

François-Joseph Giordani,
Retour gagnant à Bastelica



La Chambre & VOUS

Magazine d'information de la Chambre de Commerce et d'Industrie
d'Ajaccio et de la Corse du Sud Trimestriel N° 3 Septembre 2013



Commerce de proximité :
**La stratégie de la
CCI 2A**

RETOUR EN IMAGES

Un trimestre riche en évènements



L'été au rythme du Shopping de nuit

Le succès de cette grande opération commerciale s'amplifie au fil des ans. Chaque vendredi de juillet et d'août à Ajaccio et chaque jeudi à Sartène les commerçants de centre ville se sont une nouvelle fois mobilisés en ouvrant leurs boutiques jusqu'à minuit. Piétonisation des rues, animations diverses et variées rehaussaient l'attractivité de ces soirées, alliant une dimension touristique au dynamisme affiché des commerçants.



Figari une escale très V.I.P

L'aéroport Figari-Sud Corse, leader insulaire du trafic d'aviation d'affaires, a inauguré son nouveau terminal en juin dernier. Il permettra d'accueillir une clientèle haut de gamme dans de meilleures conditions. La nouvelle structure propose plusieurs services, dont des salons VIP à l'étage, tandis que le rez-de-chaussée rassemble notamment le comptoir dévolu à la gestion des vols et les divers locaux abritant les services de sécurité. Le coût de l'opération s'élève à 2,2 millions d'euros, financé par la Chambre de Commerce et d'Industrie et une participation de 381 000 € de la Collectivité Territoriale de Corse. Deux chiffres pour fixer les esprits : en 2006, on dénombrait 186 mouvements d'aviation d'affaires à Figari, ils s'élevaient l'an dernier à 2610.



Antoine Mondoloni Président régional

La CCI de Corse, on le sait, fonctionne sous le mode de l'alternance politique et administrative. A mi-mandat, le président « nordiste » Jean Dominici a tout naturellement cédé son fauteuil au « sudiste » Antoine Mondoloni. Le nouvel élu régional a rappelé dans un discours liminaire que cette méthode de gouvernance alternée facilitera une culture de convergence et de stratégie communes entre les deux chambres territoriales. Une harmonisation, un espace de dialogue, un esprit de consensus qu'avait toujours prôné l'un des artisans de ce mode de fonctionnement, Jacques Nacer.



Travaux sur l'emprise portuaire ajaccienne

Dans un souci de modernisation et d'amélioration du service rendu à la clientèle, le Quai Brancaleoni s'est vu doter de nouvelles bornes électriques modernes et performantes. Côté Port de Commerce, une nouvelle gare routière, fonctionnelle, construite dans le prolongement de la gare cargos ouvrira ses portes ce trimestre pour le confort des usagers et des transporteurs.

EDITORIAL

L'après-saison touristique et l'avenir de notre économie



Notre Île possède d'indéniables potentialités de développement que nous devons valoriser

Au cours de l'été, les rencontres avec les socio-professionnels, sur le terrain, nous ont permis de mesurer l'angoisse et l'incertitude ambiantes, face à un sentiment partagé à travers le territoire : celui de la dégradation de l'économie corse.

Nous ne pouvons nier que de nombreuses entreprises sur le terrain rencontrent d'importantes difficultés, toutefois force est de constater que l'attractivité de notre destination demeure solide. Si le pouvoir d'achat individuel des touristes est en baisse ici comme ailleurs, les trafics, eux, sont en hausse. En Corse-du-Sud, le nombre de visiteurs a considérablement augmenté en 2013, la légère baisse des trafics portuaires ayant été largement compensée par l'aérien en hausse.

L'Aéroport Napoléon Bonaparte ne cesse de battre ses propres records et a déjà atteint le seuil du million de passagers, enregistrant une hausse de 20% au mois d'août. À Figari-Sud Corse, le trafic régulier connaît une hausse de plus de 7% en août, alors que les mouvements d'aviation d'affaires augmentent de 18,3%.

La CCI 2A mène depuis plusieurs années une politique volontariste en matière de développement du trafic aérien et notamment des low cost, destinée à atténuer les effets de la crise.

Néanmoins, la réalité économique mondiale est préoccupante, le marché local est fragmenté et le paracommercialisme se développe. La CCI 2A, ne pourra à elle seule, résoudre ces problèmes structurels et conjoncturels, c'est pourquoi elle collabore avec l'ensemble de ses partenaires afin d'analyser la situation avec lucidité et de mettre en œuvre des solutions efficaces.

Parallèlement, l'Institution consulaire agit quotidiennement afin d'aider les entreprises à gérer au mieux les conséquences de cette période incertaine et complexe en leur proposant un panel d'actions de soutien. Le commerce de proximité constitue également une préoccupation forte et fera dans les mois à venir, l'objet de plusieurs initiatives importantes, qui sont détaillées dans le dossier de ce numéro 3.

Le contexte actuel ne doit pas nous empêcher de croire en notre avenir. Notre Île possède d'indéniables potentialités de développement que nous devons valoriser afin de permettre aux entreprises de s'engager sur le chemin d'un renouveau et d'une sérénité durables.

Cordialement,

Nathalie Carlotti
Présidente de la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Ajaccio et de la Corse-du-Sud

SOMMAIRE



PAGE 4

La Chambre en action
Dynamisme, accessibilité et image, voilà les trois points essentiels de la stratégie de la CCI 2A concernant le commerce de proximité.



PAGE 7

Vous et La Chambre
Grâce à la Direction Formation-Emploi, les entreprises et leurs salariés peuvent bénéficier d'un accompagnement en matière de RH.



PAGE 6

La Chambre en projet
Un des objectifs de la CCI 2A est d'harmoniser les activités urbaines et portuaires.



PAGE 8

La Chambre à vos côtés
La CCI 2A est désormais chargée de la mise en œuvre du nouveau pack CACED destiné à anticiper les difficultés des entreprises.



ÉCONOMIE

Commerce de proximité : la stratégie de la CCI 2A

Malgré les difficultés diverses et variées, le commerce de proximité conserve ses atouts. Afin de les mettre en valeur, ou simplement les rappeler au grand public, notre institution a initié un plan de dynamisation qui s'articule autour de trois axes majeurs : la tonicité, l'accessibilité et une campagne d'image et de notoriété.

D'avantage qu'une transformation, le petit commerce a subi en quelques années une véritable révolution. Développement des centres commerciaux, franchises, internet, circulation et stationnement en centre ville et l'actuelle crise économique en sont les principaux facteurs. Au-delà de cet indiscutable constat, la CCI 2A, fidèle à sa mission d'aide et d'accompagnement, a engagé une stratégie valorisante qui allie trois objectifs. D'abord, **la tonicité**. Il s'agit d'un diagnostic spécialement conçu pour la création ou le développement d'une association de commerçants. L'opération ayant pour finalité de mieux connaître leurs attentes et leurs souhaits. Cela permet de tracer des pistes, d'indiquer des orientations. L'enjeu ? Réduire les déficits tout en optimisant les atouts d'une association, aussi bien dans une ville que dans un quartier. Un groupe de travail composé de commerçants mais aussi de représentants de collectivités et de la Chambre de Commerce et d'Industrie pourra ainsi identifier les forces et les faiblesses et dégager dans une synthèse le potentiel de développement. Ensuite, **l'accessibilité**. Le but est de sensibiliser les commerçants aux nouvelles normes concernant l'accueil des personnes à mobilité réduite et de les accompagner dans leur mise en place. (Voir les explications ci-contre)

Enfin, **une campagne d'image et de notoriété** mettant en avant les atouts du commerce de proximité, dont les grandes lignes ont été relatées dans notre numéro précédent. Lancée en juin dernier, elle vise à promouvoir non seulement le commerce de proximité mais aussi le métier de commerçant, sous toutes ses formes. La grande opération de communication dans divers médias et auprès des commerçants aura développé six thèmes : la Qualité, le Contact, l'Authenticité, la Convivialité, la Fidélité, le Service.

Ainsi, sans ostentation, mais avec une réelle volonté, la CCI 2A s'implique légitimement aux côtés de ceux et celles dont les enseignes dans les cités et les villages offrent encore et toujours ce service personnalisé. 3 070 commerçants dits de proximité sont recensés en Corse-du-Sud, dont près d'un millier dans le rural. Ce chiffre suffit à démontrer leur importance dans le maillage non seulement économique, (car il est créateur d'emplois) commercial mais aussi sociétal. En effet, en corollaire de leur activité ils participent, chacun le sait, au maintien du lien social que certains effets de la modernité distendent souvent.

Pour tout renseignement à propos de Tonicité : contactez Barthélémy Nobili au 04 95 51 55 55 – barthelemy.nobili@sudcorse.cci.fr

LE CHIFFRE

102 400 euros, c'est la somme consacrée depuis le 1^{er} janvier 2013 par la CCI, aux associations de commerçants et à l'animation commerciale.

La délégation de Porto-Vecchio a pour sa part contribué à ce montant à hauteur de 18 000 euros. Cette aide financière s'inscrit dans la politique de soutien de notre organisme à l'égard des associations et lors de diverses opérations à l'image du Shopping de Nuit.

TEMOIGNAGE



Nicole Fancellu, Porto-Vecchio

Oui aux animations commerciales

Elle gère une boutique de vêtements et chausseries pour enfants à l'enseigne Trotin.

Affable et lucide, elle dit que s'adapter aux évolutions de la clientèle relève d'une impérieuse nécessité. Car à ses yeux nul doute n'est de mise, l'aspect mercantile ne doit jamais occulter « notre rôle de service et de conseil, qui satisfont l'acheteur et permettent sa fidélisation. »

Nicole Fancellu est persuadée que le commerce de proximité a besoin d'une stratégie volontariste. Elle souligne que la CCI 2A s'implique fortement, tout au long de l'année, dans les opérations et animations commerciales. La braderie qui s'est tenue fin août en est un exemple, parmi d'autres. Ces succès dit-elle sont en grande partie dus à la disponibilité et l'écoute des permanents et Élus de la Délégation de Porto-Vecchio. Et aux efforts de l'association A Rinascita. Avec sa sœur, restauratrice, Nicole Fancellu appelle de ses vœux un allongement de la saison, bénéfique pour Porto-Vecchio, et au-delà pour la Corse.



La CCI 2A aide et accompagne le développement des commerces de proximité.

RÉGLEMENTATION

1^{er} janvier 2015 : êtes-vous prêt à mieux accueillir les personnes en situation de handicap ?

La CCI 2A lance une action de sensibilisation afin d'informer les commerçants sur les nouvelles lois et normes, notamment au sujet de celle qui interviendra en 2015, concernant l'accueil des personnes en situation de handicap. Le dispositif comprend trois parties distinctes. La diffusion d'une plaquette d'information, qui définit les règles à respecter pour l'accueil des publics, handicapés moteur, visuel, auditif ou mental. Elle permettra aux commerçants d'établir un bilan succinct sur la conformité de leurs établissements.

Des journées de sensibilisation seront par ailleurs mises en place et seront animées par un consultant spécialisé.

Un accompagnement individuel sera enfin proposé aux commerçants qui pourront ainsi bénéficier d'un diagnostic produit par un expert. L'évaluation glo-

bale de l'établissement concerné sera effectuée, elle permettra de définir les éventuelles adaptations à réaliser ainsi que les coûts engendrés.

La nouvelle législation peut être perçue comme financièrement contraignante, mais elle répond à un souci du législateur de tendre vers une égalité d'offres et de services pour chaque citoyen, valide ou non. Aussi, notre institution a opté pour une information pédagogique en amont afin de permettre à ses ressortissants de préparer l'échéance. Et de planifier à moyen terme les travaux et aménagements qu'ils pourront être amenés à réaliser pour être en conformité lorsque la nouvelle réglementation entrera en vigueur.

Pour tout renseignement contactez Julie Fernandez au 04 95 51 55 55 – julie.fernandez@sudcorse.cci.fr



AJACCIO

Le centre ville a son manager

Redynamiser le cœur d'Ajaccio. C'est le pari commun de la CCI 2A et de la Ville, soucieuses d'y relancer la fréquentation des commerces. Dans ce droit fil, elles ont conjointement procédé à la création de l'association *Cummercium e Sviluppo in Aiacciu*, qui vient de recruter un manager de centre ville. Ses objectifs sont clairement définis et peuvent se résumer en cinq points. Renforcer l'attractivité commerciale par un projet fédérant les acteurs publics et privés. Proposer une meilleure offre aux consommateurs et attirer de nouveaux clients. Développer un ensemble d'activités économiques. Améliorer l'image de la ville. Coordonner et impulser de véritables animations en centre ville. Le manager devra être l'interface avec les services de la ville, les associations de commerçants, la CCI et d'autres structures. Car le succès dépend aussi d'un projet commun et réciproquement admis par tous les intervenants. Un nouveau souffle pour le centre ville ? Acceptons-en l'augure.



PAROLE D'ÉLU

Jean-Claude Meyer

Président de la Commission Action Commerciale



La volonté de notre institution est d'être en symbiose avec ses commerçants, à leur disposition, avec pour objectif d'accompagner et d'amplifier le développement économique du département. Car les entreprises du commerce constituent pour notre économie un véritable point fort en garantissant notamment la vitalité et le dynamisme des territoires ruraux et urbains.

Les grands traits de notre stratégie commerciale et de notre action sont simples : ils consistent à étoffer l'offre locale afin de mieux lutter contre l'offre extérieure. Pour cela nous aidons nos ressortissants à s'adapter aux mutations, à favoriser la transmission, tout en encourageant les actions commerciales valorisantes. Parallèlement nous agissons en faveur du commerce de proximité, par des actions de promotion et de valorisation, ainsi que par le soutien que nous apportons aux associations. Partie prenante dans les grandes manifestations commerciales de Corse-du-Sud, la CCI 2A veille bien évidemment à être présente dans le rural.

AJACCIO

Le dossier du fond de baie arrivera à bon port



Le projet, porté par la CCI 2A et la Collectivité Territoriale de Corse, dont l'Institution consulaire est maître d'ouvrage, entre maintenant dans sa phase de réalisation. Il comprend trois opérations majeures, pour un investissement d'environ quatre vingt millions d'euros.

L'enjeu ? Redessiner le visage de la cité impériale et l'ouvrir vers la Méditerranée.

L'ambition ? Générer un fonctionnement plus harmonieux et plus respectueux des activités urbaines et portuaires.

Les objectifs ? La sécurisation des citoyens avec le déplacement des activités de dépotage énergétique sur le site du Ricanto, le désengorgement de la circulation dans le centre ville, par la suppression des trois cents poids lourds qui transitent quotidiennement sur le port. Une optimisation des possibilités portuaires, en matière d'exploitation et de sécurité via l'augmentation des capacités. Enfin, le projet s'insère dans une politique de développement durable prévoyant notamment l'électrification des postes à quai pour la suppression des fumées et des nuisances sonores générées par les navires en attente au port.

Le Schéma directeur « Fond de Baie » a été adopté à l'unanimité en 2010 par l'Assemblée de Corse, car rappelons-le, la CTC est propriétaire de l'emprise portuaire, la CCI en étant le gestionnaire.

Afin de fixer les esprits, il est nécessaire de décliner les principales innovations du schéma. Sur le Site

Saint-Joseph, il est prévu de gagner quatre hectares sur la mer pour construire le terminal Fret. Tous les navires qui ne sont pas dévolus au transport de passagers accosteront à cet endroit. Le vaste terre-plein sera partiellement dévolu au parking des remorques en instance d'embarquement, et il accueillera des véhicules de location. Sont également prévus la création de postes à quai et bien évidemment la construction des gares maritimes et des locaux techniques. Le montant global du projet est estimé à 53 millions d'euros, et la livraison devrait intervenir en 2022.

Pour libérer le site Saint-Joseph, il est prévu de déplacer et de regrouper dans la zone unique du Ricanto le dépotage, c'est à dire le déchargement des matières dangereuses. Les navires seront reçus sur une station d'accueil dite « au large », qui se raccorderont à des systèmes de pipelines. L'investissement devrait s'élever à 16 millions d'euros et le dispositif sera opérationnel fin 2018. Dès lors, le Port de commerce, dont le rempiètement a été achevé en 2011 pour un montant de 7,5 millions d'euros aura l'opportunité d'accroître ses capacités. Ce vaste programme d'investissement, qui allie cohérence et vision globale, est sans conteste le projet phare de la CCI 2A. Nul doute désormais qu'il parviendra à bon port.

« A Saint-Joseph quatre hectares seront gagnés sur la mer pour construire le terminal Fret »

« Une évolution significative des capacités du port de commerce, de son exploitation et de sa sécurité »

INSTITUT CONSULAIRE DE FORMATION

Les services du pôle Ressources humaines

Afin d'être au plus près des entreprises, de répondre à leurs besoins et de les accompagner dans toutes les phases de développement, la Direction Formation-Emploi, basée à l'Institut Consulaire de Formation a créé voilà trois ans un pôle Ressources Humaines. Il propose notamment de réaliser des bilans de compétences pour valider les projets professionnels des salariés, qu'il s'agisse de mobilité, de reconversion, et aussi, malheureusement de licenciements. Son action vise également à la validation des acquis et de l'expérience, avec accompagnement individualisé ou collectif des candidats. Mais aussi à tout ce qui a trait à l'information et au conseil dans le domaine des RH. Citons notamment à cet égard le recrutement, le plan de formation ou encore le diagnostic. A cet éventail de prestations s'ajoute depuis deux ans un service complémentaire baptisé Point A. Il s'agit d'un service d'information, d'orientation professionnelle et d'appui aux entreprises pour le développement de l'apprentissage et l'emploi des jeunes. Chacun pourra trouver toutes informations utiles sur les contrats, les métiers et les formations. Un conseiller effectue l'enregistrement des contrats

d'apprentissage dont on sait la complexité. Parallèlement, un développeur de l'alternance rencontre régulièrement les chefs d'entreprises afin de mieux les sensibiliser à ces processus conjuguant l'acquisition des connaissances et des compétences.

Pour tout renseignement : contactez Montagna GUEHL CONDELLO au 04 95 20 10 46 - mguehl@sudcorse.cci.fr



Carmela Beche a souhaité développer sa boutique Yves Rocher Ajaccio et a bénéficié dans ce but d'un diagnostic RH.

UN PORTRAIT, UN MÉTIER



François-Joseph Giordani,
Retour gagnant à Bastelica

Il a vingt-deux ans et a quitté son emploi dans une administration d'Ajaccio pour ouvrir une épicerie, à l'enseigne Proxi, dans son village de Bastelica.

Ce licencié en informatique, qui occupait un emploi salarié et stable, n'a pas agi sur un coup tête. A l'inverse son projet fut longuement réfléchi, et unit dans une même démarche aspect professionnel et philosophie de vie. « Je voulais travailler chez moi, là où sont mes racines, avec le sentiment d'être utile à la population. » Ce jugement vaut toutes les explications, et indique clairement la profonde motivation de François-Joseph Giordani. Les démarches auprès des différents organismes furent néces-

saires pour monter son dossier; parfaire la faisabilité du projet et obtenir quelques aides financières. A cet égard, la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Ajaccio et de la Corse-du-Sud fut un interlocuteur privilégié et un partenaire précieux. La volonté d'aboutir fit le reste. Ce fut d'abord l'achat d'un local désaffecté, puis sa réhabilitation. Sitôt les travaux achevés et les présentoirs achalandés, vint le moment tant attendu de l'ouverture. C'était en juillet dernier. À l'heure du premier bilan, le nouveau commerçant affiche une réelle satisfaction. Il est plus que jamais persuadé d'avoir fait le bon choix. D'ailleurs, les sceptiques qui jugeaient l'initiative à tout le moins risquée, révisèrent bien volontiers leurs jugements devant cette réussite, désormais unanimement saluée dans la commune. François-Joseph Giordani ne veut pas s'endormir sur ses premiers lauriers. D'ores

et déjà il songe à agrandir et diversifier son affaire. A l'alimentation il espère bientôt ajouter un rayon papèterie-journaux, et ouvrir dans un second temps un espace quincaillerie. Voilà un bel exemple de volontarisme, de dynamisme et finalement de courage, qu'offre le jeune homme. Un parcours original, qu'il convenait de saluer tant il inspire le respect. La ruralité, lui ne fait pas qu'en parler. Il veut en être un acteur et la vivre au quotidien.

« Je voulais vivre et travailler dans mon village, là où sont mes racines, avec le sentiment d'être utile à la population. »

CHEZ VOUS À LA CHAMBRE

Prévention et aide aux difficultés : du nouveau pour les entreprises

Diverses mesures législatives ou réglementaires sont d'ores et déjà opérationnelles dans la prévention et le traitement des difficultés des entreprises. Un groupe de travail mené par l'ADEC a cependant pointé quelques faiblesses dans la perception des dispositifs actuels. Un nouveau plan, dont la CCI 2A sera partenaire, a été adopté par l'Assemblée de Corse afin d'accroître leur efficacité et compléter leur champ d'intervention. Cela passera bien évidemment par une diffusion plus efficiente, mais aussi par la création en Corse d'un centre d'information sur la prévention. Ainsi seront facilitées les démarches qui impliquent de nombreux interlocuteurs, dont il est parfois difficile de cerner les modalités d'actions et la bonne temporalité pour les solliciter.



Un second axe opérationnel aura pour objectif la mise à disposition d'un accompagnement spécifique pour les entreprises en pré-difficultés. Il s'agit du pack CACED, initié par l'ADEC, dont la mise en œuvre opérationnelle sera confiée aux CCI. La méthode allie le diagnostic financier organisationnel et stratégique de l'entreprise, ainsi que l'accompagnement et le suivi de la relance. Ce pack permettra d'intervenir, sinon en amont du moins de manière précoce, et ainsi éviter des situations parfois irréversibles. L'adage « mieux vaut prévenir que guérir » prend ici tout son sens.

ÉVÈNEMENT

Tout savoir sur la transmission d'entreprises

À l'âge de la retraite, transmettre son affaire est rarement chose aisée. Manque d'anticipation, absence de repreneurs identifiés, difficultés de ceux-ci pour mobiliser les financements, survalorisation du commerce. Telles sont les principales causes qui interdisent souvent le « passage du relais ». D'où la mise au point du projet Corse-Transmission, dont la CCI 2A est partenaire, qui devrait prochainement être validé par l'Assemblée de Corse.

Il s'agit essentiellement de mettre en œuvre un processus simple et rationnel afin d'accompagner tout projet de transmission. Sensibiliser, détecter, conseiller, mettre en relation, former et proposer des financements adaptés. Voilà le cœur du dispositif. Il se décline en cinq volets. Parmi-eux, celui que l'on a baptisé animation-détection est particulièrement important puisqu'il épaulera les Chambres consulaires dans leurs efforts de sensibiliser les porteurs de projets et informer les chefs d'entreprises. À la clé, des mesures d'aides pour les salariés, les apprentis ou les demandeurs d'emplois afin de les préparer à la profession de « patron ».

Le chef d'entreprise pourra quant à lui, recruter un salarié ou un cadre repreneur afin qu'il soit préparé, en amont, à assurer la continuité de l'affaire. C'est d'ailleurs dans ce droit fil que se situe le contrat dit de génération. À cet égard, l'aide de l'État qui s'élève à 12 000 euros, répartis sur trois ans, sera doublée par la Collectivité Territoriale. On le voit, prévoir est le maître

AGENDA

Palais des Congrès

Les festivals

- Du 11 au 20 octobre 2013 : Festival de di u Filmu Talianu
- Du 13 au 17 novembre : Festival du film documentaire
- Du 26 novembre au 1^{er} décembre : 11^{ème} Festival international de la BD
- Du 7 au 15 décembre : Festival Under My Screen

Les spectacles

- Le 4 octobre 2013 : « La Berluè ou le Masculin singulier » pièce de théâtre, comédie de 1h40 en 2 actes de Bricaire & Lasaygues présentée par la troupe I Dragulini
- Le 9 novembre 2013 : en direct du Metropolitan Opéra de New-York, « Tosca » de Giacomo Puccini avec Roberto Alagna à 18h55 – Opéra de 3h35 en 3 actes

Les autres manifestations

- Du 12 au 13 octobre 2013 : Célébrations, le salon du mariage
- Le 23 octobre 2013 : Open international d'échecs

Plus d'informations sur le site www.2a.cci.fr

Rendez-vous de l'Entreprise

3h pour Entreprendre

Ces réunions d'informations sont ouvertes aux porteurs de projets. C'est une première rencontre avec le conseiller qui aborde les bases de la création d'entreprise : la forme juridique, le régime social, le régime fiscal et les aides. **Les dates : les**

jeudis 3 octobre, 7 et 21 novembre et 12 décembre 2013.

5 jours pour Entreprendre

Ces stages sont animés par des professionnels du monde de l'entreprise, ils apportent leurs savoirs dans les domaines juridique, fiscal, social et les financements et proposent une approche commerciale et marketing, comptable et communicationnelle. Ces stages sont ouverts aux porteurs de projets qui ont déjà avancé de manière précise et concrète dans leur démarche. **Les dates : du 28 au 31 octobre et le 8 novembre, du 25 au 29 novembre et du 16 au 20 décembre 2013.**

Permanences

La CCI organise pour vous des rencontres avec des avocats, des représentants du RSI et des experts comptables.

Pour vous inscrire contactez l'Espace Entreprendre au 04 95 51 55 55.

Port

Les salons du Nautisme.

La CCI 2A entame sa campagne de prospection en de vue de préparer la saison 2014. Les compagnies de brokers & charters seront démarchées à l'occasion du Festival International de la Plaisance à Cannes (10-15 septembre) et lors du Monaco Yacht Show (25-28 septembre). Deux salons incontournables pour les spécialistes de la Grande Plaisance et du Yachting de luxe.

mot. D'où tout un panel de conseils, d'expertises et d'évaluation prévu par Corse-transmission pour sérier les aspects juridiques, patrimoniaux ou comptables. Des spécialistes traiteront les dossiers, des aides financières pourront couvrir jusqu'à 80% des prestations des consultants.

En contre-point des mesures en faveur du « vendeur », il est prévu que l'acheteur bénéficie également de subventions pour accompagner leur plan de reprise. C'est dans cet esprit qu'a été initié le contrat régional reprise-transmission. Il s'agit d'une aide directe d'un montant maximum de 200 000 euros et plafonné là aussi à 80% des besoins. Cette aide peut aussi bien contribuer au renforcement des fonds propres de l'entreprise ou contribuer à son acquisition.

Par ailleurs, il convient de souligner que le repreneur peut également solliciter la plate-forme Corse-financement et avoir accès à diverses mesures fiscales.

Le dispositif Corse-transmission, en contribuant à la pérennisation des petites structures, participe à l'aménagement du territoire, notamment en milieu rural. Des activités artisanales baissent trop souvent leur rideau faute de successeurs. Accéléralant ainsi l'exode dans les villages ou déchirant le tissu économique et social dans les villes. Si de telles mesures peuvent enrayer, même partiellement ce processus, chacun s'en réjouira. **Pour tout renseignement : contactez Alexandre Santucci au 04 95 51 55 55 – alexandre.santucci@sudcorse.cci.fr**