauche assortie d'aides directes et d'exonérations de charges.

Visant la pleine réussite pour l'entreprise et le salarié, Opcalia propose à ses adhérents l'accompagnement pratique et complet **Prodiat**, incluant l'identification du besoin de compétences, l'ingénierie, le financement et le suivi pédagogique de chaque Contrat de Pro.

Appelez vite votre Conseiller !

Tél. : 0590 60 18 13

opcalia-guadeloupe.com



Cette annonce presse est cofinancée par l'Union européenne dans le cadre du programme Europe Act. L'Europe s'engage en France avec le Fonds européen de développement régional.

OPCALIA
GUADELOUPE

PROMOTEUR DE COMPÉTENCES



« Il faut s'aimer pour se faire plaisir, et joindre toujours l'agréable à l'agréable... »

C'est en ces mots que Claude Bonnet a défini son action au sein du groupe Barbotteau, qu'il a dirigé pendant de nombreuses années avant d'en devenir président du Comité de Surveillance.

Parrain du CAD (Club Affaires DOM), il a récemment exhorté un public averti de chefs d'entreprises à tenir le cap et à se tourner résolument vers l'enthousiasme et l'énergie ! Un bien vaste programme...

Le CAD, créé en février 2012, est un lieu d'échange pour des entrepreneurs issus d'environnements professionnels très différents.

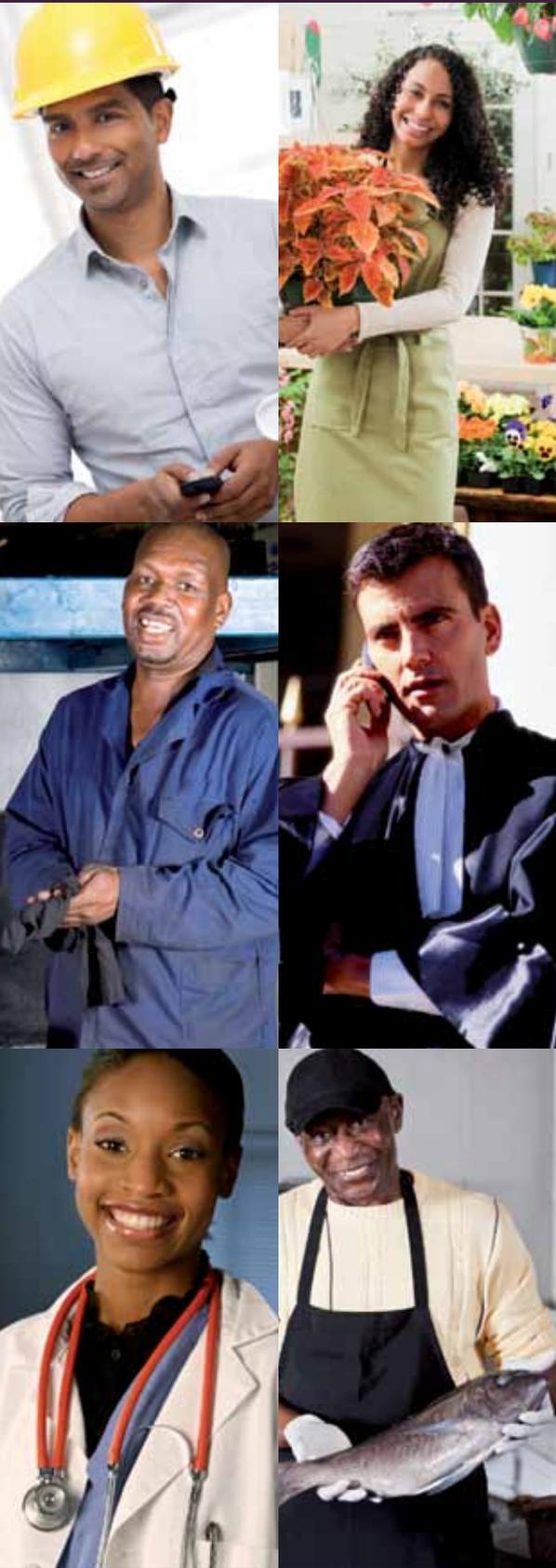
Au départ de cette initiative, on trouve Muriel Balme, accompagnée par un bureau composé de Maggy Macs et Carole Coco-Viloin. Cette idée a été largement relayée par facebook et Viadeo, permettant à tous ceux qui le souhaitent, sans distinction professionnelle, d'apporter ou de venir

chercher un soutien mutuel et un intérêt commun, de s'enrichir et d'approfondir une réflexion sur l'entreprise.

Soucieux d'exprimer un besoin ou de faire partager une expérience, les membres de ce réseau se réunissent chaque mois lors de réunions informelles et chaque trimestre pour un « Business Apéro Club ».

Aujourd'hui, ce réseau compte 147 membres, qui, pour une modique cotisation, viennent écouter et dialoguer autour du thème de l'entreprise et de l'économie Guadeloupéenne et caribéenne. Cependant, les inscriptions de membres sont closes pour le moment, à moins de pouvoir y entrer par cooptation ou recommandation, donc avec de sérieuses motivations !

Cette formule existe également dans l'île sœur, où le club « Martinique Entreprise » s'est structuré



next+
PRO

Appels & sms **illimités**⁽¹⁾
24h/24 - 7j/7

Internet 1 Go⁽²⁾

Professionnels, artisans, commerçants, professions libérales, TPE ou PME..., passez à l'illimité tout en maîtrisant votre budget.

Avec les forfaits mobile next+ pro, vous diminuez vos factures, pas vos communications !

à partir de

49 €HT⁽³⁾
/mois

Renseignez-vous vite

auprès de votre service clients only entreprises
de 8h à 22h, du lundi au samedi au

0811 515 515

(prix d'un appel local depuis un poste fixe)



ENTREPRISES

avec une même ambition. Un projet embryonnaire de rapprochement des deux réseaux lors d'un événement inter-club est actuellement à l'étude. Muriel Balme, par ailleurs coach d'entreprise, exprime ainsi son souhait « d'enlever la croyance limitante selon laquelle la Guadeloupe et la Martinique auraient du mal à communiquer. »

Car il s'agit bien ici de mesurer les besoins des chefs d'entreprises et de leur offrir une tribune libre, permettant à chacun d'y trouver son compte. C'est pourquoi Claude Bonnet s'est exprimé sur son parcours professionnel et son expérience, succédé par Vincent Tacita (gérant de la société Qualistat), venu exposer son point de vue sur la diversification d'activité dans une entreprise, les succès, mais aussi les écueils, à travers quelques exemples d'enseignes ou de marques locales.

Deux femmes ont également été mises à l'honneur, à l'occasion de ce récent Business apéro club :

- Nathalie Cruaud, femme de communication, ingénieur en systèmes d'informations et formatrice en produits de l'Internet, qui grâce à sa connaissance du langage des signes, intervient dans l'aide à l'insertion des malentendants dans l'Entreprise.
- Maguy Maes, responsable de « and Co », qui regroupe la société Paperasse & Co (support administratif aux entreprises) et Zando & Co, une marque de sacs à mains.

Une diversification, ou plutôt un virage à 180° qui méritait bien quelques explications, devant un auditoire fort intéressé !

CONTACTS

MURIEL BALME 0690 46 49 11

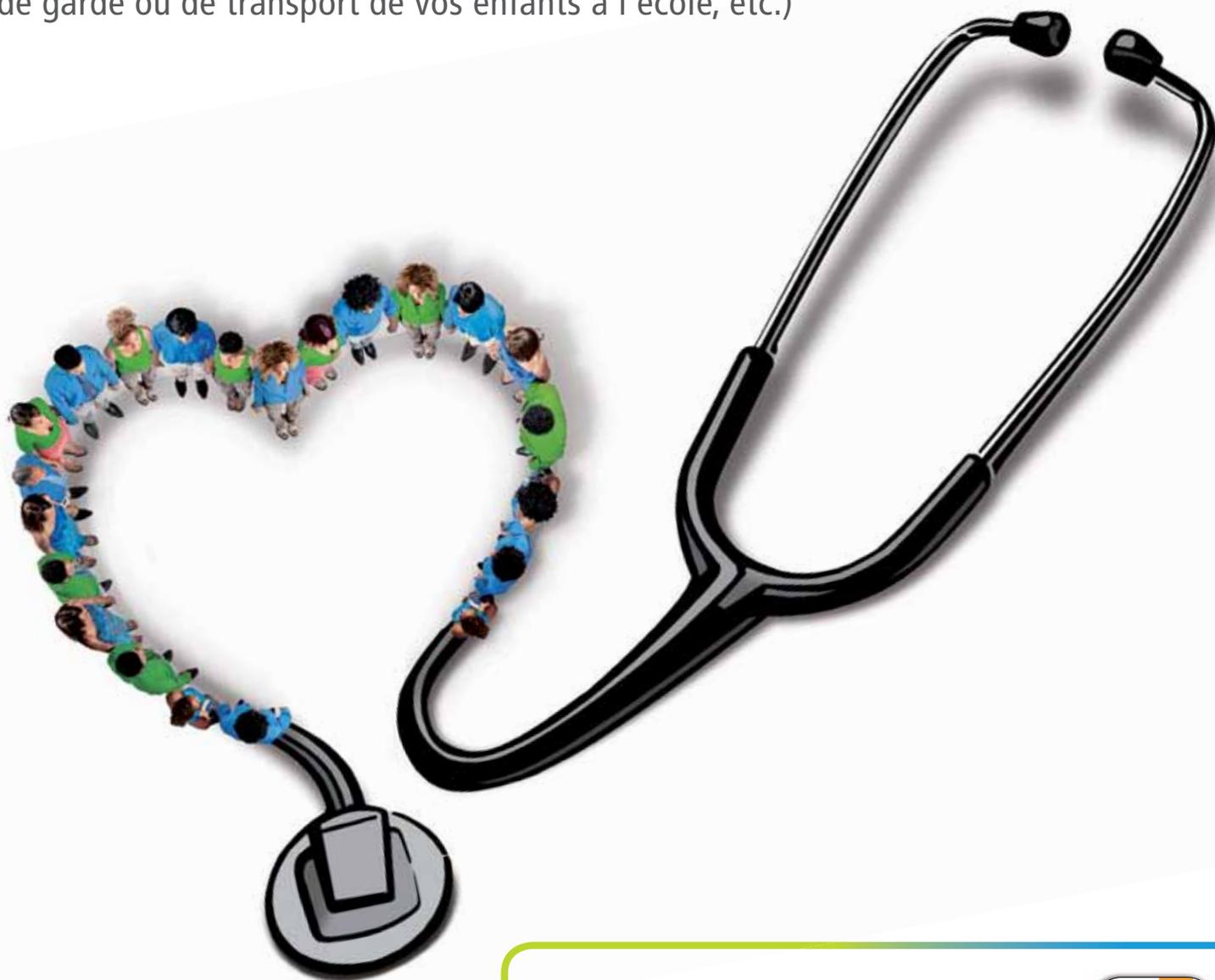
SABINE KAUCHAN 0690 72 48 69



COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

À deux, on vous protège mieux.

Avec l'assistance Santé, en cas d'immobilisation suite à une incapacité temporaire consécutive à une maladie ou un accident, Groupama Gan prend en charge les prestations mises en œuvre à votre domicile (aide ménagère, livraison de médicaments, frais de garde ou de transport de vos enfants à l'école, etc.)



LE GROUPE D'ASSURANCES ANTILLES-GUYANE

• JARRY (BAIE-MAHAULT) : 0590 41 99 99 • LE MOULE : 0590 41 01 48 • POINTE-À-PITRE : 0590 41 42 11 • ABYMES : 0590 41 99 60
• CAPESTERRE : 0590 41 92 04 • BASSE-TERRE : 0590 41 92 00 • GRAND BOURG : 0590 41 98 99 • GRAND CAMP : 0590 41 91 92
• MORNE À L'EAU : 0590 41 92 07 • PORT LOUIS : 0590 41 92 19 • SAINT FRANÇOIS : 0590 41 92 20 • SAINTE ROSE : 0590 41 90 42

NOUVEAU PROGRAMME

CYCLE DIPLOMANT EN RESSOURCES HUMAINES

« Management Spécialisé en R.H. »

TITRE homologué : Niveau II RNCP (Equivalent Master 1)

- Toute personne exerçant des responsabilités en Ressources Humaines.
- DRH, RRH, chef d'entreprise, responsable administratif, chargé de recrutement, etc.
- Cadre ou futur cadre de toute fonction de l'entreprise, désireux de s'orienter vers des fonctions RH.

La CCI de Région des Iles de Guadeloupe, en partenariat avec l'ESSEC Business School, vous propose d'intégrer la 1ère Promotion diplômante en Ressources Humaines.

Trois bénéfices à suivre le programme

BENEFICE N° 1 : En 7 modules intensifs, vous apprendrez et maîtriserez les compétences-clés en « Ressources Humaines ».

BENEFICE N° 2 : Vous mettrez directement en pratique votre formation grâce à votre propre projet d'action avec l'accompagnement personnalisé d'un tuteur ESSEC.

BENEFICE N° 3 : Vous pourrez valider votre parcours diplômant par un titre ESSEC.

LES TROIS AXES DU PROGRAMME DE L'ESSEC "Management Spécialisé en Ressources Humaines"



*"Les hommes ne sont pas des ressources
mais ont des ressources qu'il faut développer et mobiliser."*

J.-M. Peretti

PROFIL REQUIS DES CANDIDATS

Niveau de Formation
BAC + 2 minimum

Avoir au moins 4 années
d'expérience professionnelle

(Dérogation possible après
examen du dossier).

Organisation de la formation

Réunion d'information : animée par un responsable de l'ESSEC et la Direction de la Formation Continue et Initiale de la CCI IG - Témoignages d'anciens participants sur les programmes ESSEC Business School.

Sélection des candidats : sur dossier et entretien.

Durée et rythme de la formation : 18 mois, soit 8 modules toutes les 7 semaines environ sur une période de 13 mois + 5 mois pour finaliser le mémoire et passer la soutenance.

Lieu : CWTC de Jarry.

Modalités d'évaluation du parcours diplômant

- ➔ Satisfaction aux obligations du Contrôle effectué principalement sous forme d'études de cas.
- ➔ Rédaction d'un mémoire et soutenance.
- ➔ Pour obtenir le titre de « Responsable en Gestion » dans la spécialité « Ressources Humaines, Titre homologué RNCP Master 1 (J.O du 21 novembre 2009).

Cycle animé par une équipe entièrement ESSEC constituée de professeurs et d'intervenants spécialistes en R.H.



Conçu et dirigé par Jean-Marie PERETTI, expert reconnu dans le domaine des ressources humaines.



Votre contact :

M. David PASBEAU Responsable du Pôle Valorisation de l'Offre Existante
Tél : 0590 93 76 52 - Fax : 0590 93 77 09
E-Mail : d.pasbeau@guadeloupe.cci.fr - Site www.guadeloupe.cci.fr



Chambre de Commerce et d'Industrie
de Région des Îles de Guadeloupe



CENTRE D'ENSEIGNEMENT





**LE CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE REGION DES ÎLES DE GUADELOUPE
EN PARTENARIAT AVEC LE CONSEIL REGIONAL ET LE FSE
PROPOSE LES FORMATIONS SUIVANTES :**

Section	Durée
GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE Diplôme certifié inscrit au RNCP (code CNIS 312) de niveau III (Bac + 2)	940 h sur 24 mois En Contrat d'Apprentissage
RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Diplôme certifié inscrit au RNCP (code 26C3120J) (code NSF n° 312p) de niveau II (Bac + 3)	520 h sur 13 mois En Contrat d'Apprentissage
ATTACHE COMMERCIAL Diplôme homologué (code NSF 312t) de Niveau III (Bac + 2)	520 h sur 13 mois En Contrat d'Apprentissage
RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION Diplôme certifié inscrit au RNCP (code 26C31209) (code NSF n° 312p) de niveau II (Bac + 3)	520 h sur 13 mois En Contrat d'Apprentissage
DIPLÔME DE COMPTABILITE ET DE GESTION (code RNCP 26031403) De Niveau II (Bac + 3)	800 h sur 24 mois En Contrat d'Apprentissage
B. T. S. ASSURANCE	1 300 h sur 24 mois En Contrat d'Apprentissage
B. T. S. HYGIENE – PROPETE - ENVIRONNEMENT	1 488 h sur 24 mois En Contrat d'Apprentissage

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS :

CFA de la CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE REGION DES ÎLES DE GUADELOUPE
Complexe du World Trade Center -Zone de commerce internationale Bd Pointe Jarry -Z. I. de Jarry
97122 BAIE-MAHAULT

Tél : 05 90 25 06 10 - Fax : 05 90 25 06 09

Email : c.combet@guadeloupe.cci.fr Site web : www.guadeloupe.cci.fr



Optimisez votre capital humain avec **ELYSIUM CONSEIL** !

La gestion des ressources humaines compte parmi les éléments prépondérants qui participent à l'efficacité et à la compétitivité des entreprises quelle que soit leur dimension.

Le cabinet ELYSIUM CONSEIL, spécialisé dans le conseil en ressources humaines, intervient dans le cadre de missions spécifiques afin d'accroître les performances du capital humain de votre entreprise.

Entretien avec Madame Marie-Odile VAMUR, Directrice d'ELYSIUM CONSEIL.

Diplômée de l'Institut Supérieur du Commerce de Paris et ESSEC EME, Marie-Odile VAMUR débute sa carrière en qualité de Responsable des Ressources Humaines dans l'hôtellerie avant d'être promue Directrice des Ressources Humaines des hôtels Méri-dien de Saint-Martin.



Par la suite, elle assure la Direction des Ressources Humaines dans des entreprises de plus de 100 salariés parmi lesquelles la Banque des Antilles françaises, où elle assure la charge des départements de Guadeloupe, Martinique et Guyane.

Quels sont les objectifs des entreprises qui font appel à vos services ?

M-O. Vamur : En principe, toutes les entreprises doivent gérer les domaines d'application propres aux ressources humaines: la paie, la formation, le recrutement, le développement des compétences, les relations sociales ..., le tout dans le respect de la réglementation sociale.

Très peu de structures, excepté les grandes entités, sont dotées d'un pôle ressources humaines.

Or, la législation du travail devient de plus en plus complexe et exigeante. Les dirigeants ne sont pas, pour la majorité, en mesure de consacrer du temps à des projets néanmoins obligatoires en termes de législation. En effet, leur problématique première se concentre avant tout, sur le développement commercial et financier de leur entreprise.

Grâce à notre cabinet, l'entreprise dispose d'une expertise en ressources humaines lui permettant de répondre à des problématiques réglementaires précises et obligatoires pour lesquelles elle ne dispose pas de la compétence en interne. Le tout en combinant souplesse et efficacité, dans le cadre d'un budget maîtrisé.

Quelle est votre démarche ?

M-O. Vamur : Nous intervenons au sein de l'entreprise en nous appuyant sur une approche participative qui privilégie l'efficacité et la méthode. Toute entreprise a sa culture propre et des exigences spécifiques liées à son activité et à sa localisation. Nous analysons son environnement, sa stratégie afin de définir précisément avec elle ses besoins et de lui apporter les outils nécessaires au travers de solutions innovantes et opérationnelles.

Quels sont vos domaines d'interventions ?

M-O. Vamur : Nous accompagnons les dirigeants dans le cadre de missions spécifiques et ponctuelles se rapportant à l'application de méthodes de management en vue de l'amélioration, de la motivation et de la performance des collaborateurs, de l'accompagnement des salariés dans l'évolution de leur carrière, du développement des compétences, de la prévention des conflits sociaux et de la gestion de crise.

Quel est votre secteur de compétences ?

M-O. Vamur : Nous intervenons sur la zone Caraïbes en synergie avec des consultants locaux et nationaux si besoin. Nous avons d'ailleurs, depuis mai 2012, conclu un partenariat avec le cabinet de conseil en ressources humaines EUROCONSULTING PARTNERS basé à Paris.

Cette collaboration nous permet de mutualiser nos compétences à un moindre coût pour les entreprises et d'assurer une continuité de services tant sur la métropole que sur la Caraïbe.

À titre d'exemple, nous assurons le suivi de mission pour de grands groupes dotés de filiales dans nos départements. À l'inverse, nous avons la possibilité de faire appel à EUROCONSULTING PARTNERS en vue de bénéficier d'un complément d'expertise sur les dossiers traités.



ELYSIUM CONSEIL
Immeuble Orlando
39 rue Ferdinand Forest - ZI de Jarry
97120 BAIE-MAHAULT
Tél. : 06 90 64 19 04
Fax : 05 90 32 52 66
m.vamur@elysium-conseil.fr



La SARA change de pompe(s) !

Tanneguy Descazeaud vient tout juste d'entrer en fonction en tant que nouveau Directeur Général Délégué de la SARA. Ancien chargé de la production à la raffinerie de Provence durant deux ans, il arrive en Martinique avec de nombreux projets et le désir de poursuivre l'action industrielle, environnementale et sociétale de la célèbre société, qui bénéficie parfois d'une réputation en demi teinte auprès des Antillo-Guyanais : il nous explique pourquoi et comment y remédier.

Avez-vous déjà eu l'occasion d'explorer notre belle région ?

Je suis arrivé depuis peu en Martinique : j'ai effectivement eu le plaisir d'assister à la dernière étape du Tour des Yoles et à une initiation aux gommiers. Je me suis promené dans quelques très beaux endroits et j'ai eu l'occasion de découvrir l'île depuis le ciel, c'était superbe. Je dois me rendre prochainement en Guadeloupe et en Guyane où la SARA est aussi implantée. J'ai hâte de découvrir ces départements car je suis de nature très curieuse.

La vie quotidienne n'y est pas tous les jours idyllique cependant : je pense à la crise sociale

de février 2009 par exemple, à laquelle vous êtes certainement sensible en tant que nouveau DG d'une société directement touchée par ce type de mouvements.

C'était effectivement une situation très compliquée, que mon prédécesseur David Marion a su gérer selon moi avec sang-froid et raison. J'espère que cela ne se reproduira plus, mais il

ne faut jurer de rien, c'est pourquoi je préfère toujours prévenir que guérir. C'est l'une des raisons de notre engagement actif auprès de la population.

Comment vivez-vous les critiques qui ont été formulées à l'encontre de la SARA au mois de septembre à propos du prix de l'essence ?

Vous savez certaines personnes ressentent un besoin permanent de contester, de critiquer, de polémiquer... je le regrette, surtout, lorsque cela est formulé en dépit de la logique et de la vérité. C'est l'Etat qui fixe le prix des produits pétroliers issus de la SARA, il est utile de le rappeler. Dans le cadre de l'application du décret de 2010, les prix auraient dû augmenter de 6 à 8 cts d'euros selon les produits et les départements. C'est la conséquence d'une augmentation en août du prix de la

**LE DÉBAT SUR LES PRIX
DE L'ESSENCE OCCULTE
SOUVENT UNE LARGE PART
DE NOTRE ACTIVITÉ**

matière première, le pétrole (tensions géopolitiques au Moyen-Orient, croissance en Chine...), et d'un euro faible par rapport au dollar. Le Gouvernement a sollicité les acteurs de la chaîne pétrolière pour participer à hauteur de 3 cts à la réduction du prix des carburants pendant trois mois. La SARA a décidé d'y répondre favorablement et de contribuer à cette baisse dans l'intérêt des familles des Antilles et de la Guyane.

Cependant, cet effort de la SARA n'est possible que parce qu'il est limité à une durée de trois mois. Le décret de novembre 2010, faisant suite justement aux revendications de 2009, n'a pas été pris à la légère. Il est peut-être perfectible, mais il garantit un prix de sortie SARA identique dans les trois départements, une transparence complète du calcul des prix et une répercussion mensuelle sur le prix à la pompe, d'où une très forte réactivité.

Le Ministre Victorin Lurel, a lui aussi été beaucoup critiqué car certains pensent que cette baisse de 6 cts a été répercutée sur la bonne de gaz dont le prix a augmenté... qu'en pensez-vous ?

Le gaz a subi l'augmentation normalement prévue par l'application du décret de 2010. Ce qui n'est pas le cas de l'essence et du gazole, d'où ce sentiment d'écart de prix plus important que d'habitude. Mais en aucun cas la baisse de l'un n'a été compensée par l'augmentation de l'autre.

Bien qu'il soit trop tôt pour évoquer un premier bilan, quel état des lieux faites-vous aujourd'hui de la SARA ?

C'est une entreprise qui, selon moi, et cela malgré son exposition, assume sa situation et son rôle. J'ai rencontré sur les trois sites un personnel motivé et engagé, préoccupé par le bon fonctionnement des installations et aussi par la perception de l'entreprise auprès du public, en dépit de certains propos tenus contre nous qui ne reflètent pas la réalité.

Je souhaite rappeler ce que la SARA représente vraiment auprès de la population antillo-guyanaise, parmi laquelle sont recrutés ses 270 employés et annuellement une centaine de stagiaires. Notre

engagement sociétal se construit autour des axes essentiels que sont l'Education, l'Insertion, la Sécurité et l'Environnement : bourses d'études, forums des métiers, prévention routière... tout cela fait partie de l'action quotidienne de la SARA, et c'est un travail sur la durée afin de mieux faire connaître toutes ses facettes. À titre d'exemple, la Bourse Alizés existe depuis vingt-quatre ans !

Notre image est liée au carburant, et il est normal que nous soyons attendus sur ce point, or le débat sur les prix de l'essence occulte souvent une large part de notre activité. Mais il est important de faire savoir que nous n'avons pas attendu les crises pour nous engager auprès de la population, bien au contraire. Je pense qu'une entreprise qui s'investit ainsi ne le fait pas par désir de reconnaissance, mais bien parce qu'elle est convaincue du bien fondé de son action. Ce sont nos valeurs et nous les défendons quoi qu'il arrive.

Pouvez-vous préciser vos projets pour votre dépôt de Jarry ?

Nous avons beaucoup d'ambitions pour notre activité en Guadeloupe. Tout d'abord, celle de satisfaire nos clients par une exigence de qualité ! Nous nous lançons, avec tout le personnel, après la Martinique et la Guyane, dans la certification de notre démarche qualité selon la norme ISO 9001. Nous sommes aussi partie prenante du Projet Cann'elec pour lequel le CIRAD effectue des recherches sur la canne-fibre à haute énergie, en vue de produire de l'électricité. Et puis, je ne saurais terminer sans évoquer un projet de plusieurs dizaines de millions d'euros, un gros investissement pour notre entreprise : le projet d'extension de nos stocks stratégiques. Vous le voyez, nous sommes bien présents en Guadeloupe et encore pour longtemps.

LA SARA EN CHIFFRES

270 salariés

300 emplois indirects

4 sites dans 3 départements

20 MEuros d'investissements/an

50 MEuros de dépenses/an

41 ans d'activités



L'agence en ligne

CONNAISSEZ-VOUS L'AGENCE EN LIGNE D'EDF ARCHIPEL GUADELOUPE ?

REJOIGNEZ LES 15 000 CLIENTS GUADELOUPÉENS QUI ONT DÉJÀ FAIT CONFIANCE À L'AGENCE EN LIGNE.

Avec l'Agence En Ligne, relevez votre compteur vous-même,
estimez votre prochaine facture, consultez l'historique de vos factures et
de vos relevés de consommation, payez en ligne (paiement sécurisé),
optez pour le prélèvement automatique ou la mensualisation,
recevez une alerte à l'émission de votre prochaine facture
et échangez avec votre conseiller.

Rendez-vous sur guadeloupe.edf.com

 fb.com/edf.guadeloupe



L'énergie est notre avenir, économisons-la !



Le futur du numérique

Internet, téléphone et télévision sont devenus depuis dix ans des besoins essentiels. Un service « triple play » qui peut revenir cher mais dont on ne saurait plus se priver. Sophie Audic, directrice générale du Cable-Numericable, réfléchit avec nous sur l'état actuel du numérique et sur la décennie qui s'annonce.

En cette fin d'année 2012, quel est selon vous l'état du marché des technologies numériques ?

Internet est devenu, en quelques années, un outil d'usage courant quasiment primordial, aux Antilles comme ailleurs. Il nous relie au reste du monde : les îles ne sont plus désormais isolées comme elles ont pu l'être durant longtemps. C'est donc une technologie de plus en plus répandue, et attendue dans des régions toujours plus éloignées ou inaccessibles à l'heure actuelle... mais les opérateurs y travaillent d'arrache-pied.

Et pour la téléphonie ?

Les antillais sont de très gros consommateurs de téléphonie. Les gens souhaitent des forfaits illimités, à toute heure et vers de nombreuses destinations. La Métropole bien sûr regroupe la majorité des appels longue distance, mais la demande est aussi forte vers les territoires de la Caraïbe comme Haïti, Sainte Lucie, Saint Martin et la République Dominicaine, Saint Barth, la Guyane, voire même la Réunion. Il est important que tous les territoires d'Outremer soient reliés.

La TV est-elle aussi consommée qu'on le prétend ?

La télévision quant à elle est véritablement la reine des Antilles. C'est le premier loisir quotidien de toutes les tranches d'âge. Elle occupe une grande place dans les familles et les sujets de conversation : on la regarde de la petite enfance à la vieillesse, avec des critères bien précis selon chaque personne. Les chaînes de sport sont très suivies, notamment pour les matchs en direct qui sont recherchés en priorité, de même que les chaînes de programmes pour la jeunesse.

Cette consommation télévisuelle est liée au fait que les loisirs extérieurs de soirée sont relativement faibles, et quand ils existent il faut bien souvent pouvoir s'y rendre en voiture : or les adolescents n'ont pas la possibilité de se déplacer, et les parents préfèrent en toute logique rester à la maison avec les enfants. La TV occupe donc une grande place, avec certaines spécificités propres aux Antilles, comme les chaînes religieuses par exemple, ou les émissions locales dont l'offre est très diversifiée par rapport à l'audimat disponible. Ici, chaque chaîne trouve son public, bien plus qu'en Métropole où les chaînes régionales sont vite amenées à disparaître.

Quelles évolutions le secteur a-t-il connues au cours de la décennie passée, qui a vu l'émergence puis l'explosion de ces technologies ?

Aujourd'hui, on recherche un opérateur unique pour l'internet, la téléphonie et la télévision, ce qui permet un maximum de services pour un tarif minimum.

L'évolution a été identique à celle du continent, avec un décalage temporel inévitable lié à l'éloignement par rapport aux opérateurs, aux investissements nécessaires, aux infrastructures plus fragiles voire inexistantes... la situation géographique complique toujours les choses, c'est une réalité avec laquelle chacun apprend à composer.

Est-ce l'une des raisons des prix souvent plus élevés qu'en Métropole ?

C'est même LA raison, si je puis dire. Les services sont obligatoirement plus chers que sur le continent, compte

tenu du transport, du dédouanement, du réseau plus coûteux à entretenir... que l'on songe aux températures, à la salinisation, à l'humidité... sans parler des intempéries qui créent sans cesse des besoins en

maintenance et en interventions techniques de rattrapage. Et même quand tout va bien, il faut élaguer la végétation, développer l'infrastructure sous-marine etc.

C'est un travail permanent qui entraîne un coût inévitable.

Comment le secteur va-t-il évoluer selon vous d'ici 2020 ?

Je pense que l'un des objectifs prioritaires de la décennie sera l'internet à Haut Débit pour tous. Cela représente un investissement majeur, déjà en œuvre en Guadeloupe et en Martinique (sur le réseau Numéricable, ndlr.) La fibre optique devrait idéalement être disponible pour 90% des habitations.

Concernant la télévision, le bouquet continuera à se diversifier et à se spécialiser : il y aura de moins en moins de nouvelles chaînes généralistes telles que nous les avons connues ces trente dernières années, mais une offre adaptée à la demande de chaque personne.

Chacun regardera les chaînes correspondant précisément à ses goûts et ses centres d'intérêts, en technologie HD, voire 3D !

LA TÉLÉVISION

EST LE PREMIER LOISIR QUOTIDIEN
DE TOUTES LES TRANCHES D'ÂGE



Photo de Bruno Michaux-Vignes

MCGOURMET

Le McGourmet est un évènement culinaire exclusif. C'est une invitation à déguster un menu gastronomique uniquement composé d'ingrédients McDonald's utilisés de manière quotidienne dans les restaurants. Le 26 septembre dernier, l'établissement Le Sauzens a accueilli le McGourmet. Shawn Johnson, nouveau Directeur Général de McDonald's Guadeloupe, nous en confie un peu plus sur cette initiative culinaire.

Pour quelles raisons McDonald's a-t-il choisi d'organiser un tel évènement en Guadeloupe ?

La Guadeloupe est une communauté très importante pour Arcos Dorados (franchisé McDonald's le plus important au monde). C'est la première fois que le groupe a l'occasion de célébrer l'évènement en Guadeloupe, et nous voulions partager cette expérience avec vous tous.

Que cherche-t-on à démontrer par cette façon de travailler avec les ingrédients, et pourquoi est-ce important ?

Les mets que nous avons dégustés peuvent être préparés et présentés de mille façons différentes, en utilisant des ingrédients de qualité de nos fournisseurs, comme on peut le voir dans les restaurants McDonald's. McGourmet est une façon spectaculaire de présenter la qualité et les saveurs de nos produits que nous servons tous les jours à nos clients.

Qui a conçu le déjeuner ?

Les créations culinaires ont été conçues par un chef de renom : le Chef Ternisien (étoilé Michelin) qui nous a ouvert les portes de son restaurant Le Sauzens. Le déjeuner McGourmet était composé des plats suivants : roulade de légumes croquants façon nem, sauce chinoise ; entrée salade fraîcheur de manchons de volaille en poivrade d'orange ; plat Rossini revisité ; Légumes au wok et croustillant de bacon ; Jus léger aux épices poivrées ; dessert le Tiramisu et croustillant de brownies, sauce caramel et lait moussant aux fruits rouges. Les vins d'accompagnement étaient : Vin rosé : St André de Fuiguère, Château Guillon (Grave), Champagne Drappier.

Quels étaient les ingrédients McDonald's utilisés ?

Salade fraîche, manchons de volaille épicées, jus d'orange, sucre, choux et carottes, pain avec sésames, emmental français, oignons, croustillant, bacon en lamelles, cornichon, miel, carottes, tomate, fromage, cheddar, sauce au poulet, bacon, moutarde, ketchup, tiramisu, brownies, sauce caramel, M&M's, lait, fruits rouges surgelés.

Quelles actions ont été prises par McDonald's afin d'améliorer le service à la clientèle ?

La satisfaction de nos clients est notre plus grande priorité. McDonald's a les plus hauts standards de l'industrie en matière de qualité et, en tant que tels, notre engagement est de continuer à offrir un service de qualité, alliant le respect de l'hygiène et des valeurs.

Quelles sont les innovations de McDonald's en terme de nutrition ?

McDonald's propose une cuisine de qualité et offre une variété de choix de menus aux clients. Afin de poursuivre son engagement, la société a récemment apporté des innovations à ses repas, en réduisant la quantité de sel et de sucre, en proposant une petite salade en alternative aux frites, et le Happy Meal contient désormais moins de 600 calories.

Éclairage LED **THOMSON** by  ROLLS ENERGY
Lighting

CHOISISSEZ MAINTENANT L'ÉCLAIRAGE DE DEMAIN

JUSQU'À
90%
D'ÉCONOMIE

50 000
HEURES D'ÉCLAIRAGE

3 ANS
DE GARANTIE

PACKAGINGS
100%
RECYCLABLES

DÉGAGEMENT
0
DE CHALEUR



VOUS ÊTES UN PROFESSIONNEL OU UNE ENTREPRISE.

- > Bénéficiez d'un diagnostic gratuit et d'un service d'accompagnement de A à Z.
- > Réalisez d'importantes économies et choisissez la tranquillité.
- > Bénéficiez d'un éclairage adapté à vos espaces de travail.
- > Bénéficiez des avantages Thomson LED Community.**

VOUS ÊTES UN PARTICULIER.

- > Créez vos ambiances à l'infini.
- > Profitez d'un confort d'éclairage inégalé sans changer vos appareillages.
- > Choisissez un éclairage éco-responsable.
- > Optez maintenant pour l'éclairage de l'avenir.

**POUR DÉCOUVRIR LA GAMME LED THOMSON Lighting,
RENDEZ-VOUS DÈS MAINTENANT DANS
NOTRE NOUVEAU SHOWROOM**



THOMSON
Lighting

by



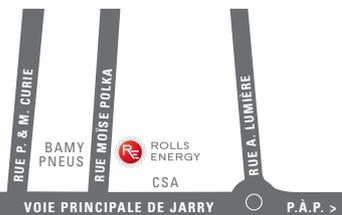
ROLLS ENERGY

RUE MOÏSE POLKA, ZI JARRY, 97122 BAIE-MAHAULT
www.rollsenenergy.fr > rubrique nos énergies > LED
thomson-lighting@rollsenenergy.fr

 **N° Indigo 0 820 20 07 26***

*0,08 euro/min

* Durée d'éclairage : donnée à titre indicatif. La durée d'éclairage d'un appareillage LED dépend de son utilisation. Économie de 90% : économie de consommation énergétique par rapport à une ampoule à incandescence. L'économie d'une LED par rapport à une lampe fluocompacte est d'environ 20%, et de 75% par rapport à un tube fluorescent. ** La Thomson LED Community est un réseau réservé aux prescripteurs et offre de nombreux avantages. Pour plus de précisions, contactez Thomson Lighting Antilles-Guyane.





Sans casser d'œufs !

LA FERME DU MOULIN DE SAINT-JACQUES

Créée en 2007 et située sur le territoire de la commune d'Anse-Bertrand, la Ferme du Moulin de Saint-Jacques est une MPI qui a le vent en poupe. Pour preuve, elle vient d'augmenter sa production avicole en s'implantant sur un second site. Le point avec Yohan Luce, son contrôleur de gestion.



Commisionnaire en douane
Transitaire maritime
Groupeur

[www.ttom.fr]
ttom
The Opening on the world

■ Grand-Couronne ■ Le Havre

Bd de l'île aux oiseaux
BP 15
76530 Grand-Couronne
Tél : (+33) 2 32 11 57 57
Fax : (+33) 2 32 11 57 79
ttom@ttom.fr

7 rue Pierre Brossolette
76600 Le Havre
Tél : +33) 2 35 21 07 07
Fax : +33) 2 35 21 70 89
lehavre@ttom.fr

■ Gennevilliers ■ Dunkerque

6 route de bassin
NR 1 - Bat . A1 - CE122
92631 Gennevilliers Cedex
Tél : +33) 1 41 21 41 01
Fax : +33) 1 47 98 82 10
gennevilliers@ttom.fr

5/7 place de la République
59140 Dunkerque
Tél : +33) 3 28 66 66 16
Fax : +33) 3 28 66 66 23
dunkerque@ttom.fr

■ Martinique ■ Guadeloupe

Immeuble Frigodon - 1er étage
ZIP de la pointe des grives
97200 Fort-de-France
Tél : 05 96 71 78 30
Fax : 05 96 71 71 72
martinique@ttom.fr

19 rue de la chapelle
97122 Baie Mahault
Tél : 05 90 32 71 91
Fax : 05 90 38 30 15
guadeloupe@ttom.fr

■ Réunion ■ Guyane

18 rue Sadi Carnot
97420 Le Port
Tél : 02 62 38 59 02
Fax : 02 62 38 59 20
reunion@ttom.fr

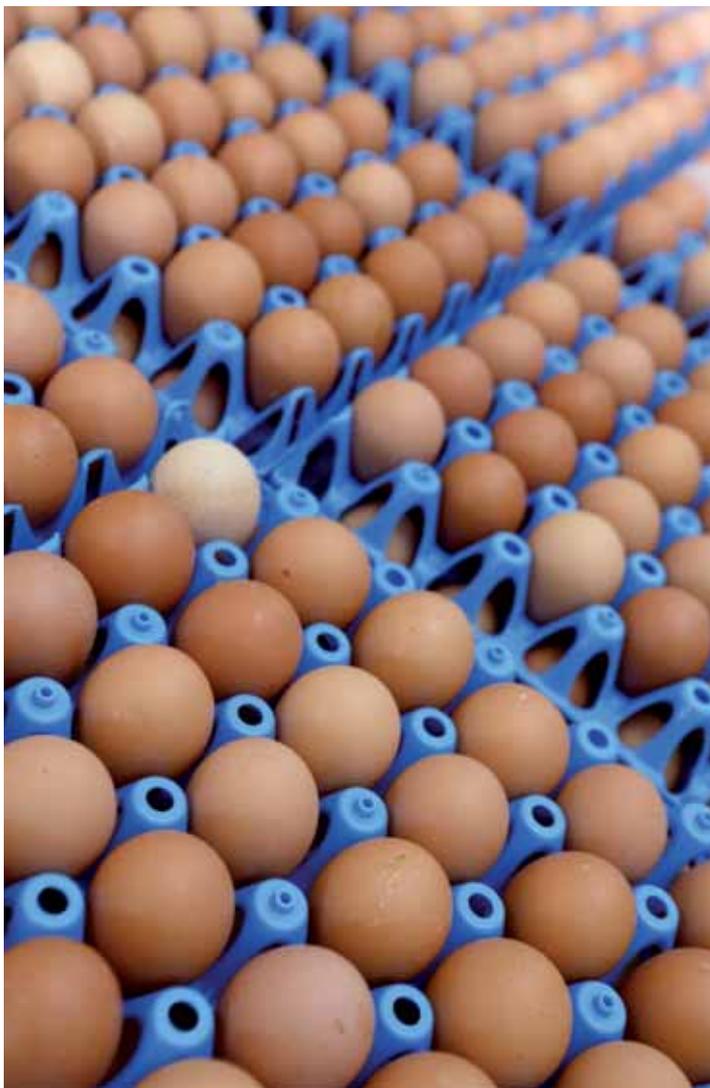
ZI degrad des cannes
97354 Remire Montjoly
Tél : 05 94 30 58 96
Fax : 05 94 30 95 73
guyane@ttom.fr

*De la PME à la très grosse structure,
la grande capacité de TTOM est de
savoir s'adapter à chaque type de
société en créant une relation
priviligée avec ses interlocuteurs.*

*Faites confiance, pour le transport
de vos marchandises, à une entreprise
solide, fiable et adaptable avec 20 ans
d'expérience.*



opening on the world



Pouvez-vous rappeler précisément en quoi consiste votre activité ?

Nous sommes producteurs avicoles. Nous recevons par avion de la métropole les poussins tout juste âgés d'un jour. Nous les disposons dans des poussinières afin qu'ils atteignent leur taille adulte. Ces poussins devenus des pondeuses sont ensuite transférés dans un bâtiment de ponte.

Comment et pourquoi avez-vous eu l'idée de vous lancer dans ce secteur d'activité ?

Nous nous sommes lancés dans cette aventure suite au déficit de production locale constaté en Guadeloupe. En effet, une très grande partie des œufs consommés était réfrigérée et provenait de la métropole. Ce constat unique, suite à une dérogation accordée, était assez dangereux. Un œuf réfri-

géré voyage dans un conteneur spécifique à moins de cinq degrés, ce qui faisait courir un risque bactériologique, car la poule en pondant protège sa coquille d'une fine pellicule rendant l'œuf naturellement poreux. Les phénomènes de condensation induits par le transport dans des conteneurs réfrigérés nettoyaient la coquille de cette pellicule. C'est la raison pour laquelle le lavage des œufs est strictement interdit.

Quels investissements ont-ils été nécessaires pour démarrer cette structure ?

Les investissements ont été lourds. Car du fait de notre insularité, par rapport aux zones de fabrication de la technologie, il existe naturellement un surcoût. Nous avons fait appel à des fonds européens afin de financer une partie des investissements. S'agissant pour nous d'un nouveau métier, les investissements en temps ont été aussi considérables pour faire les bons choix (fournisseurs, implantation du site, etc.)

Quels étaient alors vos objectifs ?

L'objectif actuel est le même qu'au début : apporter à la population un produit de qualité en accord avec ses attentes. Aujourd'hui, nous sommes largement présents dans la grande et moyenne distribution, en Guadeloupe mais aussi dans certaines dépendances. Mais nous continuons nos efforts avec comme priorité la qualité, pour un produit qui reste très sensible.

Quelles sont les difficultés que vous avez du surmonter pour mener à bien ce challenge ?

Les problèmes ont été nombreux : administratifs, car on touche au vivant et à la santé des consommateurs ; financiers, dans la constitution des dossiers pour les fonds européens. Le début d'une nouvelle activité est toujours compliqué, mais au fur et à mesure des enseignements nous nous améliorons.

Où vous situez-vous actuellement dans le marché avicole guadeloupéen ?

Nous avons malheureusement assez peu de données. Toutefois, nous pensons être un acteur important au sein de notre marché.

Salariés, Cadres, Dirigeants...

Découvrez dès maintenant les 120 formations du catalogue 2013 et toutes les informations, les dossiers, les programmes sur

www.ifacom.com



- Formations Inter et intra Entreprise
- Parcours de Professionnalisation
- Location de salles
- Formations diplômantes.
- Préparation aux concours (administratifs et sociaux)

D.I.F

Agent de Médiation (A.M.I.S)

Comptable Gestionnaire

Secrétaire Assistant(e)

Employé(e) Polyvalente(e) en Pharmacie

Responsable de Rayon

Secrétaire Médicale

Comptable Assistant(e)

Secrétaire Juridique

Technicien(ne) Admin. Sanit. Social (T.A.S.S)



Les locaux d'IFACOM FORMATION GUADELOUPE sont situés au **Centre Saint John-Perse** à Pointe-à-Pitre. Ces locaux d'une surface de **300 m2 de salles de cours** répondent aux normes de sécurité des ERP 5^{ème} catégorie (établissement recevant du public).

IFACOM
FORMATION

facebook.com/ifacom



Saint-Martin

78-81 Howell Center Marigot
97150 St-Martin
Tél : 05.90.87.30.88
Fax : 05.90.27.62.91
ifacomsxm@orange.fr

Cycles Longs Diplômants Inter-Intra Entreprise

60-70 centre Saint John-Perse
97110 Pointe-à-Pitre
Tél. : 05.90.20.19.37
Fax : 05.90.89.09.93

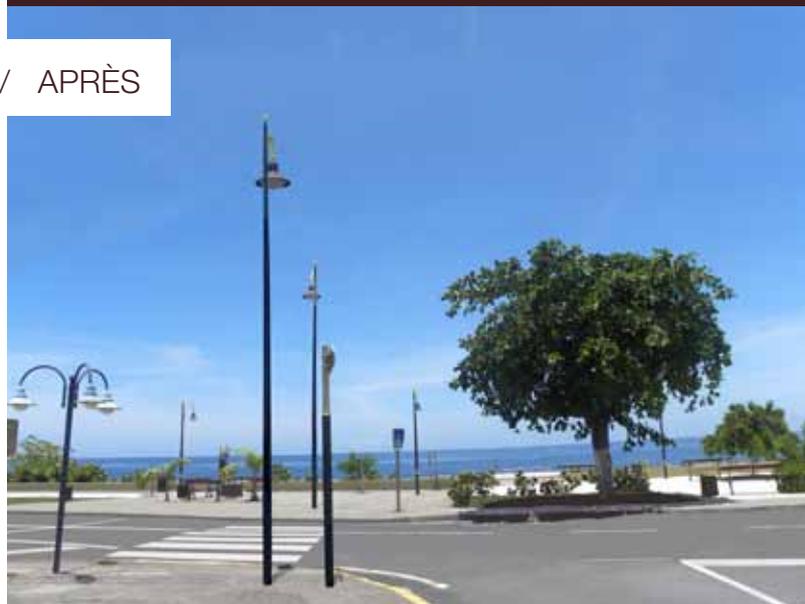
Administration

27 rue René Boisneuf
97110 Pointe-à-Pitre
Tél. : 05.90.93.06.30
Fax : 05.90.68.30.36
ifacom@orange.fr

LE SY.MEG



AVANT / APRÈS



Une voix unique pour les communes en matière d'électricité

Le Syndicat Mixte d'électricité de la Guadeloupe (Sy.MEG) est l'autorité organisatrice de la distribution publique d'électricité sur le territoire des communes membres. En d'autres termes, c'est le Sy.MEG qui assure, pour le compte des communes, les travaux d'électrification en zone rurale.

Né le 6 juin 2007, le Sy.MEG regroupe les 32 communes, avec une particularité : la représentation des communes de Marie Galante est assurée par la Communauté de Communes depuis 2008. Le syndicat est une collectivité locale dont le fonctionnement est identique à celui d'une commune. Par arrêté préfectoral du 12 novembre 2008, le Sy.MEG assure la maîtrise d'ouvrage des travaux d'extension, de renforcement, d'enfouissement et d'amélioration des réseaux électriques. Pour les travaux d'électrification, EDF et le Sy.MEG se partagent la maîtrise d'ouvrage. Le Sy.MEG en zone rurale et EDF en zone urbaine (Pointe-à-Pitre, Basse-Terre, une partie du territoire des communes des Abymes et de Saint-Claude.)

La force de l'intercommunalité

Le syndicat fédère et représente toutes les communes de Guadeloupe. Il agit en leur nom, dans un cadre intercommunal qui permet une plus grande efficacité et un développement solidaire du territoire.

Le comité syndical du Sy.MEG est constitué de 60 titulaires et de 60 suppléants qui représentent les 29 communes et la communauté de communes. C'est ce comité qui nomme le président, les membres du Bureau syndical, les membres de la commission d'appel d'offres ainsi que les représentants du Sy.MEG appelés à siéger dans les différentes instances.

DES COMPETENCES OBLIGATOIRES

AUTORITE ORGANISATRICE
DE LA DISTRIBUTION DE L'ELECTRICITE
Le contrôle de la concession

Dans ce cadre, le Sy.MEG vérifie le bon accomplissement des missions de service public fixé par le cahier des charges de concession (EDF/SYMEG) et notamment le contrôle de la concession.

LE SYNDICAT ASSURE
LA MAITRISE D'OUVRAGE POUR :

- L'extension et le renforcement des réseaux
- La sécurisation des réseaux
- L'enfouissement des réseaux aériens :

ACCROÎTRE LA SECURITE PAR L'ENFOUISSEMENT DES RESAUX AERIENS

En 2012, le Sy.MEG lance son schéma directeur d'enfouissement coordonné des réseaux aériens (SDE-CRA). Le Syndicat mixte d'électricité de la Guadeloupe (Sy.MEG) a été sollicité par les communes afin d'assurer la maîtrise d'ouvrage des travaux d'enfouissement des lignes électriques et de communications électroniques.

UNE VILLE EMBELLIE PAR L'ABSENCE DE FILS ÉLECTRIQUES AÉRIENS



Soucieux de répondre avec efficacité à ce partenariat, le Sy.MEG a d'abord réalisé une étude sur la faisabilité de ce projet et a rencontré tous les acteurs concernés afin que ce projet se déroule dans les meilleures conditions possibles.

Ces travaux permettront aux administrés d'avoir un réseau électrique sécurisé en cas de cyclones (tout est souterrain) mais également une ville embellie par l'absence de fils électriques aériens.

Les travaux d'enfouissement des réseaux aériens ont été scindés en tranches afin de ne pas faire subir à la population de trop fortes nuisances dues aux travaux (circulation, poussières, inconvénients sonores...)

Qu'est-ce que l'enfouissement des réseaux aériens ?

L'enfouissement des réseaux aériens consiste à dissimuler les réseaux électriques aériens par la mise en souterrain des lignes.

Les avantages de l'enfouissement des réseaux aériens

- Sécuriser l'ensemble des réseaux électriques :
Autour des établissements scolaires, des édifices culturels et publics,
En raison des forts aléas climatiques tels que les risques cycloniques auxquels est confronté notre archipel.
- Mettre en valeur des sites remarquables (sites d'intérêt patrimonial, culturel et touristique)
- Développer l'attractivité de nos territoires.
- Maîtriser des consommations énergétiques par la rénovation du parc d'éclairage public des communes (la part de l'éclairage peut représenter jusqu'à 60% de l'électricité consommée dans les communes).

« Un soir, t'en souvient-il ? Nous voguions de calandes ; on n'entendait au loin, sur la route et sous les pneus, que le bruit des moteurs qui ronflaient en cadence sur le bitume poussiéreux. »

Voiture, Ô voiture ! Que serions-nous sans toi ? Cette belle mécanique qui nous traîne et nous entraîne, emportés les uns contre les autres en une seule file, est devenue en l'espace de quelques décennies l'alliée indispensable de notre mobilité. En l'absence de réseaux de transports en commun dignes de ce nom, en raison de l'éloignement certain des communes malgré la petitesse de nos territoires, mais aussi et surtout pour son confort et son utilité quotidienne, la voiture occupe une place prépondérante dans la vie des antillo-guyanais. Employée par toutes les catégories de personnes, elle se décline à toutes les gammes : véhicule utilitaire sans ornements, modèle familial pour les sorties à plusieurs, objet de luxe pour briller en société. On en fait même des variantes sans permis ! Décidément, l'automobile est une préoccupation de chaque instant. Et comme toute reine, elle sait se montrer capricieuse : pannes, embouteillages, surcoûts, essence... La liste est longue, vous la connaissez. Pourtant, nous lui pardonnons tout. Car sans voiture, c'est le monde qui ne tournerait plus très rond. Alors qu'elle soit essence ou diesel, ordinaire ou super, immaculée ou dégoûtante, générique ou personnalisée au-delà du possible, sachons l'apprécier à sa juste valeur, en nous rappelant qu'il ne s'agit, sommes toutes, que d'une machine sans volonté propre, et que seul son utilisateur peut en faire un usage raisonnable et responsable.

TEXTES DE CAMILLE DERVAUX,
JOËL SANDOT & MARIE PLANTIN
PHOTOS DE JEAN-ALBERT COOPMANN

DOSSIER



L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?



MERCI À TOI...JO'ANNA

A photograph of a man with a shaved head and a goatee, smiling broadly. He is wearing a dark, long-sleeved button-down shirt. He is holding a stack of papers or a folder in front of him. He is standing in a car lot with several cars visible in the background, including a blue car on the left and a white car on the right. The background is filled with green trees.

DOSSIER

Olivier Pulvar

Les antillais et l'automobile

« L'automobiliste se représente donc sa voiture comme un signe qui fait sens dans son rapport à autrui »

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?

Sociologue et Maître de conférences en Sciences de l'information et de la communication à l'Université Antilles-Guyane, Olivier Pulvar dirige le Département des Sciences de l'Éducation, de l'Information et de la Communication de la Faculté des Lettres et Sciences humaines.

Ses travaux portent sur la place des identités collectives dans les organisations et dans l'espace public.

Ils analysent les transformations sociales des pays du Sud (notamment des mondes créoles) en liaison avec le développement généralisé des activités d'information et des phénomènes de communication.

À votre avis, qu'est-ce qui détermine le choix d'un véhicule chez les antillo-guyanais ?

N'ayant pas directement étudié le phénomène conduisant à l'achat d'une voiture, j'observe néanmoins que les concessionnaires automobiles se fondent couramment sur des critères de choix « genrés » pour développer leurs argumentaires de vente. On assiste maintenant au rapprochement des modèles masculins et féminins sur ce point. L'offre de véhicules mixtes est en plein développement. L'homme peut choisir des modèles plutôt féminins, comme la femme des véhicules étiquetés plutôt masculins. Cela vaut autant pour l'acte d'achat que pour les pratiques de conduite des deux sexes.

Que représente la voiture pour l'homme ?

Pour aller vite, disons que la voiture fait l'homme. Elle est ce qu'il veut montrer de lui aux autres. L'automobiliste se représente donc sa voiture comme un signe qui fait sens dans son rapport à autrui. Sur un territoire où nous ne sommes pas égaux devant la liberté de circuler, cette réflexion pose des questions de pouvoir et de dépendance.

On a l'impression que les vrais riches roulent dans des voitures relativement modestes, lorsque les faux s'endettent en achetant des voitures au-dessus de leurs moyens (pneus lisses, contrôle anti-pollution « oubliés », 10€ d'essence à la pompe etc.) Comment l'expliquez-vous ?

Ces situations existent mais là encore, il faut se méfier des stéréotypes. Une société qui érige la consommation comme une valeur de la modernité incite l'individu à posséder des objets, davantage pour assouvir ses désirs que pour satisfaire ses besoins. C'est sur cette base que nous accumulons des objets dont l'utilité excède peu le caractère de la nouveauté.

Comment analysez-vous les phénomènes « tirage » et « bwadjak de Carnaval » ?

Le « tirage » s'inscrit dans le champ des conduites juvéniles déviantes qui font intervenir des dimensions à la fois ludiques et dangereuses, par les risques qu'elles comportent. Des jeunes (hommes essentiellement), y exercent leur agressivité et confrontent leur puissance suivant des rites et des règles connus de ceux qui appartiennent à ce monde. La socialisation par les pairs ! Ces « jeunes » investissent l'espace public pour y exprimer certaines de leurs pratiques sociales.

On peut opérer un lien avec la « bwadjak » du carnaval au plan de la transgression. À l'origine, c'était une voiture en fin de vie, bruyante, retravaillée pour servir de support à tous messages de dérision. Occupée par de jeunes hommes déguisés, elle circulait sur la voie publique en toute illégalité. Aujourd'hui, une association réunit les propriétaires de ces voitures de carnaval qui sont autorisées à circuler durant le défilé pour peu qu'elles respectent la réglementation en vigueur pour tout véhicule. La « bwadjak » est maintenant re-designée dans l'esprit du tuning, elle accueille désormais de jeunes femmes, épouse les significations médiatisées des relations hommes-femmes liées au support que constitue la voiture dans nos sociétés.



DOSSIER

CSI :

Les experts
Outre-mer

Trois
spécialistes
du marché
automobile
témoignent

« LE COUP DE COEUR RESTE
LE PREMIER CRITÈRE DE DÉCISION »

J. LOPEZ



Mercedes-Benz

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?

Quel bilan 2012 feriez-vous du marché de l'automobile ? Est-il constant, en régression ou en progrès ?

Jean-Charles Bertrand : Il reste difficile. Un marché total à la baisse... peu de marques sont en progression. Cependant, les trois derniers mois de l'année sont les plus importants.

Julie Lopez : En Guyane, le marché automobile est relativement stable depuis une dizaine d'années, avec environ 5500 unités en véhicules particuliers et utilitaires. Cependant, nous constatons un recul de la demande cette année de l'ordre de 6% sur le segment des particuliers et, plus significative encore, une tendance à la baisse du mix des ventes. En effet, les clients se tournent davantage vers des véhicules de plus petite taille, de plus petite motorisation, moins chers, et parfois soutenus par des bonus écologiques.

Fabre Joseph-Boniface : Un bilan positif pour le segment du Premium (véhicule de luxe). Toutes les marques sont en progression par rapport à l'année dernière malgré un marché global en récession de près de 8%. La clientèle trouve dans les marques premium une valeur refuge.

« LA CLIENTÈLE TROUVE
DANS LES MARQUES PREMIUM
UNE VALEUR REFUGE. »
F. JOSEPH-BONIFACE

Quel usage votre clientèle fait-elle de ses voitures ? Et quels sont les types de véhicules les plus recherchés ?

J-C B : L'usage est divers selon le client. Il peut être familial comme professionnel, mais clairement les modèles les plus recherchés sont les SUV.



Toute la gamme
Mercedes-Benz
à prix
Paris.
jusqu'au 29 septembre.

DOSSIER

JL : Le coup de coeur reste le premier critère de décision. Les clients qui font le choix de nos marques recherchent la fiabilité dans un environnement climatique particulier, allié à des designs modernes et des équipements de dernière génération technologique.

Nous constatons sur le territoire national, et également en Guyane, une « radicalisation » du comportement d'achat vers deux extrêmes : l'engouement pour les marques low cost ou les modèles d'entrée de gamme d'un côté, et le développement du segment Premium par ailleurs.

De plus en plus de clients achètent « utile » et souhaitent disposer des équipements essentiels sans superflu, tandis que la demande se maintient sur le haut de gamme pour des versions personnalisées à l'extrême.

FJB : Nous pouvons distinguer trois types de clientèle : L'une considère son véhicule de travail comme un second bureau. Le client recherche alors un véhicule tout confort afin d'être le plus efficace pour son entreprise.

Certains DAF l'ont bien compris et ne prennent pas uniquement en compte le coût d'acquisition de leur flotte. Ils attachent une importance au coût d'utilisation mais aussi au coût de revente de leurs véhicules.

L'autre type de clientèle considère son véhicule sous l'angle du loisir : se sentir en sécurité en appréciant les magnifiques paysages de nos départements. La troisième catégorie de personnes est séduite par les design sportifs.

Pensez-vous que la voiture soit encore un marqueur de distinction sociale ?

J-C B : De moins en moins. Les gens recherchent avant tout de la sécurité et du confort.



« LES GENS RECHERCHENT AVANT TOUT
DE LA SÉCURITÉ ET DU CONFORT. »

JC. BERTRAND

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?



JL : Plus que jamais le choix de son véhicule relève d'une volonté de se distinguer socialement, mais la différence provient du fait que le consommateur se sent de plus en plus responsable de son impact sur l'environnement.

Conscients de cette tendance, les constructeurs optimisent les motorisations et le poids des véhicules pour réduire les émissions. À catégorie équivalente, ce qui fait la différence aujourd'hui ce sont les valeurs véhiculées par la marque et sa manière de les communiquer.

FJB : La crise a bouleversé le comportement des clients en matière d'automobile. Par ailleurs, à travers une marque, on signe son engouement envers tel ou tel phénomène de mode. Il faut être « ALWAYS ON », toujours connecté, au courant des bons plans.

Les hommes et les femmes conduisent-ils les mêmes gammes de véhicules ?

J-C B : Je trouve de plus en plus que, petite ou grande, il n'y a plus de voiture dédiée pour un type précis de client.

JL : Certains modèles sont plus associés, dans l'esprit collectif, à une clientèle féminine, comme la Suzuki SWIFT. En réalité, nous voyons qu'il existe autant de cas de figure que de métiers ou de situations familiales qui vont guider le choix de la gamme.

Ce qui est certain, c'est le rôle – direct ou indirect – de la femme dans le processus de décision, quelque soit la motivation d'achat !

FJB : Généralement notre gamme est appréciée par tous nos clients. Les proportions de certains de nos véhicules n'effraient guère la clientèle féminine. Ceci est certainement dû à leur caractère sécuritaire.

En outre, nos véhicules restent facilement manœuvrables soit avec l'aide au créneau du système caméra. Le phénomène le plus marquant est surtout le rajeunissement (25-30 ans) de notre clientèle : de nombreux jeunes ont des coups de foudre lorsqu'ils se présentent dans notre show room face. Nous sommes donc très confiants dans l'avenir.



Voitures sans permis

En manque de points ?

Et n'allez pas croire qu'on vous incite à violer la loi. La législation française autorise la circulation de voitures sans permis. Ni code ni cours de conduite ne sont exigés pour en posséder. En revanche, puissance et capacité restent limitées : un cheval, quatre kilowatts et uniquement deux places. Des contraintes qui n'ont pas ralenti le développement du produit, bien représenté cette année encore au Mondial de l'Automobile.

DONNEES TECHNIQUES

vitesse maximale : 45km/h
consommation : en moyenne 3 litres pour 100 km/h
carburant : gazoil
puissance maximale KW : 4

puissance administrative : 1 CV
volume du coffre : en moyenne 1000 litres
nombre de places : deux
prix : de 9500 à 16 000 euros
marques principales: Aixam (leader), Microcar,
Ligier, Chatenet, JDM Automobiles Dué

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?



Justin se souvient avec humour de ces six mois pendant lesquels il a du troquer sa BMW dernier cri contre une petite Ligier. Pédale d'accélérateur au plancher, il n'excédait jamais les 45 kilomètres/heure, se faisant systématiquement doubler, klaxons moqueurs à l'appui. Sans parler des montées, nombreuses dans nos îles à mornes, où il a eu maintes fois ce désagréable sentiment de sur place. Il n'empêche... Privé de permis après avoir, coup sur coup, perdu ses 12 points, rouler en voiturette restait l'unique moyen de conserver un minimum d'autonomie et poursuivre, sans trop de contraintes, ses activités professionnelles.

LE BOOM DE LA LOCATION

Des exemples comme celui-ci, Francis Désiré en reçoit tous les jours dans son bureau. Il est responsable technique et commercial chez Caraïb Auto Distribution, le seul concessionnaire exclusif en Martinique de véhicules sans permis. "Le permis à points a boosté notre activité", reconnaît le vendeur. D'ailleurs, pour mieux répondre à cette demande spécifique, la concession a même mis en place, il y a quatre ans, un système de location. Une vingtaine de véhicules sans permis à la disposition de ces clients conjoncturels, moyennant 45 euros par jour.

Certains font vite le calcul et préfèrent parfois investir, quitte à revendre la mini-voiture ensuite, quand ils récupèrent leur permis.

DES CLIENTS DE 16 À 90 ANS

Mais ces conducteurs, temporairement privés de leur sésame, ne constituent évidemment pas

l'unique clientèle des véhicules sans permis. La gamme d'acheteurs est beaucoup plus large. Des jeunes de 16 ans, pas encore en âge de passer le permis et que les parents préfèrent voir rouler en voiture plutôt qu'en deux-roues.

Eux peuvent circuler, à condition de posséder le BSR, Brevet de sécurité routière, obligatoire pour toutes les personnes nées après le 1er janvier 1988.

Également demandeuses : les personnes âgées isolées, qui ont besoin de se déplacer pour faire leurs courses. Restent enfin tous les récalcitrants au permis : code et conduite, le passage de cet examen est devenu, au fil des ans, de plus en plus compliqué et coûteux.

Certains y renoncent car ils s'estiment trop vieux pour le passer, d'autres ont essayé sans jamais y parvenir, d'autres encore n'en ont pas la capacité parce que, par exemple, ils ne savent pas lire.

Autre cas : ceux qui manquent de temps. Francis Désiré se rappelle ainsi de cette avocate parisienne fraîchement débarquée chez nous. Pas de permis mais aucun créneau non plus pour le passer : en attendant, elle a opté pour la voiture sans permis.

UN PRODUIT QUI SE MODERNISE

Environ six cents véhicules sans permis circulent sur les routes de Martinique. Dans l'hexagone, 30 000 voiturettes sont vendues chaque année.

Plus d'une dizaine de marques différentes existent, la moitié est représentée chez nous. Pas d'envolée spectaculaire mais pas de récession non plus, les ventes sont stables et régulières. D'autant que les constructeurs ont considérablement modernisé le produit ces dernières années.

Certains modèles offrent désormais la climatisation, une gamme d'utilitaires est également proposée, idéale pour les artisans.

On peut railler sa lenteur, mais la voiture sans permis a ses avantages : très économique (tous les véhicules proposés sont diesel), elle est aussi facile à manier (boîte automatique) et à garer, car très compacte. Reste le coût de l'assurance.

En raison du retrait ou de l'absence de permis, les compagnies se montrent parfois frileuses et, dans tous les cas, les tarifs pratiqués sont en moyenne proportionnellement plus élevés que pour un véhicule classique.



OLIVIER GINAPÉ



LUCIEN PELAGE

Pièces détachées

La guerre des boulons

Leurs enseignes règnent en maîtres sur le marché des pièces détachées auto. L'une met en avant des prix défiant toute concurrence, l'autre souligne une offre de services renforcée. Dans cette guerre commerciale, qui aura le dernier mot ? Certainement, le consommateur. Interview croisée.

OLIVIER GINAPÉ **AUTOQUICK GINAPÉ**

La trentaine fraîche, Olivier Ginapé a repris les rennes de l'entreprise familiale, les établissements Gustave Ginapé, revendeurs de pièces détachées automobiles depuis trente ans en Martinique. Il y a cinq ans, la société rejoint le groupe Parfait et lance l'offensive des prix sur ses marques allemandes, françaises et poids lourds.

Vous vous êtes lancés dans la publicité comparative sur les prix des pièces détachées de grande consommation. N'était-ce pas un peu risqué ?

Pour éviter toute réclamation, nous faisons constater régulièrement par huissier des relevés de prix sur les pièces les plus vendues. Et ce ne sont pas que des tarifs ponctuels, ils sont valables toute une année. Notre concurrent principal aujourd'hui, c'est Internet.

Comment parvenez-vous à pratiquer de tels tarifs ?

Notamment en réduisant au maximum le coût de fonctionnement de l'entreprise. Une dizaine de salariés, un point de vente, là où certains de nos concurrents ont une organisation pléthorique. Et puis il faut bien l'admettre, il y avait une entente tacite pratiquée depuis des décennies sur les prix des pièces en Martinique. Nous avons essayé de rompre avec cette logique.

Vos pièces sont-elles aussi fiables que celles proposées chez les concessionnaires ?

Aujourd'hui, un constructeur automobile fonctionne comme un architecte. Il fait les plans et l'assemblage mais ne fabrique lui-même que 10 à 20% des pièces. Le reste est confié à des équipementiers, avec lesquels nous travaillons en direct. Ils nous livrent les mêmes pièces, certificats à l'appui, attestant que la qualité est la même. Mais c'est vrai, dans l'esprit du client, s'il n'y a pas le logo du constructeur et si c'est moins cher, c'est qu'il y a un problème. C'est faux.

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?

Un seul magasin Autoquick : c'est peu pour répondre à la demande ?

Multiplier les points de vente est coûteux et pas forcément efficace sur un petit territoire. Mais nous étudions la possibilité d'ouvrir au moins un second point de vente, sans doute avant la fin de l'année.

Nous visons aussi la Guadeloupe et la Guyane. Notre chiffre augmente de 30% par an depuis 5 ans, on avance lentement mais sûrement.

Votre groupe (1) a aussi des concessions, n'est-ce pas un handicap ?

Concessionnaires et indépendants, chacun travaille de son côté, c'est très cloisonné. Je pense que ce qui est intéressant pour le groupe, c'est d'éviter la fuite de chiffre d'affaires et contrôler sa concurrence. Il est positionné des deux côtés, la concession et l'after market.

Le prix des pièces détachées était au coeur des revendications contre la vie chère en 2009. Quel souvenir avez-vous de cette période ?

Je me souviens très bien que, pendant les quarante jours de grève, nous sommes restés ouverts et avons servi tout le monde, surtout les transporteurs et les poids lourds. On était, comme tous nos concurrents, assis à la table des négociations en Préfecture. En 2009, on disait qu'on ne pouvait rien faire sur les prix. Pourtant, depuis un an, tout le monde arrive à faire des efforts.

(1) le groupe Parfait possède entre autres les marques Audi, Mercedes, Volkswagen, Opel, Honda, Mitsubishi

LUCIEN PELAGE **HO HIO HEN AUTOMOBILES**

Le groupe fête cette année ses quarante ans d'existence aux Antilles-Guyane. Six points de vente dans l'île, 120 collaborateurs, l'enseigne au triple H compte aussi deux magasins en Guadeloupe, deux en Guyane et vient de s'implanter à la Réunion. Pour Lucien Pelage, le directeur régional des ventes, ce n'est pas seulement le prix qui fait la différence.

Certains de vos concurrents proposent des prix très bas. Arrivez-vous à vous aligner ?

En 2009, on a pris le temps d'étudier le panier de l'automobiliste. Constat : la concurrence est si féroce

aujourd'hui entre les enseignes indépendantes que le client bénéficie d'un tarif marché très proche, voire en deçà, de la Métropole, sur les pièces les plus couramment achetées, comme les huiles de vidange ou les batteries. Mais selon nous, la clientèle attend autre chose qu'uniquement des prix.

Comme par exemple ?

On a constaté une attente croissante sur les pièces dites techniques. Depuis des années, des acteurs nationaux bombardent les Antilles via les garagistes : une manne financière qui échappe aux acteurs locaux.

Après 2009, on a décidé d'améliorer notre compétitivité sur ces produits.

Aujourd'hui, on arrive à satisfaire nos clients parfois à moitié prix par rapport aux concessionnaires. La priorité, c'est que le client trouve la pièce disponible, ce qui demande toute une organisation de stockage.

Craignez-vous la concurrence d'Internet ?

Tout le monde peut aller sur un site commander sa pièce.

Là où nous faisons la différence, c'est sur le service.

Quand le client fait une erreur sur internet, c'est rare que le fournisseur récupère la pièce. Nous lui proposons une durée de garantie et chez nous, un client qui se trompe a dix jours calendaires pour ramener la pièce.

Vous avez développé un réseau de garages : 25 garagistes sous vos enseignes Bosch Car Services, Top Car et Top Carrosserie. Cette stratégie ne coûte-t-elle pas plus qu'elle ne rapporte ?

Un client garagiste qui n'est pas équipé, pas formé au plan technique et du management, cela se ressent sur ses affaires.

On propose une enseigne mais aussi une formation tous les ans, et des équipements qui permettront de réparer les véhicules d'aujourd'hui et de demain. Les clients de nos réseaux sont en général des clients de longue date.

Dix points de vente aux Antilles-Guyane, plus d'une centaine de salariés... C'est une lourde machine... trop lourde ?

Derrière Ho Hio Hen Automobiles, il n'y a pas juste un entrepôt et des prix. Ce sont aussi des hommes et femmes, sur lesquels repose la stratégie même de la société.

On mise beaucoup sur l'humain et, pour nous, c'est une force d'être au contact de nos clients avec des points de vente de proximité.



Xavier Bellerophon

Les deux roues de l'alternative

Depuis l'enfance, le bitume est son terrain de jeu favori. Ancien champion de supermotard, habitué des compétitions internationales, Xavier Bellerophon ouvre en 2008 son magasin de deux-roues. Rencontre avec un pilote chef d'entreprise qui voudrait démocratiser son véhicule favori.

L'AUTOMOBILE REINE DES ANTILLES-GUYANE ?

Certains abandonnent-ils la voiture pour la moto ?

Pas mal de clients ont le déclic en passant devant notre enseigne. Quand on est coincé dans un bouchon, c'est rageant de voir les motos se faufile ! Beaucoup de jeunes travailleurs reviennent au scooter pour ne pas avoir de voitures en double à la maison. Certaines entreprises en achètent également pour leur parc, afin de gérer les déplacements rapides ou se rendre en centre-ville. Et puis, des clients viennent parfois suite à une perte de permis.

Quelles sont les bonnes raisons de préférer la moto à la voiture ?

Avec mille euros, on peut accéder à un scooter qui consomme en moyenne trois fois moins qu'une voiture et revient moins cher à l'entretien. L'avantage est aussi en mobilité décuplée. Et puis chez nous, les conditions climatiques et les courtes distances rendent la pratique de la moto encore plus idéale.

La moto serait un moyen de locomotion dangereux : mythe ou réalité ?

C'est vrai que les habitués de la voiture associent moto et insécurité. Une mauvaise image sans doute due au fait que, pendant longtemps, pouvait piloter un scooter qui le voulait. Aujourd'hui, pour acheter un scooter, les jeunes à partir de 14 ans doivent présenter le BSR, le Brevet de Sécurité Routière, délivré au collège ou en auto-école. Les comportements changent, le port du casque commence à rentrer dans les mentalités, même si ça prend du temps.

Pourtant, chez nous, les motards restent les premières victimes de l'insécurité routière...

Qui appelle-t-on motard ? Moi, j'appelle motard celui qui a son casque. Les autres sont des délinquants de la route qui pourrissent notre image. Ils sont un danger pour eux-mêmes et pour les autres. Cela crée une certaine révolte des automobilistes, et ensuite on met tout le monde dans le même sac !

Voitures et deux-roues : la cohabitation est difficile ?

J'ai piloté des motos pendant presque dix ans à Paris : les automobilistes les respectent comme des usagers de la route à part entière. Là-bas, les deux

dernières voies de gauche sont celles des motos, c'est de l'acquis. En Martinique, sur l'autoroute, entre les files de voitures, impossible de circuler à plus de 40km/h ! Et puis, que font les pouvoirs publics pour améliorer l'état de la chaussée ? Nids de poule, bouches d'égouts sur la Rocade... les motards doivent redoubler de vigilance.

Le trois roues est-il un bon compromis ?

C'est surtout un beau coup commercial. Beaucoup de gens ont cru que c'était plus sécurisé, mais les tests le prouvent, on ne gagne pas en sécurité, on n'est pas plus en équilibre. Je dirais même au contraire ! L'avant étant plus lourd, les risques de louvoiement sont amplifiés. Mais le produit étant immatriculé comme un tricycle, il se conduit avec le permis voiture et pas le permis moto. Avec le trois-roues, on n'a donc aucune formation à suivre mais on acquière un engin pas évident du tout à manier. Cherchez l'erreur !

DDN SPORT TUNING AUTO
FEUX - JANTES
SIÈGES SPORT
ADMISSION DYNAMIQUES

UN CADEAU OFFERT POUR TOUT ACHAT,
SUR PRÉSENTATION DE CET ENCART

DDN SPORT TUNING AUTO
QUARTIER LAREINTY - LE LAMENTIN
0596 42 23 54

CLIQUEZ Faisiez

Photo non contractuelle



AUTOMOBILE ET DIGITAL : *DOUCEMENT MAIS SÛREMENT*

PAR FRANÇOIS BRICHANT

Sous les menaces des fermetures d'usines et avec un marché automobile en forte baisse, le Mondial de l'Auto n'aura pas ouvert dans la sérénité cette année, c'est le moins que l'on puisse dire.

Et pourtant, pour les marques automobiles, l'évènement est très stratégique. La preuve : elles se sont toutes réservées le début du mois d'octobre pour lancer leurs nouveaux modèles. Il faut dire que le Mondial est une bonne opportunité de bénéficier d'un formidable coup de projecteur, tant la presse spécialisée et généraliste s'y focalise. Avec les manifestations de salariés et les visites officielles, le salon aura en plus joué les prolongations dans les JT de l'Hexagone. Pour les marques aujourd'hui, l'enjeu d'image est de taille :

il faut continuer à faire rêver autour de la voiture, alors que sa place dans l'imaginaire collectif n'est plus la même qu'autrefois.

Seulement, avec la notoriété du mondial, toutes les marques sont présentes, du coup la concurrence est rude et il faut marquer son territoire.

Alors sur les stands, les marques ont rivalisé de mises en scène pour faire vivre des moments inédits aux visiteurs. Une méthode pour que ces derniers passent le plus de temps possible dans leur espace. Une manière aussi de créer une proximité avec le public.

Le stand est donc devenu un lieu d'expérience plus qu'un lieu de vente. Et là, on peut dire qu'on a assisté à un gros effort sur l'utilisation des nouvelles technologies. Révolution digitale oblige, l'interactivité était au rendez-vous dans toutes les allées : murs de tweets, réalité augmentée, simulateurs de conduite sur vérins hydrauliques, personnalisation interactive de véhicule assistées par ordinateur, catalogues produits sur tablettes tactiles... Tout aura été fait pour favoriser l'expérience de la marque.

Mais, malgré ces efforts pour être à la page, l'omniprésence de ces nouvelles technologies était un peu l'arbre qui cache la forêt. Si l'on compare l'industrie automobile avec celle des Smartphones, le fossé entre l'ancienne et la nouvelle économie est lent à se résorber.

Pourtant les voitures évoluent vers la connectivité sur les modèles premium, mais on n'en est pas encore au diagnostic après-vente à distance par réseau 3G... Cependant, il faudra bien qu'on y arrive un jour. Déjà, les écrans tactiles se généralisent sur les modèles, les capteurs se multiplient et s'améliorent, et certaines marques tentent des collaborations avec le monde des Smartphones, afin de déployer différents services connectés au sein des véhicules.

Enfin, le sentiment qui restera de ce Mondial 2012, c'est cette volonté farouche qu'ont les constructeurs de redonner du rêve à travers leurs produits. Ils sont dos au mur : exit les primes à la casse qui auront soutenu artificiellement les ventes ces dernières années. Ils doivent dorénavant fournir des arguments plus produits que financiers.

Cette tendance devrait toucher nos acteurs locaux de la distribution automobile.

Mais le marché automobile local n'étant pas épargné par la crise, ils seront tentés de laisser de côté le rêve et l'expérience du produit, au profit de remises promotionnelles agressives, pour tenter de maintenir leurs volumes de vente. Le levier financier a encore de beaux jours devant lui.

Et pourtant, du rêve et de l'évasion, c'est bien ce dont nous aurions besoin en temps de crise...



VALEURS + OBJECTIF + CIBLE + DESIGNER ?

WWW.HIGH-DESIGN.FR
COMMUNICATION VISUELLE

CONSEIL X DESIGN



A man with a beard, wearing a light blue shirt and dark trousers, is sitting cross-legged in the open trunk of a dark-colored car. He is holding a tablet computer in his left hand and giving a thumbs-up gesture with his right hand. The car's interior is visible, including the seats and the trunk's carpet. The background shows a parking garage with concrete pillars and some signs.

CARFULLY

Gagnez de l'argent grâce à votre auto !

Carfully, une nouvelle startup internet locale propose aux conducteurs martiniquais et guadeloupéens d'augmenter leurs revenus en louant leur voiture aux touristes.

RETROUVER CARFULLY SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :

<http://www.facebook.com/carfully>

<http://www.twitter.com/carfully>

<http://carfully.tumblr.com>



**À TERME, L'AMBITION
DE YOANN SAINT-LOUIS
ET SATYAM DORVILLE
EST DE CRÉER
UNE VÉRITABLE COMMUNAUTÉ
DE CONDUCTEURS LOCAUX**

« Gagnez de l'argent grâce à votre voiture » c'est la proposition formulée par Carfully, une nouvelle société qui fait évoluer la location de voitures aux Antilles avec une idée de départ simple : permettre aux particuliers propriétaires d'une véhicules qu'ils n'utilisent plus, ou peu, de le louer aux touristes de passage en Martinique et en Guadeloupe. Satyam Dorville et Yoann Saint-Louis sont les co-fondateurs de la société. Ces deux jeunes antillais, experts confirmés de l'internet, ont senti le vent se lever. C'est en discutant avec des collègues hexagonaux se rendant en vacances aux Antilles qui leur demandaient des bons plans en location de voiture, que l'idée a germé.

Les deux associés comptent surfer ainsi sur un nouveau modèle de consommation. « Chaque jour, des milliers de personnes de part le monde préfèrent dormir sur le canapé d'un inconnu rencontré sur internet plutôt que d'aller à l'hôtel, récupèrent leur dîner du soir chez leur voisin qui en a trop fait plutôt que d'aller au restaurant, mettent en commun leur dressing plutôt que d'augmenter leur budget

habillement, se regroupent autour de la récolte de petits producteurs, plutôt que d'aller au supermarché. Toutes ces personnes participent au phénomène de « consommation collaborative », expose Satyam Dorville.

50% du prix payé par le locataire reversés

L'avantage premier de la formule Carfully est de permettre aux particuliers de gagner en pouvoir d'achat. Ils toucheront 50% du prix payé par le locataire, « ce qui peut représenter un revenu complémentaire d'une centaine d'euros par mois en moyenne pour quelques jours de location » explique Yoann Saint-Louis. L'autre intérêt de ce modèle est qu'il répond aussi à l'envie des résidents locaux de participer plus directement à l'économie touristique de manière plus authentique et à celle des touristes « de vivre des expériences locales vraies. »

Question confiance et sécurité, tout est prévu pour que les propriétaires clients n'aient pas à se soucier des démarches auprès des assureurs. La société prend en charge les aspects fondamentaux du service et prend une commission sur chaque location pour cela : la mise en relation propriétaire-locataire, la garantie des paiements au propriétaire, et surtout l'assurance du bien du propriétaire, grâce à une assurance tous risques négociée avec Wab Assurance couvrant la durée de la location, sans démarches supplémentaires pour le propriétaire.

Retraités, personnes s'absentant quelques jours pour voyager, les conducteurs qui se sont vus retirer leur permis... et plus largement les personnes cherchant à gagner un peu d'argent sont les cibles auxquelles s'adressent Carfully. Elles doivent néanmoins remplir trois conditions : leur véhicule doit être âgé de moins de 7 ans, affichant moins de 100 000 km au compteur dont le contrôle technique est à jour.

À terme, l'ambition de Yoann Saint-Louis et Satyam Dorville est de créer une véritable communauté de conducteurs locaux, autour de rencontres physiques, d'un espace de dialogue en ligne, et même de proposer des avantages sur l'entretien des véhicules, grâce à des promotions négociées sur des produits ou services autour de la voiture.



Concepteurs d'idées



Quelles sont les personnes à l'oeuvre derrière AJN Communication ?

AJN Communication compte une dizaine de professionnels de la communication expérimentés et d'origines professionnelles complémentaires. Une équipe pluridisciplinaire qui, depuis plus de dix ans, permet à l'agence de mettre au service de ses clients et de toutes entreprises désireuses d'une communication innovante et efficace son savoir-faire et son expérience, en termes de création graphique, design, marketing, stratégie digitale, campagne médias, relations presse et publiques, d'événementiels.

Comment se distingue-t-on sur un marché déjà bien occupé ?

Nous sommes une agence de Conseil en communication et design. Notre écoute, notre approche conseil, notre méthodologie, notre productivité et notre capacité à comprendre les problématiques diverses de nos clients sont notre richesse. Notre plus, c'est une spécificité et une expertise dans le design et la création graphique ; quels que soient les domaines, nous définissons et élaborons des concepts originaux et créatifs en matière de réalisations visuelles. Nous exigeons pour nos clients une qualité et une grande maîtrise dans nos compositions visuelles. Par ailleurs, nous portons une grande importance au respect des délais, ce que nos clients apprécient. Notre disponibilité, notre ouverture d'esprit et notre motivation ainsi que notre rigueur font le reste !

Quels types d'actions menez-vous concrètement ?

Nous accompagnons nos clients dans la mise en place de leur stratégie de communication ainsi que dans la mise en oeuvre et le suivi de

leurs campagnes, tant en matière de conseil et assistance en communication, qu'en stratégie de moyens, conception-rédaction et mise en page de supports de communication médias et hors médias, ou encore en relations presse et organisation d'événementiels.

Quelles sont les campagnes dont vous êtes fiers ?

En termes de création graphique, nous avons élaboré l'identité visuelle du Forum Éducation Développement Durable, celle également des 40 ans de la CAF, du Rallye Jeunes Patrimoine du CAUE et plus récemment l'identité visuelle de la Guadeloupe au SIAL 2012 ainsi que les déclinaisons sur l'ensemble des supports. Pour ce qui concerne le design, nous avons conçu les packagings de l'ensemble de la gamme des produits de Out-remier Promotion Autrement et l'habillage du Bus du Voyage Intercommunal exposé à la Foire de Paris en 2008, le packaging des dentelles de coco de L'entreprise Choukasik, et ceux des légumes pays surgelés prêts à cuire de l'entreprise Légumes des îles...

Enfin, nous avons assuré, dans le cadre de nos missions de conseil et d'accompagnement, la conception et la mise en oeuvre de la campagne médias et hors médias autour de la Consultation sur l'Eau avec, comme temps forts, une campagne radio, un stand d'information itinérant, un village d'animation grand public et un tirage au sort.

Nous avons également mis en place les relations presse autour du premier Forum Éducation Développement Durable en Guadeloupe, des Ateliers Techniques Conseil en Énergie Partagée, ainsi que l'organisation et les relations de presse autour du Prix de l'Excellence 2012.

UNE SPÉCIFICITÉ
ET UNE EXPERTISE
DANS LE DESIGN
ET LA CRÉATION
GRAPHIQUE



UN COMMUNITY MANAGER, POURQUOI FAIRE

PAR BRITTIA GUIRIEC, COMMUNITY MANAGER NETACTIONS

Apparu avec l'essor du web 2.0, le community management est un des nouveaux métiers du web encore méconnu. Derrière l'image erronée d'un passe-temps à la mode et accessible à tous, se cache un véritable professionnel de la communication digitale.

Tordons tout de suite le cou à un cliché tenace : le community manager n'est pas un amateur payé à surfer sur le web, ni un stagiaire qui bricole sur la toile et encore moins le neveu du patron qui a un compte facebook ! Le community management n'est pas un hobby. Porte parole numérique et garant de l'e-réputation de votre entreprise, le community manager anime et fédère des communautés sur Internet, notamment sur les réseaux sociaux.

Le community manager, homme-orchestre 2.0

Il est tentant de penser qu'on puisse se passer des services d'un community manager rémunéré et gérer soi-même sa présence numérique. Ou encore de céder aux sirènes d'un (mauvais) calcul économique en confiant cette tâche à un stagiaire... Avant de livrer l'image de votre entreprise ou de votre institution aux mains d'un tiers, assurez-vous qu'il dispose des compétences requises :

- ◆ Aisance rédactionnelle et orthographe irréprochable
- ◆ Maîtrise des règles d'écriture pour le web

- ◆ Usage courant des logiciels de retouche d'images
- ◆ Expérience de la relation client et de la gestion des réclamations
- ◆ Connaissance du web-marketing et des outils de communication
- ◆ Bonne expertise des indicateurs statistiques et du référencement naturel
- ◆ Capacité à modérer les interactions avec les internautes dans les règles de l'Art
- ◆ Aptitude à répondre de manière positive et constructive à une critique
- ◆ Habilité nécessaire pour anticiper et endiguer les débordements

Et bien sûr : maîtrise des outils sociaux, de leur évolution (incessante), de leurs codes de communication spécifiques, de leurs paramètres de sécurité... Le community manager est rompu aux rouages d'Internet pour intervenir comme et quand il faut.

Ses qualités indispensables : réactif, disponible, courtois, diplomate, bon communicant, empathique, curieux, adaptable, doté de sang froid, expérimenté...

Un bad buzz est vite arrivé !

Vous l'avez compris : si la tâche semble aisée de prime abord, le community management ne se fait pas à la légère. Pour éviter les erreurs lourdes de conséquences, il est préférable de faire appel à un professionnel...

On sait tous que la première impression est primordiale. Or, sur les réseaux sociaux comme facebook, cette première impression est écrite. Vous ne disposez pas du soutien du langage non verbal (attitudes et mimiques) pour tempérer vos propos. Le choix du mot juste est donc capital pour éviter un dérapage ! De même, des commentaires truffés de fautes d'orthographe/grammaire/syntaxe discréditeraient durablement votre entreprise.

De grandes marques en ont fait la douloureuse expérience : un bad buzz se propage (très) vite ! Nestlé, Subway et Aquarelle.com ont commis de grossières erreurs sur facebook et vu leur image sévèrement écornée faute d'avoir su réagir de manière appropriée.

Un mot malheureux, un paramètre de sécurité non verrouillé, une communauté gérée maladroitement suffisent à mettre le feu aux poudres.



Adieu kilos !

Aurore,
ma diététicienne

Moi, Julie



Ensemble pour gagner !

Ma diététicienne-nutritionniste diplômée me soutient et me motive. Elle contrôle ma perte de poids et m'aide à réussir, semaine après semaine. Les consultations hebdomadaires sont gratuites et seuls les compléments alimentaires à base de plantes sont à ma charge.

LA MÉTHODE NATUR HOUSE

TÉMOIGNAGE *

“Je me sens plus dynamique !”

Régimes après régimes, Julie continuait de prendre du poids. Aurore la diététicienne-nutritionniste du centre de Blois l'a accompagnée pour reprendre les choses en main. Un an après, Julie se souvient...

- Plan diététique personnalisé
- Suivi hebdomadaire gratuit avec votre diététicienne-nutritionniste
- Gamme variée de compléments alimentaires à base de plantes



332 centres en France et
1 tout près de chez vous

Prenez rendez-vous !

51, rue H. Becquerel
Z.I. de Jarry
97122 BAIE-MAHAULT
Tél. : 0590 99 27 56
www.naturhouse.fr

Pour quelle raison aviez-vous grossi ?

Dès que j'ai arrêté le sport. Je ne me prenais pas la tête, je mangeais ce qu'il y avait dans le frigo. Ensuite, je suis entrée dans un cercle vicieux. Plus je faisais des régimes et plus je prenais du poids.

Pourquoi avoir choisi Naturhouse ?

Dans mon esprit, c'était ma dernière chance pour perdre du poids. J'en avais marre des régimes qui ne marchaient pas, je voulais y arriver.

Chez Naturhouse, qu'est-ce qui a changé ?
Avant, j'allais voir des nutritionnistes, une



Julie, 28 ans - Blois (41)

fois par mois, je me sentais frustrée. Je savais qu'il me fallait un suivi plus serré et une relation plus harmonieuse.

Vous vous rappelez de votre "première fois" ?

Bien sûr (rires). J'ai fait un premier rendez-vous et au bout d'une semaine j'avais déjà perdu 2,5 kilos. Quand j'ai vu ça, ça m'a boostée !

D'autres choses ont du évoluer depuis un an ?

Ma garde-robe ! J'ai changé tous mes vêtements, ils n'étaient plus à ma taille. Et puis, je me sens beaucoup plus dynamique.

 **NATUR HOUSE** 
Experts en rééducation alimentaire

* Extrait du témoignage paru dans le magazine PesoPERFECTO n°15, disponible dans tous les centres Naturhouse.



KARINE GATIBELZA MAKE UP ARTIST DES STARS ET... LA VÔTRE !

Le talent au bout des doigts

Elle s'appelle Karine Gatibelza. Elle est originaire de Guadeloupe et maquilleuse professionnelle diplômée. Passionnée depuis son plus jeune âge par les arts et la beauté, Karine a effectué en 2003 un Master Class option "effets spéciaux" au sein de la prestigieuse Ecole technique de maquillage artistique Christian Chaveau à Paris.

Ambitieuse et dynamique, elle crée, un an plus tard, son entreprise Ebony Shine.

Son désir d'approfondir sa connaissance de la beauté du visage l'a conduite à prendre part à de nombreuses forma-

tions. Durant cette période, sa passion pour la beauté et la mode s'est confirmée. Son œil de peintre pour la couleur et les textures l'a ensuite mené à diversifier son activité, en innovant dans un maquillage mêlant modernité, sensualité et excentricité.

Le travail créatif de Karine a été publié dans de nombreux magazines. En ce qui concerne les défilés de mode, elle a travaillé avec les plus grands créateurs des Antilles.

Karine a aussi contribué à plusieurs réalisations cinématographiques.

Du maquillage à la production d'émissions télévisées

En 2005, Karine s'est occupée de la création de maquillage et effets spéciaux pour "La Rue Zabym", comédie musicale de Paskale Vallot, présentée au Centre des arts de la culture de Pointe-à-Pitre.

Cette période coïncide également avec son rôle d'Ambassadrice de Clarins zone Caralbes (Guyane, Martinique, Saint-Martin, Guadeloupe...)

En télévision, depuis 2008, Karine est la chef maquilleuse de France Télévision pôle Guadeloupe, après avoir collaboré avec France Télévision pôle Martinique de 2006 à 2008. Elle a été formatrice de 2006 à 2007 à l'école de maquillage Nouveau Regard à Fort-de-France (Martinique).

La jeune femme excelle également dans le maquillage de théâtre, japonais (kabuki), chinois, caricature, le body et face painting/airbrush, maquillage, cinéma, vieillissement (fard et latex), correction du visage, personnages de cinéma, pose de calotte, faux crâne, prothèse, perruques et postiches, prise d'empreinte, sculpture et tirage. Polyvalente et amoureuse des médias, Karine Gatibelza continue de répondre aux sollicitations de jeunes maquilleurs pour des conseils et s'investit pleinement dans les projets qui lui sont confiés. Cette année, elle est à nouveau en charge du maquillage des acteurs de la série "La Baie des Flamboyants", diffusée sur France Télévision. Du feuilleton à l'émission de mode, il n'y a qu'un pas, franchi pour l'émission "MODE IN CARAIBE". Depuis 2007, elle est à la tête de l'équipe de cette émission qui a pour thématique la mode et qui est diffusée sur le réseau France Télévisions et sur d'autres chaînes de télévision internationales comme Télésud. Karine Gatibelza a été choisie par le réalisateur Yvan Le Moine pour être chef maquilleuse sur son dernier tournage international qui a eu lieu à La Réunion durant l'été dernier, avec l'acteur anglais Ruppert Everett.

Karine a maintenant ouvert son studio de maquillage Make Up Box à Jarry.

Entre ses mains devenez une star !

MakeUpBox®

Make Up . Nails . Beauty

Epilation - Onglerie - Soins du corps - Soins du visage

by
Karine GATIBELZA



Make-up: Karine Gatibelza

Le PAVILLON Voie Verte ZI de Jarry - 97122 Baie-Mahault

Tél.: 0590 862 715 / 0690 575 324

makeupbox@hotmail.fr



L'ayurveda n'est pas qu'une science médicale hindoue, c'est aussi un art de vivre autant qu'une philosophie. On trouve des attestations de son utilisation déjà mille ans avant Jésus-Christ, sous forme d'écrits (sutra). À la fois préventive et curative, cette « science de la longévité » est reconnue pour développer l'humanité de chacun. Elle part du principe que tout ce qui transgresse les lois de la nature agit contre notre propre sagesse intérieure, et peut provoquer la maladie. L'ayurveda supprime donc la cause de la maladie en corrigeant ces transgressions et en rétablissant l'équilibre. L'ayurveda distingue trois grands types de tempéraments corporels, appelés aussi « Doshas », qui sont déterminés dès la naissance. Ils sont notre nature constitutive et par là même impossibles à changer. En revanche, on peut les équilibrer en supprimant les dysfonctionnements et en respectant les besoins propres à leur nature profonde. Ces trois Doshas dominants sont formés à partir des éléments air, feu et eau. Le principal élément de Vata est l'air, de Pita, le feu et de Kapha, l'eau. Connaître notre Doshas nous permet de rectifier nos habitudes, aussi bien alimentaires que de mode de vie, selon notre nature profonde et de rééquilibrer notre organisme. Un art de vivre qui permet de prévenir l'apparition de la maladie ou de troubles de la santé.

L'AYURVEDA, LA SANTÉ DU SAGE !

Le massage ayurvédique est une des composantes de l'ayurveda au même titre que la relaxation, l'alimentation, la respiration... Le massage ayurvédique est reconstituant, il accroît l'énergie vitale, soulage de la fatigue. Son autre atout est qu'il n'y a pas à son usage de contre-indication d'âge. Ainsi il est préconisé dès le plus jeune âge. Une séance de massage ayurvédique commence toujours par un entretien afin de déterminer avec la personne son dosha ; en fonction de celui-ci, le thérapeute choisira d'insister sur certains points du corps. Il aura ainsi de son patient une meilleure approche.

Pour rester dans la tradition indienne dont émane l'ayurveda, l'huile de base sera de l'huile ayurvédique aux plantes, ou de l'huile vierge de sésame bio à laquelle le praticien choisira d'ajouter quelques gouttes d'huiles essentielles correspondant aux besoins du moment.

À la fois enveloppant et relaxant, le massage ayurvédique s'adapte aux besoins, il apaisera les gens stressés, dynamisera les gens apathiques. C'est une vraie cure de jouvence qui rééquilibre les énergies et stimule les fonctions vitales de l'organisme. À noter qu'après le massage il est fortement conseillé de boire une eau chaude (infusion) afin d'évacuer les toxines libérées par le massage. Au-delà de ses bienfaits physiques, cet acte d'amour et d'attention, à travers le toucher, nourrit le corps, les sens et l'âme à tous les âges de la vie. Un rendez-vous indispensable avec vous-même.

Nicole, praticienne ayurvédique chez Nicole Bien-Être

NB : Notre corps est notre bien le plus précieux, il ne doit pas être confié à n'importe quel thérapeute ou praticien en bien-être.

IDÉAL BEAUTÉ

Mon Rendez-vous Beauté !



Soin mariage
+ 1 conseil en
image offert

Épilation complète - Soin visage
Gommage corps - Maquillage
Beauté des pieds et des mains
soin relaxant

soit 220 euros le soin



Soin anti rides
Hydratant
Lift taches

12 soins visage
(forfait annuel)
soit 38 euros le soin



Soin
minceur

- Palper
rouler manuel
- Ultrasson
- Pressothérapie
- Couverture
chauffante
- Criothérapie

(forfait 12 soins)
soit 25 euros
1h de soin

26 rue Schoelcher • Bourg de BAIE-MAHAULT 0590 25 98 78

fermé le lundi - ouvert de mardi au Samedi de 9h à 17h

Direction Mairie de Baie-Mahault - tourner à droite avant Trésor Public puis rouler pendant 200 m

Magazine
Galleries
Publications

Artistes
Experts

UPRISING[®] ART est le portail
de l'art contemporain de la Caraïbe,
qui présente ses acteurs et leur actualité

un portail internet dédié aux artistes de la caraïbe

« Uprising-art.com est né du désir de promouvoir un regard "autre" sur la Caraïbe. Notre ambition est de montrer que le travail des artistes de la Caraïbe peut émerger plus largement et dépasser ses multiples frontières, pourvu que le public puisse l'identifier dans ses différentes expressions et mieux le connaître. »



CLAIRE RICHER

Fondé par Claire Richer en 2011, Uprising-art.com est le premier portail de l'art contemporain qui se concentre particulièrement sur les acteurs de l'art liés à la Caraïbe. Son objectif est de contribuer à l'émergence, au développement et à la reconnaissance pérenne des artistes contemporains caribéens. Cette nouvelle plateforme web a célébré tout récemment son lancement avec IM-

AGEINAIR, spirit of the Caribbean - une table ronde qui s'est déroulée le 20 octobre dernier, au Grand Palais, à Paris, durant la FIAC (Foire Internationale d'Art Contemporain). Avec la contribution d'une dizaine d'intervenants réputés en provenance de toute la Caraïbe, l'équipe a marqué ses premières réalisations, permettant pour la première fois, à la caraïbe de participer à la FIAC.

Uprising-art.com se structure autour de trois dimensions : de la visibilité pour les artistes, une source d'expertise pour des amateurs d'art à travers le monde et un outil de commercialisation complémentaire. L'initiative est créée autour d'un portail, espace de recensement et de présentation des acteurs de l'art contemporain de la Caraïbe, qui rassemble les parcours et profils (biographies, projets conduits, photos...) des artistes, experts, galeries, mais aussi des lieux et des publications liés à l'art contemporain caribéen, ainsi que d'une revue digitale et d'une galerie en ligne.

FOCUS SUR LA E-REVUE UPRISING-ART.COM

Depuis février 2012, l'équipe d'Uprising-art.com travaille à faire connaître la production des artistes contemporains caribéens via sa revue digitale. Il s'agit d'un espace d'actualité qui recense les manifestations, expositions, conférences, dans lesquelles sont présents les artistes caribéens. Quotidiennement, et en trois langues (français, anglais, espagnol), l'équipe d'Uprising-art.com met en avant le dynamisme des arts visuels caribéens. Avec à jour déjà près de 300 articles, la e-revue est une référence incontournable pour prendre connaissance des dernières actualités des artistes de la Caraïbe. Entre articles courts et véritables analyses, interviews exclusives et reportages spéciaux, la ligne éditoriale de la e-revue se veut celle de la qualité, de la représentativité et de l'exigence.

Uprising-art.com a notamment réalisé quatre reportages spéciaux. À la 11e Biennale de La Havane, à Cuba, et à Art Basel à Bâle, en Suisse, afin d'apporter un regard plus approfondi sur la participation d'artistes caribéens à ces événements d'envergure internationale. La e-revue a aussi suivi l'exposition Who More Sci-fi than Us (mai-août 2012) à la Kunstal KAdE d'Amersfoort, Hollande (30 artistes caribéens) et le festival Phot'Aix – Regards Croisés Cuba-Provence (octobre- novembre 2012) consacré à cinq photographes Cubains.

CINQUANTE ARTISTES ONT DÉJÀ PU S'EXPRIMER GRÂCE À UPRISING ET ONT PU FAIRE CONNAÎTRE LEUR PARCOURS, TOUT COMME LEUR DÉMARCHE, À UN PUBLIC PLUS AMPLI. C'EST LE CAS DE L'ARTISTE HAÏTIEN MAKSAENS DENIS :

Maksaens denis : « J'ai étudié, en France, la réalisation audiovisuelle. Mais avec ce bagage je n'étais pas destiné



à faire une carrière d'artiste contemporain. Pendant une quinzaine d'années, j'ai travaillé pour la télévision. Cela m'a dégouté et j'en suis arrivé à ne plus le supporter. [...] Un jour, j'ai décidé de tout arrêter. En réalité, depuis longtemps je faisais des expériences visuelles en parallèle. Je me suis beaucoup exprimé avec la scène techno, qui m'a influencé, et avec les collectifs avec lesquels je travaillais nous avons été parmi les pionniers du Vjing dans les années 90. En 2002, s'est présentée l'opportunité de réaliser une exposition individuelle [...] et de là tout a débuté et est allé très vite.

Votre « triple » identité est-elle une source d'inspiration (Sénégal, France, Haïti) ?

Claire Richer : Vivi, par exemple, est un robot sénégalais, donc africain, fait avec des matériaux recyclés, qui slame en français et en wolof. Certes, il parle de la situation sociopolitique au Sénégal, mais ce n'est pas si spécifique, et cela pourrait s'accorder à plus de la moitié des pays dans le monde. Il dénonce la corruption et les abus qui existent dans beaucoup de pays du tiers-monde et d'autres aussi... Il est universel. Haïti, bien sûr, est très présent dans mes œuvres. C'est un pays et une culture qui me touchent, que je connais et que je comprends. Mais je ne m'interdis pas de m'exprimer sur d'autres sujets qui ne me « concernent » pas en tant qu'Haïtien mais qui me concernent en tant qu'être humain. [...] Même si ces 3 pays, Haïti, France, Sénégal, sont présents en moi, je me sens d'abord artiste et être humain, je n'ai pas de problème identitaire et aujourd'hui à l'heure d'internet et des technologies de l'information en temps réel, nous pouvons tous nous sentir concernés par ce qui se passe à 20 000 Km de l'endroit où nous vivons.

La suite de l'interview sur Uprising-art.com



Une entreprise citoyenne

Les noms de ses confitures mettent l'eau à la bouche : mangue passion, citron vert gingembre, cerise de Cayenne, citron vert à la vanille, pomme d'amour à la vanille... La société Délices de Guyane créée par Bernard Boullanger en 2007 se lance à la conquête du marché des Antilles et de la Métropole. Entretien avec Dimitry Coqueran, son directeur commercial.

Vous précisez sur votre site internet (*) que vous portez des valeurs éthiques et morales. Comment se traduisent-elles dans votre entreprise ?

Nous achetons tous nos fruits en Guyane, à des prix plus élevés qu'ailleurs. Nous payons tous les agriculteurs cash, au cul du camion, à chaque livraison. Nous achetons des paniers en Arouman à des villages Amérindiens. Nous faisons également vivre de petits producteurs (chocolat, savon, couac, cacahuètes caramélisées) en leur faisant bénéficier de notre force commerciale pour faire connaître et développer leur production. Pour nous, c'est important en tant qu'entreprise citoyenne. Cela crée une affinité certaine et un fort capital sympathie avec les consommateurs. Les Guyanais se sont approprié Délices de Guyane comme ambassadrice de notre savoir-faire. Par ailleurs, nous sommes certifiés depuis deux ans à la norme ISO 9001, ce qui est exceptionnel pour une entreprise de cette taille et après trois ans d'existence seulement. Nous avons voulu, par cette démarche, montrer à nos clients et consommateurs l'importance que nous attachons à la qualité de nos produits et à la fiabilité de nos engagements pour les satisfaire.

Les agriculteurs qui vous fournissent les fruits ont-ils adhéré tout de suite au projet ?

Ça a été long, puisqu'ils avaient déjà connu des expériences malheureuses par le passé. Il a fallu faire oublier cette période, en recréant une relation de confiance avec les agriculteurs. Depuis, nous travaillons avec une vingtaine d'agriculteurs indépendants et une coopérative de l'ouest.

Avez-vous prospecté dans les pays voisins de la Guyane (Brésil, Surinam...)?

Pour les pays voisins, il est très difficile d'y entrer car on y trouve un fort protectionnisme avec des accords asymétriques, l'APE (Ndlr Accord de Partenariat Economique) avec le Surinam, et le Mercosur avec le Brésil, qui sont très défavorables pour la Guyane car nous sommes européens.

Le problème ne se pose pas pour les Antilles, la Métropole et l'Europe. Nous sommes sur le même marché. Mais nous sommes ici confrontés à des problèmes de logistique : il y a peu de petits producteurs en Guyane avec qui nous pourrions nous associer afin d'optimiser les coûts de transport.

Des projets d'extension des locaux et de développement ?

Actuellement, nous sommes en phase d'investissement car nous sommes à la croisée des chemins et nous croyons en l'avenir. En effet, notre structure est trop grosse pour le marché local mais trop petite pour l'export. Nous avons donc pris l'option d'acheter du matériel plus performant pour augmenter notre productivité, fiabiliser notre développement et accroître notre régularité du produit fini pour le consommateur final.

(*) <http://www.delices-de-guyane.fr>

LES GUYANAIS SE SONT APPROPRIÉS DÉLICES DE GUYANE COMME AMBASSADRICE DE NOTRE SAVOIR-FAIRE



ET BIENTÔT EN GUADELOUPE !

Olivier Moustache, responsable commercial chez Sodicar, distributeur de Délices de Guyane en Guadeloupe : « Un travail de pré-référencement a déjà été effectué et l'accueil des acheteurs a été encourageant. Une campagne de communication est prévue en Guadeloupe, intégrant une participation à des manifestations pour la fin de l'année. »



Top modèles

www.abordage.com

Denis Cartier est le PDG de la société Abordage S.R.L. qui fabrique en zone franche, République Dominicaine (RD), des répliques exactes de bateaux et à différentes échelles.



Pourquoi avoir choisi de vous implanter en RD ?

La RD présente beaucoup d'atouts qui attirent les industriels étrangers dans le régime zone franche. Premièrement, le coût de la main d'oeuvre ouvrière est très bon marché, tout comme celui des cadres. Deuxièmement, la législation sur les zones franches garantit une exonération totale d'impôts, et troisièmement, la position géographique de la RD est très avantageuse, car proche des États-Unis. Quant aux matières premières et consommables, nous trouvons quasiment tout sur le marché local.

La main d'oeuvre est bon marché, certes, mais comment jugez-vous sa productivité ?

Notre expérience dans ce domaine est très positive. En fait, comme dans les autres industries de zone franche, notre personnel est jeune (entre 18 et 35 ans) et très réceptif. Certes, la plupart d'entre eux avait peu voire pas du tout d'expérience des matériaux nobles et aucun n'était maquettiste. Ce travail demande beaucoup de précision, de discipline, de patience et de régularité. Depuis notre installation en 1989 nous avons recruté 35 ouvriers performants dominicains qui sont devenus en peu de temps de véritables professionnels de la maquette.

Cette garantie de qualité vous ouvre-t-elle tous les marchés ?

Les meilleurs en tout cas : États-Unis, Europe et Japon. Nous sommes mêmes devenus, grâce à la qualité de nos maquettes, fournisseurs officiels des chantiers navals les plus prestigieux tels que Riva, Bertram, Bénéteau, Hinck-

ley, Farr, Catalina, Swan..., et nous accompagnons les plus grandes écuries de course dans des régates de renommée internationale.

Quels sont d'après vous les principaux piliers de cette réussite ?

Travailler dans l'univers de sa passion. La continuité est importante, ainsi que l'alliance de la tradition et de la modernité. Notre équipe a toujours conservé sa vocation principale : réaliser des pièces uniques de haute qualité,

parce que la réplique d'une oeuvre d'art doit être un chef-d'oeuvre. L'aspect humain est aussi très important pour moi. Des personnes, bien souvent sans qualification ou connaissant des handicaps majeurs,

ont pu s'adapter, se former et surtout bénéficier d'une réelle position sociale.

**NOUS ACCOMPAGNONS LES PLUS GRANDES
ÉCURIES DE COURSE DANS DES RÉGATES
DE RENOMMÉE INTERNATIONALE**

Pouvez-vous nous en dire davantage sur l'Impression 3D ?

Il s'agit de machines exceptionnelles qui reproduisent des pièces résistantes en résine et/ou plastique de grande qualité pour l'ingénierie et la conception mécanique. Elles sont utilisées pour les tests fonctionnels, la vérification de la forme et de l'ajustage, le prototypage rapide, la communication du concept. Cette technologie permet à Abordage 3D de proposer des créations originales exclusives de grande précision notamment pour les architectes. Nous sommes ainsi les seuls dans la Caraïbe à pouvoir proposer des prototypes et maquettes architecturaux uniques en temps record et adaptés aux différents budgets.



LES POINTS FORTS DE CETTE APPLICATION MOBILE :

Consultez + de 50 fiches carbets avec des informations ultra complètes

Accédez aux contenus partout, même sans réseau téléphonique ou wifi

Repérez les carbets sur la carte : chaque adresse est géo-localisée

Synchronisez automatiquement les dernières actualités du site www.escapade-carbet.com sur votre mobile



TOUS LES CARBETS DANS LA POCHE !

L'association Escapade Carbet lance la 1ère application pour smartphones créée en Guyane et continue ainsi d'innover dans le secteur du tourisme. Plus besoin d'un ordinateur pour organiser vos week-end en hamac : vous pouvez désormais utiliser directement votre mobile ou votre tablette ! L'application s'adapte aux caprices des réseaux mobiles en Guyane avec des contenus disponibles hors ligne. Pratique pour retrouver le chemin d'un carbet si on n'a pas noté les coordonnées avant de partir.

Le Salon du Tourisme de Guyane 2012 avait été l'occasion de présenter en avant-première la version pour téléphones et tablettes tournant sur le système Android. L'application est désormais disponible en téléchargement sur l'App Store pour iPhone et iPad. Et elle est gratuite.

Le site escapade-carbet.com est un guide en ligne sur l'hébergement en hamac et le tourisme durable en Guyane. Il recense les hébergements de type carbets tenus par des

professionnels du tourisme, les associations et les communes.

Comme sur la version web, chaque adresse de l'application mobile fait l'objet d'une fiche détaillée : tarifs, contacts, photos, capacité d'hébergement et services disponibles sur place. Une carte permet de localiser les carbets et les adresses de l'annuaire du tourisme tenu par l'association.

La prochaine version de l'application est déjà en cours de préparation. On peut déjà révéler aux lecteurs de Guyamag quelques nouveautés à venir : développement d'un annuaire du tourisme, possibilité de laisser des avis sur les carbets directement depuis l'application, mises à jour régulières des infos existantes ...

L'application Escapade Carbet Mobile a été développée par Bitwip, une jeune startup spécialisée dans le développement de solutions mobiles en Guyane.



Bienvenue / Welcome / bienvenido

BEAUPORT LE PAYS DE LA CANNE UN CADRE EXCEPTIONNEL POUR TOUS VOS EVENEMENTS :

- **Mariage**
- **Soirée de fin d'année**
- **Séminaire**
- **Anniversaire**
- **Arbre de Noël**

**des prestations de qualité
adaptées à votre budget.**

Confiez-nous vos envies et nous leur donnerons vie !

05 90 22 44 70 - 05 90 22 44 71 - 06 90 59 48 30



BEAUPORT

Le Pays de la Canne



TAPOUT GWADA FIGHTER



Les petits dragons !

Christine Mourer et Stéphane Jinkins ouvrent leurs portes à tous les passionnés de sports de combat et de philosophie des arts martiaux. Un tandem de champions, fans de Bruce Lee et de cinéma, qui nous rappelle à la réalité de leur pratique. Ça va cogner !



Quelles disciplines pratiquez-vous ?

La liste est longue ! Tous les sports de pieds/poings : boxe thaïlandaise, kickboxing, Ka One, full contact, pancrace, MMA (Mix Martial Art, combats en cage, ndlr), twan ki do, judo... Nous travaillons avec des entraîneurs diplômés dans toutes ces disciplines. Christine l'est elle-même pour toutes les parties pieds/poings et moi en pancrace et en self-défense.

Quand on parle d'arts martiaux, on pense spontanément au cinéma. Quelle influence ont eu sur vous les références comme Bruce Lee, Jean-Claude Van Damme... ?

Je pense que Bruce Lee a influencé tous les quarantaines et cinquantaines actuels, et Van Damme la génération suivante. Aujourd'hui, c'est Tony Jaa qui fait référence (combattant et acteur de Ong-Bak, ndlr) avec son style aérien très agressif. Christine est une grande fan de Bruce Lee bien sûr, quant à moi c'est l'entrée dans la police qui m'a orienté vers la pratique de ces sports. La rue m'a conduit à la self-défense d'abord par nécessité puis par goût. Je suis d'ailleurs toujours policier municipal à Baie-Mahault.

Vous évoquez le MMA, ou free fight : une discipline réputée pour sa violence. Légende ou réalité ?

Légende évidemment. Ce que l'on appelait avant le free fight pur et dur a disparu : aujourd'hui, les combats de ce type sont très codifiés afin de pouvoir être diffusés à la télévision. Il y a des commissions sportives derrière, c'est tout à fait encadré et officiel. Heureusement d'ailleurs !

Quelle est la différence entre les arts martiaux au cinéma et ceux que l'on pratique concrètement ?

Je dirais que le premier entraînement auquel on se confronte vaut toutes les explications ! (rires) Quand on prend conscience de la difficulté à donner un simple coup de poing sans se blesser, les coups de pied sautés à la Van Damme sont vite oubliés. Savoir simplement frapper demande un apprentissage, se sont des années de travail et de pratique. Mon épouse pourrait vous en parler, avec ses cinq titres de championne du monde de full contact.



N'est-ce pas un peu dangereux d'être marié à une championne ? En cas de disputes à la maison...

L'avantage c'est que nous nous défoulons sur des sacs en salle, donc à la maison tout va très bien ! (rires)

Quelle est votre clientèle régulière ?

La plupart des gens viennent d'abord pour se défouler et reprendre confiance en eux tout en se remettant en forme. 90% de nos adhérents sont chez nous avant tout pour le plaisir, c'est un club de pratique familiale. Les compétiteurs purs sont assez rares. Quelle que soit la discipline pratiquée, l'objectif est de passer un bon moment sportif.

Avez-vous une philosophie du combattant ?

Le respect de soi-même avant tout, puis celui des enseignants et des partenaires. Cela passe par une hygiène impeccable, une tenue correcte, et une écoute attentive des règles et des consignes de sécurité fondamentales. Le judo et le twan ki do suivent des préceptes orientaux plus traditionnels, et pour le MMA il convient de respecter l'arbitre, les règles, et l'esprit sportif classique suivant les principes de l'olympisme. Il faut bien être conscient que l'on peut blesser gravement quelqu'un si l'on agit de manière inconsidérée.

Que répondez-vous à ceux qui dénoncent les sports de combat ?

J'aimerais démystifier cette image de pratique violente. Ce sont des sports très codifiés et encadrés. J'estime que la violence proprement dite ne mène nulle part, car un vrai combattant sait utiliser sa force et sa technique pour battre un adversaire. Or la violence c'est la manifestation de la bêtise et de la déconnexion, c'est l'arme de celui qui a perdu le contrôle. Et souvent, celui qui l'emploie le paie très cher.

HABITAT :

Ne prenez pas le risque de ne pas choisir l'acier

Insécurité, effractions, cyclones,
séismes, etc. Sécurisez, personnalisez
et décorez sur mesure votre habitat
au meilleur prix avec des grilles,
portes, portail, garde-corps
en acier galvanisé SOPIMAT.



SOPIMAT, ce sont des aciers galvanisés certifiés répondant aux exigences Eurocode 8. L'acier est le matériau le plus sûr et le plus durable pour l'habitat, reconnu pour ses qualités antisismiques, anticycloniques et anti-effractions. Optez pour une solution durable, économique et efficace pour protéger votre maison et votre famille.

SOPIMAT peut en plus vous conseiller des artisans professionnels qualifiés pour réaliser votre ouvrage en acier galva. **Appelez SOPIMAT maintenant au 05 90 26 71 77**

SOPIMAT, DES IDÉES EN ACIER

RICHEVAL
97111 MORNE-A-L'EAU
TEL **05 90 24 36 12**
FAX 05 90 24 78 58

Rue Pierre et Marie Curie
BP 2215 - 97196 JARRY CEDEX
TEL **05 90 26 71 77**
FAX 05 90 26 86 25

www.sopimat.com

sopimat
des idées en acier

facebook

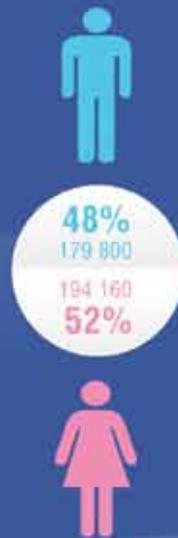
AUX ANTILLES-GUYANE EN QUELQUES CHIFFRES

PAR DEPARTEMENT



■ MARTINIQUE (137 080)
■ GUADELOUPE (173 900)
■ GUYANE (65 620)

PAR SEXE



PAR TRANCHE D'AGE



■ 13-17 ■ 35-44
■ 18-24 ■ PLUS DE 45
■ 25-34

MARTINIQUE



137 080
UTILISATEURS

GUADELOUPE



173 900
UTILISATEURS

GUYANE



65 620
UTILISATEURS

BILAN



37%
DE LA POPULATION
ANTILLES-GUYANE
EST SUR FACEBOOK



Site internet : www.creativ3.fr
 Blog : www.blogu3.fr

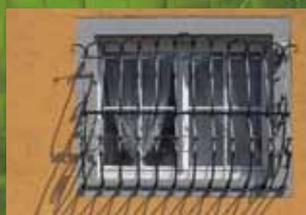
Stratégie & Conseil
 Création & Contenu
 Média & Référencement



HABITAT :

Ne prenez pas le risque de ne pas choisir l'acier

Insécurité, effractions, cyclones, séismes, etc.
Sécurisez, personnalisez et décorez sur mesure
votre habitat au meilleur prix avec des grilles,
portes, portail, garde-corps en acier
galvanisé SOPIMAT.



SOPIMAT, ce sont des aciers galvanisés certifiés répondant aux exigences Eurocode 8. L'acier est le matériau le plus sûr et le plus durable pour l'habitat, reconnu pour ses qualités antisismiques, anticycloniques et anti-effractions. Optez pour une solution durable, économique et efficace pour protéger votre maison et votre famille.

SOPIMAT peut en plus vous conseiller des artisans professionnels qualifiés pour réaliser votre ouvrage en acier galva. **Appelez SOPIMAT maintenant au 05 90 26 71 77**

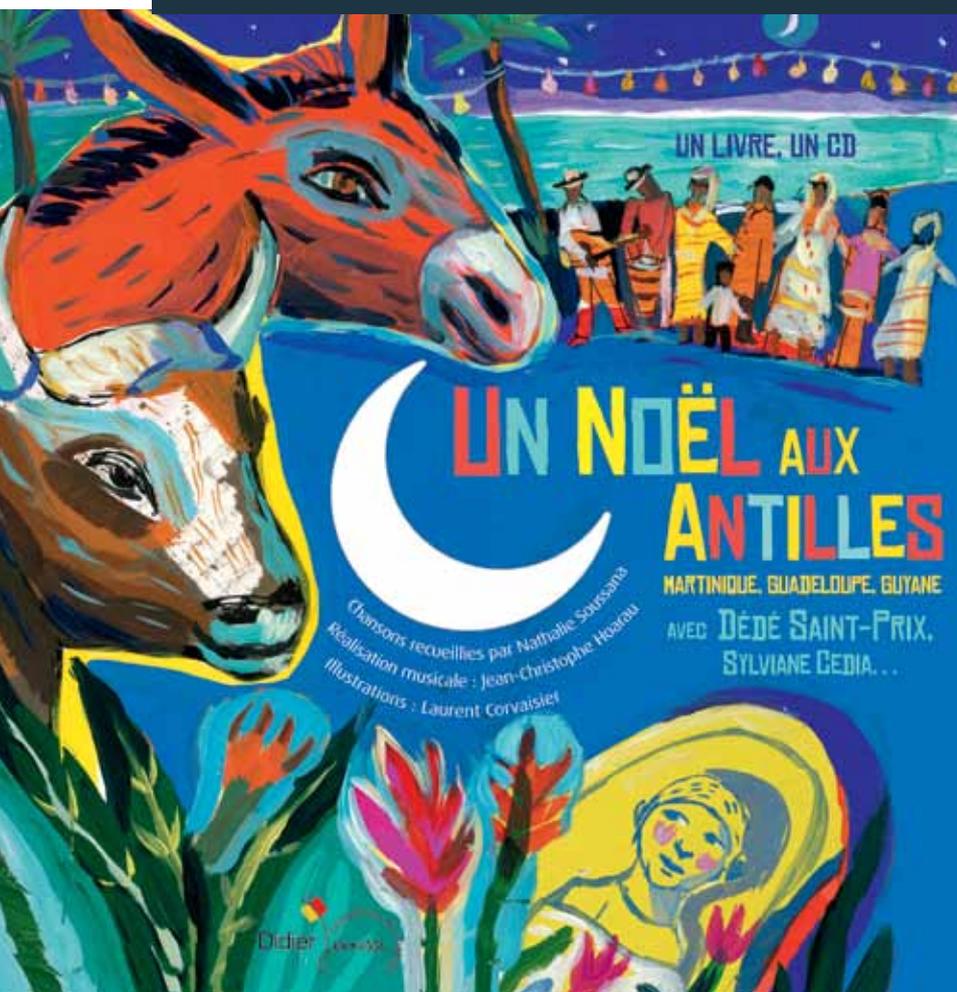
SOPIMAT, DES IDÉES EN ACIER

RICHEVAL
97111 MORNE-A-L'EAU
TEL **05 90 24 36 12**
FAX 05 90 24 78 58

Rue Pierre et Marie Curie
BP 2215 - 97196 JARRY CEDEX
TEL **05 90 26 71 77**
FAX 05 90 26 86 25

www.sopimat.com

sopimat
des idées en acier



Un Noël aux Antilles- Guyane

Livre-disque - Comptines du monde

Collectage : Nathalie Soussana

Direction musicale : Jean-Christophe Hoarau

Chanteurs : Dédé Saint-Prix, Sylviane Cédia, Josiane Tomar,
Marie-Joëlle Hippomène, Yvette Boucaud, Philippe Ardin

Musiciens : Dédé Saint-Prix, Thierry Fanfant

Illustrations : Ilya Green

36 pages - 23,80 €, prix métropole

26,5 x 26,5 cm

Durée du CD : environ 40 min

Editeur : Didier Jeunesse

Après « À l'ombre du flamboyant », voici un nouveau livre-disque dédié aux Antilles, en librairie le 24 octobre 2012, aux éditions Didier Jeunesse.

Cette fois-ci, c'est Noël qui est mis à l'honneur : 12 chansons pour célébrer l'arrivée du divin enfant, sous le soleil de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane... Loin des Noël froids et enneigés, c'est ici la chaleur de l'été antillais qui rythme les fêtes de fin d'année ! Nathalie Soussana est allée recueillir, en créole et en français, des chansons traditionnelles issues des DOM-TOM, apportant un regard inédit sur Noël. Tantôt coquines ou festives, tantôt pieuses ou malicieuses, ces chansons sont entraînantes à souhait ! Le tout est mené par des interprètes d'exception : Dédé Saint Prix, qui joue « l'ambianceur », transmet le swing et donne vie au moindre chant, Thierry Fanfant, à la basse, Sylviane Cédia et Marie-Joëlle Hippomène au chant. Leurs voix superbes nous entraînent dans la danse.

Retrouvez l'esprit des « chantés Nwels » avec les chœurs et les instruments traditionnels, instruments de fortune parfois, ou bien encore tambour, tibwa, chacha, flûte en bambou, harmonica, accordéon... Une ambiance festive et « bon enfant » !

Les traits de pincesaux de Laurent Corvaisier, ses couleurs chatoyantes et son univers résolument exotiques font de ce livre-disque une production absolument originale et attendue.

1^{ère} RADIO DES ANTILLES !

PLUS D'UN
AUDITEUR
SUR DEUX
ECOUTE
RCI



MERCI DE VOTRE CONFIANCE !

MARTINIQUE

170 137

auditeurs/jour

audience cumulée 51.2%
PDM 43.6%

durée d'écoute 188 minutes/jour*

GUADELOUPE

173 632

auditeurs/jour

audience cumulée 52,6%
PDM 50,7%

durée d'écoute 226 minutes/jour*

*Source Métridom Radio Janv. Juin 2012 - 13 ans et plus

RCI *c'est
la vie!*



GUADELOUPE 98.6 FM | 100.2 FM | 106.6 FM
basse-terre / grand-terre | côte sous le vent | pointe-à-pitre et périphérie

MARTINIQUE 91.2 FM | 92.6 FM | 98.7 FM | 98.9 FM | 103 FM | 104.6 FM
diamant / nord atl. | lorrain / macouba | fdf / centre / grand-rivière | précheur / st-pierre | sud | nord

www.rci.fm

GUADELOUPE NOVEMBRE

MOIS DU FILM DOCUMENTAIRE DANS
LES MÉDIATHÈQUES ET BIBLIOTHÈQUES
DE GUADELOUPE

SAINTE-ANNE. Du samedi 03 au 16
novembre 2012.

Mémorial Sergius Geoffroy.

POINTE-À-PITRE. Du 06 au 08 novem-
bre. Rencontres Antilles Guyane des

villes et pays d'art et d'histoire

Journées internationales de la Harpe
tout le mois de novembre

Capesterre de Marie Galante.

Du 09 au 11 novembre 2012. Village des
Arts et Traditions Populaires.

GOSIER. Du 9 au 11 novembre. Meeting

international salsamania.

POINTE-À-PITRE. Le 25 novembre.

Parade des quadrilleurs

DÉCEMBRE

POINTE-À-PITRE. Marina . Le 1er
décembre. Chanté Noël organisé par le
syndicat d'initiative.

BASSE-TERRE. Artchipel scène na-
tionale. 08 décembre 2012 à 20H00.

Zedicus en concert à l'Artchipel.

SAINT-LOUIS. Du 8 au 9 décembre. Nwel
an hoté du 08 au 09 décembre 2012 à
Grelin.

POINTE-À-PITRE. Le 11 décembre.

Chanté Noël de l'association Entre-
Nous.

POINTE-À-PITRE. du 10 au 16 décembre
Festival. Ilo Jazz.

BAIE-MAHAULT. Du 2 au 23 décembre.

Jarry en fête (show tuning, concert
Juan Luis Guerra, Jou a tradisyon,
chanté Nwèl avec Kasiska et Cactus)



GUYANE NOVEMBRE

JOURNÉES INTERNATIONALES
DE LA HARPE

CAYENNE. Jusqu'au 7 novembre. Faites
de la Danse 2012.

MANA. Du 02 novembre 2012 au 07
novembre 2012. Mémorial International
du Conte Paul Henri Gérard

MACOURIA. Théâtre de Macouria du 17

novembre 2012 au 25 novembre 2012.
8ème Rencontre des danses métisses.

SINNAMARY. Du 24 au 25 novembre
2012. Cinquième édition de Ram'dilo.

MACOURIA. Jeudi 29 novembre à 20 h.
Dr Soprano (théâtre et chant choral)

DÉCEMBRE

CAYENNE. 12 décembre. Prefob, au
32 bis, rue lieutenant Becker. 16H00.

L'heure du conte de la Compagnie
Zoukoyanyan !

SAINT-LAURENT. Les 7 et 8 décembre.
Marché artisanal de Noël de Saint-

Laurent à l'entrée de la ville.

SAINT-GEORGES. Les 17 et 18 décem-
bre. Saut Maripa. Challenge nature des
Amazones.

MACOURIA. Théâtre de Macouria. Du 12
au 13 décembre à 20H00. Pinocchio.

MARTINIQUE NOVEMBRE

JOURNÉES INTERNATIONALES
DE LA HARPE

MOIS DU FILM DOCUMENTAIRE
DANS LES MÉDIATHÈQUES ET
BIBLIOTHÈQUES DE MARTINIQUE.

LAMENTIN. Jusqu'au 18 novembre.

PLACE MAHAULT. Shanghai Circus.

FORT DE FRANCE. Théâtre Aimé Césaire
rue Victor Césaire. Du 15 au 24 novem-
bre 2012. Les petites choses de la vie.

FORT DE FRANCE. Atrium. Du 09 au 11

novembre 2012 à 20H00. Madou siwo,
spectacle de Guy Vadeleux.

FORT DE FRANCE. Le 25 novembre.

Semi-marathon de Fort de France.

DÉCEMBRE

FORT DE FRANCE. Atrium. Du 06 au 08
décembre à 20H00. Comédie musicale
« Toupé nonm, toupé fanm. »

FORT DE FRANCE. Grand Carbet du Parc
Aimé Césaire. Le 17 novembre à 20H00.

Concert de Jessica Dorsey.

FORT DE FRANCE. Atrium, salle Aimé



Césaire. les 18 et 19 no-
vembre à 20H00. Concert
de la Compagnie Créole.





Bon appétit!

Afiyet olsun!

Metz - Haguenau - Nancy - Baccarat - Pointe à Pitre - Luxembourg - Thionville - Wissembourg - Martinique - Baie Mahault

OUVERT NON STOP

2 adresses en Guadeloupe

Moudong Sud
Les galeries d'Ibis
Derriere Dépot But

Pointe a Pitre
Quai Lefevre
avant la secu

*offre non cumulable
 jusqu'au 30/09/12 sur présentation du coupon*

pour votre santé
www.mangerbouger.fr

OFFRE SOLO OFFRE DUO OFFRE FAMILLE

1 menu
Galetta XL
+4 nuggets
9,90 euro

2 Menu XL
Burger au choix
14,90 euro

4
Original
achetés
=1 OFFERT

NOUVEAU

NUMÉRO 1 / OCTOBRE-NOVEMBRE 2012

CARIBMAG

ÊTRE MONDIAL, RESTER CARIBÉEN

BUSINESS - CULTURE - ÉVASION - TENDANCE - MODE - STYLE

2€

PAROLE(S)

D'INSOMNIAQUE !

ENTRETIEN EXCLUSIF

AVEC RAPHAËL CONFIAINT

LES AILES DU DÉLIRE

XL AIRWAYS

CARAÏBÉDITIONS

LIVRES D'ICI

ÉVASION

LA DOMINIQUE

SAINTE-LUCIE

PEOPLE

OBJECTIF FUN



DJ MISTER T
Bliss - Saint-Martin

SORTIR ? DANS LA CARAÏBE ■



LE NEW CORNER, LA VAGUE ROUGE, LE GARAGE POPULAR, LE BAR DES PALMISTES, FESTIVAL MADISOUND, DANS L'OEIL D'YVES BUSSY...

WWW.CARIBMAG.FR



Aides Régionales



LES AIDES AUX ENTREPRISES

AIDE À L'INVESTISSEMENT, AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE,
FONDS D'INVESTISSEMENT RÉGIONAL, MAISON RÉGIONALE DES ENTREPRISES.

LA RÉGION GUADELOUPE ACCOMPAGNE LES ENTREPRENEURS DÈS LE DÉMARRAGE DE LEUR ACTIVITÉ.



La Région construit la Guadeloupe de demain

Retrouvez les dispositifs sur le www.cr-guadeloupe.fr
accompagnementdesentreprises@cr-guadeloupe.fr
Tél.: 0590 80 41 23

Devenir manager coach

Où comment augmenter les performances de son entreprise, faire face aux crises et aux changements, s'adapter aux marchés, techniques, réglementations, réagir à la concurrence, anticiper ?

Les situations de plus en plus complexes à gérer nécessitent, de la part des collaborateurs, une forte autonomie, de grandes facultés d'adaptation et une remise en cause permanente de leurs compétences. Pour accompagner le développement du potentiel de son équipe, indispensable à la performance, le manager se mute en manager coach :

Le manager moderne n'est plus celui qui impose mais celui qui engendre, sait susciter l'autonomie, l'engouement, la créativité, pour optimiser la performance.

Pour cela, il doit ajouter à ses formations et expériences une dimension essentielle, celle de l'accompagnement, directement issue du coaching professionnel.

L'objectif de la formation est d'apporter les techniques du management d'accompagnement, dit « manager-coach », aux responsables pour :

- Comprendre les processus complexes de communication afin de mieux communiquer, développer la cohésion des équipes,
- Développer la délégation, l'autonomie et la responsabilisation,
- Travailler sur la compétence et la motivation,
- Prévenir ou mieux gérer les conflits relationnels et sociaux,
- Augmenter ou retrouver la performance.

Le principe de l'accompagnement est de provoquer la prise de conscience et de faire appel aux ressources propres des collaborateurs, dans l'objectif d'autonomisation durable de ces derniers. Sa puissance vient de l'auto-intégration des processus de recherche de solution, adaptation, action ; il va bien au-delà du management courant directif, persuasif, participatif ou délégatif. Il utilise des outils et techniques de coaching tels l'écoute active, le questionnement, la grille DESC, le SCORE, le GROW, le MENTOR etc.

C'est un investissement du responsable qui, en plus d'améliorer la performance de ses équipes, gagnera en disponibilité et confort pour mieux assumer son rôle premier de manager.

L'apprentissage de l'accompagnement nécessite d'abord une bonne compréhension des processus de communication verbale et non verbale, mais aussi comportementaux.

En effet, le manager-coach devra apprendre à adapter ses approches aux différents collaborateurs pour réussir dans sa démarche d'autonomisation et

développement. Pour cette raison, LUSIS a créé un module novateur offrant une place importante à la communication, aux comportements (PNL, AT, PC, gestuelle, MBTI, etc.)

Elle articule son programme de trois jours autour de cinq thèmes :

- Les principes, origines et performances de l'accompagnement,
- La communication verbale et non verbale,
- Les comportements et typologies,
- Les styles managériaux et l'accompagnement,
- Les outils et pratiques de l'accompagnement.

Selon la population concernée (dirigeants, cadres supérieurs, responsables, formation, expériences) le programme théorique sera adapté autour de nombreux exercices pratiques et tests.

À l'issue du séminaire, chaque participant :

- comprendra les processus complexes de communication,
- comprendra ses propres fonctionnements fondamentaux,
- situera son style managérial privilégié et ses implications,
- saura accompagner durablement ses collaborateurs,
- saura mieux gérer les relations verticales et latérales, mais aussi extérieures.

Jean Camoin, coach certifié.

LUSIS COACHING

Tél.: 06 90 35 04 24

www.lusis-coaching.fr

jclusis@gmail.com



Les Matelas Baptistide®

• Fabricant depuis 1976 •

« Réalisez
vos rêves »



- **Matelas orthopédiques
et sur mesures**

- **Découpe de mousse**



- **Articles de literie**



matelas.baptistide@wanadoo.fr
Conseils à domicile :
0690 64 11 30

Le Gosier : 0590 48 39 20
Basse-Terre : 0590 94 36 04
Usine : 0590 81 17 96

PETIT PRÊT EN FAMILLE

Face à la crise, la solidarité entre générations est devenue plus que jamais une réalité sociologique et économique ! De la création d'une entreprise à l'achat d'un logement, il est préférable que le prêt d'argent familial respecte un certain formalisme, à savoir un écrit, mentionnant

les modalités de remboursement, et autres éventuels intérêts. Attention à la bonne qualification juridique de ce prêt et l'enregistrement auprès des services fiscaux...

Il n'est en aucune sorte une donation déguisée ! Attention également à bien en établir les contours et les modalités dans le cadre familial, afin d'éviter toutes discussions ultérieures...

Dispositif Duflot

Le dispositif Duflot, remplacera au 1er janvier 2013 le dispositif Scellier et s'appliquera jusqu'au 31/12/2016. Le principe est classique : l'achat ou la construction d'un logement neuf (un seul logement par an et par investisseur ou parts de SCI), devant être loué nu, à titre de résidence principale du locataire, pendant au moins 9 ans. Sous réserve du vote de la Loi de finance 2013 à venir, les grands principes semblent connus. L'investisseur bénéficiera d'une réduction d'impôt autour de 18 % du prix de l'acquisition, pour une durée de 9 ans (basée soit sur le prix de revient des logements (soumis à un plafond par m² de surface habitable), soit sur 95 % du montant de la souscription (plafond annuel de 300 000 euros). Plus un bonus écologique de 4%. L'investisseur devra respecter un plafond de loyers inférieur de 20 % au marché, un plafond de ressources du locataire, un zonage géographique correspondant davantage aux besoins du marché, ainsi (enfin...) qu'une certaine « mixité » au sein d'un immeuble (la part des logements éligibles à cette réduction d'impôt devant être plafonnée au sein d'un même programme.) Attendons les barèmes pour les DOM pour cette nouvelle « machine à gaz »...

Emmanuel Versini - Expert immobilier
Près la Cour d'Appel de Basse Terre
Tél/Fax : (0590) 60 15 57
Gsm : (0690) 45 99 90
versini.emmanuel@yahoo.fr

Un point sur l'insaisissabilité des biens...

Depuis 2003 (Loi Dutreil), puis 2008 (LME), l'entrepreneur individuel peut protéger non seulement sa résidence principale mais également tous ses biens immobiliers non professionnels (tout bien foncier bâti ou non), de ses créanciers professionnels (les biens ne peuvent plus faire l'objet d'une saisie immobilière), en effectuant une déclaration d'insaisissabilité (devant notaire et publiée au bureau des hypothèques qui peut être révoquée par la suite.)

Attention : si l'usage des immeubles est mixte, la protection ne concernera que la partie affectée à l'habitation et il faudra avoir établi un état descriptif de division des biens. Les biens immobiliers privés insaisissables ne le sont qu'à l'égard des créanciers professionnels et pour les dettes contractées après la déclaration.

MARCHÉ IMMOBILIER

Selon l'observatoire « Clameur », 2012 constitue la plus faible hausse des loyers (+1.2%) depuis 1998 ! L'encadrement des loyers, la fin programmée des dispositifs de défiscalisation, « remplacés » par un Duflot plus contraignant, le Prêt à taux zéro « relooké », les conditions d'octroi de prêts immobiliers de plus en plus difficiles... sont autant de freins, se rajoutant à la crise, et autant de « coups » portés à l'immobilier et aux logements neufs en particulier.

Durcie, la Taxe sur les Logements Vacants dans la Loi de finance

2013... Plus difficile l'expulsion d'un locataire indélicat comme le prévoit un projet de loi sénatorial déposé en juin...

En face, les chiffres sont édifiants. Pour l'année 2012, les ventes de logements neufs ont enregistré un recul de pas moins de 12% sur mai-juillet 2012 par rapport à la même période l'année précédente et les promoteurs (400 000 logements neufs/an sur les 3 dernières années), ne devraient pas dépasser les 320 000 unités cette année.

Le Gouvernement, quant à lui, ambitionne la construction de 500 000 logements par an... On en arrive à se poser des questions !



NISSAN JUKE
le cross-urbain
de Nissan

A partir de **36€** par jour*

*à partir d'une semaine de location
Réservation internet sur www.pro-rent.com

2 AGENCES EN GUADELOUPE



JARRY

Centrale de Réservation
Rue Alfred Lumière
Tél. : **0590 26 73 44**
Fax : 0590 25 22 41



GOSIER

Pointe de la Verdure
Face au Créole Beach
Tél. : **0590 84 41 03**

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

UN LARGE CHOIX DE VÉHICULES :
Panda, C1, C3, C4, Mégane,
Juke, Qashqai, Picasso...
Essence ou diesel,
Boîte manuelle ou automatique

OCCASIONS à ne pas manquer à partir de septembre 2012

CITROEN C4

1.4 L - ESSENCE - 5 PORTES
CLIMATISATION - NOV 2007
RÉVISÉE - CARTE GRISE INCLUSE
ENVIRON 83 000 KM
GARANTIE 3 MOIS
6 200€

FIAT GRANDE PUNTO

1.4 L - ESSENCE - 5 PORTES
CLIMATISATION - DÉC 2009
RÉVISÉE - CARTE GRISE INCLUSE
ENVIRON 60 000 KM
GARANTIE 3 MOIS
6 500€

FIAT GRANDE PUNTO

1.3 L - JTD - 5 PORTES
CLIMATISATION - DÉC 2009
RÉVISÉE - CARTE GRISE INCLUSE
ENVIRON 71 000 KM
GARANTIE 3 MOIS
7 700€

RENAULT MEGANE

1.6 L - ESSENCE - 5 PORTES
CLIMATISATION - DÉC 2009
RÉVISÉE - CARTE GRISE INCLUSE
ENVIRON 75 000 KM
GARANTIE 3 MOIS
7 900€

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

NOUVEAU

**LOCATION DE VEHICULES
UTILITAIRES
de 3 à 6 m³**



LOCATION

LES CHARGES LOCATIVES

Dans le cadre d'un contrat de location soumis aux dispositions de la loi du 6 juillet 1989 (location non meublée à usage d'habitation principale ou mixte), le propriétaire d'un bien proposé à la location peut demander au locataire de lui rembourser une partie des dépenses relatives à l'utilisation du logement ou de l'immeuble dont il avance le règlement. Ce sont les charges locatives, également appelées charges récupérables.

La liste exhaustive des charges récupérables auprès du locataire est fixée par le décret n° 87-713 du 26 août 1987.

TROIS GRANDES CATÉGORIES

Ces charges locatives peuvent être réparties en trois grandes catégories. Les dépenses correspondant aux services liés à l'usage du logement regroupent des postes comme les frais de fonctionnement de l'ascenseur, l'eau potable, l'éclairage de la cage d'escalier. Le locataire doit également rembourser les taxes correspondant à des services dont il bénéficie : balayage, enlèvement des ordures ménagères...

Enfin, le bailleur peut aussi se

faire rembourser les sommes engagées pour assurer l'entretien et les petites réparations des parties communes (nettoyage des parties communes, entretien des espaces verts...) et, selon les cas, une partie des dépenses liées à la rémunération du personnel de gardiennage.

LES CONDITIONS D'EXIGIBILITÉ

Les charges locatives peuvent être réclamées une fois par an. Le plus souvent, le contrat de location prévoit le versement d'une provision mensuelle ou trimestrielle. Le bailleur doit alors, au moins une fois par an, procéder à une régularisation pour ajuster les versements aux dépenses réelles. Si le montant des charges dépasse celui des provisions versées, le propriétaire réclame l'excédent et peut ajuster le montant des provisions de l'année à venir. À l'inverse, s'il lui est inférieur, le locataire est en droit d'exiger le remboursement immédiat du trop versé.

Le non-paiement des charges ou de la provision pour charges peut entraîner la résiliation du bail.

Dernière précision : tous ces principes ne s'appliquent que pour les logements loués nus et à titre de résidence principale. Pour les autres baux, seules les clauses du contrat de location font foi.

ESTIMATION ET AGENT IMMOBILIER

L'estimation la plus juste est celle qui est au prix du marché !

C'est donc le professionnel qui vous garantit un délai de vente rapide car il connaît parfaitement le marché immobilier de son secteur.

Savoir-faire et professionnalisme : l'agent immobilier est en mesure de vous conseiller sur tous les aspects de la vente, qu'ils soient réglementaires, juridiques ou financiers.

Le saviez-vous ?

Vous pensiez qu'en faisant appel à plusieurs agences vous maximiseriez vos chances de ventes ? C'est faux ! En confiant un mandat en exclusivité à un professionnel qui travaille en fichier commun (AMEPI) avec d'autres agents immobiliers, votre bien est proposé à plusieurs agences et vous démultipliez aussi sa visibilité auprès des acquéreurs potentiels.



CHAMBRE RÉGIONALE
FNAIM ANTILLES-GUYANE
220, Immeuble Sardine
Marina Pointe du Bout
97229 LES TROIS ILETS
FNAIM.RegionAG@gmail.com

**INGRÉDIENTS
POUR 4 PERSONNES**

**4 cailles,
2 échalotes émincées,
du vin blanc sec,
sel poivre,
un foie gras
d'environ 200g.**



CAILLE FARCIE AU FOIE GRAS

PREPARATION

Farce : une escalope de poulet (150g), la moitié du foie gras, une échalote émincée, une tasse de mie de pain trempée dans du lait, un oeuf, quelques herbes fines, une cuillère de

cognac, sel poivre. Emincer l'échalote, la faire revenir dans un peu de beurre, jusqu'à transparence. Hacher l'escalope et mélanger l'échalote, le pain trempé et égoutter l'œuf, les herbes, le cognac, le sel poivre. Ajouter des morceaux de foie gras dans cette farce et garnissez les cailles. Pour coincer la farce, mettre une croûte de pain et lier les pattes très fort en ramenant la ficelle sur le dos. Préchauffer le four 180°, faire dorer les cailles sur toutes les faces. Mettre les échalotes émincées, les saisir et déglacer au vin blanc. Enfourner à 180° dans une cocotte avec couvercle. 15 minutes après, arroser les cailles avec le jus, puis remettre au four 10 minutes, arroser à nouveau et ôter le couvercle.

Ajouter le reste du foie gras en morceaux et laisser fondre. Fouetter la sauce pour la lier et servir avec des champignons, poêlés et persillés.

Avec cette savoureuse caille farcie au foie gras, La Vinothèque vous propose de déguster un Chassagne Montrachet 2009 de la maison Albert Bichot. Ce vin de Bourgogne situé au sud des côtes de Beaune vous ravira par ses arômes intenses et subtils de fruits rouges, notamment de cassis. Sa bouche charpentée et ses tanins ronds accompagnent très bien le mariage de caractère entre la caille et le foie gras.

À servir à 17°C.

Midi Jardin

**TERRASSE FUMEUR
AU CALME
DANS UN JARDIN
TROPICAL**

**OUVERTURE
EN SOIRÉE**
A partir de 15 personnes

Vins & spiritueux
LA VINO THEQUE

CHAMPAGNE
Nicolas Feuillatte

**Les Jardins de Houelbourg - Z.I Jarry - 97122 Baie-Mahault
Tél. : 0590 26 83 95**

Offres d'emploi

ADECCO

Missions d'intérim

:Inscriptions du lundi au jeudi de 8h30 à 11h30
avec CV + Certificats de travail.

BTP :

- Maçons
- Coffreurs
- Bancheurs
- Finisseurs
- Electriciens
- Ferrailleurs
- Manœuvres
- Conducteurs d'engins

INDUSTRIE :

- Magasinier
- Caristes
- Manutentionnaires
- Frigoriste
- Mécaniciens auto
- Chauffeurs PL/SPL

TERTIAIRE :

- Comptables
 - Assistantes import/export : anglais impératif
- Recrutements CDD / CDI : CV + Lettre de motivation à
envoyer à rh971@adecco.fr
- Contrôleur de gestion
 - Directeur Financier
 - Déclarant en douanes
 - Conducteur de Travaux
 - Chef de chantier

Nora BAZILE

Directrice des agences BTP-Industrie et Tertiaire

MECANICIEN HYDRAULIQUE TP/PL

Niveau CAP/BEP Mécanique - Anglais apprécié
Connaissance en électricité auto/engins de chantiers/
poids lourds.

soudure, peinture, carrosserie

Connaissant marques CATERPILLAR / LIEBHERR /
MANITOU

Expérience de + 8 ans obligatoire

Mission 3 mois avant embauche CDI

Poste à pourvoir à Saint Martin

ELECTROTECHNICIEN

pour entreprise spécialisée maintenance
et traitements eaux

Niveau Bac Tech minimum

Connaissance en plomberie - froid - traitement eaux

Débutant accepté

CDD 1 an renouvelable avant CDI

Poste à pourvoir à Saint Martin

STAGIAIRE EXPERT COMPTABLE

Titulaire d'un DSCG

recherchant stage de 3 ans

Cabinet expertise comptable

Commissaire aux comptes

Poste à pourvoir immédiatement

sur Saint Barthélemy

STAGIAIRE RESSOURCES HUMAINES

Niveau Bac + 2. Anglais obligatoire

Pour Groupe hôtelier de prestige

Stage de 3 à 6 mois

Poste à compter de Novembre 2012

Poste à pourvoir sur Saint Martin

STAGIAIRE COMPTABILITE

Niveau Bac + 2. Anglais obligatoire

Pour Groupe hôtelier de prestige

Stage de 3 à 6 mois

Poste à compter de Novembre 2012

Poste à pourvoir sur Saint Martin



Adecco

better work, better life*

Adecco Guadeloupe

22 rue de la chapelle ZI Jarry

0590 26 86 54



Votre solution CDD – CDI – Interim

Adecco BTP – Industrie

Secrétariat – Bureautique – Finances

* Mieux travailler, mieux vivre

www.adeccodfa.fr

Outre- Mer Network fait sa rentrée !

Et autant le dire tout de suite, ce réseau atypique a encore trouvé le moyen d'innover en matière de Networking ! Après avoir permis à plus de 1600 entrepreneurs depuis 2009 de se rencontrer physiquement sur ses sessions, les réseaux de la nouvelle génération d'entrepreneurs se donnent à présent tous rendez-vous dans l'évènement de la rentrée 2012:

OMN organise le Networking à la radio ,
tous les Mercredis soirs à 20h30 sur Tropiques FM !
Deux concepts forts :

"Laisse parler les entrepreneurs"

Les entrepreneurs parlent aux entrepreneurs !
Retrouvez les forces vives de la communauté ultramarine qui crée de l'emploi, de la valeur ajoutée et de l'innovation !
Un retour d'expériences des seniors, le dynamisme des start-ups , le concours des réseaux , l'expertise des financeurs à l'antenne .

Des rencontres conviviales à l'antenne qui peuvent se transformer en sessions Networking dans le réel.

"Nos Outre-Mers ont des talents"

Les talents d'Outre-Mers présent dans l'Hexagone, en Outre-Mer et à l'étranger se retrouvent l'espace d'un instant pour un échange décontracté .
Ils habitent en Chine, New York, Londres, Paris, Fort de France, Kourou, Pointe à Pitre et se donnent rendez vous à 20h30 le Mercredi soir à l'antenne

Une session Job meeting est également au programme :

20 mn pour un job ! Un dispositif innovant pour l'emploi des jeunes diplômés

Des employeurs et cabinets RH diffusent leurs offres de postes à pourvoir en direct à l'antenne !

Les auditeurs peuvent réagir à la radio, envoyer leurs CV

Les sessions sont suivies d'ateliers Rh organisées par le réseau.

Des postes à pourvoir en Outre-Mer sont diffusés également avec le concours du cabinet Alpha Conseil

Prochains RDV du réseau

26 Octobre 2012

09, 16, 23 Novembre : Sessions OMN/Club Efficience au Grand Palais

à l'occasion de la sortie de la seconde édition du Gotha Noir de France, 1er Décembre : soirée de Gala du Gotha Noir de France

Des rencontres et évènements sont prévus avec le réseau Cap Outre-Mer, LERECA, Talents des Outre-Mers PLC, Réseau Entreprendre 93-94, La Nouvelle PME

Vous souhaitez parler de votre activité ou que vous soyez ?

Contactez nous !

outremernetwork2@gmail.com

Vous souhaitez suivre notre actualité?

Inscrivez vous sur notre page Facebook

<http://www.facebook.com/www.outremernetwork.org>

ou suivez nous sur Twitter

A bientôt sur OMN !!




Espaces entreprises

Des solutions immédiates,
sur mesure et pour toutes durées...



Domiciliation d'entreprises
Location de bureaux équipés
Salles de réunion
Permanence téléphonique
Services de secrétariat



Tél. : 0590 41 41 42
www.buro.com

**3 centres d'affaires
aux Antilles et en Guyane**
Choisissez nos prestigieuses adresses aux Antilles et en Guyane pour installer votre entreprise ou organiser vos réunions et rendez-vous.

Guadeloupe
Immeuble Crozatier - 1^{er} étage
3296 Bd. de Houelbourg - ZI Jarry
97122 Baie-Mahault

Martinique **Guyane**
Tél. : 0596 42 57 57 Tél. : 0594 27 40 40



30 centres d'affaires partout en France WORLD WIDE BUSINESS CENTRES SYNAPHE

* Pour les 20 premiers contrats signés avant le 31/12/12. Renseignez-vous.

Ah ! Pas facile de partager le paradis !

Il y a une trentaine d'années en Martinique, la mer était encore l'espace réservé des marins-pêcheurs, de quelques plaisanciers aisés, de rares voileux en quête d'aventure et de milliers de touristes en mal de soleil. Les premiers étaient majoritaires dans de charmantes petites communes, les seconds sortaient surtout le week-end, les troisièmes ne faisaient que passer avant de rejoindre le large tandis que les derniers, le gros du bataillon, avaient la bonne idée, la plupart du temps, de rester sur la plage, ne faisant usage de la mer que pour rafraîchir leurs épaules rougies. Du coup, la cohabitation se déroulait plutôt sereinement et tout le monde trouvait sa place dans l'espace maritime, en s'ignorant sagement. Mais aujourd'hui tout a changé et c'est la guerre !

Les plaisanciers, de moins en moins happy few mais de plus en plus fous, sont parfois si nombreux le dimanche dans les anses abritées, que les baies finissent par prendre des allures de bar lounge où les basses des sonos l'emportent largement sur le doux clapotis de la mer. Scène à laquelle on peut souvent ajouter la présence d'un maxi-catamaran où des dizaines de touristes cuits par le soleil et le punch entonnent ensemble *Ba mwen an ti bo, dé ti bo...* Et encore, ce n'est rien en comparaison des hordes de scooters des mers dont les pilotes les plus « koutcha » (ou les plus imbibés selon l'heure) se croient obligés de faire des concours de gerbes d'eau à moins de 30 mètres du bord.

Sur les spots les plus ventilés, ce sont les kitesurfeurs qui ont pris possession des plans d'eau. Tant

que ce sport était resté confidentiel, planchistes et baigneurs regardaient avec curiosité ces drôles d'engins plutôt encombrants. Mais voilà que monsieur tout le monde s'y est mis et là, on ne rigole plus. Lorsqu'un débutant s'acharne à faire le kéké devant les baigneurs et que son aile de 13M2 s'abat brutalement à ras d'un groupe d'enfants, on est en droit de s'énerver. L'affaire peut même tourner au drame quand le kitesurfeur s'écrase

lui-même sur la plage, à l'instar de ce qui s'est passé en Martinique à deux reprises ces derniers mois.

Là où ça se complique encore, c'est qu'il y a désormais foule aussi SOUS l'eau. Au point que certains week-end, on croise plus de plongeurs que de poissons à vingt mètres de fond. Les clubs de plongée se livrent une compétition acharnée, et comme ce sont souvent aussi des sites prisés par les marins-pêcheurs pour y accrocher leurs casiers, l'ambiance le samedi

tient d'avantage de la ruée au rayon poisson que de la magie silencieuse du grand bleu.

Bref, la mer n'est plus l'espace de tous les dangers, de toutes les libertés, de toutes les beautés. Elle n'est plus que l'extension de nos îles, de nos vies de terriens. À l'image de ces « parkings » à bateaux, des mouillages organisés pour tenter de canaliser les plaisanciers dont les ancres labourent les fonds sans relâche depuis des années au point d'en faire des déserts.

« La mer est ton miroir ; tu contemples ton âme dans le déroulement infini de sa lame », écrivait Baudelaire dans *Les Fleurs du Mal*. Cent-cinquante ans plus tard, nous devrions peut-être commencer à y réfléchir.

La guerre des mers

Grand jeu*

**Épargne
"Bon zépis"**

à gagner

Du 19 novembre au 22 décembre 2012

1^{ère} chance

→ **1 semaine à Miami**

Hôtel pour 2 personnes d'une valeur de 2 900 €**

2^e chance

→ **7 week-ends en Guadeloupe, Guyane,
Saint-Martin et Martinique**

2 nuits pour 2 personnes en Hôtel** ou équivalent,
avec petit déjeuner, d'une valeur de 400 €**

Pour participer au jeu, rendez-vous dans une Caisse de Crédit Mutuel.

KREYOL FASHION DAYS

LES RENCONTRES DE LA MODE CARIBÉENNE

Sous le parrainage de Jean-Paul GAULTIER



REGION
GUADELOUPE

©2012 PHOTO & ARTWORK / XAVIERES.COM

du **29 Novembre**
au **1er Décembre 2012**
Guadeloupe

- > Conférences
- > Ateliers
- > Entretiens
- > Défilés
- > Casting

Une initiative
Buzz Caribbean



www.kfdays.com
[Facebook.com/kreyolfashiondays](https://www.facebook.com/kreyolfashiondays)