CACIMA
SAINT-PIERRE ET MIQUELON

PLAN DE MANDATURE
2022-2026

ÉDITORIAL

Dans un environnement complexe et perturbé par les différentes crises, le chef d'entreprise doit savoir s'adapter, se réinventer.

C'est un challenge qu'il nous faut relever ensemble.

Notre ambition pour cette mandature est d'être présents à vos côtés, d'agir en proximité et en concertation pour faire face aux enjeux internationaux mais surtout locaux.

Avec mes collègues, élus et membres associés, nous avons élaboré un plan d'actions réaliste et ambitieux qui s'appuie sur l'expertise de nos réseaux consulaires et sur le savoir-faire ensemble.

Il se décline en trois axes forts :

1. **Accompagner l'entreprise dans son quotidien.**
2. **Faire réseau.**
3. **S'engager auprès des entrepreneurs et pour les entrepreneurs.**

Les actions sont déjà engagées pour relever les défis qui s'imposent à nous.

La CACIMA est là pour vous, pour vous accompagner dans vos projets, dans vos transitions et faire que la voix des entreprises soit entendue.

1 ACCOMPAGNER L'ENTREPRISE DANS SON QUOTIDIEN

ACCOMPAGNER LES PORTEURS DE PROJET À POTENTIEL, FACILITER LES FORMALITÉS ET ROMPRE L'ISOLEMENT DES ENTREPRENEURS.

- Réalisation de **guides et outils de communication** sur les **statuts** et les **démarches** entrepreneuriales.
- Habilitation de la CACIMA pour délivrer les **certificats d'origine** et **viser les contrats** commerciaux.
- **Accompagnement des entreprises aux formalités** sur le guichet unique de l'INPI.
- **Animation d'ateliers** entre les nouveaux entrepreneurs.
- Meilleure **commercialisation** et **promotion** des **productions locales**.
- Développement des pratiques de **co-working** à l'**espace pépinière**.

FAVORISER LA TRANSMISSION REPRISE.

- Réalisation d'une **étude sur la transmission** d'entreprises à St-Pierre et Miquelon.
- **Identification et proposition de mesures** soutenant la transmission-reprise.
- **Développement des outils d'accompagnement** de l'entreprise en transmission.
- **Sensibilisation et accompagnement** aux différentes étapes de la cession reprise.

DÉVELOPPER ET FIDÉLISER LES COMPÉTENCES EN ADÉQUATION AVEC LES BESOINS DU TISSU ÉCONOMIQUE.

- Développement des **formations au CFA du CAP au BTS**.
- **Élargissement des contrats d'apprentissage** aux publics de plus de 30 ans.
- **Innovation** dans les outils pédagogiques.
- Définition d'un **catalogue de formations continues**.
- **Réalisation d'outils d'accompagnement** à la gestion des ressources humaines.
- Développement de la **marque employeur**.

SOUTENIR LES INITIATIVES À L'INTERNATIONAL.

- Identification de la CACIMA comme **porte d'entrée pour les dispositifs à l'international**.
- **Sensibilisation** des entreprises à potentiel.
- Promotion des outils de la convention **MOM Business France** pour financer l'export.
- Identification de **partenariats possibles** (ex : participation à des salons dans des secteurs à fort potentiel).

ENCOURAGER LA TRANSITION DIGITALE, SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE DES ENTREPRISES.

- **Animation d'ateliers et de formations**.
- **Sensibilisation** sur les impacts des mesures sur les entreprises.
- **Accompagnement** à la mise en place de **bonnes pratiques** dans le domaine de l'énergie, de l'économie circulaire et de la RSE.
- Mise à disposition d'outils en matière de **cyber-sécurité**.

2 FAIRE RÉSEAU

ÊTRE UN INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DES ENTREPRISES.

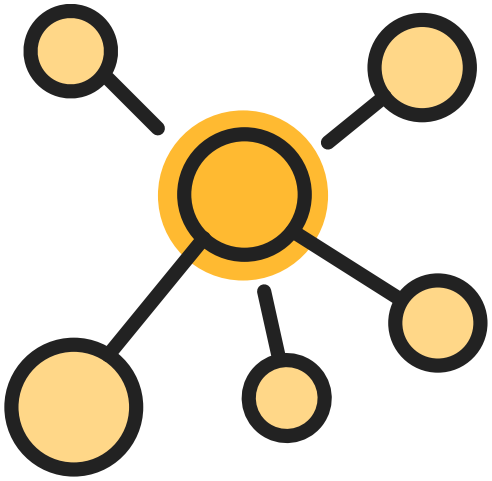
- **Tables-rondes** sur l'économie.
- Organisation de **rencontres sectorielles et thématiques** avec les chefs d'entreprises à St-Pierre et à Miquelon.
- **Communication** sur l'action de la CACIMA et sur les enjeux du territoire.

DÉVELOPPER ET DÉFENDRE DES AMBITIONS COMMUNES POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE.

- **Création de synergies** entre les acteurs économiques locaux.
- **Travail avec les socio-professionnels** sur les grands dossiers économiques et sociaux.
- **Identification et partage** des enjeux à prioriser (ex : main d'oeuvre, développement portuaire, formation...).
- **Communication** sur ces enjeux.
- **Identification et co-construction** des solutions.

S'APPUYER SUR L'EXPERTISE DES RÉSEAUX CONSULAIRES.

- Déclinaison de la **stratégie nationale du réseau**.
- **Mobilisation des expertises** au sein des Chambres de Commerce et d'Industrie, des Chambres des Métiers et de l'Artisanat et des Chambres d'Agriculture.
- Appui méthodologique sur les **réseaux consulaires**.
- **Développement et consolidation des partenariats** (ex : apprentissage).



3 S'ENGAGER AUPRÈS DES ENTREPRENEURS ET POUR LES ENTREPRENEURS

AMÉLIORER LA COMMUNICATION VERS LES ENTREPRISES.

- Diffusion des **informations règlementaires**.
- **Mise en valeur des actions** de la CACIMA.
- **Communication des décisions** affectant les entreprises et le territoire.

FAVORISER UN TRAVAIL DE PROXIMITÉ AVEC LES ENTREPRISES

- **Visites régulières d'entreprises** par les agents.
- Développement de l'**offre à Miquelon**.
- Évaluation de la **satisfaction client.**

AMÉLIORER LA QUALITÉ DES INFRASTRUCTURES DE LA CACIMA.

- **Détermination des possibles** en matière d'investissements et recherche de financements.
- **Hébergement** de nouvelles structures.
- **Modernisation** des locaux.

CONSOLIDER L'OFFRE DE SERVICES DE LA CACIMA À DESTINATION DES CLIENTS.

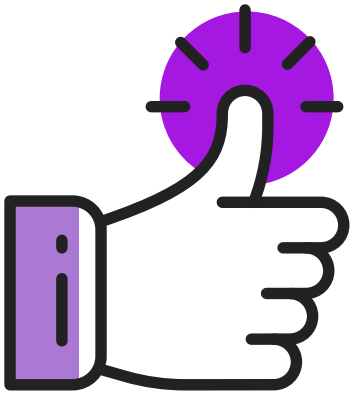
- Acquisition d'un **CRM.**
- **Redéfinition des prestations** à développer et tarification.
- **Planification et communication** de l'offre.

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES AGENTS.

- Identification des **compétences à renforcer** en fonction des orientations locales et nationales.
- **Plan de formation** annuel.

S'ENGAGER VERS UNE AMÉLIORATION CONTINUE DE NOS SERVICES.

- Maintien de la **certification Qualiopi**.
- Engagement dans une **démarche RSE**.



CACIMA
SAINT-PIERRE ET MIQUELON

4 boulevard Constant Colmay
97500 Saint-Pierre

Tél. : 05 08 41 05 30

contact@cacima.fr
www.cacima.fr

@cacima975