

Guyamag

SEPT-OCT 2013 / 42 / WWW.GUYAMAG.FR

vendu
nulle
part

DOSSIER ENERGIES L'ENERGIE DES TERRITOIRES

**SEVERINE FORMAL /
ET SI VOUS FAISIEZ PEAU NEUVE POUR LA RENTRÉE ?
CLG AFFICHAGE /
LE RENOUVEAU DE LA PUBLICITÉ EXTÉRIEURE**



International Freight Forwarder

Overseas Logistics solutions E-Supply Chain



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

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

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

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

www.ttom.fr



42 / édito



Au cœur de la rupture, des Hommes créent notre futur. Ils répondent à ses enjeux immédiats, tout en se projetant dans un horizon lointain. Et l'exercice relève du tour de force intellectuel.

Comment produire, sourcer, distribuer l'énergie pour nous déplacer, faire tourner nos usines, éclairer nos maisons dans des territoires considérés comme "précaires énergétiquement" ?

Le 15 juillet dernier, les représentants Écologie, Développement Durable et Énergie de nos régions mettent les projets sur la table, en présence de Philippe Martin, frais ministre de l'Écologie. C'est la restitution du "Débat national sur la Transition énergétique". Les gouvernances s'expérimentent, les stratégies régionales s'aiguisent, se comparent et se jaugent, la coopération s'installe, sa nécessité s'impose.

Les chiffres sont éloquentes. En Martinique, par exemple, 97% de la production d'électricité est d'origine fossile. La demande en énergie ne cesse de croître, les sources d'énergie renouvelables sont sous-exploitées. L'équilibre financier de l'énergie des régions ultramarines nécessite près d'un milliard d'euros de contribution de l'État par an.

Les solutions métropolitaines étant caduques du fait nucléaire, le modèle local est à penser de manière endogène. Zones Non Interconnectées. ZNI ? Et si cette anagramme, marquant les faiblesses de notre mode de production, de consommation et de distribution d'énergie, représentait une chance de s'inventer soi-même ?

Nous sommes partis à la rencontre d'hommes et de femmes persuadés de cette opportunité.

Répondre à la croissance et maîtriser la demande énergétique est une chose. Répondre au défi du changement climatique à l'échelle de nos régions en est une autre, d'une plus haute importance. Créer de nouvelles opportunités de création de richesse et d'emplois en est encore une autre, de la plus grande nécessité.

Les enjeux de l'Énergie créent une vision, suscitent une projection de nos régions dans le futur, à l'échelle de l'ambition de ceux qui la bâtissent aujourd'hui. Comprendre ce qui les anime, c'est comprendre l'économie locale. De l'énergie des Hommes sera faite la réalité de notre développement économique de demain.

Edité par EPAG

Edition Presse Antilles Guyane
BP 2174 - 97 195 Jarry Cedex

• Directeur de publication :

Laurent Nesty

dir@edition-epag.fr

• Rédaction :

redaction@edition-epag.fr

Jean-Luc Goubin

Daniel-Charles Nelson

Camille Dervaux

Eva Zonca

Éric Pommier

• Service artistique :

sikproduction972@gmail.com

• Crédit photos :

Jean-Albert Coopmann

Mathieu Delmer

CACL

• Marketing :

Amandine Sauvage

marketing@edition-epag.fr

0690 68 34 49

• Impression : Prim

• Tirage moyen : 25.000 ex

• Diffusion : 500 points de
dépôts et par courrier

• ISSN : 195 – 473X

Régies publicitaires

• Martinique :

CPAG - pub@edition-epag.fr

Guylène Régat : 0696 94 23 25

Rachel Dorville : 0696 05 89 62

• Guyane :

Mathieu Delmer : 0694 26 55 61

iguanacom@wanadoo.fr

• Guadeloupe :

Amandine Sauvage

marketing@edition-epag.fr

0690 68 34 49

42/sommaire

Flashez >
et rejoignez-nous
www.caribmag.fr
facebook : guyaMag
twitter : @carib_mag



facebook



6
Frédéric FARRUGIA et
Jannick BOEHM
La Jeune gueule
gagne de la voix

8-16
Brèves

18
CLG Affichage
Le renouveau de la
publicité extérieure

22
Séverine FORMAL
Et si vous faisiez
peau neuve pour la
rentrée ?

24
BRED
Thierry CHARRAS-
GILLOT
La banque de toutes
les envies

28
MEYA
Une carrière sur
mesure

30
Région Guyane
Vers le développe-
ment d'un tourisme
vert

32
PHOTO GUYANE

34
PIERRE-LOUIS
PALLUET
Avec l'apprentissage,
J'assure l'AVENIR de
mon entreprise,
ET VOUS ?

36
Bar des Palmistes

En couverture :
Séverine Formal,
Kelly Jourau,
et Serge Battet.

*Photos Jean-Albert
Coopmann.*

*Téléchargez
les magazines
ou abonnez-vous
en ligne.*

Une dose de bonne
humeur, quelques
pincées d'assiduité

38
Equinoxe
« Nos différences sont
nos richesses » An-
toine de St-Exupéry

40 DOSSIER ÉNERGIE

42
Jean-Marc
MOMPELAT
La géothermie un
enjeu stratégique à
l'horizon 2020

44
Nicolas DOMERGUE
Une vision dans l'air
du vent

46
Jean-Pierre ROUVE
Consommer moins,
pour vivre mieux

48
Nicolas
DE FONTENAY
La valorisation éner-
gétique des ressour-
ces biologique

50
Tanneguy
DESCAZEUD
Au cœur des engage-
ments de la SARA

52
Benoît SOULIES
Il arrive à point
nommé !

54
CONFRERIE DES
CHEVALIERS DE
SAINT BACCHUS DE
GUYANE

56
Béatrice PIERREL
La boutique
Champagne Pierrel

58
Netactions
Géolocalisation focus
sur Foursquare

60
Géraldine ANELKA
La femme afro à la
Une

62
Auto News
Le nouveau Ford
Kuga et La nouvelle
Ford Fiesta

66
Minute de la Com
Sommes nous prêts
pour la mutation
économique ?

68
COM' ON AIME
Archituff réinvente la
pub d'entreprise

70
Adecco
Offres d'emploi

72
Actualités Juridiques
Les nouveaux délais
de prescription en
matière prud'homale
par Maître BORIS
CHONG SIT

73
le film du mois du
Cinéma AGORA
Le Majordome

76
FNAIM
Actualités Immo-
bilières Plus-values
immobilières : une ré-
forme en demi-teinte

78
Coconews
Actualité Régionale

80
Page Platinum Jean
Yo

82
Chronique de A



36
<

56
>



4
^



18
>



6
^



32
>

22
>





“...Avec 64% de taux de réussite, l'année 2013 est un bon cru !...”

EN 2010, LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA GUYANE ET LE CONSEIL RÉGIONAL S'INSCRIVENT DANS UNE DYNAMIQUE DE PROJET, EN SIGNANT UNE CONVENTION QUINQUENNALE, CRÉANT AINSI LE CFA (CENTRE DE FORMATION DES APPRENTIS). L'ÉTABLISSEMENT S'INSCRIT, DE CE FAIT, DANS LA VOLONTÉ NATIONALE RELATIVE AU DÉVELOPPEMENT DE L'APPRENTISSAGE, COMME NOUS LE PRÉCISE M. LOUIS-JOSÉ LATOUCHE, DIRECTEUR DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DE LA CCIG.

PROPOS RECUEILLIS PAR ÉVA ZONCA

GuyaMag : Présentez-nous brièvement la structure que vous dirigez ?

Louis-José Latouche : Tout d'abord, je tiens à préciser que la CCI GUYANE est le second formateur aux métiers du tertiaire du département, après l'Education Nationale. La CCI GUYANE, au travers de l'Institut Consulaire de Formation, a été le précurseur de l'alternance en Guyane. C'était en 1993. En 2010, la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Guyane et le Conseil Régional s'inscrivent dans une dynamique de projet, en signant une convention quinquennale, créant ainsi le CFA. Nous suivons du même coup la volonté nationale relative au développement de l'apprentissage.

Le CFA est devenu aujourd'hui un acteur incontournable de la formation professionnelle, ce nouveau dispositif ayant bénéficié de l'expérience de l'ancienne structure dénommée Institut Consulaire de Formation (ICF), qui a enregistré 17 promotions, soit plus de 800 jeunes formés en entreprises d'accueil partenaires de la CCI GUYANE. L'offre de formations diplômantes de la CCI est déclinée sur l'ensemble des secteurs du commerce, marketing, comptabilité, gestion, Communication.

Depuis la rentrée de septembre 2011, le CFA est localisé à l'Espace Consulaire de Formation Jean-Pierre PREVOT, au Larivot, sur le territoire de la ville de Matoury. Nous avons aussi une section CFA à Saint-Laurent du Maroni. Nous sommes une équipe administrative de 10 personnes, avec 45 collaborateurs vacataires, dont une dizaine concerne Saint-Laurent du Maroni. Notre effectif est d'environ 200 apprentis, répartis à part égale sur les deux promotions.

Aujourd'hui, nous préparons au diplôme de Brevet de Technicien Supérieur dans les cinq filières suivantes :

- Assistant Manager,
- Assistant de Gestion,

- Comptabilité et Gestion des Organisations,
- Négociation et Relation Client,
- Management des Unités Commerciales.

Quel est le taux de réussite de la filière et comment qualifiez-vous son évolution ?

L'année 2013 est un bon cru, avec 64 % de réussite. Nous avons une marge de progression. Ce taux nous positionne au niveau de la moyenne nationale, qui est aussi de 64% pour ces 5 BTS. Cependant, nous ne proposons pas ces formations à la rentrée 2013. Bien entendu, les apprentis de la promotion 2012 – 2014 termineront leur cursus en juin 2014. Beaucoup pensent que ce taux de réussite est exceptionnel. Je pense, pour ma part, que les taux affichés ces deux dernières années sont des contre-performances. Le recrutement de deux enseignants permanents a permis de mieux encadrer les apprentis et de mieux les préparer à l'examen.

Quelles sont les nouvelles filières que vous mettez en place ? A qui s'adressent-elles ? Vers quels secteurs dirigent-elles ?

Nous sommes un partenaire privilégié des entreprises, et nous envisageons à cet effet de proposer des titres professionnels répondant aux besoins des entreprises, augmentant ainsi l'offre de formation que nous proposons actuellement sur le territoire. Ces projets s'inscrivent dans la mise en œuvre de titres professionnels de niveau 3 (bac + 2) du réseau NEGOVENTIS de CCI FRANCE :

- Titre Professionnel Attaché Commercial,
- Titre Professionnel Gestionnaire d'unité commerciale,
- Titre Professionnel Assistant Manager Tourisme Hôtellerie Restauration.

A quoi nous ajoutons de nouvelles filières telles que le BTS Banque ainsi qu'un bac + 3 : le Diplôme de Comptabilité et de Gestion en partenariat avec le CNAM.

En ce qui concerne Saint-Laurent du Maroni, nous allons poursuivre la filière BTS Assistant Manager et proposer le Ti-

tre Professionnel Gestionnaire d'unité commerciale du réseau NEGOVENTIS.

A Sinnamary, nous mettons en place un Centre des Métiers du Transport et de la Logistique ; le CFA proposera, en novembre prochain, le Titre Professionnel Technicien Supérieur en Transport Logistique ainsi que Titre Professionnel – Conducteur Marchandises de niveau 5 (mars 2014). Dans ce cadre, nous

bénéfitions de l'appui et de l'accompagnement de la Communauté des Communes des Savanes et plus particulièrement de la Ville de Sinnamary. Ces deux dernières formations répondent aux besoins des entreprises de toute la Guyane et, dans un avenir proche, des entreprises du plateau des Guyanes, avec le développement attendu du commerce international au niveau transfrontalier. Il s'agit bien évidemment de formation en apprentissage.

EN PROJET

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Région Guyane est maintenant implantée durablement dans l'Est guyanais, plus particulièrement à Saint-Georges de l'Oyapock, la circonscription territoriale qui accueille la nouvelle antenne de la CCI GUYANE. Avec cette antenne, nous envisageons de proposer des titres professionnels axés notamment sur le développement à l'international (commerce, service, etc.).

Quelles sont les différences entre formation classique et formation par alternance ? Comment évaluez-vous l'intérêt des apprentis pour la filière ?

Le CFA de la CCI GUYANE propose des formations en apprentissage, qui sont identiques à celle qui se préparent dans les filières classiques à plein temps. La différence est que l'apprentissage confère une expérience professionnelle. Suivre une formation en apprentissage demande aux jeunes apprentis une part de responsabilités professionnelles non négligeable ainsi que de la motivation.

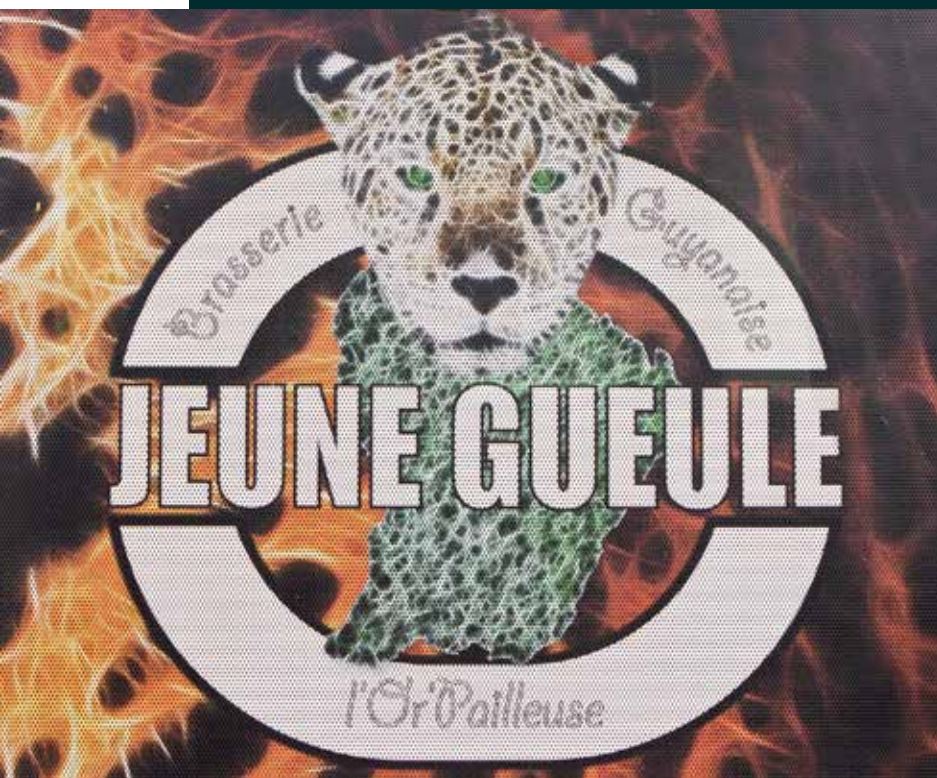
LOUIS-JOSE LATOUCHE
ESPACE CONSULAIRE DE FORMATION
JEAN-PIERRE PREVOT
TEL : 0594 29 96 83
CFA@GUYANE.CCI.FR





La Jeune Gueule gagne de la voix !

« NON, elle n'est pas réservée qu'aux jeunes ! » Comme le rappellent Frédéric Farrugia et Jannik Boehm, les fondateurs de la Jeune Gueule (prononcez Jungle), la première bière locale de Guyane. Le jeu de mots se veut avant tout allusion à l'ancrage guyanais du produit. Car, en dépit de son jeune âge, la Jeune Gueule fait déjà parler d'elle : une bouteille a récemment été mise en ligne sur un site Internet de ventes aux enchères !



Jannik Boehm, 55 ans, et Frédéric Farrugia, 39 ans, sont deux amis installés en Guyane depuis une quinzaine d'années. Biologiste de métier, Frédéric est le scientifique du duo. Quant à Jannik, compagnon du devoir, il en est le directeur technique. Les deux amis sont partis du constat que la Guyane ne possédait pas SA bière locale. Puis, animés par l'esprit d'entreprise, ils ont décidé de se former au métier de brasseur, en 2011.

Un défi entre amis

C'est dans un local de 30 mètres carrés que le projet a démarré, « durant de longs mois », se souvient Frédéric. Après quelques essais, l'entreprise voit le jour et commence à se faire connaître. Un démarrage à petite échelle et une approche pragmatique du public permettent aux brasseurs d'adapter leurs recettes aux saveurs recherchées. L'engouement pour le produit ne se fait pas attendre et conduit l'entreprise à s'étoffer en 2012, cela en partie grâce à l'accompagnement du Réseau Entreprendre, d'une banque, de la Région Guyane et de fonds propres.

La production s'établit à quelques milliers de litres par mois, le réseau de points de vente s'étend et la capacité se trouve à nouveau rapidement limitée. Une nouvelle extension permet alors à la brasserie de développer une unité capable de dépasser les 10 000 litres par mois. L'entreprise est en passe d'entrer dans une nouvelle phase où le rythme effréné de travail devrait prendre fin, pour laisser le temps aux entrepreneurs d'envisager des recrutements dans un avenir proche.

Juin 2013 marque un nouveau tournant puisque la Jeune Gueule est désormais proposée par deux distributeurs sur Cayenne, Kourou, Macouria et Saint-Laurent, ce qui permet à Jannik et Frédéric de se concentrer sur la production et d'étendre le réseau de distribution. Au total, la Jeune Gueule est présente dans plus de 100 points de vente en Guyane, et devrait prochainement faire son apparition sur nos linéaires.

Y a-t-il une recette au succès ?

« Ce n'est pas une légende, il faut être audacieux et tenace, résister à la fatigue, savoir convaincre même si l'on doute, ne jamais lâcher, car personne ne vous aide autant que vous même ! Il faut également, si possible, trouver du soutien parmi ses proches, car l'on passe obligatoirement par des moments difficiles. »

Par ailleurs, si l'éloignement de notre territoire présente des contraintes (coûts d'importation, etc.), comme le souligne Frédéric, il permet aussi d'innover et de se développer rapidement, du fait de la faible concurrence, notamment dans les domaines industriels, artisanaux et de production locale.

Tout en restant prudents, Jannik et Frédéric imaginent d'autres extensions dans les années à venir, avec de nouveaux équipements pour élargir leur gamme. Le temps pour nos deux brasseurs de peaufiner des projets actuellement au stade de macération... La Jeune Gueule n'a pas fini de rugir !

SANOPI PASTEUR : UN VACCIN CONTRE LA DENGUE

Sanofi Pasteur, la filiale de Sanofi Aventis, lance la production du premier vaccin mondial contre la dengue, « deuxième maladie tropicale ». Sa commercialisation devrait débuter en 2015.

Selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS), cette affection touche près de 100 millions de personnes chaque année, dans une centaine de pays. Ce vaccin devrait prémunir contre les quatre souches de la dengue.

Actuellement, le laboratoire en est à sa troisième phase d'essais cliniques, réalisés dans dix pays d'Asie et d'Amérique latine auprès de 30 000 volontaires.

Le satellite Gaia

Le 19 septembre prochain, une fusée Soyouz Arianespace lancera le satellite Gaia depuis le Centre spatial guyanais, à Kourou.

Gaia scrutera plus d'un milliard d'étoiles jusqu'à la magnitude 20, procédant à des relevés précis des positions, distances, mouvements et magnitudes dans de nombreuses bandes spectrales.

Cette mission aidera les scientifiques à représenter l'évolution de notre galaxie et sera aussi à l'origine de contributions importantes concernant les planètes extrasolaires, le système solaire, les galaxies extérieures et la physique fondamentale.

Kayenn Jazz Festival 2013

Le Kayenn Jazz Festival aura lieu cette année du 9 au 13 octobre 2013, au Jardin Botanique de Cayenne.

Cette 9ème édition, très attendue du public, alliera concerts d'artistes guyanais et prestations de chanteurs et musiciens de la Caraïbe et d'ailleurs.

Au programme, cette année, le Kayenn Jazz Festival reconduira, sous d'autres formes, sa Kayenn Jazz Parade, ses trophées du Jazz, ses master-class, ses soirées "off".

Seront présents des artistes tels que China MOSES, Raphaël LE-MONIER ou encore le groupe américain : The Rebirth Bass Brand.

Première Maison d'accueil spécialisée

La Simko réalise la première "Maison d'accueil spécialisée" en Guyane, qui ouvrira ses portes en ce mois de septembre.

Cet établissement sera également l'unique centre de soins de la Caraïbe.

La Maison disposera, entre autres, de soixante lits et de trois places d'accueil de jour, salle de balnéothérapie, snoezelen, kinésithérapie, ergothérapie.

Le centre accueillera des adultes souffrants de handicap cérébral : traumatismes crâniens, tumeurs au cerveau, neuro-sida, séquelle sévères d'accidents cérébraux (AVC), etc.

Dans la Maison, tout a été pensé pour offrir une véritable autonomie aux patients.

UNE FILIÈRE CAFÉ EN GUYANE

La Région Guyane accompagne le projet, intitulé CLARA (Clone d'ARAbusta), de mise en place d'une filière de production et de torréfaction de café en Guyane.

Ce projet a pour objectif de proposer un café issu d'un caféier hybride entre l'Arabica et le Ro-

busta, qu'on appelle "Arabusta". Il possède l'avantage de pousser dans les sols de Guyane, tout en gardant les caractéristiques de l'Arabica, qui offre un café de qualité.

Les acteurs de l'Association de Caféculteurs de Guyane ont pris part au projet et expérimentent la plantation des caféiers de part et d'autre du territoire.



Perceuse à percussions
Makita HP 1641K1X

~~195€~~
156€

On a tous un côté
PROMO
-20%

HABITAT

~~19.90€~~
15.92€
/m²

Varna 25 x50 Gris

~~21€~~
16.80€
/m²

Varna 25 x 50 Rojo



Varna 25 x50 Décor

~~16€~~
12.80€
/u.

Mitigeur douche Kondor

~~51€~~
40.80€



NF

BIEN-ÊTRE

NF

Mitigeur lavabo Kondor



~~39€~~
31.20€

PLEIN-AIR



Pavé papillon clair
Pavé papillon obscur

~~1.65€~~
1.32€

JUSQU'AU 12 OCTOBRE SEULEMENT!

 **GIMAG**
On a tous un côté PRO

CHANTIER HABITAT BIEN-ÊTRE PLEIN-AIR

Offre valable du 23 septembre au 12 octobre 2013 dans la limite des stocks disponibles. Photos non contractuelles.

MATOURY – Carrefour du Larivot – ZI Terca – Tél : 05 94 35 20 40 ♦ Horaires d'ouverture : du lundi au vendredi de 7h à 15h et le samedi de 8h à 12h

SAINT-LAURENT – Route de Saint-Jean – Tél : 05 94 34 34 60 ♦ Horaires d'ouverture : du lundi au vendredi de 7h30 à 12h30 et de 15h30 à 17h30 - le samedi de 8h à 12h

LA "MAISON DE L'ENTREPRISE" EST OPÉRATIONNELLE !

Initiative du Conseil régional, la "Maison de l'Entreprise" a ouvert ses portes le mardi 13 août au matin.

Il s'agit d'un nouvel espace pour relancer l'activité économique en accompagnant les entrepreneurs.

La « Maison de l'Entreprise » est, à la fois, un espace mutualisé d'information des chefs d'entreprise et des porteurs de projet, et un lieu de mise en œuvre de l'ensemble des politiques dédiées au développement économique en Martinique. Dès son ouverture, la structure pouvait recevoir ses premiers usagers. Elle a vocation à devenir le fer de lance et la

vitrine de l'action du Conseil régional en matière de développement économique. Un chef d'entreprise, ou même un futur entrepreneur, pourra se rendre sur place avec un problème, une difficulté, un blocage, des questions, un projet...

Il trouvera sur place une dizaine de personnes pour répondre à ses attentes. Une prise en charge se fera sous trois volets, jusqu'à l'aboutissement du projet ou la résolution du problème.

Aucun rendez-vous n'est nécessaire pour être reçu. Il suffira juste de se rendre au local, situé à Montgérald près du MEDEF à Fort-de-France, du lundi au vendredi entre 8 et 17 heures.

L'ouverture de la première crèche inter-entreprise est prévue en octobre prochain

Voilà une nouvelle qui devrait ravir certains parents. La première crèche inter-entreprise des Antilles va ouvrir ses portes en Martinique, au quartier Basse-Gondeau au Lamentin, dès le mois d'octobre prochain. Après de longs mois de travaux, la structure est enfin prête à accueillir quarante enfants. Elle devrait créer une quinzaine d'emplois. Le principe de la crèche inter-entreprise est simple. C'est l'entreprise qui réserve les places pour le salarié. Le tarif pour le parent est le même que celui d'une crèche municipale. Les bénéfices pour les entreprises et leurs employés sont réels.

La Caisse générale de la Sécurité sociale de la Martinique a déjà réservé sept berceaux. Véritable service de proximité, qui devrait faciliter la vie à de nombreux parents, ce modèle de crèche, unique aux Antilles, va enfin être opérationnel.

Dengue : l'alerte rouge est déclenchée

Les médecins et les laboratoires sont unanimes : les cas de dengue sont en hausse ces dernières semaines. Des informations qui indiquent que la Martinique est à la veille d'une épidémie. L'Agence Régionale de Santé décide de placer l'île en alerte rouge, le niveau de prévention le plus élevé. 21 communes sont touchées, mais les malades les plus nombreux sont signalés au Lorrain, au Diamant et à Saint-Esprit. En cas de symptômes, consultez votre médecin.

NOUVELLE PHASE DE TRAVAUX DU TCSP DÉBUT 2014

Les travaux du futur Transport en Commun en Site Propre (TCSP) se poursuivent. Ils vont entrer, début 2014, dans une phase conséquente qui impactera la circulation routière aux abords de l'échangeur de Chateaubœuf / Pointe des Sables à Fort-de-France. L'échangeur sera complètement réaménagé, pour permettre le passage du TCSP et faciliter le trafic automobile, très dense à cet endroit.

Le méga-chantier, qui comprend trois ouvrages aériens et trois ouvrages d'art en passage inférieur, s'étalera sur une durée de deux ans. Le président du Conseil régional, Serge Letchimy, prévient d'ores et déjà des perturbations à venir.

À certaines phases du chantier, la circulation automobile sera déviée et ralentie. Les travaux s'élèvent à 26 millions d'euros.

nouveau forfait Smartphone Pro Intense 8 Go



Avec le nouveau forfait Smartphone Pro Intense 8 Go d'Orange, vous trouverez tout ce qui est essentiel à votre activité. Un forfait 2 en 1 à la mesure de vos exigences :

- appels et SMS illimités⁽¹⁾⁽²⁾ en local, vers l'Hexagone et l'Europe
- 3 heures d'appels vers la zone Caraïbe-Amériques⁽³⁾⁽⁴⁾
- 8 Go pour Internet et vos mails⁽³⁾⁽⁵⁾
- une 2^{ème} SIM dédiée à votre tablette avec 5 Go inclus⁽⁵⁾

être efficace change avec Orange

le business change avec **orange™**

Renseignez-vous au 777 (depuis un mobile Orange), en boutiques Orange ou sur le site pro.orangecaraibe.com

(1) Les appels sont illimités depuis la zone locale vers 200 numéros distincts par période de facturation hors numéros spéciaux, surtaxés ou courts. (2) Les SMS sont illimités depuis la zone locale vers 200 numéros distincts par période de facturation hors numéros spéciaux, surtaxés ou courts. (3) Depuis la zone locale (4) Voir liste des pays sur pro.orangecaraibe.com (5) Puis débit réduit jusqu'à la période de facturation suivante.

© Orange Caraïbe – S.A. au capital de 5 360 000€ - Siège social : 1 Av. Nelson Mandela 94110 Arcueil – 379 984 891 RCS/Créteil. H+ Pro - août 2013

VOTRE IMPRIMEUR
EXPERT
EN SOLUTION
D'AFFICHAGE



0596 54 66 99
contact@artigroup.fr

WWW.ARTIGROUP.FR





EXIGEZ

LE MEILLEUR

Nous nous engageons en faveur du développement durable

ENGAGER : l'entreprise dans une démarche volontaire

PRIVILÉGIER : l'achat de papiers écologiques et de matériels plus économes

OPTIMISER : la consommation de papier

FAVORISER : l'utilisation de produits moins dangereux

GARANTIR : le tri et les conditions de stockage des déchets

ASSURER : l'élimination des déchets par des collecteurs agréés

AMÉLIORER : la consommation d'énergie, d'eau et d'air

SENSIBILISER : le personnel de l'entreprise aux enjeux environnementaux et sécuritaires

ADAPTER : l'offre de service aux besoins et attentes du client par une meilleure écoute,
un dialogue et des conseils experts

ENCOURAGER : les partenaires de l'entreprise à adhérer à ses valeurs



IMPRIMEUR CONSEIL

947, RUE H. BECQUEREL - BP 2174 - 97195 JARRY CEDEX

TÉL. 0590 26 72 40 - FAX 0590 26 80 94

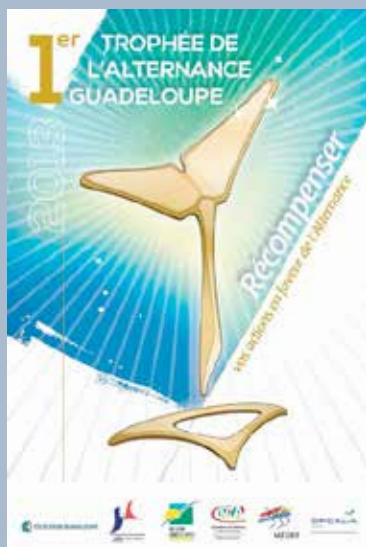


Une nouvelle présidente pour l'UDE-Medef

Michèle Montantin a été élue présidente de l'Union des entreprises du Mouvement des entreprises de France (UDE-Medef) par le Conseil d'administration le 25 Juillet dernier. Elle succède ainsi à Willy Angèle. Première femme à prendre la tête du syndicat patronal, Michelle Montantin est également Présidente-Directrice Générale de la SA CEI.BA, et Présidente de l'Union Maritime et Portuaire de Guadeloupe. Durant ses deux ans de mandature, Michèle Montantin aura comme priorité la relation avec les partenaires sociaux. Elle entend également s'attaquer à la dette sociale en la « déshabillant », afin d'analyser pourquoi elle est aussi importante en Guadeloupe.

ORGANISATION DU 1ER TROPHÉE DE L'ALTERNANCE GUADELOUPE 2013

Mettre en valeur les entreprises guadeloupéennes qui pratiquent l'alternance, promouvoir la professionnalisation, échanger sur les bonnes pratiques : tels sont les objectifs de cette nouvelle opération, qui se déroulera le 27 septembre de 17h à 21h. Au cours de cette cérémonie, les entreprises lauréates recevront leurs trophées. Toutes les entreprises seront invitées à y participer, qu'elles aient participé ou non au concours. L'alternance est un mode de formation et de recrutement privilégié pour les entreprises guadeloupéennes. En 2012, ce sont 2 096 contrats en alternance qui ont été signés, soit 1 290 contrats de professionnalisations et 806 contrats d'apprentissage.



SIGNATURE D'UNE CONVENTION RÉGIONALE POUR L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES

Une convention régionale favorable à l'internationalisation des entreprises de Guadeloupe a été signée, le 15 juillet dernier, par les partenaires locaux à l'export, l'État, la Région Guadeloupe, la CCI IG, la Chambre d'Agriculture, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat et l'AFD Agence Guadeloupe. Les partenaires nationaux BPI France Financement, Ubifrance et la Coface se sont engagés auprès des partenaires locaux pour apporter un financement aux actions export des entreprises exportatrices. Cette convention favorisera la présence de ces entreprises à l'international. Un guichet unique à l'export sera mis en place et un site internet export de la Guadeloupe sera présenté et lancé.

Le SICTOM change de nom et devient le SYVADE

Le SICTOM (Syndicat Intercommunal de traitement des ordures ménagères) de la Guadeloupe change de nom et devient le SYndicat de VAlorisation des DEchets (SYVADE).

Ce changement s'inscrit dans l'affirmation d'une image nouvelle : celle d'un syndicat moderne et innovant, s'orientant vers une gestion durable des déchets ménagers. Accompagné d'une nouvelle stratégie de communication, il a pour objectif d'agir sur les comportements de la population guadeloupéenne grâce à des actions de sensibilisation. Ce changement intervient également avec la fin de la réhabilitation du site de la Gabarre, le lancement de son exploitation moderne et la mise en place du nouveau projet de plate-forme multifilières.



Formation individuelle et groupe

.....Bureautique
.....Secrétariat et assistantat
.....Communication
Sur mesure ou clé en main

Accompagnement VAE en individuel

..... du CAP au BTS

☎ 06.90.19.29.38 - www.adformation971.fr

✉ contact@adformation971.fr

☎ Mme Sandie DESGRANGES - Gérante

DU 16 AU 22 SEPTEMBRE
La CACL au cœur de
LA SEMAINE EUROPÉENNE
DE LA MOBILITÉ



agglo'bus



Et vous,
comment bougez-vous
cette semaine ?

Bus, vélo, marche, covoiturage, rollers...
TOUS LES MOYENS SONT BONS !

• **Pour la rentrée 2013, en septembre :**

• **Deux nouvelles lignes de transport :**

Rémire-Montjoly/Cayenne et
Montsinéry-Tonnégrande/Cayenne

• Des **nouveaux abribus**

sur l'ensemble du réseau Agglo'bus

• **Le 18 septembre**

• **JOURNÉE "BUS OUVERT"** sur le réseau Agglo'bus :
accès gratuit au bus sur tout le réseau urbain !

• **Le 22 septembre**

• **"FÊTE DU VÉLO"** en partenariat avec l'ORA et l'ADEME (place des Fêtes à Matoury)

• **À partir d'octobre 2013**

• **Ouverture de la nouvelle billetterie** de la Régie Communautaire de Transport (RCT)
au centre de Cayenne



**BOUGEZ
AUTREMENT**
16-22 SEPTEMBRE
www.bougezautrement.gouv.fr

CACL Guyane
Siège social : Chemin la Chaumière
Quartier Balata • 97351 Matoury
Adresse postale : BP 92-66 - 97300 Cayenne
Tél : 0594.28.28.28 • Fax : 0594.28.28.20
Email : transport@cacul-guyane.fr



COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION
DU CENTRE LITTORAL
l'agglo

www.cacl-transport.fr

DES FORTUNES D'OUTRE-MER DANS LE CLASSEMENT NATIONAL 2013

Dans son dernier classement des 500 plus grosses fortunes de France, le magazine "Challenges" cite de nombreux patrons de grands groupes originaires de l'Hexagone.

Cependant, l'Outre-mer n'est pas en reste, avec quelques

grands noms présents dans ledit classement. On y trouve notamment Jacques Saadé et son entreprise de transport CMA CGM (2,5 milliards d'euros de CA) à la 19ème place, et plus loin, les groupes La Martiniquaise, Eramet pour la Nouvelle Calédonie, Apavou pour la Réunion ou encore le nouveau venu, le groupe martiniquais Fabre Domergue, propulsé au 157ème rang avec 300 millions d'euros.

La promotion des langues d'Outre-mer

Aurélié Filippetti, ministre de la Culture, a remis un rapport sur la promotion des langues régionales, pour le vote d'une loi « hautement symbolique ». Un rapport qui accorde une importance particulière aux langues d'Outre-mer, des créoles martiniquais, guadeloupéen, réunionnais et guyanais, en passant par le kanak jusqu'aux langues amérindiennes et hmong. Il s'agit, pour le « Comité consultatif pour la promotion des langues régionales et de la pluralité linguistique interne » à l'origine de ce rapport, d'aboutir à des mesures concrètes afin d'augmenter les espaces d'expression des multiples langues régionales en France

Début de la campagne sucrière 2013 à la Réunion

Après la Guadeloupe, puis la Martinique entre autres, la campagne sucrière s'amorce à la Réunion. Si elle a été retardée dans le Nord et l'Est de l'île, à cause d'une panne survenue lors des essais de broyage à Bois-Rouge, elle a bel et bien démarré dans l'Ouest et le Sud le 15 juillet. L'usine du Gol accueillera jusqu'à décembre de nombreux planteurs venus y déposer leur récolte. Ils espèrent timidement une production de sucre conséquente, malgré la sécheresse et le ver blanc qui menacent notamment Saint-Louis et tout le sud de l'île.

LA QUESTION ÉNERGÉTIQUE DANS LES ÎLES

Le débat sur la transition énergétique pourrait bien trouver une issue avec la synthèse spécifique aux Outre-mer et à la Corse, organisée par Philippe Martin, ministre de l'Écologie, du développement durable et de l'énergie. Une transition, selon lui, nécessaire dans des zones en situation de « précarité énergétique ».

En collaboration avec les conseillers régionaux ultramarins, cinq grandes recommandations ont émergé : la maîtrise de la demande ; une meilleure efficacité énergétique ; le soutien aux énergies renouvelables innovantes et la promotion des filières matures ; le développement d'un réseau de distribution intelligent ; l'évolution des transports.

Un nouveau Directeur Général pour les compagnies Air Antilles Express et Air Guyane Express

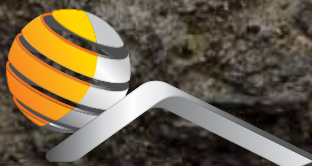
Le 1er juin dernier, Serge TSYGALNITZKY a été nommé Directeur Général de la Société CAIRE regroupant les compagnies AIR ANTILLES EXPRESS et AIR GUYANE EXPRESS. Âgé de 59 ans, il cumule aujourd'hui plus de 32 années de savoir-faire dans le secteur aéronautique au travers d'expériences à AIR FRANCE et AIR CARAÏBES.

Sa connaissance du marché caribéen depuis 1992 est un atout majeur dans le cadre du développement programmé de la compagnie et de ses partenariats avec les compagnies transatlantiques. AIR ANTILLES EXPRESS est aujourd'hui la première compagnie aérienne régionale des Antilles françaises, avec un réseau desservant plus de 7 destinations dans la Caraïbe.

La révolution solaire est en marche...



Quand deux grands noms du
solaire s'associent



SolarProd
by **giordano**
INDUSTRIES



Agrément



Certification



SolarProd Environnement et Giordano Industries associent leur savoir-faire pour vous offrir le meilleur du solaire thermique. Avec plus de 40 ans d'expérience dans le solaire thermique et un réseau étendu sur l'ensemble des DOM-COM-POM, **SolarProd by Giordano** propose une nouvelle gamme de produits encore plus performants et plus adaptés aux évolutions du marché. Faites des économies sans efforts. Bénéficiez d'une eau chaude gratuite et à volonté grâce aux chauffe-eau solaires **SolarProd by Giordano**.



SolarProd
ENVIRONNEMENT

0594 25 84 03

ZI Cogneau Larivot 97351 MATOURY

Ayez toujours un temps d'avance !



Découvrez les 6 lauréats
du **Prix national du jeune entrepreneur**
2013

“OutreMer Network” dans la cour des grands !

Le 25 Juin 2013, au “Théâtre Marigny”, sous le patronage du Président de la République, représenté par le ministre des PME et de l'innovation, Fleur Pellerin, s'est déroulée la première édition du “Prix national du jeune entrepreneur” (PNJE), organisé par la tribune.fr. La crème des jeunes créateurs de moins de 35 ans démontrait, une fois de plus, que le génie français n'est pas mort, sous le regard des administrateurs de Total, Erdf, Natixis, Orange. Une occasion formidable de faire connaître l'excellence ultramarine au niveau national.

Trois compatriotes se sont illustrés :

- Xavier Baltus (Novatec), finaliste du Prix régional - catégorie services,
- Gwenn Atheaux (Mobie), lauréate du Prix régional région Sud-Est - catégorie “green business”, finaliste du PNJE,
- Angélique Zettor (Genymobile), lauréate du PNJE - catégorie NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication).

Une belle reconnaissance pour Genymobile, cette jeune “start up” qui affiche une belle croissance (2 millions d'euros, avec des prévisions de 4 M€ pour la fin 2013) en deux ans et demi ! Une belle visibilité pour le réseau OMN (“OutreMer Network”), au niveau national, avec ses deux finalistes (Gwenn Atheaux et Angélique Zettor).

Le programme “Osons l'Outre-mer !” n'en est qu'à la moitié de son parcours, et c'est déjà une réussite ! Pour la rentrée, OMN lance ses petits-déjeuners “Good morning business”. Des entrevues pratiques avec des grands groupes, investisseurs, PDG de PME ou ETI.



CHAQUE MOIS, NETWORKING, CONFÉRENCES, FORMATIONS, FINANCEMENT EMPLOI SONT AU COEUR DE CE NOUVEAU PROGRAMME ANNUEL MIS EN PLACE PAR LE RÉSEAU OMN QUI VISE À OPTIMISER LE LIEN ENTRE LES ACTIVITÉS DE LA COMMUNAUTÉ AFRO-ANTILLAISE ET LA DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE. FAIRE CONNAÎTRE UN AUTRE VISAGE DE L'OUTRE-MER : CELUI QUI INNOVE, CRÉE DE LA VALEUR AJOUTÉE !

RESTONS CONNECTÉS !

Suivez nous sur
www.outremernetwork.org
 ou sur Twitter : @outremernetwork
 Facebook : <http://www.facebook.com/www.outremernetwork.org>
 ou sur nos émissions
 tous les Mercredis soir
 sur Tropiques FM 92,6 :
 « Laisse parler les entrepreneurs »
 et « Nos Outre-Mer ont des talents »
 avec nos offres d'emploi à l'antenne
 dans le « 10mn pour un job » !

Vous souhaitez parler de votre activité
 ou que vous soyez ? Contactez nous !
outremernetwork2@gmail.com

PROFESSIONNELS:



REDUISEZ

VOS DEPENSES

Bureau Vallée

Le discount est dans notre nature

2 MAGASINS

CAYENNE

12 lotissement Marengo
Zone Industrielle Collery II

REMIRE MONTJOLY

Centre Commercial Montjoly 2
Horaires d'ouverture : 9h00 - 19h00 du lundi au samedi.

tel : 05 94 31 24 60



DEBOUT À DROITE, PIERRE DERVEAU (DIRECTEUR D'AGENCE)

Le renouveau de la publicité extérieure

AFFICHAGE CLG, PME présente aux Antilles-Guyane et à la Réunion, créée depuis plus de 30 ans, souhaite mener la transformation de leur secteur vers un développement plus axé sur la performance. Rencontre avec Pierre DERVEAU, Directeur de l'agence de Guyane.





GUYAMAG : Quelle est la place de AFFICHAGE CLG dans le paysage local de la publicité extérieure ?

Pierre DERVEAU : En Guyane, le nombre d'axes routiers majeurs s'est bien développé et l'automobile occupe une place prépondérante au sein des foyers. 80 % des déplacements s'effectuent en voiture. Le trafic routier a plus que doublé en 20 ans, selon les chiffres de l'INSEE. Nos réseaux d'affichage sont donc implantés principalement sur les routes nationales et départementales, avec plus de densité sur Cayenne, mais aussi Kourou et Saint-Laurent du Maroni. C'est de cette manière que nous touchons au quotidien les consommateurs en déplacement. Avec près de 2 350 faces sur l'ensemble du groupe, nous sommes un des acteurs principaux sur le marché de la publicité extérieure. Nous employons une vingtaine de personnes et faisons travailler plus de 100 personnes salariées chez nos partenaires et sous-traitants.

A l'heure du digital et de l'innovation, comment voyez-vous votre média évoluer ?

Notre média est l'un des derniers mass-media, et présente les meilleurs rapports Coût/GRP. A l'heure du morcellement des audiences, ce qui est lié à l'explosion de l'offre publicitaire, il permet d'atteindre rapidement une réelle performance, avec une couverture importante et une répétition très efficace. En trois jours

d'affichage sur une base de 60 faces, vous pouvez toucher 70% de la population agglomérée guyanaise.

En matière d'innovation, nous avons réussi la géolocalisation de l'ensemble de nos emplacements, pour plus de transparence. Toujours dans le but de créer plus de valeur ajoutée à nos produits, nous déployons progressivement l'éclairage massif de nos panneaux. Cela favorise très largement l'audience et l'émergence des campagnes.

AFFICHAGE CLG veut fédérer le secteur sur le sujet de la mesure des performances. Nous souhaiterions prochainement engager une réflexion sur ce sujet auprès du service des études du GIE « Affimétrie », qui est l'étalon-or du secteur.

La fin des années 2000 a été marquée par une série de crises affectant l'économie locale. Quels en ont été les impacts sur votre marché et votre entreprise ?

L'ouragan Dean, qui a durement frappé la Guyane en 2007, a été le point de départ d'une véritable modernisation de notre modèle d'entreprise. La Guyane en a bien sûr profité.

Notre premier chantier a concerné l'aménagement du territoire et le respect de notre environnement. Cela a abouti au lancement du nouveau format standard, 8m² contre 12m² habituellement. Aujourd'hui, cela représente 20% de notre parc en Guyane.





Ce sont des emplacements isolés et qualitatifs, qui utilisent moins de papier.

Notre deuxième chantier a consisté à refondre notre système d'information, nous permettant ainsi d'être beaucoup plus réactifs et ce en temps réel !

Le troisième chantier a été la refonte de notre politique de conquête client. Nous avons lancé notre site internet, effectué une campagne d'affichage et pensons à bien d'autres actions commerciales.

Ces trois chantiers ont porté leurs fruits puisque, malgré quelques tensions du marché, nous avons globalement bien progressé sur ces quatre dernières années, et accompagné ainsi le fort développement actuel de la Guyane.

Quelle évolution pensez-vous pouvoir offrir aux pouvoirs publics et quel pourrait être l'avenir de vos relations avec les communes ?

Nous pensons sincèrement que notre média peut, grâce à l'évolution des technologies, l'innovation et surtout la concertation, trouver sa voie, de concert avec les pouvoirs publics.

Nous engageons chaque municipalité de la Guyane à croire en notre projet et à entamer une concertation ayant pour but, par la mise en place de bonnes pratiques et du respect de la législation, la recherche d'un l'équilibre vertueux entre l'économie de notre pays et son environnement. Nous pensons qu'une vraie analyse, basée sur une réduction planifiée et étudiée des emplacements, mais plus rentables, serait une base d'échanges prometteurs avec les élus locaux bien au fait de ces difficultés. Nous avons plein d'idées sur ces sujets, que nous souhaiterions bien sûr partager.

LE CONTRAIRE DE TOUS À LA MÊME ENSEIGNE

—
**Prendre soin de votre santé, cela commence
par être attentif à vos besoins.**

Qu'il s'agisse de contrats individuels ou collectifs, les besoins en assurance santé complémentaire de nos clients sont tous différents et évoluent avec le temps. C'est pourquoi nous nous attachons à proposer des offres modulables et innovantes, qui collent au plus près de vos attentes au moment où vous en avez besoin.

Pour en savoir plus : **En Guadeloupe : 0 590 212 881** (appel non surtaxé)
En Martinique : 0 596 556 100 (appel non surtaxé)
En Guyane : 0 594 310 666 (appel non surtaxé)
www.ag2rlamondiale.fr



AG2R LA MONDIALE

le contraire de seul au monde

PRÉVOYANCE
SANTÉ
ÉPARGNE
RETRAITE

AG2R, membre du groupe AG2R LA MONDIALE - GIE agissant pour le compte d'institutions de retraite complémentaire agirc-arrco, d'institutions de prévoyance, de mutuelles et de sociétés d'assurance - 35, boulevard Brune - 75014 Paris - 433 719 812 RCS Paris
MIA-G, Mutuelle Interprofessionnelle Antilles Guyane - Mutuelle régie par le livre II du code de la mutualité - Rue Paul Lacave 97110 - Siren 355 171 440 - Membre du GIE AG2R



Et si vous faisiez peau neuve pour la rentrée ?

Directrice des Ressources humaines dans la fonction publique et maman de deux enfants, Séverine Formal a décidé de se lancer dans l'entreprise privée en prenant la direction d'Esthesio Clinic, un centre médico-esthétique qui propose des programmes de soins innovants en Guyane depuis le 1er juillet 2013.

PAR E. ZONCA

Son profil orienté économie-gestion, droit, et sciences du management conduit Séverine à devenir Directrice générale associée du Groupe Shery Center, qui comprend notamment l'enseigne Esthesio Clinic by Filorga et Make-Up For Ever, boutique de maquillage à destination des professionnels et des particuliers. À 34 ans, résolue à relever le défi de l'entrepreneuriat, la jeune femme n'a pas hésité à se former aux techniques et aux produits pour les besoins du Centre : « j'ai dû passer l'expertise en radio fréquence et Most Leds, suivre et valider une formation de maquilleuse professionnelle, ainsi qu'une formation sur les produits et techniques de soins des laboratoires Filorga » ; cette expertise fait d'Esthesio Center un véritable complexe dédié à la beauté et à la remise en forme, qui propose des programmes de soins contre les vergetures, la cellulite, le relâchement cutané, les rides, ou encore l'acné, grâce à des technologies telles que la radio fréquence et la chromo-stimulation Most Leds. Il est le second centre français à ouvrir ses portes, le premier étant situé à Paris. L'intervention de professionnels de la santé et de la nutrition au sein du Centre permet de proposer à la clientèle des conseils relatifs à l'alimentation et à l'hygiène de vie, ainsi que des soins adaptés.

Après avoir testé l'efficacité des technologies proposées par le Centre de Paris, Séverine se fait la réflexion qu'un tel Centre aurait toute sa place dans le département. Ici, comme partout ailleurs, les gens apprennent à être à l'écoute de leur corps et deviennent plus sensibles à leur image.

En prenant en charge les complexes de chacun, Esthesio Clinic souhaite répondre à la demande du public guyanais. Un public enthousiaste, qui aurait déjà réservé à l'établissement un accueil des plus chaleureux !



LA BRED

La banque de toutes les envies

Dans un climat ambiant pas du tout favorable à la communication décomplexée des banques, la BRED, par la voix de Thierry Charras-Gillot, son Directeur Régional BRED Martinique-Guyane, nous livre tout. Tout de l'histoire de la banque, de son engagement sur le territoire, mais aussi de ses performances et du climat du marché.

KARUMAG / MADINMAG : La BRED est aujourd'hui un acteur bien ancré en Outre-mer. Cela a-t-il toujours été le cas ?

Thierry Charras-Gillot : L'implantation de la BRED aux Antilles est récente. Nous sommes arrivés en 1985 en Guadeloupe, où nous nous sommes rapidement développés.

En 1989, nous avons ouvert une 1ère agence en Martinique (à Fort-de-France, face à la Cathédrale), puis d'autres progressivement, avant d'avoir, 10 ans plus tard, l'opportunité de ré-

aliser une opération de croissance externe d'envergure avec le rachat du Crédit Martiniquais.

Cela a été une étape-clé de notre développement, où nous avons multiplié la taille de notre présence par 10. Nous avons ensuite continué à progresser par croissance interne et externe, en rachetant, par exemple, les filiales bancaires locales de l'AFD (l'Agence française de développement).

L'Outre-mer représente 40% de l'activité commerciale de la banque en France. Cela s'est fait par choix, par une volonté forte d'intégration au tissu économique local.

Comment expliquez-vous la dynamique initiale de croissance interne de votre banque ?

L'intégration de service avec la CASDEN, la banque de crédit du monde de l'éducation, de la recherche et de la culture, dont le champ de compétence est aujourd'hui étendu à l'ensemble de la fonction publique, explique notre développement initial rapide. Nous faisons partie du même groupe des Banques Populaires.

Mais notre force a été aussi de se développer rapidement sur d'autres segments, pour être la banque n°3 sur les particuliers aujourd'hui, mais surtout la numéro 1 sur les entreprises et l'une des plus actives sur les associations. Nous avons une offre complète sur chaque marché, de la banque privée aux offres jeunes. Nous déclinons tous les services présents en métropole. La BRED est une banque complètement intégrée et nos clients apprécient la continuité de service entre nos territoires. "RésoPlus" est, par exemple, l'agence dédiée à nos clients Outre-mer située à Paris. Les migrants et étudiants l'apprécient particulièrement.

Et j'aime aussi à croire que les valeurs mutualistes que nous défendons au sein des Banques populaires expliquent la très bonne image que nous avons sur nos marchés.

Qu'a représenté, pour votre groupe, le rachat du Crédit Martiniquais ?

Il y a eu un peu d'Histoire dans cela. Imaginez une banque comptant 30 personnes, rachetant une banque majeure de plus de 300 salariés. Cela a été une opportunité majeure de croître rapidement, de développer et d'étendre nos valeurs et notre vision. Mais cela a aussi été un défi, technique et humain, de la bascule informatique finalisée en 2000, à l'intégration des équipes réalisée sans heurts, grâce à une culture fédératrice mettant en avant la valeur des hommes.

Comment pourrait-on définir cette culture d'entreprise de la BRED ?

Inclusive. Au niveau client, nous sommes la banque qui donne envie à tous d'agir.

En interne, nous travaillons beaucoup sur l'intégration des nouveaux et donnons des responsabilités rapidement. Nous attirons beaucoup les jeunes, encore une fois par volonté.

Nous misons beaucoup sur l'alternance, avec, en ce moment, 13 alternants chez nous. Au final, ce sont plus de 60 nouveaux CDI qui ont été créés récemment.

Nous affirmons aussi notre place dans la cité, en soutenant de nombreuses initiatives associatives, sportives et culturelles. J'aime personnellement beaucoup notre engagement auprès de l'Internat de la réussite, où nous aidons des jeunes Martiniquais d'origine modeste à préparer les concours aux grandes écoles.

Nous recevons 5 à 6 demandes par jour pour intégrer nos équipes. Et beaucoup de jeunes ayant des comptes à la BRED. Je pense que c'est le résultat de cette culture.

Le "credit crunch" est-il une réalité locale ? Votre banque prête-t-elle moins aux entreprises face à la crise ?

Jusqu'à 2012, les encours de crédit et les nouveaux crédits ont progressé chez nous. La croissance s'est ralentie ces dernières années et il est possible que l'on constate un recul pour la première fois en 2013. Cela est certes dû à la crise, mais pas de la façon dont on se l'imagine. Nos clients éprouvent des difficultés commerciales, ils souffrent d'un manque d'activité, donc ils investissent moins et font moins appel au crédit. Les risques sont aussi plus grands.

Nous n'avons pas changé nos critères de sélection. Nous appelons, au contraire, par la relance de l'activité, à l'augmentation de notre volume de crédit, impactant positivement notre produit bancaire.

Même si la tendance est moins forte ces dernières années, celui-ci continue de progresser. Cela est dû à notre dynamisme commercial et notre volonté quotidienne d'apporter toujours de plus de valeur à tous nos clients, particuliers comme entreprises. Nous n'avons aucun intérêt à fermer des opportunités de financement à nos clients. Nous essayons, au contraire, d'être le partenaire de leur développement.



Prix Métropole chez MATERIELS & SERVICES

RESEAU SOCODA

Stock sur toute la gamme

Fabricant français de tondeuses à gazon et d'outils de jardin depuis plus de 50 ans.

Les produits outils WOLF



Outils de jardin



Outils WOLF

Tondeuse à conducteur porté A80KE



Outils WOLF

Tondeuse auto tractée RT53KS

Outils WOLF



METESIA

La réponse professionnelle et innovante à l'entretien de vos espaces verts !



Machines tout-terrains

Attila AV98



METESIA

Attila AV98 débroussailluse tractée 98cm



Hydro 100 MVEHH

METESIA

Autoportée Hydro 100 MVEHH



Attila AV98

Débroussaillage extrême

Leader européen de l'outillage à main

FACOM

FACOM Caisse à outils équipée.



FACOM Servante rouge, 9 tiroirs.



JET+3



Outillages.

FACOM



FACOM Chargeur BC124.



MATERIELS & SERVICES

RESEAU SOCODA

Chemin de Suzini - 97300 CAYENNE - 0594 29 60 70

Prix

Garantie

Services

Stock disponible



Une carrière sur mesure

Née d'un père congolais et d'une mère guyanaise, c'est à Paris, « Capitale de la mode », que Meya passe la majeure partie de son enfance et que se dessine très vite sa seule et unique vocation : le stylisme. Quiconque lance Meya sur le sujet de la mode comprend rapidement à quel point le mot vocation peut sembler léger au regard de toute l'ardeur avec laquelle elle évoque son métier, sa passion.

Enfant, Meya habillait déjà des princesses qu'elle dessinait sur papier. La jeune fille a grandi et sa passion aussi ! À 18 ans, le Bac en poche, Meya entre dans une école de stylisme parisienne. Durant deux ans, elle apprend à concevoir des vêtements au service d'une entreprise et développe ses aptitudes créatives.

De la détermination sans limites

Avec un projet en tête déjà tout tracé et désireuse d'aiguiser ses connaissances, Meya suit une formation supplémentaire, afin de connaître les rouages du métier. Elle décroche son premier emploi en 1988 dans le prêt-à-porter et s'enrichit de nombreuses expériences, avant de décider un retour en Guyane. Tout en s'adaptant à la mode caribéenne, Meya crée sa propre entreprise à taille humaine, afin de pouvoir développer ses collections dans un esprit artisanal.

Le désir de transmettre conduit la styliste à se tourner un temps vers l'enseignement. Meya ne cesse de nourrir sa curiosité par le biais d'Internet et lors de ses voyages à Paris ; expositions, cinéma, salons, « tout est sujet à création ! ».

Le partage avec la jeune génération est stimulant, mais l'acte créateur manque à l'artiste qui, progressivement, redonne de l'envergure à sa passion.

Les pieds sur terre, l'esprit en vogue

Son parcours de vie fait évoluer ses projets et à 46 ans, Meya est aujourd'hui bien décidée à donner de l'impulsion à sa structure, tout en maintenant sa ligne directrice : « des vêtements bien coupés, dans une matière de qualité », le tout made in Guyane. Un nouveau défi personnel qui ne semble en rien effrayer la styliste, habituée aux défis...

En effet, Meya est maman d'une jeune fille de 17 ans, Lya, et d'un garçon de 10 ans, Lucas, un enfant dyslexique pour lequel elle se bat quotidiennement, depuis la révélation tardive de son diagnostic. Et c'est peut-être dans cet acharnement pour ceux qu'elle aime que Meya trouve le besoin, dans sa bulle, de se consacrer avec autant de vigueur à l'ouvrage. À cette allure, la styliste ne devrait pas tarder à (re)conquérir ces dames...



La Région Guyane

Vers le développement d'un tourisme vert

En charge du développement économique, et compte tenu des difficultés que connaît le territoire guyanais en la matière, la Région Guyane a souhaité, dès 2010, impulser une véritable dynamique basée notamment sur la structuration et un soutien appuyé aux filières jugées stratégiques.



Considéré comme l'un des secteurs d'avenir pour l'économie guyanaise et générateur de nombreux emplois, le tourisme bénéficie, à ce titre, d'une attention soutenue de la Collectivité régionale, qui lui a, dès lors, déjà consacré plus de 3 millions d'euros (3M Euros). La Région s'appuie notamment sur le Comité du Tourisme de la Guyane (CTG) et sur le Parc Naturel Régional de Guyane (PNRG) pour contribuer au développement d'activités en rapport avec la découverte et la valorisation de l'environnement (remontées de fleuves, séjours en carbet, observation d'une biodiversité remarquable, etc.), voire la découverte de cultures traditionnelles encore préservées (amérindiennes et bushinengué, notamment).

Zoom sur le site d'hébergement et de loisirs à la Crique Patate de Montsinéry

La Collectivité régionale a soutenu, à hauteur de 93.000 Euros (sur un coût total de 501.400 Euros), le projet de création d'un site d'hébergement et de loisirs à la crique Patate, exploitée par la SARL la Mangrove et située sur la commune de Montsinéry. Le projet envisage la construction de 4 bungalows et de 10 carbets, la création d'une plage de sable blanc, un service de restauration, une base nautique (canoës kayaks non motorisés proposés à la location), et des actions de sensibilisation du public aux enjeux du respect de l'environnement et du développement durable.



Black & Gold

Enjoy the Best!



LIMITED EDITION
BY
CHAMPAGNE
PIERREL
À EPERNAY - FRANCE



l'abus d'alcool est dangereux pour la santé - A consommer avec modération



3e Journée des peuples autochtones
de Guyane



Comme chaque année, le 9 Août, journée Internationale des Peuples Autochtones, le Conseil Régional met à l'honneur les populations amérindiennes de Guyane. Il s'agit, à travers cette manifestation, de rendre hommage aux Peuples premiers de Guyane, et de mettre en valeur leur culture et leurs traditions.

PHOTO PAR JEAN CHRISTOPHE MARSY



AVEC L'APPRENTISSAGE, J'ASSURE L'AVENIR DE MON ENTREPRISE, ET VOUS ?

Pierre-Louis Palluet, Directeur de Matériels & Services,
société installée à Cayenne et spécialisée dans la vente et la location de matériels.



**« ... LE CHEF D'ENTREPRISE
A LE DEVOIR DE PRENDRE DES
APPRENTIS ET DE FORMER LA
JEUNESSE... »**

GuyaMag : L'apprentissage, n'est-ce pas, au fond, un investissement dans le recrutement, autrement dit le vrai vivier de demain des entreprises ?

Pierre-Louis Palluet : Nous avons recours, depuis de nombreuses années, au recrutement d'une partie de notre personnel via la formule d'apprentissage. Les avantages réciproques que l'entreprise et l'apprenti(e) tirent de cette formule permettent à chacune des parties de prendre le temps de la formation, de la découverte réciproque. Quand sonne la fin du contrat d'apprentissage, les jeunes qui font le choix de rester, si nous le leur proposons, sont de fidèles et efficaces salariés. La promotion interne qui en découle se fait naturellement et positivement.

L'apprenti ne permet-il pas aussi de répondre à des besoins spécifiques de l'activité de l'entreprise ?

Non, il peut être une ressource et avoir un œil nouveau et plus terre à terre sur les options de développement. Ses suggestions doivent faire l'objet de toutes les attentions.

Des CCI ont organisé des trophées destinés à récompenser les maîtres d'apprentissage méritants (faible nombre de résiliations de contrats et résultats probants aux examens). Quelles sont les règles à respecter pour réussir son apprentissage et faire de l'apprenti le précieux collaborateur dont a besoin l'entreprise ?

Le chef d'entreprise a pour rôle premier de faire prospérer et évoluer son entreprise, dans le respect des contraintes sociales, économiques, bancaires, réglementaires, fiscales... j'en passe et des pires, qui l'obligent à être en permanence sur le qui-vive. Ces contraintes sont d'autant plus fortes que l'entreprise est petite ou moyenne, car la taille de son effectif ne lui permet pas toujours d'avoir un staff de management et un échelon intermédiaire d'encadrement organisé et spécialisé. Malgré tous ces obstacles, le chef d'entreprise a le devoir de prendre des apprentis et de former la jeunesse, à quelque niveau de poste que ce soit. Il y va de son avenir et de celui des centaines de jeunes guyanais qui aspirent à un emploi. L'apprenti doit être considéré, dès le départ, comme un salarié à part entière. Il doit se plier aux règles de l'entreprise et de son CFA, il représente son entreprise auprès des équipes pédagogiques. Dans le cas contraire, si nos objectifs ne se rejoignent pas, nous routes se séparent.

Que manque-t-il aux aides gouvernementales pour, selon vous, exercer davantage un effet incitatif auprès des chefs d'entreprise ?

Depuis le début, nos sociétés embauchent des apprentis pour leur donner une perspective d'activité en partant du principe que 1 salarié + 1 apprenti = 3 visions (celles du salarié, de l'apprenti et de son professeur).

Les aides gouvernementales ne sont qu'une « prime » de reconnaissance de la collectivité pour les entreprises citoyennes. Le « problème français » vient de cette permanente attente des subsides de l'Etat ; que tout le monde critique, d'ailleurs ; si vous croyez en votre entreprise et en l'avenir, vous devez embaucher un apprenti. Si vous ne croyez pas en votre entreprise, ne mettez pas un apprenti en future situation d'échec, car vous ne vous en occuperez pas et les primes diverses ne couvriront pas vos charges et les responsabilités qui vous incombent.

Enfin, si 20% des sociétés enregistrées au RCS et au RM de Cayenne embauchaient « 1 » apprenti, nous serions en pénurie permanente d'apprentis !

N'oubliez pas que des équipes pédagogiques très professionnelles, des CFA, de la CCI et de la CM, se battent chaque jour au côté des chefs d'entreprises pour que ces jeunes Guyanais réussissent. Seuls les chefs d'entreprises ont le réel pouvoir de leur donner un avenir.



Une dose de bonne humeur, quelques pincées d'assiduité

C'est après son service du midi, où pas loin d'une quarantaine de couverts ont été servis, que Lucile nous reçoit, discrètement installée au fond de la terrasse extérieure du "Bar des Palmistes"...

Lucile, c'est l'histoire d'une femme autodidacte, arrivée en Guyane à l'âge de 15 ans et dont la pugnacité l'a conduite à réaliser son rêve, devenir cuisinière. Employée le 9 septembre 1972 à l'âge de 23 ans au Bar des Palmistes, en tant que plongeuse, Lucile voit passer de nombreux chefs cuisiniers. Sans mot dire, durant cinq ans, elle écoute et regarde frénétiquement les chefs cuisiniers. Tout doucement, elle apprend les différentes façons de couper, hacher, dresser sur assiette, etc. Jusqu'au jour où la recette opère et qu'on lui propose d'enfiler le tablier !

Pas de mesure exacte, mais de l'instinct et du goût

La recette magique de Lucile semble être le plaisir avant tout ! La cuisinière se plaît à reproduire ce qu'elle apprécie, ce qu'elle aime regarder autant que déguster. « La cuisine est une histoire d'amour avant tout ». C'est aussi une histoire de partage que Lucile nous dévoile, avec beaucoup de gratitude envers les cuisiniers qui lui ont transmis les gestes du maître ! C'est en apprenant un peu de chacun d'entre eux que Lucile accumule les idées, les astuces et diversifie peu à peu sa

cuisine aux influences franco-créoles. Le bœuf bourguignon, les rôtis, la blanquette, le coq au vin, les pimentades et fri-cassés, le couscous, etc. Les desserts ne sont pas en reste, puisqu'après avoir goûté et apprécié les choux à la crème, Lucille a vite appris à les reproduire, à la manière du chef !

Si ces évocations gustatives vous font saliver les papilles, dépêchez-vous, car à 64 ans et après quarante années de service, Lucile s'apprête à rendre son tablier, le 1er novembre prochain. Un départ harmonieux, selon elle, et de jolis souvenirs comme celui d'avoir cuisiné notamment pour Jacques Chirac ! Lucile a eu la chance, dit-elle, « de toujours travailler dans une ambiance agréable, entourée de professionnels bienveillants ». Des collègues qui décrivent Lucile - et l'on comprend pourquoi - comme « un sacré personnage, avec beaucoup d'histoires à partager... »

À la retraite, Lucile espère voyager à Sainte-Lucie, dont elle est originaire, mais aussi en France, pour profiter de ses deux fils et peut-être s'octroyer maintenant le plaisir de passer de l'autre côté des fourneaux et se faire servir à son tour !

«Nos différences sont nos richesses»

Antoine de St Exupéry



«Je crois profondément en l'Homme et en ses capacités d'évolution »

GUYAMAG : Francis Tritsch, pourquoi EQUINOXE ?

Francis Tritsch : Equinoxe, c'est le nom qui m'est venu à l'esprit immédiatement quand j'ai décidé de créer mon entreprise, le 1er janvier 1990.

En fait, la Guyane s'appelait autrefois la France Equinoxiale. En latin, Equi signifie égal et Nox, la nuit ... Tout le monde aura remarqué qu'ici, la durée des nuits est égale à celle des jours... !

On voit que le logo symbolise le soleil levant sur la mer ou sortant de la nuit.

Oui, c'est important que les personnes qui viennent chez nous y voient plus clair dans leur projet professionnel ou dans leur trajectoire vers l'emploi, et que des idées émergent pour un meilleur devenir.

On voit bien, lorsqu'on croise nos stagiaires, qu'ils sont souriants, qu'ils ont pris confiance en eux et en leur capacité de changement ou d'intégration dans leur vie professionnelle ou personnelle.

Vous êtes implantés sur une grande partie du territoire.

En effet, au fil des années, nous avons maillé entièrement l'espace. Nous sommes aujourd'hui présents, de manière permanente, sur 10 sites, essentiellement sur le littoral, mais aussi sur les deux fleuves.

Il est important que nous soyons situés au plus près des besoins de nos usagers et de nos clients ; la Guyane est si diversifiée et tellement riche !

J'ai vu un slogan sur un de vos t-shirts : « Nos différences sont nos richesses »...

Bien sûr, c'est une évidence. Je pense que tout un chacun, qui connaît la Guyane, est conscient de toutes les richesses apportées par les uns et les autres.

C'est ensemble, avec nos diversités et nos spécificités, qu'on peut construire ce pays.

Vous avez construit votre entreprise en vous appuyant sur une équipe solide !

Je suis très content et fier de cette équipe. C'est tous ensemble que nous avons construit cette entreprise, au fil des opportunités, grâce aux apports des uns et des autres : responsables de filiale, formateurs, animateurs, responsable commercial, ingénieur pédagogique, assistant de formation et assistant de gestion, développeur informatique... Plus de 60 personnes constituent aujourd'hui la richesse d'Equinoxe. La majorité des recrutements a été réalisée localement.

Quel est le secret de cette belle réussite ?

Je crois profondément en l'Homme et en ses capacités d'évolution. Il est capable de donner le meilleur de lui-même. Tous les jours, nous touchons du doigt cette réalité, en voyant nos stagiaires, leur implication, leur envie de réussir... Je suis toujours admiratif quand je vois une personne qui dépense de sa poche 10 € pour prendre le taxi collectif et pour venir suivre des cours chez nous !

Je suis également conscient que la richesse d'Equinoxe, c'est avant tout ses ressources humaines. Je me sens très proche de mes équipes, et je suis à leur écoute.

La Guyane a besoin de toutes les forces vives. Nous sommes un pays en devenir, à construire, à améliorer. Tout le monde a sa place dans ce grand chantier.

Pour notre part, et à la mesure de nos moyens et de nos ambitions, nous allons y participer de toutes nos forces, avec toute notre énergie et les valeurs qui nous animent.

QUELQUES DONNEES

- année de création : le 1^{er} janvier 1990
- collaborateurs au 1/09/2013 : 66 personnes
- stagiaires accueillis en 2012 : 6200 personnes
- sites de formation en Guyane : 10 implantations permanentes

LE SITE : WWW.EQUINOXE-GUYANE.COM



FRANCIS TRITSCH, DIRECTEUR D'EQUINOXE FORMATION



L'ENSEMBLE DES COLLABORATEURS D'EQUINOXE FORMATION EN FÉV. 2012

EQUINOXE FORMATION EN GUYANE



NOTRE IMPLANTATION SUR LE TERRITOIRE



NOS FORMATIONS

Nous proposons des formations dans des domaines variés, dans le cadre du DIF ou du plan de formation de l'entreprise.

- **FORMATIONS INFORMATIQUES DANS LES DOMAINES SUIVANTS**
 - Bureautique (Base de l'informatique, Windows, Internet, Pack Office)
 - Le dessin assisté par ordinateur (Autocad) – Logiciel de planification (MS Project)
 - Infographie (Photoshop, Indesign)
 - Développement (Algorithmique, C, Java, Web, WordPress) – Base de donnée (MySql)
 - Administration Système (Windows Serveur – Active Directory)
- **FORMATIONS DANS LE DOMAINE DES RESSOURCES HUMAINES**
 - Développement personnel et efficacité professionnelle
 - Pratique du management – communication – cycle GPEC et GRH
 - Comptabilité, fiscalité, finances – Droit du travail – Marchés Publics
- **FORMATIONS CERTIFIANTES ET DIPLÔMANTES**
 - Agent de tourisme et de loisir
 - Secrétariat – comptabilité
 - Animateur multi média- conseiller et assistant en TIC
- **FORMATIONS EN SAVOIRS DE BASE ET APPRENTISSAGE DU FRANÇAIS**
 - Dans le cadre du dispositif PREFOB
 - Formations FLE/FLI pour les migrants en CAI (contrat d'accueil et d'intégration) de l'OFII (Office Français de l'Immigration et de l'Intégration)

LES COORDONNÉES ET ADRESSES

CAYENNE

- Rocade Zéphir - Centre commercial Katoury
97300 CAYENNE
Tél : 0594 28 22 35 - Fax : 05 94 28 22 36
@ : contactcayenne@equinoxe-guyane.com
- Cité Cabassou – bât G C22 et C24 – H23 et H25
Tél : 05 94 38 87 92
- Zone artisanale Galmot lot 16 ZA
Tél : 05 94 37 66 35

SAINT GEORGES DE L'OYAPOCK

34, Rue Alphonse Gueye
97313 SAINT GEORGES DE L'OYAPOCK
Tél : 05 94 27 08 84

KOUROU

6 rue Akioupou - 97310 KOUROU
Tél : 05 94 32 49 05 - Fax : 05 94 32 24 91
@ : contactkourou@equinoxe-guyane.com

SINNAMARY

34, rue Barbe Marbois - 97315 SINNAMARY
Tél / Fax: 05 94 34 64 57

SAINT LAURENT DU MARONI

Résidence les Morosis - Bât A1 - 5 rue Symphorien
97320 SAINT LAURENT DU MARONI
Tél : 05 94 34 35 26 - Fax : 05 94 27 93 02
@ : contactstlaurent@equinoxe-guyane.com

MANA

41, rue Anne-Marie Javouhey 97360 MANA
Tél - Fax : 0594 34 72 59

APATOU

34 C, rue Maloekoeboen - 97317 APATOU

GRAND SANTI

Salle Polyvalente de Grand Santi
97340 GRAND SANTI

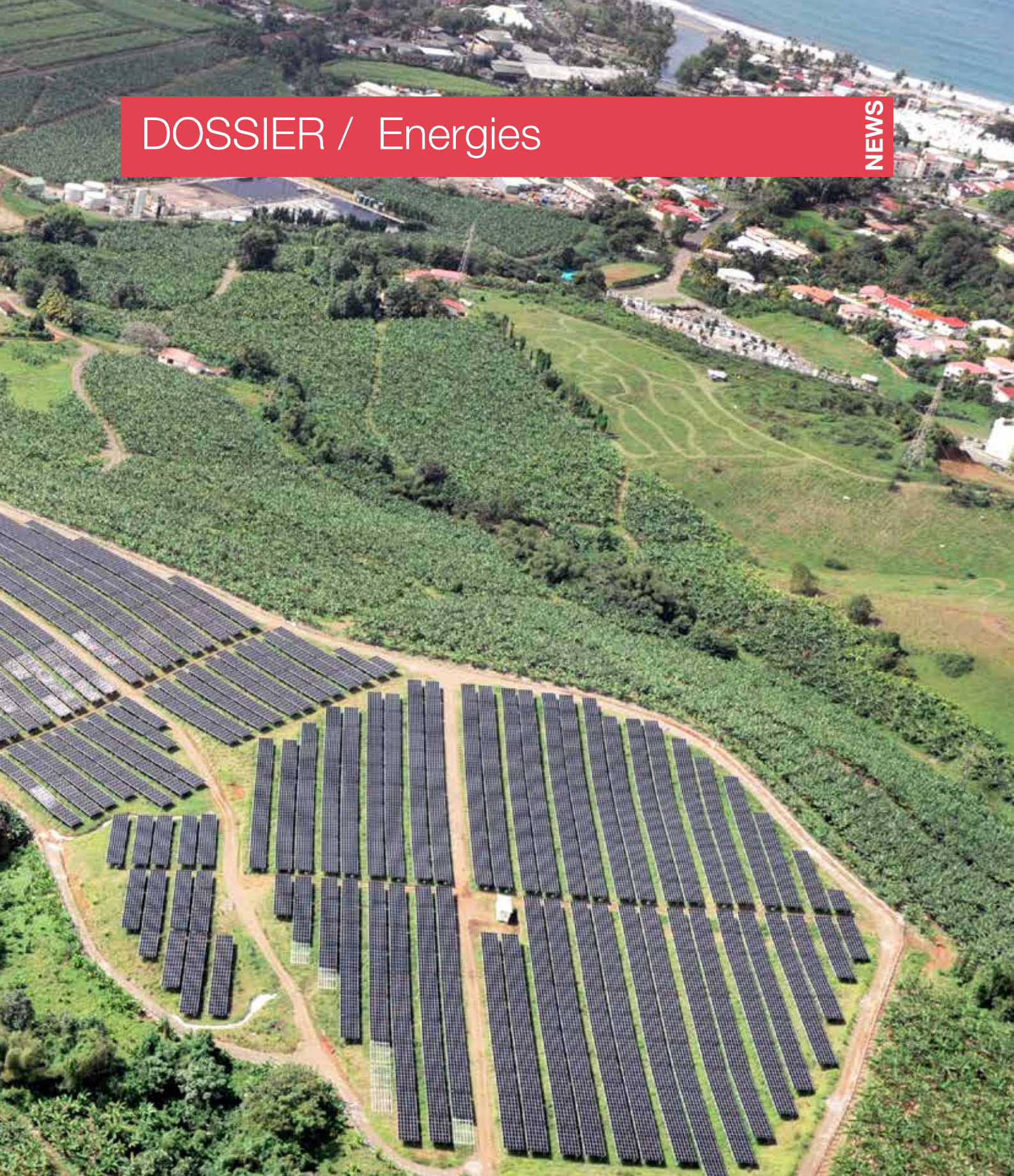
MARIPASOULA / PAPAICHTON

38 avenue Léonard Domerger
97370 MARIPASOULA

Francis Tritsch
Gérant du Groupe Equinoxe
www.equinoxe-guyane.com
francis.tritsch@equinoxe-guyane.com



Énergies



L'énergie est au cœur de nos vies. Elle nous déplace, nous éclaire, fait tourner nos usines. Elle est l'enjeu fondamental qui sous-tend le développement des régions. Elle est source de tensions, mais aussi au cœur de tout développement économique harmonieux. La maîtrise de l'énergie, dans un contexte insulaire ou isolé, est critique. Comment les régions, qui définissent les politiques énergétiques, appréhendent ses enjeux ? Où en sommes-nous dans le développement des énergies renouvelables ? Y aura-t-il une révolution "verte" et énergétique aux Antilles-Guyane ? Éléments de réponses.



La géothermie

un enjeu stratégique à l'horizon 2020

Établissement de recherche appliquée et d'appui aux politiques publiques, le Bureau de recherches géologiques et minières (BRGM) est l'établissement public de référence dans le domaine des géosciences de la Terre. Son Directeur régional adjoint – et directeur inter-régional Antilles-Guyane Jean-Marc MOMPÉLAT – fait le point sur une industrie géothermique en recherche d'un opportun second souffle en Outre-mer.

INTERVIEW DANIEL-CHARLES NELSON



PHOTO BRGM

“Le BRGM apporte une expertise essentielle sur les enjeux que connaissent particulièrement nos territoires insulaires : les ressources géologiques et minières, les énergies renouvelables – en particulier la géothermie –, la gestion des ressources en eau – la surveillance qualitative des nappes sur l’ensemble du territoire et tout ce qui contribue à préserver la ressource –, les sols pollués et les déchets, les risques naturels (sismiques et volcaniques en particulier), sans oublier l’érosion côtière et l’adaptation au changement climatique. C’est dire si son champ d’investigation est vaste et essentiel.”

Les Outremer présentent des atouts considérables en matière de ressources naturelles, de paysages et de biodiversité. Autant d’axes de développement économique “endogène” qu’il convient de préserver. Quelle part prend le BRGM à la préservation de ces ressources, voire à leur valorisation énergétique, en matière géothermique singulièrement ?

Jean-Marc Mompelat : L’une des missions de service public qu’assure le BRGM est, justement, de promouvoir la géothermie sous toutes ses formes. Dans nos régions, zones tectoniquement favorables, la source de chaleur contenue dans le sous-sol est d’origine volcanique : ce sont les mêmes chambres magmatiques qui alimentent le volcan de la Soufrière, par exemple, qui vont réchauffer les nappes et engendrer des circulations d’eau proches de la surface (températures supérieures à 180°C, à moins de 2km de profondeur). Celles-ci vont alors produire de l’énergie. C’est ce que confirme l’exemple, unique en France et dans la Caraïbe, de la centrale géothermique de Bouillante - la bien nommée.

Comment le BRGM participe-t-il à l’exploitation énergétique du site de Bouillante ?

Après l’exploration des ressources géothermiques de la région de Bouillante - dès 1963 et jusque dans les années 70 - menée

par le BRGM avec la société Eufrap qui a foré les quatre premiers puits -, une première unité de production est construite et équipée d’une turbine, sur initiative d’EDF, à partir de 1980. De 1986 à 1992, l’exploitation de la centrale pilote de Bouillante 1 sera assurée par EDF, qui finit par jeter l’éponge, devant les coûts exorbitants inhérents à la structure de l’époque.

En 1995, à l’initiative des pouvoirs publics, une filiale de droit privé du Groupe BRGM, Géothermie Bouillante, est créée pour relancer l’affaire, en partenariat avec EDF. Dès l’année suivante, la centrale est réhabilitée et reprend sa production d’électricité. En 2002-2003, la nouvelle centrale “Bouillante 2” est construite ; sa mise en service intervient les deux années suivantes. Depuis 2012, Géothermie Bouillante, propriétaire des installations et titulaire d’un droit minier permettant l’exploitation durable de la ressource, assure en direct l’exploitation du site. Aujourd’hui, les deux unités de production totalisent une capacité de 15 MW, satisfaisant 6% de la demande en électricité de la Guadeloupe.

Quelles ambitions porte le BRGM pour l’avenir énergétique des Outremer ?

Les objectifs ambitieux qu’avait ciblés le Grenelle de l’Environnement visent à produire, à l’horizon 2020, 50% de l’énergie de l’Outre-mer grâce aux énergies renouvelables, puis parvenir à l’autonomie énergétique en 2030. Il s’agit là d’une opportunité sans précédent pour mettre en place une stratégie cohérente du développement de la géothermie dans nos îles volcaniques. Pour la plupart d’entre-elles, qui voient grimper leur facture énergétique et leurs rejets en CO₂, la géothermie dite “haute température” a pourtant du mal à se développer. Il est plus que temps d’y remédier. Le développement de la géothermie dans les territoires insulaires d’Outre-mer peut être créateur d’emplois et de valeur ajoutée. En Martinique, par exemple, un projet pilote devrait bientôt voir le jour, visant à utiliser l’eau chaude décelée après forage dans la plaine du Lamentin, pour la transformer en froid et alimenter toute la zone de Californie (où se trouve implanté le centre commercial La Galleria).

En milieu insulaire volcanique, il est, en outre, plus que jamais nécessaire de constituer un cœur de compétences en matière de géothermie. Il est ainsi envisagé de créer un Centre d’excellence en géothermie aux Antilles.

N.B. : Les informations recueillies par le BRGM sont mis à la disposition du grand public, à travers le portail géomatique d’accès à ses données scientifiques : <infoterre.brgm.fr>, ou, plus spécifiquement, via le portail d’accès aux données sur les eaux souterraines : <ades.eaufrance.fr>.



Une vision dans l'air du vent

Il est un air de sérénité que l'on retrouve chez tous les visionnaires. Ils sont mus par la certitude d'être portés par une tendance plus grande que les hommes, celle de l'Histoire. Ils exécutent alors leur vision de manière calme et pragmatique. Nicolas Domergue semble de cette trempe. Rencontre avec un homme inspiré par le futur.

GUYAMAG : Avant d'évoquer l'avenir, quels sont les besoins présents auxquels répond Windeo ?

Nicolas Domergue : Nous répondons au problème des 2 000 maisons et exploitations agricoles isolées du réseau électrique en Martinique, qui ont du mal à accéder à une énergie constante et de bonne qualité. Nous leur proposons des solutions leur permettant de produire leur propre énergie "verte", capable de couvrir leur consommation toute l'année. Il y a également une clientèle de particuliers raccordés au réseau EDF. Ils nous expriment soit des convictions écologistes fortes - ils ne veulent plus que leurs consommations électriques soient source de pollution supplémentaire -, soit un désir de posséder l'objet pour son côté esthétique. Vient ensuite les considérations pragmatiques sur la volonté de garantir un confort à sa famille, éviter les coupures et se prémunir des hausses du prix de l'électricité. Nous installons principalement des éoliennes individuelles, clé en main, mais intervenons aussi sur tous les aspects de la maison durable. Du couplage éolien-solaire au photovoltaïque pur, en passant par le chauffe-eau solaire, la récupération d'eau de pluie, l'assainissement et l'isolation naturelle, nous permettons à nos clients d'accéder à l'autonomie énergétique. Notre vision est celle d'une maison intelligente, qui utilise la technologie pour gérer les

ressources qu'elle produit elle-même.

La perspective d'avoir une éolienne dans son jardin n'effraie-t-elle pas vos potentiels clients ?

Il faut croire que non, puisqu'ils sont toujours plus nombreux ! Nos éoliennes sont silencieuses, s'installent en 3 jours, demandent très peu de maintenance, résistent aux vents cycloniques jusqu'à 220 km/h et peuvent même être rabattues en cas de vents plus violents. On peut aussi les coupler avec du solaire. Enfin, elles ont un design remarquable et beaucoup apprécient l'objet en tant que tel.

Quelle est la vision qui sous-tend Windeo ?

L'équation énergétique actuelle n'est pas tenable à long terme. Afin de répondre au défi de la sécurité énergétique, mais aussi de la crise économique et du changement climatique, une troisième révolution industrielle s'impose : celle des énergies propres, de la décentralisation de la production, de l'autonomisation des par-

ticuliers et du fonctionnement en réseaux collaboratifs. Ces réflexions, développées par des penseurs comme Jeremy Rifkin, ont inspiré les stratégies énergétiques mises en place au niveau de l'Union Européenne et soutenues par la Région Martinique. Le monde subit une transformation durable, mais ces bouleversements peuvent redonner de vraies perspectives à des territoires comme les nôtres. Dans un de ses rapports, l'ADEME Martinique soulignait notamment à quel point le petit éolien est adapté à nos territoires, et exprimait le souhait que l'île devienne une vitrine de cette technologie. Nous sommes aujourd'hui 8 "équivalents temps plein" chez Windeo, à contribuer tous les jours à cette vision. Nous aimons ce métier, car il est porteur de sens : au-delà du besoin particulier auquel nous répondons, chaque installation est un pas en avant pour l'environnement et pour la collectivité. Un pas bien modeste, certes, mais ne dit-on pas que « sé grenn diri ka fè sak diri » ?





JEAN-PIERRE ROUVE

Consommer moins, pour vivre mieux !

Un éveil des consciences autour du développement durable et un besoin grandissant de réduire les factures d'électricité amènent la recherche à développer de nouvelles méthodes, plus écologiques et soucieuses de l'environnement. Fort de sa matière grise, en veille permanente au sein de son pôle Recherche & Développement, SolarProd Environnement imagine et conçoit des alternatives à la fois économiques et écologiques

SolarProd Environnement, filiale du groupe FSB Holding (spécialisé dans les énergies renouvelables et les métiers de l'environnement), propose en Outre-mer des équipements spécifiques pour économiser l'énergie à produire dans les secteurs du bâtiment, du transport et de l'assainissement. Ces trois domaines sont les principaux responsables des émissions de gaz à effet de serre, comme le souligne Jean-Pierre Rouve, directeur de la filiale installée en Guyane depuis plus d'un an. S'appuyant notamment sur la ressource naturelle infinie qu'est l'énergie solaire, l'entreprise imagine des solutions techniques pour améliorer durablement la qualité de vie de chacun. Et lorsqu'on sait qu'en Outremer, entre 80% et 100% des besoins en eau chaude sanitaire peuvent être couverts par l'utilisation de l'énergie solaire, cela donne des idées...

TROIS SECTEURS POINTÉS DU DOIGT

Le bâtiment

Responsable de 25% des émissions de gaz à effet de serre, le bâtiment tient la (mauvaise) place de 1er consommateur d'énergie. Pour contribuer à la maîtrise de l'énergie dans ce secteur, l'entreprise a mis au point des outils tels que le chauffe-eau solaire, la climatisation solaire hybride, le canélabre solaire (un éclairage public photovoltaïque constitué d'un système autonome).

L'assainissement

La réglementation gouvernementale du 1er juillet 2012 est claire : les particuliers non reliés au réseau collectif d'assainissement disposent de 4 ans pour se mettre aux normes. En effet, la maîtrise des eaux usées permet de limiter la pollution des sols et surtout de préserver cette ressource naturelle fondamentale qu'est l'eau. La gestion de

l'eau, ressource précieuse, appelle de nouveaux modes de traitement et l'assainissement fait partie des différentes formes de gestion à considérer. L'entreprise distribue des stations d'épuration autonomes, qui fabriquent naturellement les micro-organismes nécessaires à leur fonctionnement et qui traitent jusqu'à 95% des eaux usées avant de les rejeter en milieu naturel.

Le transport

Le transport est le secteur qui représente la plus forte dépendance énergétique. Pour soutenir l'achat de véhicules propres ou faiblement polluants et tenter de réduire la dépendance aux produits pétroliers, le Gouvernement a décidé, en 2012, de renforcer les bonus auxquels ils donnent droit. Le plafond du bonus relatif aux véhicules électriques a été porté de 5 000€ à 7 000€. Dans cette perspective, SolarProd Environnement souhaite développer la « mobilité douce », en proposant toute une gamme de véhicules 100% électriques.

Avec ce concept, déjà en développement dans les Antilles, l'entreprise espère contribuer à réduire la pollution de l'air et l'encombrement de la voirie, afin d'améliorer les conditions de vie urbaine. « Une humble contribution », selon Jean-Pierre Rouve, mais un maillon essentiel à cette opération de grande envergure qu'est la protection de la planète, dans laquelle chacun se voit aujourd'hui impliqué.





La valorisation énergétique des ressources biologiques

Un défi majeur pour les Outremers

NICOLAS DE FONTENAY EST DIRECTEUR DES EXPLOITATIONS AUX ANTILLES POUR LE GROUPE ALBIOMA. PARTENAIRE HISTORIQUE DE L'INDUSTRIE SUCRIÈRE, ALBIOMA EST L'ACTEUR MAJEUR DE LA PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ "VERTE" DANS LES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER ET À L'ÎLE MAURICE. POINT DE VUE D'EXPERT SUR L'AVENIR BIOÉNERGÉTIQUE DES OUTREMERS.

INTERVIEW DANIEL-CHARLES NELSON

Quels sont les “cœurs de métier” d’Albioma en matière d’énergies renouvelables ?

Nicolas de Fontenay : Albioma est un producteur indépendant d’énergie qui développe des projets dans la biomasse thermique, le solaire et la méthanisation. Depuis plus de vingt ans, Albioma a développé un savoir-faire reconnu dans la valorisation énergétique de la bagasse, ce résidu fibreux de la canne à sucre à fort pouvoir calorifique.

Notre Groupe est également un acteur majeur du photovoltaïque en Outre-mer. Notre parc de production d’électricité solaire est présent aux Antilles-Guyane, à Mayotte et à la Réunion.

Quels ont été vos points d’appui historiques sur le marché ultra-marin ?

Sur fond d’augmentation de la demande d’électricité en Outre-mer, un partenariat historique s’est mis en place avec les industriels du sucre pour mettre au point la première centrale bagasse-charbon au monde, sur la commune de Bois-Rouge à la Réunion - en 1992. Aux Antilles, la première installation mise en place - en 1998 - a été la Compagnie thermique du Moule (CTM), en Guadeloupe. Elle a fait sa première campagne sucrière en 1999.

Notre activité photovoltaïque a suivi, suite aux tarifs attractifs mis en place par le gouvernement de l’époque pour développer ce type d’énergie “propre”.

Quelle est la part des installations d’Albioma dans la production électrique globale en Outre-mer ?

Albioma est le leader de la production d’électricité Outre-mer aux côtés d’EDF. Aujourd’hui, via les quelque 440 000 panneaux solaires installés, nous produisons près de 32 Mégawatts dans les Antilles-Guyane (18 en Guyane, 12 en Martinique et 2 en Guadeloupe). Avec la Réunion, nous en sommes aujourd’hui globalement à 70 Mégawatts installés. Nos centrales bagasse-charbon assurent une production de base 24h/24

et toute l’année. En 2012, elles ont produit 57% de l’électricité de la Réunion et 35% de celle de la Guadeloupe. J’ajoute qu’à l’international, sur l’île Maurice, cette part représente 43%.

Sur quel modèle économique votre Groupe assied-t-il son développement ?

Le développement d’Albioma s’appuie sur un modèle créateur de valeur. En amont, l’approvisionnement en biomasse est sécurisé à travers des partenariats équilibrés avec les agro-industriels et agriculteurs. En aval, la fourniture d’électricité au réseau est garantie par des contrats de très long terme - 15 à 35 ans - avec EDF pour l’essentiel, sur la base d’un prix de vente indexé sur le coût d’achat des combustibles.

Pour vous donner un ordre d’idée : à partir d’une tonne de canne à sucre, l’industriel fournit 300 kg de bagasse à Albioma, qui produit 120kwh d’électricité pour le réseau, ainsi que 450 kg de vapeur pour le sucrier lui permettant de produire 115 kg de sucre. C’est un partenariat “gagnant-gagnant”.

Vos grands projets de développement, à terme ?

Nous entendons consolider nos positions Outre-mer en développant un modèle bagasse/biomasse se substituant progressivement au modèle bagasse/charbon, et alimenter avec le solaire une production d’énergie avec de hautes performances économiques et environnementales.

C’est tout l’objectif du projet Galion 2, en Martinique, qui devrait voir le jour en 2015. Cette centrale devrait, à terme, fonctionner avec la bagasse de la sucrerie du Galion, pendant la campagne sucrière, et avec de la biomasse importée du continent nord-américain (sous forme de pellets de bois), dans un premier temps, puis du Brésil, lorsque la filière sera mise en place.

Nous cibons des marchés à fort potentiel de développement. La valorisation énergétique des ressources biologiques est un défi majeur pour les Outre-mer. Aux côtés de nos partenaires historiques, aux Antilles-Guyane, nous entendons le relever, et favoriser l’autonomie énergétique des territoires.



Au coeur des engagements de la SARA

Tanneguy DESCAZEAUD est à la tête de la Société Anonyme de la Raffinerie des Antilles depuis un an. Il y a découvert des spécificités locales fortes dans la gestion de l'énergie. A l'heure du bilan du Grand Arrêt qui s'est déroulé en début d'année, il revient sur les missions du fournisseur d'énergie, ses engagements et sa vision des problématiques énergétiques dans la région.

Quel doit être le sens de l'engagement de la SARA au sein des territoires ?

La SARA est fournisseur d'énergie Carburants et Combustibles. C'est un outil industriel au service du consommateur en Guadeloupe, Guyane et Martinique depuis 42 ans. Il emploie 270 personnes et 300 sous-traitants essentiellement locaux

sur 4 sites (1 raffinerie en Martinique, 2 dépôts en Guyane et 1 dépôt en Guadeloupe). La SARA permet l'indépendance de ces régions dans leur approvisionnement en leur fournissant de manière fiable un carburant de qualité.

Notre engagement est triple. En tant que producteur d'énergie, nous avons le souci permanent de produire du car-



L'ÉQUIPE DU SERVICE PERFORMANCE EN SALLE DE CONTRÔLE.

burant au meilleur prix dans l'intérêt de l'ensemble des citoyens ultramarins. En tant que consommateur d'énergie, nous menons une politique volontariste pour réduire notre impact environnemental. Enfin, en tant qu'acteur de la cité, nous nous devons d'une part de participer au développement économique des régions sur lesquelles nous sommes implantés et d'autre part de communiquer sur la nature même de nos missions et les démocratiser au plus grand nombre.

Comment se traduit votre engagement sur le prix à la pompe et comment le voyez-vous évoluer ?

Comme vous le savez les facteurs macro économiques, prix du pétrole et parité euro-dollar influent fortement sur le prix du carburant. La consommation croissante d'énergie en Asie, l'accident de Fukushima et la crise financière que traverse la zone euro ont poussé le prix du baril de pétrole à son plus haut niveau historique (en euros) ces derniers mois. Les tensions actuelles au Moyen-Orient, notamment en Syrie, ne vont sans doute pas inverser la tendance. Notre politique d'achat de pétrole est un processus d'optimisation continue pour toujours chercher à s'approvisionner au moins cher dans la limite des contraintes réglementaires auxquelles nous sommes soumis. Concernant notre structure de coût, des efforts sont menés pour améliorer la productivité et l'efficacité de nos installations. Le Grand Arrêt s'est inscrit dans cette démarche.

De manière plus large, depuis le décret de Novembre 2010 sur le carburant nous pouvons dire que les processus de formation des prix sont plus transparents, plus réactifs aux évolutions du prix des matières premières, avec une mutualisation de l'ensemble des coûts entre Guadeloupe, Martinique, Guyane pour le bien de tous. A titre d'exemple le prix du carburant en Martinique est plus bas qu'en Métropole. L'écart de prix à

la pompe entre les trois départements est principalement lié au niveau de taxes perçues.

Quel est le bilan du Grand Arrêt ?

Le résultat est édifiant, nous avons réduit notre consommation énergétique de 5 à 10% suite aux travaux réalisés. C'est l'œuvre collective de 600 hommes et femmes qui ont concouru à l'amélioration de notre outil productif. Je rappelle que le Grand Arrêt a consisté à interrompre nos activités productives de raffinage pendant huit semaines, pour procéder à des opérations de maintenance et d'amélioration de nos installations. C'est une étape majeure dans la vie d'une raffinerie qui intervient tous les 6 ans et mobilise de nombreux acteurs.

Au delà, des apports économiques de la SARA, comment évaluez vous votre impact environnemental et social ?

Nous avons intégré la maîtrise de notre consommation au cœur même de notre gouvernance. Nous consommons 7% de l'énergie que nous importons. Nous avons un collaborateur et un comité de pilotage dédiés à la maîtrise de l'énergie. Notre service Contrôle de Performance permet aussi de décliner opérationnellement le suivi de nos opérations. Il s'agit de réduction de nos rejets aériens, aqueux, en sols et sous-sols, de tri et d'efficacité énergétique comme la pose de panneaux solaires.

Nous avons par exemple dans le cadre du Grand Arrêt investi dans des équipements améliorant significativement notre capacité à traiter les eaux usées. Nous regardons aussi vers l'avenir en menant des actions de recherche et développement sur les carburants bio en Guadeloupe et en Guyane et sur un possible retraitement des huiles usagées.

Au niveau social, la SARA est un employeur de référence. Nous nous mobilisons pour l'emploi des jeunes, en prenant 70 stagiaires par an. Nos objectifs d'embauche sont de 10 par an sur les prochaines années. Pour cette année 2013, à titre d'exemple nous avons déjà recruté 11 collaborateurs. Nous entretenons des relations fortes avec le monde éducatif. Nous avons ainsi signé des conventions avec les rectorats de Guadeloupe et Martinique, la Guyane étant en cours. Nous participons à des Forums Lycéens et ouvrons régulièrement nos portes aux étudiants. Nous sommes aussi engagés, au travers de la Fondation FACE Martinique dont nous assurons la présidence, dans de nombreuses causes régionales telle la lutte contre l'exclusion.



Il arrive à point nommé !

Benoît Soulies est le nouveau directeur d'exploitation de Point Bois, magasin de transformation et de vente de bois locaux, et de négoce de matériaux situé zone Collery. Arrivé en Guyane « un petit peu par hasard », mais surtout par la force des bras (!) Benoît a été séduit, aussitôt les pieds posés au sol. En effet, c'est à l'occasion de la dernière édition de Rames Guyane qu'il découvre le département. Rapidement charmé par la qualité de vie guyanaise, et les courants lui étant favorables, Benoît a vite trouvé sa place dans le département.

Issu du milieu du bâtiment, Benoît était gérant de sa propre entreprise de construction de chalets d'habitation en bois, située à Toulouse dans le sud de la France. Puis, la découverte de la Guyane en mars 2013, à l'occasion de la course, a été une véritable révélation qui l'a conduit à quitter la métropole pour venir s'installer ici, à Cayenne.

Si ses projets à court terme portent principalement sur l'image de l'enseigne, le nouveau directeur compte bien faire usage de son expérience dans la construction en bois, en proposant de nouveaux produits, par exemple des carbets en kit à destination du grand public. La crise et le développement de produits plus écologiques en font un concept dans l'air du temps, incitant au bricolage "maison". Un concept qui pourrait bien faire décupler le pourcentage de personnes qui se considèrent comme des bricoleurs « expérimentés », qui était de *49% en 2012 et de 31% en 2011 !

En effet, si Point Bois s'adresse aux entreprises, les particuliers ne sont pas laissés pour compte ; cela fait partie des volontés de la nouvelle direction, qui prévoit à cet effet d'étendre le show room du magasin afin de développer le relationnel avec tous ses clients, particuliers comme entreprises. À travers cette démarche, l'objectif est aussi de mettre l'accent sur l'expertise et le conseil de l'équipe de professionnels du magasin.

*Source : étude Ifop/FMB octobre 2012

POUR TOUS VOS PROJETS DE CONSTRUCTION,
D'AMÉNAGEMENT ET DE DÉCORATION EN BOIS

Une large offre produit

Parquet - Bardage - Chevron - Carbet - Contreplaqué

Tous les bois de Guyane certifiés CE

Bois extérieur (wapa, balata, ébène vert...)

Bois de menuiserie (amarante, angélique...)

Bois précieux (bois serpent, satiné rubané, moutouchi...)

Bois de structure (gonfolo, jatoby...)

Les services d'un vrai professionnel du bois

Etudes personnalisées des besoins

Découpe de bois brut et contreplaqué à la demande



Point Bois, des produits secs et certifiés issus d'une exploitation responsable des forêts

ZI Collery 1 - 97300 Cayenne - Tél. 0594 **30 58 77**

Horaires d'ouverture / du lundi au vendredi 7h30 - 12h30 / 14h00 - 17h00 - Samedi 8h00 - 12h00

CONFRERIE DES CHEVALIERS DE SAINT BACCHUS DE GUYANE





"L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération"



La boutique Champagne Pierrel

marque l'événement
de la rentrée !

La Maison Pierrel est une jeune maison de Champagne, familiale et indépendante associée à des familles de vignerons depuis 20 ans. Elle fait partie des 349 maisons du Champenois à l'origine de la notoriété et du prestige des célèbres vins de Champagne dans le monde. Après avoir séduit la zone Caraïbes depuis 2011, le Champagne Pierrel est distribué en Guyane, dans la toute nouvelle boutique de Béatrice Pierrel, ouverte en juin dernier. Dans un cadre intimiste, Béatrice conseille et propose une dégustation sur rendez-vous, à l'occasion d'un événement ou pour le plaisir de garnir sa cave.

LE CHAMPAGNE PIERREL : CE QUI LE REND DIFFÉRENT...

L'APPELLATION. Chez Pierrel, les bruts sans années reposent au moins 3 ans en cave et les millésimés de 8 à 10 ans. L'approvisionnement est réalisé selon trois critères, l'élégance, la fraîcheur et la finesse, cela dans les meilleurs crus de la Champagne, la zone de la « Montagne de Reims » pour les raisins noirs (Pinot Noir et Pinot Meunier) et la fameuse « Côte des Blancs » pour le Chardonnay.

L'ASSEMBLAGE est élaboré chaque année avec une grande partie de vin de réserve. La recherche de l'équilibre parfait du vin est un gage de qualité au sein de la Maison Pierrel. Un soin particulier est apporté au dosage, étape importante de la réussite d'un vin de Champagne, réalisé sur chaque cuvée avec du moût concentré de raisin, un sucre naturel résultant du produit de la vigne, véritable révélateur de saveurs.

LA PERSONNALISATION DE LA BOUTEILLE ! Au-delà de la gamme « Oressences », champagnes d'exception déclinés en Brut, Blanc de blancs, et Brut rosé, Pierrel Import innove en proposant la personnalisation de bouteilles avec sa Gamme « Tailormade Champagne ». Les bouteilles sont revêtues d'une couleur or, noire et gris argenté en recto verso de votre logo, de votre nom lié à votre événement. Un habillage festif, sur-mesure, personnalisable sur les deux faces de la bouteille. Dans ce domaine la Maison Pierrel est pionnière puisqu'elle est la 1ère Maison de Champagne à utiliser la technologie Sleever pour habiller les bouteilles et la seule à disposer de son propre centre d'habillage packaging Sleever qui, outre l'élégance qu'il procure au produit (les bouteilles sont terminées à la main), lui apporte une protection contre les rayons UV notamment.

La bouteille Pierrel se transforme donc après la fête en un souvenir dont la robe rappellera sans conteste des moments d'émotion. Une bouteille en édition limitée est d'ailleurs prévue à l'occasion du prochain carnaval de Guyane...

Boutique et Dégustation, vente au détail et sur commande personnalisée

2108 route de Montabo (face chemin Novotel)

0694 45 77 03

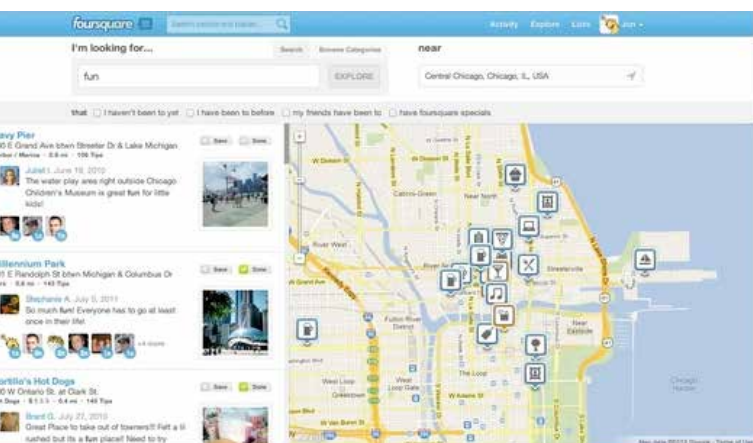
0594 31 81 55

www.pierrelimport.com

GÉOLOCALISATION focus sur Foursquare

La géolocalisation est un procédé permettant de positionner un objet, une personne sur une carte à l'aide de ses coordonnées GPS.

Avec Foursquare, il s'agit de partager le lieu où l'on se trouve, ce que l'on y fait, par un check in (déclarer sa présence)



Se Géolocaliser ? Quel intérêt ?

Outre la dimension simpliste de partage de position, voyez-y l'opportunité d'échanger des conseils. Les lieux incontournables, les restaurants à essayer, les musées à visiter, les événements et conférences où vous devez être, sont autant d'éléments que vous pouvez partager avec vos amis et/ou votre communauté.

Qu'est ce que Foursquare ?

Foursquare est un réseau social de géolocalisation lancé en 2009, donnant la possibilité de sauvegarder des lieux visités, d'indiquer les bonnes adresses, les bons plans autour de chez vous. Disponible à travers le monde, cette application vous accompagne lors de vos vacances ou tout autre déplacement.

À ses débuts, Foursquare avait une vocation ludique : permettre d'acquérir un certain nombre de points en fonction des check in, conseils et photos partagés sur le réseau. Au final, il vous était délivré un badge à collectionner. L'objectif étant d'obtenir

un maximum de badges et de points vous permettant d'obtenir le statut de mayor (le maire) d'une place.

Mais Foursquare n'est pas un simple service de géolocalisation. Sa réussite tient dans le savant mélange entre géolocalisation, utilité et jeu, qu'il instaure entre amis sur son réseau. En effet, la personne qui parvient à totaliser le plus de check-in dans un endroit en devient le mayor. Place chère qui, pour être conservée, doit donner lieu à des visites fréquentes.

La dimension « jeu » (avoir des points, conquérir le titre de mayor, débloquent de nouveaux badges) passe de plus en plus au second plan. De fait, Foursquare s'oriente plus vers un réseau social de recommandations, en invitant ses utilisateurs à aimer les lieux, à laisser des commentaires/conseils, à partager des photos avec la communauté et non plus seulement ses amis.



Business et Foursquare

Facebook et Twitter ne sont plus les seuls outils pour faire connaître. Sachez que si vous n'y êtes pas, votre concurrent y sera sûrement... Exemple d'application :

Si vous gérez un restaurant ou un commerce, utiliser Foursquare vous permettra d'une part d'être visible par vos futurs clients et, d'autre part, de leur proposer des opérations promotionnelles que vous indiquerez pas une étiquette : Ici promotion. Intégrer Foursquare à la stratégie marketing de votre entreprise influe sur l'attractivité sur le marché : vos produits et services seront connus d'un plus grand nombre de personnes.

Un petit tour sur foursquare.com ?
Flasher ce QR code !



FOURSQUARE , LES CHIFFRES DE 2013* :

- 3,5 milliards check-in : en 4 ans
- 2 millions de dollars : c'est le revenu de Foursquare en 2012
- 1,3 millions entreprises utilisent Foursquare.
En effet, il est possible d'utiliser « Foursquare for business »
- 40 000 autres applications s'appuient sur Foursquare.

Portail des mairies de Guyane

Netactions développe **l'internet citoyen**

emairie^{2.0}



Qu'est ce que le projet emairie ?

Retrouvez bientôt les nouveaux sites internet des mairies de Guyane sur www.emairie.fr : informations pour les citoyens, vie associative, agenda sportif, vie politique de votre commune et démarches en ligne.



PRESTASHOP

Certifié Expert
WORDPRESS et PRESTASHOP

Contact : 0594 28 62 92
infos@netactions.net
facebook.com/netactions
twitter.com/netactions
www.netactions.net

e-mairie^{2.0}

netactions



Ce site a été cofinancé par
l'UNION EUROPÉENNE et la RÉGION GUYANAISE



La femme afro à la Une

Il est un domaine où l'impact positif d'Internet sur l'explosion de l'offre est particulièrement palpable. La presse magazine, autrefois concentrée, s'est muée en ligne en un foisonnement de nouveaux supports dynamiques, frais et apportant de nouvelles perspectives aux lecteurs. "Black'In" s'inscrit dans cette lignée, en s'adressant aux femmes afro-caribéenne de plus de 25 ans. Rencontre avec Géraldine Anelka, fondatrice de ce web magazine novateur.

GUYAMAG :

Comment pourrait-on définir la femme Black'In ?

Géraldine Anelka : Tendances, active et contemporaine, la femme Black'In est LA femme afro-caribéenne. Multi-générationnelle, elle s'intéresse à tout : mode, beauté, loisirs, voyage, musique, cuisine, maternité... sont autant de sujets qui la concernent. C'est une consommatrice avertie, qui aime se faire plaisir, mais qui reste à l'affût des bons plans, qu'ils soient en France, aux Antilles ou ailleurs.

Quelles sont les grandes tendances éditoriales du moment ?

Tous les sujets qui abordent les bienfaits des produits naturels et les conseils beauté séduisent particulièrement notre lectorat. Néanmoins, Black'In se veut généraliste et tente de fédérer ses lectrices autour de sujets très variés, mis à jour quotidiennement.

Comment s'est bâti le projet Black'In ?

Black'In est une plateforme web sur laquelle toutes les femmes afro-caribéennes peuvent retrouver des bons plans, conseils et astuces sur tous les sujets qui les passionnent.

L'idée est venue du simple constat qu'aucun support ne proposait, à l'époque, ce type d'information. Deux ans et une dizaine de rédactrices plus tard, nos lectrices bénéficient d'une base de données comprenant plus de 3 000 articles disponibles sur des sujets divers.

Les défis pour atteindre le nirvana de la monétisation sont nombreux pour les médias en ligne.

Comment l'appréhendez-vous ?

Nous souhaitons devenir une véritable marque média affiliée, dédiée à la femme afro-caribéenne. Nous nous concentrons avant tout sur la construction et la consolidation de notre audience. Cela prend du temps et nous nous attachons à cela ! Construire une marque média nécessite également d'ouvrir son activité, en fonction des opportunités de croissance qui se présentent.

Aujourd'hui, plus qu'un simple magazine, Black'In propose un ensemble de produits complémentaires de sa plateforme d'information : une Web TV sur laquelle vous retrouverez des émissions exclusives, des "deals" et ventes privées, des événements, une carte de fidélité par abonnement, proposant des avantages exclusifs chez l'ensemble de nos partenaires à chacun des passages du client dans l'enseigne.



Le nouveau Ford Kuga

Quatre ans après le premier Kuga, Ford présente une deuxième mouture entièrement remodelée : nouveau châssis (identique à celui des Focus, C-Max, Connect...), nouvel intérieur, nouvelle mise au point pour les trains roulants, nouveaux systèmes d'aide à la conduite et moteurs plus économiques.



Extérieurement proche du Kuga originel, le nouveau modèle se différencie par un intérieur complètement remodelé. Le SUV gagne beaucoup en agrément de vie à bord. Les matériaux sont plus modernes, mieux assemblés et très agréables au toucher.

Le Kuga gagne aussi en habitabilité, alors que les dimensions extérieures (largeur et hauteur) sont légèrement inférieures à l'ancien modèle. Ford a réussi ce tour de passe-passe en réduisant l'épaisseur des sièges, sans que ce soit au détriment de leur confort, et en limitant la proéminence des garnissages de portes. L'augmentation de la largeur, en partie haute, permet aussi d'offrir plus d'espace aux occupants. La sensation d'espace est encore accentuée par la présence du

toit panoramique en verre (en option). Le Kuga dispose d'une modularité très importante, avec la possibilité de replier individuellement les sièges arrière. Le volume de chargement passe ainsi de 456 dm³ à 1 653 dm³.

À conduire, cette nouvelle mouture est nettement plus agréable et aboutie que son aînée. Le véhicule possède une très bonne tenue de route et la prise de roulis est assez faible. Elle l'est encore moins sur la version Titanium, équipée du système électronique Roll Stability Control (contrôle de roulis).

Le confort est d'un bon niveau et les défauts de la route sont bien filtrés par les suspensions. Que ce soit sur route ou autoroute, les occupants ne seront pas maltraités.

Le bloc 2.0 TDCI 140CH est agréable à l'usage et pas trop gourmand, avec une moyenne de 7 l/100 km consommés (indication de l'ordinateur de bord) sur un trajet d'un peu plus de 100 km sur route. Le moteur est, en outre, associé à une bonne boîte de vitesses à 6 rapports, bien étagés. Il n'est alors pas vraiment nécessaire de rétrograder pour effectuer un dépassement en conditions normales de circulation, sauf peut-être lorsqu'en sixième, le moteur tourne à un régime trop bas pour qu'il puisse repartir facilement. À noter que ce moteur sera également proposé avec une boîte de vitesses à double embrayage (Power Shift). Le moteur Diesel est également disponible dans une puissance de 163 ch, uniquement en quatre roues motrices.

La version 4x4 est particulièrement étonnante, par l'innovante gestion électronique de la transmission de puissance. Sans que le conducteur n'ait quoi que ce soit à faire, le système module automatiquement la répartition du couple en temps réel et selon les conditions de conduite. Par exemple, sur route à 90 km/h, ce sont uniquement les roues avant qui sont motrices. Mais, au moindre changement de situation (freinage, virage, adhérence précaire...), la répartition change instantanément. On passe de façon imperceptible d'un mode à deux roues motrices (avant ou arrière selon les besoins) à un mode 4x4. Une solution qui permet aussi de négocier de façon plus précise les virages serrés. Le système peut, en effet, fournir plus de puissance sur les roues extérieures au virage, pour aider le véhicule à s'inscrire dans le virage.

Si le Kuga ne peut être catalogué comme véritable baroudeur, il se sortira facilement des conditions de conduite délicates. À l'usage, le nouveau Kuga dispose d'astuces assez intéressantes, comme le système de remplissage du réservoir doté d'un détrompeur qui rend impossible l'introduction d'un pistolet de carburant inapproprié. Apprécié aussi, le système d'ouverture « sans les mains » du coffre (en option) : à condition d'avoir la clef sur soi, il suffit de passer le pied sous le pare-

chocs arrière pour que le coffre s'ouvre ou se ferme tout seul. En matière de sécurité, le Kuga fait carton plein en termes de résultats aux "crash tests" Euro NCAP. Il se distingue notamment par un score de 100 % pour la sécurité active qui récompense son niveau d'équipement en systèmes d'aide à la conduite et de sécurité très important : système de surveillance de vigilance du conducteur, aide au maintien dans la trajectoire, régulateur de vitesse adaptatif...

Le Kuga réalise aussi un excellent résultat à l'épreuve du choc piéton avec une note de 70 %, une des plus élevées. Pour cela, le constructeur a doté son SUV d'un porte-à-faux avant assez prononcé (c'est d'ailleurs lui qui occupe la majeure partie des 8 cm supplémentaires par rapport à la précédente génération). Des résultats qui en font l'un des plus sûrs du segment, devant les Audi Q3, BMW X3, Kia Sportage, ou encore le Volkswagen Tiguan.

LE FORD KUGA EN RÉSUMÉ

Le nouveau Ford Kuga s'améliore sur de nombreux tableaux et devient désormais un adversaire très sérieux face à la forte concurrence du segment, en termes d'équipement, de confort, de qualité de fabrication et, surtout, de prix.

Les moteurs Diesel sont très agréables à l'usage, qu'il s'agisse de la version 140 ch ou 163 ch. Enfin, la version 4x4 dispose d'une gestion automatique de la répartition de la motricité très performante et totalement imperceptible.

La nouvelle Ford Fiesta

En cette année 2013, la Ford Fiesta se renouvelle avec bonheur pour rester au sommet de la catégorie des citadines.

À l'occasion de ce lancement, la nouvelle Ford Fiesta a vu ses lignes, toujours aussi dynamiques, agrémentées d'une nouvelle calandre, inspirée du magnifique concept Ford Evos. La nouvelle Fiesta muscle, en outre, son style grâce à un capot joliment nervuré et des optiques redessinées autour d'un bouclier avant plus agressif.

L'habitacle n'est pas oublié : la planche de bord gagne encore en finition et en ergonomie, tandis que vous continuerez d'apprécier le haut niveau de qualité du garnissage intérieur. Très portée sur l'innovation, la nouvelle Fiesta s'équipe de technologies de pointe. Le système de reconnaissance vocale SYNC fait ainsi son apparition. En série sur les finitions Titanium, Titanium X et Sport, il permet, par de simples commandes



vocales intuitives, d'appeler ou de recevoir des appels, de lire à voix haute ses SMS entrants ou encore de naviguer dans sa bibliothèque musicale sans quitter le volant des mains (selon téléphone compatible).

La nouvelle Fiesta est aussi l'une des rares citadines à proposer un freinage d'urgence automatisé. Baptisé Active City Stop, ce système est capable, en cas de freinage brusque devant vous, d'éviter les collisions en dessous de 15 km/h et de limiter considérablement les conséquences à moins de 30km/h. On appréciera aussi la disponibilité d'une caméra de recul, toujours utile en manœuvre. Autre innovation en faveur de la sécurité, le système de contrôle MyKey permet de programmer une seconde clé afin de limiter la vitesse, le volume de l'autoradio ou encore d'interdire la déconnexion des assistances à la conduite. Prêtez ainsi votre véhicule en toute sérénité.

Côté motorisation, la nouvelle Fiesta hérite du fameux trois-cylindres turbo 1.0 EcoBoost, disponible en 100 ou 125 ch. Elu Moteur International de l'année 2012 sous le capot de la Focus, il permet à la citadine d'afficher des performances élevées, tout en ne consommant que 4,3l/100 km en cycle mixte, pour des émissions de CO₂ contenues à seulement 99 g/km.

La nouvelle Ford Fiesta est disponible chez votre concessionnaire Ford NCCIE à Cayenne au tarif métropole, soit dès 13 350 euros pour la version 3 portes trend 1.2 60ch, équipée de série de la climatisation, du système Audio pack et du verrouillage centralisé par télécommande.



Sommes-nous prêts pour la mutation économique ?

PAR FRANÇOIS BRICHANT

Avec la multiplication des moyens d'accès à l'information et la dématérialisation de nombreux biens de consommation, les attentes de nos clients sont en train de changer. Ne croyez pas que ce soit un phénomène réservé à la génération Y, cela touche désormais toutes les générations. Ne croyez pas non plus que certains secteurs soient épargnés par la mutation économique. Si les secteurs de la consommation de biens culturels, les voyages et la banque ont été les premiers touchés, désormais ce sont tous les acteurs économiques qui doivent revoir leur modèle de distribution et diversifier leurs activités.

Nos marchés ultra-marins s'ouvrent à la mutation économique

Avec la distance et l'étroitesse de nos marchés, la mutation économique nous a peu touchés jusqu'à présent, mais les choses s'accroissent. Les consommateurs sont friands de nouvelles technologies et cherchent des solutions pour faire baisser les prix. Les initiatives se multiplient pour permettre aux ultra-marins de profiter de la compétitivité et de la réduction des intermédiaires qu'offre le digital, pour préserver leur pouvoir d'achat. Parmi ces initiatives, le dernier kilomètre : la majorité des sites de e-commerce ne livre pas les Outre-Mer.

Qu'à cela ne tienne. Ingrid Maisonneuve, jeune Guadeloupéenne résidant dans l'Hexagone, a fondé Shop'îles, pour faire le lien avec les sites nationaux et assurer la livraison de leurs marchandises à leur place. La nature a horreur du vide.

Faisons évoluer notre marketing pour rester dans la course

Face à cette nouvelle concurrence qui arrive, il faut trouver des réponses aux attentes des clients qui changent. Ils veulent bénéficier des mêmes avantages que dans l'Hexagone : payer moins, avoir le choix, 24h/24 et 7 jours sur 7. La grande tendance, c'est de privilégier dorénavant l'utilité des produits et des services, et les bénéfices concrets qu'ils procurent. C'est sur le gâteau : arriver à faire vivre une expérience unique au client, pour qu'il se souvienne de vous. Steve Jobs l'avait compris avant tout le monde, il y a douze ans, lorsqu'il avait créé son premier Apple Store, en s'inspirant de l'architecture des halls d'accueil des hôtels "Four Seasons" (ce qui se faisait de mieux, selon lui, en matière d'expérience client). Sa vision : dépasser la notion de prix sur les ordinateurs, désormais banalisés par la vente par correspondance de Dell, pour aller vers une relation plus riche, basée sur le bénéfice client.

Chez nous, si nous regardons bien, nous disposons d'atouts pour réussir la mutation économique. La proximité : nous connaissons nos clients comme personne. À nous de renforcer cette relation, en la valorisant dans nos messages et nos actions. Finies les offres de masse, nous sommes face à une masse de niches. Autre atout : la taille de nos entreprises, qui nous permet d'être réactifs et de nous adapter plus facilement à la grande mutation.

« Mieux vaut prendre le changement par la main, avant qu'il ne nous prenne par la gorge » (Winston Churchill).



C'INTERACTIF

www.maginteractif.fr

NOUVEAUTÉ

Découvrez dès maintenant

votre magazine chic & tendance de Martinique ou de Guadeloupe !



Website : www.c-smart.fr
Facebook : C'Smart



© Madrina Dos Santos



En tournant cette page,
vous irez immédiatement
« droit dans le mur ».
Tant qu'à y aller,
faites vous bien accompagner.
ArchituPP-PCR,
Chasseur d'Authenticité.

Pierre & Pierre se marient.
Que vous soyez pour ou contre
« le mariage pour tous »...
il est temps de tourner la page.
Faites vous accompagner
dans votre réflexion par
ArchituPP-PCR,
Chasseur d'Authenticité.



Archituff réinvente la pub d'entreprise

LA DÉCORATION D'INTÉRIEUR OU D'EXTÉRIEUR, POUR CHRISTIAN-GEORGES BENASSI, C'EST UNE PASSION DE FAMILLE CREUSÉE À CŒUR PAR SES AÎEUX (IL EST ISSU DE QUATRE GÉNÉRATIONS DE FABRICANTS DE CARRELAGE EN ITALIE, ESPAGNE ET FRANCE). AU POINT DE L'AFFICHER QUASIMENT INSCRITE DANS SON ADN DE CHEF D'ENTREPRISE. LE SENS DE LA COMMUNICATION EN PRIME...

DANIEL-CHARLES NELSON

Atypique. Décalée. Iconoclaste, mais inspirée. Furieusement "tendance", à force de transgresser les codes établis. Les adjectifs, dithyrambiques ou perplexes, des communicants patentés ne manquent pas pour connoter, chacun à sa manière, la campagne de pub initiée par Archituff aux Antilles-Guyane, dans les colonnes de magazines soigneusement ciblés.

C'est que l'enseigne, qui a plus d'une corde à son arc, ne fait décidément rien comme les autres. Au point d'intriguer, voire de dérouter quelques directeurs d'agences de com', peu inspirés par la détermination exprimée par Christian-Georges Benassi à imposer ses (points de) vues dans l'univers, à ses yeux trop frileux et formaté, de la communication d'entreprise. Son entreprise, c'est PCR (la "Pierre Caribéenne Restituée"), située à Anse-Bertrand - section Grands-Fonds Macaille.

Elle est spécialisée dans la production de matériaux de second

œuvre en revêtements pour les sols et les murs, outre divers éléments de décoration intérieure et extérieure. Sa matière première d'élection, le tuff, matériau géologique local, entre pour plus de 84% dans la fabrication du produit fini. Après quelques étapes indispensables (extraction de carrière, concassage, criblage, transformation, façonnage), le tuff se fait "pierre caribéenne restituée" et "produit péyi" revendiqué !

Pour promouvoir les quelque 167 références qui garnissent une production pour le moins originale, Archituff a donc, par la voix de son créateur, choisi un mode de communication tout aussi inédit, conçu pour intriguer, interpeller, sans référence immédiate et obligée au produit lui-même. Ses affiches prennent pour thèmes et ciblent avec humour des faits de société (le mariage pour tous, le charme d'une rencontre) ou des détournements de sens (expressions imagées), bien faits pour capter l'attention, agiter les consciences, signer ses connivences, tisser des liens symboliques avec une réalité hors contexte.

Car le "médiatiquement correct", ce n'est décidément pas le genre de la "maison". C'est que le patron d'Archituff, la marque commerciale choisie pour porter la communication grand public de PCR, défend mieux qu'un savoir-faire collectif : un savoir être local, qu'il porte comme un flambeau d'espérance, au service de ses ambitions, de ses convictions d'entrepreneur "solidaire". Architecte de formation, il est aussi diplômé des Hautes Etudes des Pratiques Sociales. Une double casquette qui l'autorise à diriger un C.A.T. (Centre d'Aide par le Travail) où la polyvalence est valorisée. Sur les 47 salariés de PCR, une vingtaine est reconnue travailleurs handicapés.

Une autre manière, pour Archituff et son "maître d'œuvres" inspiré, de signer sa différence, son implication dans la valorisation d'un terroir riche de son environnement, mais aussi des hommes (et femmes !) qui l'habitent, en incarnant les savoir-faire et en prolongent l'attachante singularité.

Bon sang (italien de naissance, créole de cœur !) ne pouvait mentir...

Offres d'emploi

TOUTES NOS OFFRES SONT OUVERTES AUX PERSONNES HANDICAPEES

ADECCO CAYENNE

- 1 Employé polyvalent de restauration pour service clientèle, encaissement, nettoyage - BAC souhaité.
- 1 Secrétaire - assistante de direction pour accueil clientèle, gestion de bons de commandes et facturation, gestion du personnel.
- 1 Chef de chantier gros-œuvre, débutant accepté.
- 1 Commercial sédentaire pour accueil clientèle, prise de commandes, devis, vente et encaissement.
- 1 chef de dépôt.
- Des électriciens industriels/bâtiment confirmés avec habilitations électriques.
- Des conducteurs d'engins expérimentés avec CACES à jour.
- Des caristes avec CACES à jour.
- 1 Chauffeur PL / SPL EXPERIMENTE pour la conduite de semi-remorque. Permis EC obligatoire.
- Des comptables clients et fournisseurs.

- Tout profil d'ouvriers qualifiés dans le BTP (menuisier, maçon coffreur, ferrailleur, bancheur, serrurier-soudeur, chef de chantier, ouvriers VRD, manœuvres TP...).

ADECCO KOUROU/ST-LAURENT

- Chauffeur de transport en commun avec permis D, carte de conducteur, carte de chronotachygraphe et FIMO/FCOS à jour.
- Chauffeur PL avec FIMO, carte de chronotachygraphe, carte de conducteur, Permis PL, Transport de matières dangereuses et idéalement des CACES en-cours de validité. Des travaux de manutention sont à prévoir.
- Mécanicien PL et engins de chantiers avec une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire
- Métallier CAP Métallier Obtenu ayant 1 expérience d'au moins 2 ans sur des travaux de fabrication et de pose, soudure, lecture de plan.
- Réceptionniste en hôtellerie parlant couramment Français et Anglais et ayant des notions de Russe pour assurer l'accueil physique, téléphonique, les réservations, la facturation, les encaissements.



Adecco Guyane

Cayenne Kourou St Laurent

0594 29 77 50 0594 32 00 11 0594 34 70 61

better work, better life*

Votre solution CDD – CDI – Interim

Adecco BTP – Industrie

Secrétariat – Bureautique – Finances

* Mieux travailler, mieux vivre

www.adeccodfa.fr



Vous recherchez ...
une solution clés en main

LOCATION de BUREAUX EQUIPES

- Bureaux meublés
- Téléphone avec accueil personnalisé
- Accès internet
- Gestion courrier
- Secrétariat



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

Prestations complémentaires

Domiciliation d'entreprises

Accueil téléphonique

Services de secrétariat

(Frappe, photocopies, fax, ...)

Salles de réunion

Tél. : 0594 27 40 40
www.buro.com

Un centre d'affaires en Guyane

Choisissez l'adresse idéale pour offrir à votre entreprise un espace professionnel sur mesure.

Imm. Faic 1er étage Route de Montabo
1, avenue Gustave Charlely 97300 Cayenne

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

BURO Club®
Espaces entreprises

30 centres d'affaires partout en France
SYNAPHE



Retrouvez vos magazines sur
www.caribmag.fr

Je m'abonne et je découvre un magazine économique accessible à tous

1 > Je choisis les magazines que je veux recevoir :

☐

☐

☐


**FRAIS
D'ENVOI**

Pour 1 magazine

1 an = 6 numéros

• DOM : 19 €

• METROPOLE : 24 €

Pour 2 magazines

1 an = 12 numéros

• DOM : 35 €

• METROPOLE : 46 €

Pour 3 magazines

1 an = 18 numéros

• DOM : 52 €

• METROPOLE : 66 €

**Retrouvez-les à
chaque édition
dans votre boîte
aux lettres
en ne payant que
les frais d'envoi.**

**Ou abonnez-vous sur
www.caribmag.fr
et payez en ligne**

Oui, je m'abonne pour 1 an en ne payant que les frais d'envois.

NOM _____ PRENOM _____

SOCIETE _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CP _____

TEL _____

EMAIL _____

Date et signature

**Je règle par
chèque:
à l'attention de
EPAG :**
EPAG Abonne-
ment – BP 2174
97195 Jarry
Cedex
avec vos coordonnées
en indiquant les
magazines que vous
avez choisis.



Les nouveaux délais de prescription en matière prud'homale

(LOI DE SÉCURISATION DE L'EMPLOI
N°2013-504 DU 14 JUIN 2013)

PAR MAÎTRE BORIS CHONG SIT

La prescription désigne la durée au-delà de laquelle une action en justice, civile ou pénale, n'est plus recevable.

Après la loi n°2008-561 du 17 juin 2008 qui a réformé le droit commun des prescriptions en matière civile, selon les grandes lignes suivantes :

- **5 ans** : est désormais le délai (raccourci) de prescription de droit commun, en lieu et place de 30 ans (article 2224 du Code civil).
- **10 ans** : en cas de dommage corporel par application de l'article 2226 du Code civil qui dispose que « l'action en responsabilité née à raison d'un événement ayant entraîné un

dommage corporel, engagée par la victime directe ou indirecte des préjudices qui en résultent, se prescrit par 10 ans à compter de la date de la consolidation du dommage initial ou aggravé ».

- **30 ans** : pour les actions réelles immobilières (ex : actions en reconnaissance d'un droit d'usage, d'une servitude, d'un usufruit, etc...) et la réparation des dommages à l'environnement. La loi de sécurisation de l'emploi du 14 juin 2013 a réformé certains délais de prescription ouverts au salarié pour ester en justice devant le Conseil de Prud'hommes.

1) Les nouveaux délais raccourcis

Les salariés qui saisissent les prud'hommes après le 16 juin 2013, date de l'entrée en vigueur de la loi, se verront opposer des délais de prescription raccourcis et dérogatoires par rapport au délai de droit commun de 5 ans, soit :

- **3 ans** : pour les litiges relatifs au paiement ou rappel de salaires (heures supplémentaires, travail dissimulé - article L.3245-1 du Code du Travail),
- **2 ans** : pour les litiges relatifs à l'exécution ou à la rupture du contrat de travail (article L.1471-1 du Code du Travail)

Les nouveaux délais s'appliqueront aux prescriptions en cours, mais ne courront qu'à compter du 16 juin 2013, sans que la durée totale ne puisse excéder la durée antérieure de 5 ans.

2) Les délais maintenus

- **6 mois** : pour les sommes figurant au solde de tout compte signé par le salarié ;
- **1 an** : pour les litiges relatifs à une rupture conventionnelle, un licenciement économique ou un contrat de sécurisation professionnelle ;
- **5 ans** : pour les litiges relatifs à des faits de harcèlement moral ou sexuel ou encore de discrimination ;
- **10 ans** : pour les litiges relatifs à un dommage corporel lié à l'exécution du contrat de travail.

Rappelons que, sauf dispositions contraires :

- les juges ne peuvent pas soulever d'office un moyen résultant de la prescription (article 2247 du Code Civil),
- les parties peuvent, soit invoquer la prescription, soit y renoncer, et ce en tout état de cause, c'est-à-dire à tous les stades de la procédure (article 2248 du Code civil).

AU SERVICE DE SEPT PRÉSIDENTS
IL A TRAVERSÉ TRENTE ANS D'HISTOIRE

FOREST WHITAKER
OPRAH WINFREY
JOHN CUSACK
JANE FONDA
CUBA GOODING JR.
TERRENCE HOWARD
LENNY KRAVITZ
JAMES MARSDEN
DAVID OYELOWO
VANESSA REDGRAVE
ALAN RICKMAN
LIEV SCHREIBER
ROBIN WILLIAMS

LE MAJORDOME

D'APRÈS UNE HISTOIRE VRAIE
PAR LE RÉALISATEUR DE "PRECIOUS"

INSPIRÉ D'UNE HISTOIRE VRAIE

Par le réalisateur de PRECIOUS : Lee Daniels

Avec Forest Whitaker, Oprah Winfrey, John Cusack, Robin Williams, Terrence Howard

2h05

Synopsis :

Le jeune Cecil Gaines, en quête d'un avenir meilleur, fuit, en 1926, le Sud des États-Unis, en proie à la tyrannie ségrégationniste. Tout en devenant un homme, il acquiert les compétences inestimables qui lui permettent d'atteindre une fonction très convoitée : majordome de la Maison-Blanche. C'est là que Cecil devient, durant sept présidences, un témoin privilégié de son temps et des tractations qui ont lieu au sein du Bureau Oval.

À la maison, sa femme, Gloria, élève leurs deux fils, et la famille jouit d'une existence confortable grâce au poste de Cecil. Pourtant, son engagement suscite des tensions dans son couple : Gloria s'éloigne de lui et les disputes avec l'un de ses fils, particulièrement anticonformiste, sont incessantes.

À travers le regard de Cecil Gaines, le film retrace l'évolution de la vie politique américaine et des relations entre communautés. De l'assassinat du président Kennedy et de Martin Luther King au mouvement des "Black Panthers", de la guerre du Vietnam au scandale du Watergate, Cecil vit ces événements de l'intérieur, mais aussi en père de famille...

LE MAJORDOME



CINÉMA AGORA



Centre commercial
Family Plaza ZI terca
97 351 Matoury
0594 252 200

Achetez vos places de cinéma en ligne
sur AGORA.GF

AGORA

Plus-values immobilières : une réforme en demi-teinte

La promesse de campagne du Président de la République, qui ramène à 22 ans la durée de détention pour l'exonération de l'impôt de certaines plus-values, entre en application le 1er septembre 2013.

Pour en amplifier l'effet souhaité par le Gouvernement sur la fluidité du marché, la mesure sera doublée par un abattement supplémentaire et temporaire de 25% sur le montant de la plus-value nette imposable, pour les cessions réalisées entre le 1er septembre 2013 et le 31 août 2014.

Si la durée de possession pour l'exonération, doublée en 2012, n'a eu pour effet que de bloquer le marché de la transaction, situation que le Gouvernement souhaite corriger, la réforme annoncée se présente complexe et en demi-teinte. Elle est associée à un abattement de 6% par année de détention à partir de la 6ème, alors que la moyenne de la durée de détention des biens qui pourraient en bénéficier est de 7 à 10 ans.

Elle ne concernera pas la taxation des prélèvements sociaux, qui suivront un autre régime d'abattement pour être exonérés au terme de 30 ans de détention. De ce fait, le calcul de l'impôt sera complexe et l'avantage fiscal attribué au contribuable contenu par l'effet de cette mesure.

En pratique, en cas de vente d'un bien autre qu'une résidence principale, pour le calcul de la plus-value nette imposable au taux forfaitaire de 19%, les abattements pour durée de détention seront de 6% par année à compter de la 6ème et jusqu'à la 21ème, soit 96% d'abattements cumulés en 21 ans de détention, puis de 4% la 22ème année, soit 100% au terme de 22 années.

En revanche, pour le calcul de l'assiette des prélèvements sociaux imposables à 15,5%, l'assiette de l'impôt sera réduite d'un abattement de 1,65% pour chaque année de détention, de la 6ème à la 21ème, soit 26,40% en cumul en 21 ans de détention, puis de 1,6% pour la

22ème année, et de 9% chaque année à compter de la 23ème, soit 100% au terme de 30 ans de détention.

En chiffres, pour une plus-value brute de 40 000 € réalisée au terme de 10 ans de détention :

- Jusqu'au 31 août 2013 et après application des abattements actuellement en cours, le montant total de l'impôt sur le revenu et des prélèvements sociaux s'évalue à 12.420 € (dont 6.840 € d'impôt sur la plus-value nette et 5.580 € de prélèvements sociaux).

- Au 1er septembre 2013, la même plus-value, par l'effet cumulé des nouveaux abattements y compris celui de 25% appliqué temporairement, fait que le montant total de l'impôt sera de 9.700 € (dont 4 000 € d'impôt sur la plus-value et 5 700 € de prélèvements sociaux), soit un gain de 4.720 € d'impôt (dont 1.300 € au titre de l'abattement exceptionnel). A noter que, dans l'hypothèse où le régime d'imposition des prélèvements sociaux suivrait celui de la plus-value, le montant des prélèvements sociaux aurait été réduit de près de 2.500 €.

Si le Gouvernement a souhaité encourager le marché, le régime particulier réservé aux prélèvements sociaux complexifie la réforme et en atténue les effets. Mais cet encouragement ne produira ses effets que pour autant que le Gouvernement maintienne le taux de 19% d'imposition forfaitaire et ne décide pas d'imposer les plus-values immobilières au barème progressif de l'impôt sur le revenu, comme c'est déjà le cas pour les dividendes et les plus-values mobilières.

Quant aux ventes de terrains à bâtir, elles risquent de faire les frais de cette réforme : les propriétaires n'ont que jusqu'au 31 décembre 2013 pour bénéficier des abattements pour durée de détention, qui seront supprimés à compter du 1er janvier 2014. Pour le Gouvernement, cela réduira l'incitation à la rétention du foncier disponible.

A PROPOS DE LA FNAIM

Première organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France et en Outre-mer, la Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs 13 métiers, depuis 1946. Elle fédère aujourd'hui 12 000 entreprises, qui servent les intérêts du consommateur dans le respect d'un Code d'Éthique et de Déontologie. Force de proposition reconnue et écoutée sur les enjeux de la politique du logement en France, la FNAIM est régulièrement consultée par les pouvoirs publics.

Possédant à la fois une expérience professionnelle, juridique et économique, elle participe activement à l'élaboration de textes législatifs et réglementaires. Son maillage national, organisé autour de Chambres départementales et régionales, lui permet également de s'inscrire au cœur de l'action sur le terrain, en différenciant les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services qu'ils offrent aux particuliers.

Aux Antilles-Guyane, la FNAIM, c'est plus de 95 agences et 200 collaborateurs impliqués au quotidien pour apporter le meilleur service à leurs clients locataires, propriétaires, vendeurs et acquéreurs, ainsi que leur professionnalisme en matière d'expertise immobilière.



PHILIPPE SCHAFER
PRÉSIDENT
DE LA CHAMBRE FNAIM
ANTILLES-GUYANE
220 Immeuble sardine
Marina Pointe du bout
97223 Les Trois Ilets
FNAIM.RegionAG@gmail.com

NE METTONS PAS LE LOGEMENT A LA RUE



MADAME DUFLLOT MORALISER LE MARCHÉ : OUI
FRAGILISER LOCATAIRES ET PROPRIÉTAIRES : NON

Votre projet de loi risque d'avoir des conséquences terribles pour le logement : hausse des tarifs pour les copropriétaires, hausse des taxes pour les propriétaires, moins de logements à la location, création d'un marché parallèle.

SIGNEZ NOTRE PETITION SUR WWW.BAILBAILALUR.NET



| AGIR POUR LE LOGEMENT |

GUADELOUPE SEPTEMBRE

15 et 16 septembre. Journées européennes du Patrimoine.

OCTOBRE

BAIE-MAHAULT. Salon Seniors au WTC, du 04 au 06 octobre. Le public pourra



rencontrer des professionnels. Des ateliers et des conférences seront proposés.

POINTE-À-PITRE. Mini Transat 2013, du 13 octobre au 23 novembre.

La Transat 6,50, dite "Mini Transat" est une traversée de l'Atlantique en solitaire, une course nautique sans assistance sur un monocoque de 6,50 m. Trouvez votre location de vacances

en Guadeloupe pendant votre séjour sur Coconews Guadeloupe. <http://www.minitransat.fr>.



GUYANE SEPTEMBRE

15 et 16 septembre.

Journées européennes du Patrimoine. À Cayenne, sur le marché central, le 14/9 à partir de 17h. Visite guidée sur le thème « 1913-2013, cent ans de protection de son patrimoine. La ville de Cayenne met en valeur le marché central ».

OCTOBRE

CAYENNE. Kayenn Jazz Festival au

Jardin Botanique, à l'Hôtel de Ville et à l'ENCRE, du 09 au 13 octobre.

Un rendez-vous attendu par le public, une programmation alliant des concerts d'artistes guyanais et des prestations de chanteurs et musiciens de la Caraïbe et d'ailleurs.

RÉMIRE-MONTJOLY. Premier Salon des seniors et de la famille, au Centre commercial Montjoly 2, du 25 au 26 octobre de 9h à 20h.

Contact : 0694 43 13 43



CAYENNE. Salon des folklores et traditions créoles au stade Scolaire/Hôtel de Ville, les 26 et 27 octobre. Cette nouvelle édition s'ouvre à Sainte-Lucie, un pays créolophone.

MARTINIQUE SEPTEMBRE

SAINT-ESPRIT. Le jardinage en surface réduite (appartement ou maison sans jardin) Dimanche

1er septembre 2013, rendez-vous à 08h30. Contact : 0696 29 21 46.

FORT-DE-FRANCE. Du 15 septembre au 17 novembre. Entraînements au semi-marathon prévu le 24



novembre. Contact : 0596 39 31 02.

FORT-DE-FRANCE. Les 15 et 16 septembre. Journées européennes du Patrimoine.

Lamentin. Reprise des activités de la section d'athlétisme. Maison pour tous, avenue Georges Gratiant.

Contact : 0596 03 06 37 - 0696.21.80.16 - lacigognem@yahoo.fr

OCTOBRE

SAINTE-MARIE. Festival des cultures du monde rural caribéen. Ce festival, prévu initialement en mai, a été

reporté en octobre. Les dates précises de cette manifestation ne nous ont pas été communiquées.

Les informations seront sur le site, une fois transmises par l'organisateur

Plus de détails sur ces événements sur Coconews. Sur Coconews Guadeloupe, Martinique et Guyane, retrouvez notre guide des locations saisonnières pour les vacances et les sites et plages à découvrir sur ces territoires.





PARISCAYENNE

RESTAURANT DEPUIS 1981



OUVERT DE 12H À 15H ET DE 20H À 22H30
FERME LE SAMEDI MIDI, LE LUNDI MIDI ET
LE DIMANCHE

RESERVATIONS: 0594 317 617

59 rue Lallouette CAYENNE
97300 - GUYANE

NABAO

www.nabao.fr

DÉCOUVRE TA NOUVELLE BOUTIQUE EN LIGNE

Pour les lecteurs de GUYAMAG, la livraison est GRATUITE sans minimum d'achat et reçois un CADEAU SURPRISE avec le code promo "Guyamag" jusqu'au 31.10.13

ENFIN

DE LA MODE

BIO

& TENDANCE

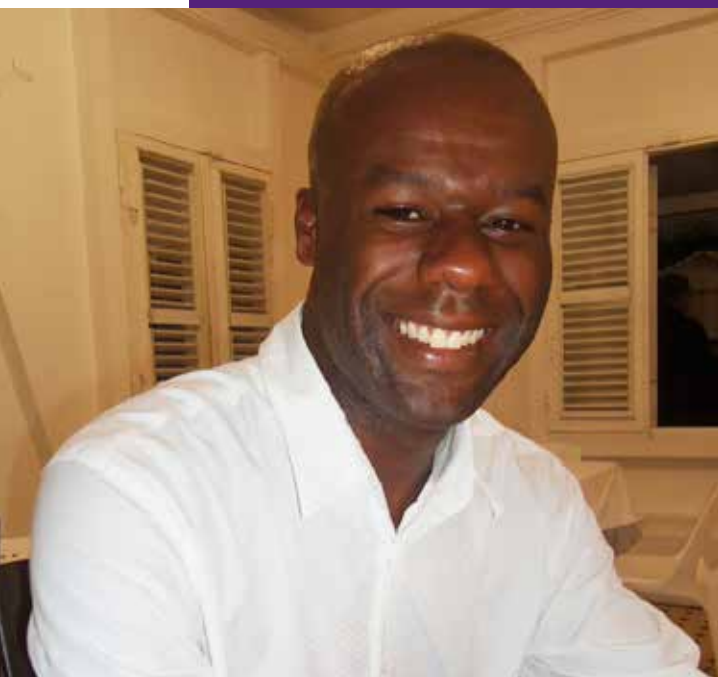
AUX ANTILLES & GUYANE !

-10% SUR LA MARQUE TUDO BOM

en cadeau de bienvenue

LIVRAISON GRATUITE

Retrouve-nous sur notre page www.facebook.fr/nabao.fr



Mes Coups de coeur

JEANYO.MAGPLATINIUM@GMAIL.COM

PAGE FACEBOOK JEAN YO JEAN YO



Le single de Tyna Li

"Lwen", mon clip favori. Sortie de l'album prévu en fin d'année, réalisé par le virtuose Ali Angel !



Préparez-vous !

L'an prochain, Francky Vincent concocte une tournée Antilles-Guyane "sexeptionnelle" pour ces 40 ans de carrière !

Mandy François-Élie

juste waouuu ! Double championne du monde handisport ...



Lindor 2013

Samedi 28 septembre, hommage à notre petite fée, Edith Lefel. Nota Bene : Edith Lefel, "une flamme créole", de Marie-Line Ampigny.

Hommage

"Si le ciel est ta limite,
Ne reste pas planté là comme un arbre,
Car les arbres ne touchent jamais le ciel".
En souvenir de Patrick Coppet (1969-2008)

Mounia : Top Model, peintre, mais aussi chanteuse !

Mounia est remarquée, lors d'un défilé pour Givenchy, par Yves Saint Laurent (1980), dont elle devient le mannequin et rapidement l'égérie. Elle travaille également pour Dior, Versace, Armani, etc. Elle acquiert une réputation internationale, faisant la Une de grands magazines comme Vogue, Elle ou encore Essence, qui la classent parmi les personnalités noires les plus connues. Le réalisateur Frédéric Hadengue lui consacre un reportage, intitulé : "Mounia, mannequin vedette et top model"...

Intéressée par la peinture, à laquelle Bernard Buffet l'initie, elle se consacre à ce domaine après son mannequinat, et réalise plusieurs expositions, en France, au Japon, à New York et en Côte d'Ivoire. Depuis, Mounia fait partie des artistes-peintres munis d'une cotation agréée.

Mounia en musique :

1988 1er album Kamikaze
1998 Trouble en duo avec Bernard Lavilliers
2002 Grooving
2004 Moon's groove
2007 Woopsee, en duo avec Jeff Joseph
"Moumoune", comme aimait l'appeler Jeff Joseph, son compagnon de vie, est une fervente fanatique du "reggae roots"...

L'amie intime de Grace Jones, Stevie Wonder ou encore Diana Ross (témoin de l'un de ses mariages) consacre une grande partie de sa vie à la cause des enfants démunis, en Afrique, aux Antilles et particulièrement en Haïti, où elle a fait construire un orphelinat "Association Mounia pour l'amour des enfants"... 2009 : médaillée Chevalier de l'Ordre national du Mérite par Marie-Luce Penchard, alors ministre chargée de l'Outre-mer.

MES ADRESSES PRÉFÉRÉES

GUYANE

J'adore déguster les cocktails originaux de Daniel, au 1922, petit bar très cosy.
1922, 39 avenue Pasteur, Cayenne

GUADELOUPE

Resto-Bar Lounge par excellence, Le Hill's, cuisine déco et cocktail raffiné.
Le Hill's, Digue de la Marina, Le Gosier, 0590 90 86 54

MARTINIQUE

L'un des lieux le plus "roots" de la capitale foyalaïse, vue imprenable sur la baie de Fort-de-France. Show case, grilles...
Le Ti'Kabanon, 60 rue du petit Pavois, Pointe de la Vierge, Fort-de-France



MAKE UP FOR EVER

PROFESSIONAL - PARIS



SHERY CENTER

VOUS OUVRE LES PORTES DE SA BOUTIQUE DE MAQUILLAGE
MAKE UP FOREVER
EN GUYANE

20 CHEMIN GERMAIN - 97354 RÉMIRE - MONTJOLY
TÉL : 0594 25 13 13 - 0694 23 03 10

“Quelle énergie !” lance-t-on avec admiration en visionnant une vidéo d'un concert de Tina Turner auprès de qui même un James Brown chargé à bloc paraît fatigué. “Quelle énergie !” lâchez-vous, épuisé d'avance quand votre collègue débarque le lundi de la rentrée en s'écriant qu'il a une pêche d'enfer pour attaquer la semaine et qu'il passe ses premiers coups de fil à ses clients avant même d'avoir avalé un café.

“Quelle énergie !” murmurez-vous désespérément le dimanche soir, alors que votre fils de sept ans vous a réveillé à 6 heures ce matin en atterrissant sur vos tibias, au terme d'une impeccable pirouette commencée au bout du lit ; a englouti deux bols de céréales avant de vous traîner à demi-mort à la plage, en insistant pour organiser un concours de Morey dans les vagues que vous auriez pourtant préféré voir de loin, histoire de finir votre nuit sur un drap de bain ; s'est au retour jeté dans le canapé en semant les kilos de sable accumulés dans son short, tout cela pour attraper le chien qu'il s'est mis en tête de laver au jet d'eau, ce qui se solde par un nettoyage général du salon de jardin, malencontreusement placé dans la trajectoire dudit jet d'eau ; se colle trois secondes devant un dessin animé avant d'estimer plus drôle de chatouiller sa petite sœur qui se met à hurler parce qu'elle avait opté, elle, pour regarder tranquillement Oggy torturer ses Cafards ; vous lancez après dîner, alors que vous le croyez enfin épuisé : « On fait une partie sur la Wii ? »

“Quelle énergie !” vous exclamez-vous jalousement dans le vidé du mercredi des Cendres, quand votre compagne

de bacchanales qui ne s'est pas assise depuis quatre jours continue de faire tressauter ses hanches rebondies au premier rang des carnavaliers, en insistant pour que les tambours accélèrent le rythme.

“Quelle énergie !” vous interrogez-vous quand votre prof de Tai-shi vous explique, pour la énième fois, le sens de la circulation du Qi et la localisation exacte du point vital qui centralise ce fameux Qi.

Alors imaginez-vous un peu ce que ce serait si on parvenait à transformer cette somme colossale d'énergie

humaine en carburant...

On ne ferait plus le plein de sa voiture : on embarquerait simplement un gamin de sept ans à l'arrière et en route pour cent kilomètres sans essence. On placerait dix Tina Turner dans un Boeing 777 et finies les taxes carburant qui plombent le prix des billets transatlantiques. On rechargerait son portable en le mettant dans la poche de son collègue inépuisable. On cuisinerait sans électricité ni gaz, en invitant seulement sa copine montée sur ressort à dîner et en la plaçant habilement devant les plaques de cuisson. On refroidirait un bâtiment entier en ins-

tallant trois profs de Tai-shi au cœur de l'immeuble pour qu'ils fassent circuler l'air dans le bon sens.

Bon, certes, le système a ses contraintes. Il vous oblige à sélectionner vos amis, voire vos enfants, ce qui est plus compliqué. Mais songez à ses formidables avantages et cessez de râler parce que les vacances sont finies. Concentrez-vous sur l'idée que vous êtes peut-être la clé de l'énergie parfaite : propre, inépuisable et idéalement répartie dans le monde. Enfin... presque !

La véritable énergie de demain

SAINT JAMES[®]

Bien remuer avant de servir



PLANTATIONS
SAINT JAMES
MARTINIQUE



*Rhum Agricole
de la Martinique*
APPELLATION D'ORIGINE

l'abus d'alcool est dangereux pour la santé
consommez avec modération

l'abus d'alcool est dangereux pour la santé - A consommer avec modération

LES AFFAIRES
À **SAISIR**

Tiguan Edition TDI
à partir de
29 990€*



Série spéciale Tiguan Edition



Das Auto.

- Jantes alliages 17"
- Radars de recul arrière
- Interface Bluetooth pour téléphone portable
- Volant multifonction cuir
- Pack visibilité
- Régulateur de vitesse

*Offre valable jusqu'au 31 octobre 2013 pour l'achat d'un Volkswagen Tiguan 2.0tdi 110ch série spéciale Edition au prix de 29 990€, carte grise de 262 €, écotaxe de 100 € et forfait livraison inclus, remise Sud Motors de 3 010 € déduite. Stock limité. Photo non contractuelle
Consommation mixte 5,3l/100 km. CO₂ : 139g/km. SUD MOTORS - RCS Cayenne 424145886 - SAS Capital 2 500 000 €. Das Auto : La Voiture.

Sud Motors

Rond-point de la Madeleine - Cayenne - Tél. : 05 94 25 22 01



Volkswagen Guyane