

LE TERRITOIRE EN PERSONNE(S)

SEPT 2026
N° 204

KARIUMAG

EWAG.

**KETTY
DELVER**

*présidente
de l'OTI Nord
Basse-Terre*

CONSTRUIRE UNE DESTINATION

DOSSIER | QUI CROIT EN NOS IDÉES (ET LES FINANCE) ?

KARINE BASTE, l'Outre-mer chevillée au PAF ⁵⁴ • **PERFORMANCES ET VALEURS SPORTIVES** sont-elles compatibles ? ⁵⁸ • 7 livres de la **RENTÉE LITTÉRAIRE** pour plonger dans la Caraïbe ! ⁷² • **PORTFOLIO** : La Martinique selon ChatGPT est-elle un paradis ? ⁵⁹

LANMÉ

SAISON 2

La Route du Rhum
est le rendez-vous.
La Guadeloupe et la mer
sont l'histoire.

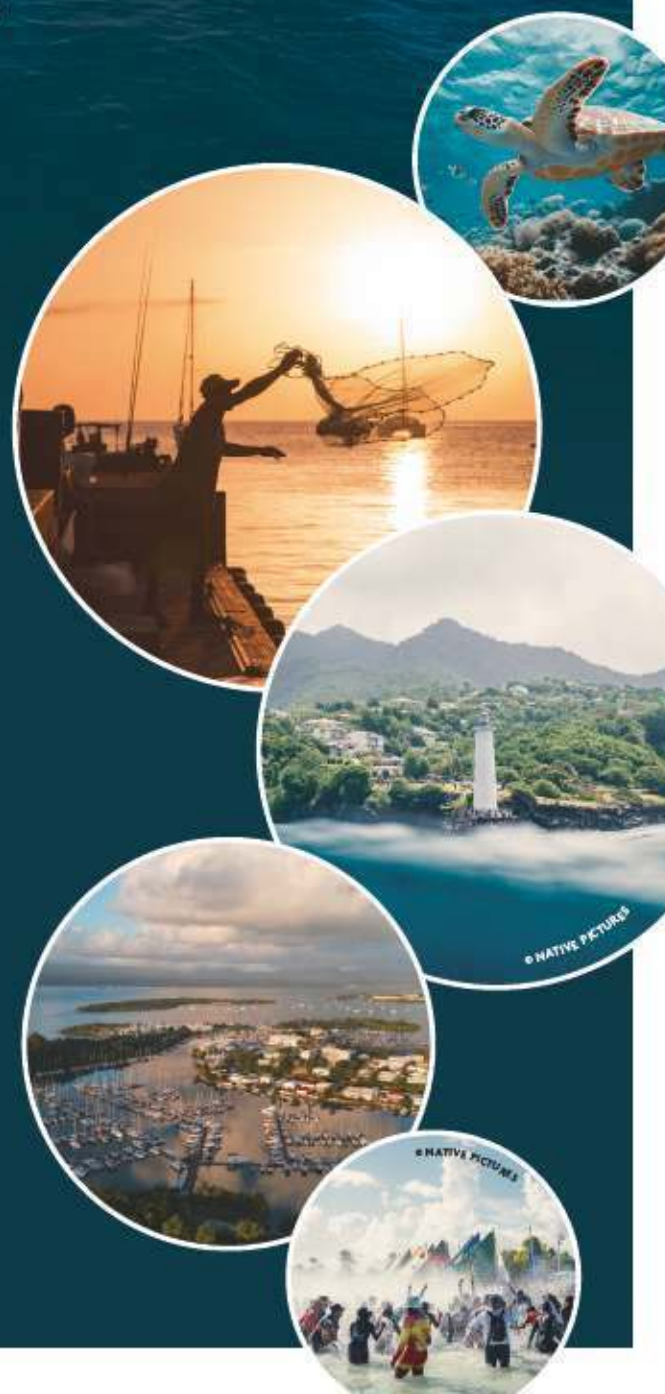
En novembre 2026,
la Route du Rhum
Destination Guadeloupe
remettra la Guadeloupe au cœur
de l'Atlantique.

À cette occasion, EWAG prépare
LANMÉ – Saison 2, un hors-série
exceptionnel consacré à la mer et à toutes
celles et ceux qui font vivre ce lien si
particulier entre la Guadeloupe et son
environnement maritime.

Un hors-série pour raconter
la Route du Rhum, bien sûr.
Mais surtout pour raconter tout ce qu'il
y a autour, derrière... et après la course.

Prenez part au récit.

By
EWAG



ÉDITO

Si besoin

Tout est prêt. C'est la rentrée, tout est prêt pour l'empoignade générale. Les chefs d'entreprise ont montré les muscles à la REF*, les hommes politiques en vue bombent le torse à 6 mois de la présidentielle, d'autres invitent à organiser des primaires à gauche, à droite, en haut, en bas, les écologistes veulent peser quelques semaines après les incendies et les canicules des grandes vacances, les souverainistes ont peur du grand remplacement, les retraités du grand déclassement, les jeunes de la grande extinction, les artistes du grand prompt, etc. Chacun est dans son rôle, les chaînes d'info en continu s'en délectent.

« En continu », c'est sans doute le problème, que l'on considère les catastrophes naturelles, les bonnes intentions face aux catastrophes naturelles, les vidéos à scroller, les offres promotionnelles et ainsi de suite. Le juste équilibre à trouver dans nos vies tiendrait-il à une pincée de parcimonie, un petit pas de côté « si besoin » ? « Si besoin », c'est la formule qu'emploient des soignants en unité psychiatrique en remettant, le soir, leurs anxiolytiques aux résidents. C'est Nicolas Demorand qui nous le raconte dans une série de podcast où il témoigne, après 10 mois d'absence des antennes de France Inter, de son passage forcé à la clinique Sainte-Anne à Paris. Si besoin, « un espace de liberté » qui change tout, « un pas grand-chose » qui peut chasser la fatalité, autorise à passer de l'habitude aux possibles.

La presse magazine, annoncée morte mille fois, s'inscrit d'une certaine manière dans cette précieuse philosophie du « si besoin ». La rédaction d'EWAG compose chaque mois un rendez-vous étoffé, exigeant et inspirant qu'elle met à disposition gratuitement dans des centaines de points de distribution et sur l'ensemble des réseaux sociaux. Si vous nous lisez, vous apprendrez beaucoup, sur vos territoires, vos voisins, Karine Baste, le smart money, la médiation, le programme Hello Women du groupe Orange, la rentrée littéraire caribéenne, les solutions d'affacturage... Sur vous-même. Si besoin.
Bonne rentrée.

*Rencontre des Entrepreneurs de France

Mathieu Rached et Floriane Jean-Gilles
Rédacteurs en chef
Guadeloupe Martinique Guyane



EWAG®

Les magazines
KaruMag, GuyaMag, MadInMag et SoualiMag
sont édités par le groupe EWAG.

Directeur de publication
Laurent Nesty

Directrices de la Diffusion
Audrey Barty (0696 28 84 79)
Anouck Talban

Directrice de la stratégie commerciale
Aurélié Bancet (0690 37 54 82)

Directeur du développement
Luciano Sainte-Rose (0696 07 62 64)

Directeur Guyane
Mathieu Delmer (0694 26 55 61)

RÉDACTION
Rédacteurs en chef
Mathieu Rached
Floriane Jean-Gilles (0696 36 91 56)

Coordination
Amandine Sauvage (0690 68 34 49)

Rédacteurs
Sarah Balay - Sandrine Chopot - Caroline Babin - Anne de Tarragon - Axelle Dorville

Secrétaire de rédaction
Chantal Bigay

Photographes
Jean-Albert Coopmann - Lou Denim
Christophe Fidole - Stéphane Jumeat

Photo de couverture
Lou Denim

Pour nous écrire :
prenomnom@ewag.fr

Consultez tous nos
magazines sur
www.ewag.fr



Suivez-nous sur les réseaux



Design graphique
Gwénaél Tilly (0690 65 23 97)
Jessica Schwaller (0696 74 00 22)

AGENCES
Martinique
Émilie Valérius (0696 81 60 43)
Luciano Sainte-Rose (0696 07 62 64)

Guadeloupe
Audrey Béral (0690 27 82 22)
Aurélié Bancet (0690 37 54 82)
Angela Fontana (0691 24 28 92)
Marie Prat (0690 56 72 84)

Assistante commerciale
Christiana Fidelin (0691 28 12 40)

Guyane
Mathieu Delmer (0694 26 55 61)

DIFFUSION
Cheffe de projet contenu & social media manager
Léo Vignocan (0696 28 75 26)
Community manager
Alice Colmerauer (0690 30 84 30)

VIDÉO
JRI
Arnaud Galipo (0690 34 90 01)
Sariatha Boulard (0696 28 84 87)

DISTRIBUTION
Guyamag : Iguanacom (0694 26 55 61)
KaruMag : BD Locations (0690 80 15 99)
MadInMag : M.C.P. (0696 78 36 58)

© EWAG - La reproduction, même partielle, des articles et illustrations publiés dans ce magazine est interdite. EWAG décline toute responsabilité pour les documents remis.



Ce magazine est imprimé aux Antilles-Guyane, imprimeur certifié PEFC, sur papier issu de forêts gérées durablement. Ouvrage imprimé à 100% avec des encres respectueuses de l'environnement et conforme à la norme imprim'vert.

W'buzz!

**SARGASSES :
L'ACTION PLUTÔT
QUE LES DISCOURS**



▶ 313,4 k vues
♥ 8,8 k interactions

**FÔS A FÔS :
LE DÉFI DU FLO**



▶ 164,1 k vues
♥ 7 k interactions

**CLEVELAND :
QUÊTE IDENTITAIRE**



▶ 172,6 k vues
♥ 2,5 k interactions

EcoLogic

**La nature n'a pas besoin
de votre grille pain,
mais chez l'homme,
il peut encore servir.**

Adoptez les 3R : Réparer, Réutiliser, Recycler.
ecologic-france.com

Visuel généré par IA

SOMMAIRE

LES VOIX DU TERRITOIRE

- 10 OTI NORD BASSE-TERRE Destination Nord Basse-Terre
- 12 CONSEIL DÉPARTEMENTAL Transformer le quotidien, préparer l'avenir
- 16 RECTORAT « L'avenir de la Guadeloupe passe par sa jeunesse »
- 18 ASSURANCE OUTREMER Anticiper sa retraite pour mieux en profiter
- 20 CiBTP Construire un BTP plus attractif !
- 22 CANAL + TELECOM « La priorité est de fournir le meilleur service »
- 24 BPCE FACTOR Transformer la trésorerie en levier de croissance !
- 26 ORANGE Faire vivre les mémoires créoles
- 28 BARBOTTEAU SERVICE PRO Une conciergerie pour les véhicules pro



ET SI...

- 32 UDE MEDEF 5 audacieux façonnent la Guadeloupe !
- 34 CCI IG 5 ans d'ambition et de réussites
- 36 BRED BANQUE POPULAIRE Une expertise globale
- 38 TEG Un réseau d'entraide pour les chefs d'entreprise
- 40 FIDUCIAL Quatre questions à aborder avec son expert-comptable
- 42 DOSSIER Qui croit en nos idées (et les finance) ?

LES YEUX DU MÉDIA

- 54 Grand entretien KARINE BASTE
- 58 Les valeurs du SPORT résistent-elles à la quête de performance ?
- 59 PORTFOLIO Welcome to paradise
- 64 IMAGE DU MOIS
- 66 Reportage UN MONUMENT AUX VIVANTS
- 72 Sélection culture LA RENTRÉE LITTÉRAIRE CARIBÉENNE



L'ASSURANCE 100% OUTREMER 100% AU SERVICE DES ENTREPRISES

TPE, PME, indépendants, grandes entreprises : depuis plus de 35 ans, ADEP vous accompagne dans la protection sociale de vos salariés.

Notre différence :

- ✓ Une expertise des réalités ultramarines, pour des solutions adaptées à votre activité et aux spécificités de nos territoires.
- ✓ Des conseillers au plus proche, pour vous accompagner dans le choix et le suivi de vos garanties.

Déjà plus de 6 000 entreprises nous font confiance.

Pourquoi pas vous ?

Contactez nos conseillers spécialisés en santé et prévoyance d'entreprise pour bénéficier d'un bilan personnalisé gratuit.

Service Entreprises :

0590 38 33 00

Retrouvez l'ensemble des agences sur www.adep.com



bonfilon

by **EWAG**
OCTOBRE 2026

N°3

COMPRENDRE
LE MARCHÉ DU TRAVAIL
AUX ANTILLES-GUYANE

Dans votre magazine d'octobre,
retrouvez le livret bonfilon by Ewag
dédié à l'emploi.



Édition de mai dernier

/ ALTERNATIVES AU SALARIAT /
/ ADAPTER SON PROFIL AU TERRITOIRE /
/ CRÉER SON RÉSEAU /
/ TRAVAILLER SON PERSONAL BRANDING /
/ LES CHIFFRES CLÉS DE L'INSTALLATION /



LES VOIX DU TERRITOIRE

Ketty Delver
Gabriele Fioni
Brigitte Feras-Javois
Olivier Petro
Jacques Gaddarkhan
Sébastien Aubé
Dominique Descusse
Karine Adda-Lutin
Jean-David Fourain
Noëllia Mounigadou
Cindy Inseque
Guillaume Brival
José Hira
Jeremy Benallal
Mickael Tacita
Barbara Keller
Maximilien-François
Ydriss Grandisson

Joan Virapin
Ludivine Guiriaboye
Johann Remaud
Jenna Bogat-Bonhomme
Suzon Da Graca Gaspar
Manya Hierso
Fabien Chagas Dos Santos
Matignon Dominique Zami
Désirée Martinez Luna
Ketty Delver
Gabriele Fioni
Brigitte Feras-Javois
Olivier Petro
Jacques Gaddarkhan

DESTINATION NORD BASSE-TERRE

Des sommets verdoyants au littoral, le Nord Basse-Terre recèle de trésors bruts. Pour Ketty Delver, nouvellement élue à la présidence de l'**Office de Tourisme Intercommunal**, le moment est venu de propulser la région vers un nouveau cap. Son ambition ? Ne plus simplement promouvoir un territoire, mais bâtir une destination incontournable. Entretien.

Texte la rédaction - Photo Lou Denim

Vous prenez la tête de l'OTI du Nord Basse-Terre avec l'ambition de rendre la destination plus attractive. Par où commencer ?

J'ai d'abord voulu poser des bases solides avec une feuille de route claire, une organisation renforcée et surtout une ambition collective. Nous avons engagé 3 recrutements pour renforcer l'équipe et nous souhaitons pouvoir compter sur ces nouvelles compétences dès que possible. Mais l'organisation n'est pas une fin en soi. Elle doit nous permettre d'être davantage dans l'action. C'est ainsi que nous pourrions faire de l'OTI un véritable moteur de l'économie touristique. Je tiens à saluer l'engagement du Conseil d'administration et des 2 vice-présidentes, Catherine Cadrot et Roselise Famibelle, qui m'accompagnent dans cette nouvelle dynamique.

Quels sont les autres axes stratégiques sur lesquels vous travaillez ?

Le contrat d'objectifs fixé à l'OTI par la CANBT pose un cadre précis. Nous voulons structurer une véritable offre touristique et surtout mieux la faire connaître. Cela passe notamment par une lecture plus fine des réalités et des enjeux de notre territoire, grâce à des données fiables, mais aussi par une mobilisation plus efficace de nos ressources, notamment autour de la taxe de séjour. Notre ambition est très claire, nous ne voulons pas simplement gérer un Office de Tourisme, nous voulons construire une destination.

Comment comptez-vous positionner la destination face au reste de la Guadeloupe ?

Le Nord Basse-Terre possède une combinaison d'atouts exceptionnels : la forêt tropicale, les reliefs, les rivières, le littoral, le patrimoine, la culture et les savoir-faire.

C'est cette incroyable diversité, concentrée sur un même territoire, qui fait toute la force du Nord Basse-Terre. Notre enjeu est maintenant de transformer ces atouts en véritables expériences touristiques. On ne veut pas seulement que l'on vienne visiter le Nord Basse-Terre, nous voulons donner envie de le vivre, de le découvrir autrement et d'y revenir. Cela passe aussi par une nouvelle ambition numérique avec un site internet à la hauteur de la destination, des réseaux sociaux plus dynamiques, des contenus photos et vidéos et une communication capable de donner, avant même le voyage, un avant-goût de ce que l'on peut vivre ici.

De quelle manière cela va-t-il se traduire concrètement pour les visiteurs ?

Nous voulons créer des expériences signatures dans chacune de nos six communes, autour de la nature, la gastronomie, la culture, le patrimoine, l'artisanat et les événements. La gastronomie sera notamment un axe important, parce qu'elle permet de découvrir une culture, un territoire et ses savoir-faire à travers ceux qui les font vivre. Nous souhaitons donc imaginer, avec les professionnels, des rendez-vous réguliers autour des produits et des savoir-faire locaux. Le village artisanal de Deshaies constitue également un formidable outil pour accueillir, orienter et faire découvrir notre destination. À compter de novembre, il prendra également une nouvelle dimension avec la mise en place d'animations les week-ends, pour en faire un lieu encore plus vivant, convivial et attractif, au cœur de la destination. Il peut devenir un véritable point d'entrée vers l'offre touristique du Nord Basse-Terre, notamment auprès des plaisanciers et des croisiéristes.

Les professionnels du secteur et habitants sont les premiers ambassadeurs du territoire. Comment comptez-vous les impliquer dans cette nouvelle dynamique ?

Ils sont indispensables. Nous ne pouvons pas construire une destination sans ceux qui la font vivre au quotidien. Je veux donc que l'OTI soit davantage à leur écoute, qu'il recueille leurs attentes, accompagne leurs projets et les associe à la construction de nos offres. Artisans, restaurateurs, hébergeurs, guides, producteurs, associations sont nos ambassadeurs. Nous devons les mettre davantage en lumière et leur permettre de bénéficier de la dynamique collective que nous voulons créer.

Si l'on devait vivre « l'expérience Nord Basse-Terre », en 24 h chrono, quels en seraient les temps forts immanquables ?

24 h ne suffiraient pas (rites) ! Mais si je devais donner

un aperçu, je commencerais par une immersion dans la nature à Petit-Bourg, avec le Canyon Moustique. Puis direction Sainte-Rose pour découvrir Sofia et ses eaux sulfureuses. À Pointe-Noire, impossible de faire l'impasse sur le cacao qui fait l'identité de la commune. À Goyave, le Jardin d'eau offre une autre manière de découvrir notre patrimoine naturel, tout comme la cascade Bois Banane au Lamentin. Et je terminerais, bien sûr, par un coucher de soleil à Deshaies. Et je ne vous ai dévoilé qu'une expérience par commune, imaginez tout ce qu'il reste à découvrir !

Que souhaitez-vous que chaque voyageur retienne de son passage dans le Nord Basse-Terre ?

Je veux que chaque visiteur reparte avec quelque chose qu'il n'avait pas en arrivant. Une émotion, un souvenir, une rencontre, une expérience. C'est cela, pour moi, une véritable destination.

« NOUS NE VOULONS PAS SIMPLEMENT GÉRER
UN OFFICE DE TOURISME, NOUS VOULONS CONSTRUIRE
UNE DESTINATION. » Ketty Delver, présidente de l'OTI Nord Basse-Terre



De gauche à droite : Delphine Termosiris, Cédric Coutellier, Patricia Hilaire, Roselise Famibelle, Marc Astasis, Ketty Delver, Jean-Luc Edom, Sarah Jean-Noël, Maritza Bernier, Jean-René Combes, Ivryns Salcedo, Anne-Laure Lepoutre et Catherine Cadrot.

TRANSFORMER LE QUOTIDIEN, PRÉPARER L'AVENIR

À mi-mandat, l'heure est au bilan pour le **Conseil départemental**. Solidarités, autonomie, handicap, cadre de vie agriculture, culture, environnement, eau... Tour d'horizon des avancées, des projets en cours et des principaux défis à relever avant 2028.

Texte Sarah Balay - Photo Conseil départemental

Pour 2021-2028, le Conseil départemental de la Guadeloupe s'est fixé plusieurs grands objectifs : renforcer les solidarités, garantir l'accès aux services sur tout le territoire, contribuer à dynamiser l'économie sociale et solidaire et mieux s'adapter aux changements. De l'accompagnement des plus fragiles à la valorisation des ressources locales, la collectivité intervient à la fois sur les besoins du quotidien et sur les enjeux d'avenir de l'archipel. À mi-parcours, 79% des actions prioritaires prévues au titre du Plan de Mandature 2021-2028 sont engagées : 26 % sont réalisées et 53 % en cours. Les 21 % restants sont en cours de lancement. Des résultats qui témoignent du chemin parcouru, tout en dessinant les priorités à venir.

Un accompagnement tout au long de la vie

De la petite enfance au grand âge, la collectivité mène des actions de solidarité. Depuis 2022, la Protection maternelle et infantile (PMI) poursuit ses actions de prévention et de suivi auprès des femmes enceintes et des jeunes enfants, tandis que la protection de l'enfance fait face à une augmentation du nombre de mineurs confiés. Face à cette évolution et aux départs à la retraite, le recrutement des assistants familiaux a repris en 2023. Ces professionnels agréés accueillent temporairement, à leur domicile, des enfants confiés à l'Aide sociale à l'enfance (ASE). Leur formation a été relancée après plusieurs années d'interruption. L'accompagnement se poursuit auprès des adolescents et des jeunes adultes pour les aider à devenir autonomes et à trouver un emploi à leur sortie de l'ASE. Pour les jeunes qui cumulent plusieurs difficultés, le Département travaille, entre autres, à l'ouverture d'un internat socio-éducatif médicalisé, afin de mieux coordonner leur accompagnement social, éducatif et médical. Dans les collèges, les investissements ont porté sur la sécurisation, la mise aux normes parasismiques, l'accessibilité et le numérique.

Le grand âge constitue un autre chantier majeur face au vieillissement accéléré de la population. L'action menée privilégie le maintien à domicile, via les aides à l'autonomie et l'adaptation des logements, mais aussi des solutions d'accueil plus variées. Mis en place en 2023, l'hébergement temporaire de secours (HTS) offre une solution aux personnes de 60 ans et plus en situation d'urgence, notamment après une hospitalisation. La collectivité soutient également l'hébergement en EHPAD*, l'accueil familial et l'accueil de jour.

3 chiffres à retenir

- 25 % des grossesses de l'archipel suivies par la PMI en 2022-2023
- 1 026 enfants confiés à l'ASE fin 2023
- 159 millions d'euros consacrés aux personnes âgées

Avant 2028

- Renforcer le recrutement des assistants familiaux
- Mieux accompagner les jeunes de l'ASE vers l'insertion
- Poursuivre la sécurisation et la modernisation des collèges
- Développer le maintien à domicile des personnes âgées
- Accompagner la construction d'EHPAD

*EHPAD : établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes.

Environnement : le défi de la transition

En matière d'environnement, le bilan fait apparaître des avancées, mais aussi des objectifs à concrétiser. La protection des espaces naturels sensibles (ENS), reconnus pour leur richesse naturelle, a donné lieu à des diagnostics, des restaurations et des partenariats avec le Conservatoire du littoral. Neuf études ont aussi été lancées pour évaluer le potentiel de production d'énergies renouvelables des sites départementaux. La gestion et la restauration des espaces naturels doivent toutefois se poursuivre. Des progrès restent à faire sur les bornes de recharge pour véhicules électriques et l'éducation à l'environnement.

3 chiffres à retenir

- Près d'1 million d'€ dédiés à la protection des milieux naturels
- 700 ha d'espaces naturels sensibles
- 26 collèges intégrés au programme « Jaden an nou » en 2022

Avant 2028

- Actualiser le bilan des émissions de gaz à effet de serre (BEGES)
- Accélérer les projets d'énergies renouvelables
- Développer l'usage des eaux pluviales dans le patrimoine départemental

Insertion : rapprocher les publics de l'emploi

L'ambition d'aider les bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA) à retrouver un emploi est au cœur des actions engagées. Formations innovantes, contrats aidés, soutien à l'entrepreneuriat : plusieurs solutions ont été mises en place. Les marchés publics permettent aussi de réserver des heures de travail à des personnes en difficulté d'accès à l'emploi. En parallèle, la plateforme www.job971.fr rapproche candidats et recruteurs, tandis qu'un réseau de tiers-lieux (espaces de partage, de travail et de rencontres) soutient l'insertion, la formation et la création d'activité.

3 chiffres à retenir

- 539 places de formation collective ouvertes
- 167 entreprises créées par des bénéficiaires du RSA
- 173 303 heures d'insertion réalisées avec les contrats réservés du Département

Avant 2028

- Relancer l'Aide Individuelle à la formation (AIF)
- Développer les heures de travail réservées dans les marchés publics
- Consolider le réseau des tiers-lieux

Culture : transmettre et valoriser

Le Département soutient la création artistique via plusieurs dispositifs. Lancé en 2025, stArt accompagne de jeunes talents vers la professionnalisation. Créations Hybrides, initié en 2022, réunit différentes disciplines artistiques sur des sites patrimoniaux. La collectivité mise aussi sur la transmission avec « Ambassadeurs du patrimoine » pour favoriser les visites scolaires des musées et sites départementaux.

3 chiffres à retenir

200 candidatures pour la première édition de stArt
18 millions d'euros pour la rénovation-extension du musée Edgar Clerc
5 millions d'euros pour la Maison de la culture de Marie-Galante

Avant 2028

Viser 100 % des élèves ayant visité les musées départementaux avant la fin de leur scolarité
Structurer la Maison du Carnaval
Définir les grandes orientations pour les industries culturelles et créatives



Agriculture : relancer la production locale

Cultiver davantage de terres agricoles doit permettre d'augmenter la part des aliments produits localement. À Petit-Canal, la remise en culture de 600 hectares de friches est engagée. Le Département soutient aussi les projets alimentaires territoriaux (PAT) et le « mangé lokal », pour encourager la production agricole et sa consommation. Un audit a également été lancé pour mieux identifier et mobiliser le foncier départemental.

3 chiffres à retenir

- 600 ha de friches remis en culture à Petit-Canal
- 2 000 ha de terres agricoles en friche visés pour la remise en culture sur l'ensemble du territoire
- 48 mares départementales réhabilitées à Marie-Galante

Avant 2028

- Poursuivre la remise en production des terres en friche sur l'ensemble du territoire
- Soutenir l'installation des jeunes agriculteurs
- Mettre en œuvre le plan de relance de l'élevage
- Étendre l'irrigation en Basse-Terre

Eau : sécuriser les réseaux

Le réseau d'eau brute (eau non traitée, utilisée notamment pour l'irrigation) a fait l'objet de plusieurs travaux de sécurisation. Après le cyclone Fiona, le Département a engagé des réparations et renforcé la canalisation reliant l'Espérance à Morne-à-l'Eau, à Letaye au Moule. Côté eau potable, plusieurs opérations ont été menées : filtre à charbon actif à l'usine de Belle-Eau-Cadeau, renouvellement de 15 km de réseaux dans les Grands Fonds et au Gosier, ou encore réhabilitation d'unités de production. Le soutien au syndicat mixte de gestion de l'eau et de l'assainissement de Guadeloupe (SMGEAG) s'est aussi concrétisé par une garantie de 50 M€ sur un emprunt, apportée avec la Région, et un engagement complémentaire pour financer des travaux. À l'issue du Congrès sur l'eau réunit à son initiative en juin 2026, le Département Guadeloupe s'est engagé à mobiliser 150 millions d'euros pour un programme d'urgence incluant réparation des fuites, rénovation des branchements et modernisation des réseaux.

3 chiffres à retenir

- 11 millions d'euros affectés au plan de secours eau potable
- 4 millions de m³ de capacité de stockage
- Plus de 2 millions d'euros investis dans les réparations post-Fiona

Avant 2028

- Moderniser et sécuriser le réseau d'eau non traitée
- Réhabiliter, étendre et consolider les réseaux d'eau
- Atteindre 10 000 fuites réparées par an à compter de 2027
- Équiper 100 % des collèges de dispositifs de récupération des eaux pluviales

Économie bleue : cap sur les équipements

Avec le schéma des ports départementaux 2022-2028, la collectivité a engagé la modernisation de ses ports et l'amélioration des conditions de travail des pêcheurs. Des opérations ont été menées à la Désirade, Grand-Bourg et Sainte-Rose, tandis qu'une zone technique pour la pêche est en cours d'aménagement à Anse Dumont, au Gosier. En 2025, le Département a impulsé la création d'une Société publique locale (Ports de Guadeloupe SPL) pour moderniser et redynamiser la gestion des ports départementaux et communaux.

3 chiffres à retenir

- 17 millions d'euros consacrés à l'économie de la mer
- 21 ports concernés par le schéma des ports départementaux
- 13 millions d'euros prévus pour améliorer les équipements de 7 ports

Avant 2028

- Moderniser l'ensemble des ports
- Mettre en place le label « Ports de Guadeloupe »
- Développer les zones techniques et les machines à glace pour les pêcheurs

Cohésion sociale : agir au plus près

Pour aller au-devant des publics les plus fragiles (34 % de la population en situation de pauvreté), la collectivité mise sur des services sociaux de proximité. L'un des engagements pris pour 2021-2028 est tenu : toutes les communes disposent désormais d'intervenants sociaux, dont les assistants sociaux départementaux. Les communes volontaires ont aussi été accompagnées pour créer leur Maison France Services. Sur le terrain, les équipes de rue interviennent auprès des personnes en situation de grande exclusion, tandis que la prévention des expulsions et l'aide alimentaire complètent les réponses apportées.

3 chiffres à retenir

- 13 740 personnes bénéficiaires des services sociaux de proximité
- Plus de 1 500 foyers accompagnés sur le plan social et budgétaire
- 730 000 euros consacrés à la lutte contre la grande exclusion

Avant 2028

- Couvrir 100 % du territoire par des équipes de rue

Habitat : réhabiliter, prévenir, accompagner

Sur le front de l'habitat, les efforts ont porté sur la rénovation et la lutte contre l'habitat insalubre ou très dégradé. En 2023, 615 ménages ont bénéficié du dispositif d'amélioration de l'habitat, avec 334 chantiers démarrés et 86 achevés. Face aux expulsions locatives, 677 ménages ont été protégés par un dispositif de prévention. Autre priorité : permettre aux foyers les plus précaires d'accéder à un logement abordable. En 2023, 96 ménages ont ainsi été accompagnés dans l'attribution d'un logement locatif très social (LLTS).



Handicap : autonomie et accès aux droits

En matière de handicap, l'accès aux droits concentre les efforts. Face aux difficultés de la Maison départementale des personnes handicapées (MDPH), qui comptait plus de 8 000 dossiers en attente en 2021, un plan de crise a été engagé pour rattraper ce retard et réduire les délais de traitement. Autre chantier : adapter les logements pour favoriser l'autonomie à domicile. La lutte contre la maltraitance a aussi été renforcée, avec une meilleure coordination entre services sociaux, mandataires judiciaires et structures d'accueil.

3 chiffres à retenir

- 83 millions d'euros consacrés aux personnes en situation de handicap
- 1 444 bénéficiaires de la prestation de compensation du handicap (PCH) fin 2023
- Plus de 360 bénéficiaires de l'aide sociale à l'hébergement en 2023

Avant 2028

- Ouvrir la Maison du handicap et de l'autonomie aux Abymes
- Mieux accompagner les jeunes majeurs handicapés (petites unités de vie – 12 places – en Nord Basse-Terre et en Nord Grande-Terre)



3 chiffres à retenir

- 1 347 foyers accompagnés par les services départementaux de l'habitat
- 2 millions d'euros de travaux réalisés en 2023
- 7 millions d'euros attribués au logement social et à l'habitat

Avant 2028

- Porter à 2 000 le nombre de foyers bénéficiaires de l'Aide à l'amélioration de l'habitat
- Atteindre 30 % de LLTS dans chaque programme de construction de logements sociaux

Rentrée

« L'AVENIR DE LA GUADELOUPE PASSE PAR SA JEUNESSE »

Un an après son arrivée au Rectorat de Guadeloupe, Gabriele Fioni dresse le bilan de son action et fixe le cap de la rentrée 2026-2027. Le recteur d'académie revient sur les grands enjeux auxquels l'école est confrontée en Guadeloupe et les réponses qu'il entend y apporter.

Texte Sarah Balay – Photo Lou Denim



Un peu plus d'un an après votre arrivée à la tête de l'académie, quel regard portez-vous sur cette première année ?

Gabriele Fioni, recteur d'académie : Je suis arrivé en Guadeloupe sans aucun a priori et j'y ai découvert un territoire profondément contrasté, confronté à d'importants enjeux socio-économiques, mais doté d'un potentiel remarquable. J'ai été profondément touché par l'accueil qui m'a été réservé : un accueil chaleureux, sincère et totalement dénué de tout préjugé. Ces réalités renforcent à mes yeux le rôle essentiel de l'éducation nationale : permettre à chaque jeune de réaliser ses rêves. Les chiffres de l'illettrisme, du décrochage scolaire ou encore des jeunes sans emploi, ni formation (27 %*) montrent toutefois que nous devons agir. Je ne regrette pas une seule seconde d'avoir fait le choix de venir ici. La Guadeloupe regorge de talents et notre responsabilité est d'accompagner tous les élèves : aider les plus fragiles à progresser, tout en permettant aux meilleurs de viser l'excellence car l'avenir du territoire passe par sa jeunesse.

Quelles seront les grandes priorités de cette rentrée et plus largement de l'année scolaire 2026-2027 ?

La maîtrise des savoirs fondamentaux reste notre priorité absolue. Aucun élève ne devrait quitter l'école primaire sans savoir lire et compter correctement. Pour y parvenir, nous renforcerons les dispositifs existants et déploierons des « brigades » d'enseignants du premier degré qui interviendront dans les établissements. La lutte contre le décrochage scolaire constitue également un axe majeur : elle nécessite une mobilisation de l'ensemble des acteurs éducatifs, des familles et des partenaires. Nous poursuivrons aussi l'adaptation des formations aux besoins de territoire, notamment avec l'ouverture, dès la rentrée, de nouvelles filières dans les métiers de la mer au lycée Chevalier de Saint-Georges aux Abymes. Je souhaite aussi renforcer les liens avec les entreprises afin de mieux accompagner l'orientation des jeunes et de construire des formations répondant aux besoins économiques de la Guadeloupe. Enfin, nous devons accompagner les enseignants face aux évolutions de la société, du numérique et de l'intelligence artificielle pour leur donner les moyens de relever les défis éducatifs d'aujourd'hui.

« AUCUN ÉLÈVE NE DEVRAIT QUITTER L'ÉCOLE PRIMAIRE SANS SAVOIR LIRE ET COMPTER CORRECTEMENT »

Gabriele Fioni, recteur d'académie de Guadeloupe.

Quels sont, selon vous, les principaux défis auxquels l'école est confrontée en Guadeloupe aujourd'hui, et quelles réponses l'académie entend-elle y apporter ?

Le premier défi est démographique. En dix ans, l'académie a perdu plus de 22 000 élèves, soit 22 % de ses effectifs, et cette baisse devrait se poursuivre avec 12 000 à 13 000 élèves de moins dans la prochaine décennie. Cette évolution nous oblige à repenser la carte scolaire afin d'offrir les meilleures conditions d'apprentissage, en regroupant certains établissements lorsque cela est pertinent et en investissant dans des infrastructures modernes. Autre défi majeur : le climat scolaire. Nous poursuivons le déploiement du programme PHARE contre le harcèlement à l'école. Aujourd'hui 100 % des établissements sont labellisés, 2 200 enseignants ont été formés et les élèves sont pleinement associés à cette démarche en tant qu'ambassadeurs. Des actions de prévention et des contrôles de sécurité sont régulièrement menés dans les établissements.

Face aux enjeux climatiques, comment l'Éducation nationale fait-elle de l'éducation au développement durable un véritable levier de formation des citoyens de demain ?

En Guadeloupe, l'éducation au développement durable est plus que jamais essentielle face aux risques naturels et aux effets du changement climatique. Nous voulons sensibiliser les élèves dès le plus jeune âge via des actions concrètes, comme les jardins créoles, la replantation des mangroves, l'aquaponie ou leur engagement dans les aires marines éducatives. Ces projets sont menés avec de nombreuses associations et permettent aux jeunes de mieux comprendre la fragilité des écosystèmes, de renouer avec la nature et d'adopter des comportements plus responsables. Cette dynamique s'appuie également sur les écodélégués, des élèves engagés dans chaque établissement pour sensibiliser leurs camarades et porter les projets environnementaux. Les jeunes deviennent ainsi de véritables acteurs de la transition écologique, y compris auprès de leur famille.

* Source INSEE

Travailleurs indépendants

ANTICIPER SA RETRAITE POUR MIEUX EN PROFITER

Qu'on soit commerçant, artisan ou agriculteur, la retraite est un sujet qu'il faut aborder tôt pour éviter les déconvenues. Et l'épargne retraite ouvre un levier fiscal encore méconnu. Explications avec Olivier Petro, pilote des processus commerciaux chez Assurance Outre-Mer.

Texte Caroline Bablin – Photo Jean-Albert Coopmann



Olivier Petro, pilote des processus commerciaux chez Assurance Outre-Mer

« La retraite ? C'est encore loin ! » Pourtant, c'est aussi la promesse de retrouver enfin du temps pour soi, ses projets, sa famille, ce voyage qu'on remet toujours à plus tard... Encore faut-il avoir les ressources financières pour le faire !

« Selon l'Insee, un ancien travailleur indépendant perçoit en moyenne 1 180 euros de pension par mois, contre 1 540 euros pour l'ensemble des retraités. Chez les exploitants agricoles, ce chiffre descend même à 810 euros. Pourtant, ce n'est pas le signe d'une mauvaise gestion de leur part », note Olivier Petro. Ce sont les régimes de retraite qui sont différents. Alors que les salariés cotisent à un régime de base et à une complémentaire obligatoire, ce n'est pas le cas des indépendants, artisans et agriculteurs. D'où l'intérêt d'anticiper.

Optimiser l'effort d'épargne

Concrètement, il s'agit de se constituer une épargne retraite. Le plan d'épargne retraite, le PER, est le cadre prévu pour cela : on verse quand on veut, le montant qu'on veut, et les sommes versées se déduisent du revenu imposable, dans une limite annuelle. Une partie de l'effort est reprise sur l'impôt. Les agriculteurs bénéficient même d'un avantage méconnu : leurs versements réduisent aussi l'assiette de leurs cotisations sociales. Leur comptable ou leur centre de gestion saura le chiffrer. Selon le chiffre d'affaires et la régularité des revenus, très variables dans l'agriculture, les solutions

diffèrent. « Les outils de simulation et la bonne connaissance des mécanismes fiscaux permettent d'optimiser l'effort d'épargne, note Olivier Petro. On a l'habitude de voir son assureur pour sa voiture, sa santé, la protection de ses proches... Et bien souvent, le sujet de la retraite n'est jamais abordé. Le dernier trimestre est pourtant le bon moment : on a déjà une idée de son chiffre d'affaires, et toute décision prise avant le 31 décembre compte pour l'exercice en cours. »

Deux choses utiles pour évaluer sa situation

Un ordre de grandeur de ses revenus. Surtout s'ils varient d'une année sur l'autre.

Une envie. « Un projet, même vague, même lointain, c'est par là que commence la vraie conversation », note Olivier Petro.



TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Et si votre prochain projet était votre retraite ?

Vous travaillez dur aujourd'hui pour vos clients, vos proches, vos ambitions.

Anticipez dès maintenant pour profiter pleinement demain.



ÉPARGNE RETRAITE (PER)

Préparez votre avenir en toute sérénité.



AVANTAGES FISCAUX

Un effort d'épargne qui peut aussi alléger votre fiscalité.



ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Des experts à vos côtés, localement.



PARLONS-EN.

Le premier rendez-vous est sans engagement.



www.assurance-outremer.com



accueil@assurance-outremer.fr

MARTINIQUE

☎ 0596 10 65 30

Fort-de-France • Rivière-Salée • Sainte-Marie

GUADELOUPE

☎ 0590 69 60 97

Les Abymes • Basse-Terre • Le Moule



EXPERTISE LOCALE
en Martinique
et en Guadeloupe



SOLUTIONS ADAPTÉES
à votre activité
et à vos besoins



ACCOMPAGNEMENT HUMAIN
Une relation durable
et de proximité

Assurance Outre-Mer
<https://assurance-outremer.com>
accueil@assurance-outremer.fr

Martinique Fort-de-France •
Rivière-Salée • Sainte-Marie
0596 10 65 30

Guadeloupe
Les Abymes • Basse-Terre • Le Moule
0590 69 60 97

Protection sociale

CONSTRUIRE UN BTP PLUS ATTRACTIF !

Bien plus qu'une caisse de congés payés, la **CiBTP Antilles-Guyane** protège les salariés, accompagne les entreprises et fait de la protection sociale un moteur de solidarité, d'attractivité et de performance pour le BTP au service des territoires ultramarins.

Texte Sandrine Chopot – Photo Lou Denim



Jacques Gaddarkhan, président de CiBTP Guadeloupe

Au-delà de la gestion des congés payés, la CiBTP Antilles-Guyane, membre du réseau national des douze caisses réunies au sein de CiBTP France,

joue un rôle bien plus large dans le quotidien des entreprises et des salariés du BTP. Depuis plus de cinquante ans, cette institution de protection sociale

sécurise les parcours professionnels, simplifie les obligations des employeurs et contribue à l'équilibre d'une filière essentielle. Présente en Guadeloupe, Guyane, Martinique, Saint-Martin et Saint-Barthélemy, l'ensemble des services est accessible aux salariés et entreprises du secteur installées sur ces territoires. Grâce à un système mutualisé, les salariés conservent leurs droits, même lorsqu'ils changent d'entreprise, tandis que les employeurs bénéficient d'un dispositif qui facilite leurs démarches et garantit une application homogène des règles sociales. Ce modèle favorise également une concurrence plus équitable entre les entreprises et participe à la lutte contre le travail illégal.

L'innovation sociale en action

Logement, emploi, formation, pouvoir d'achat, avantages sociaux, la CiBTP Antilles-Guyane a développé une offre de services unique au sein du réseau national. Son objectif : apporter des réponses concrètes aux besoins des salariés tout en aidant les entreprises à attirer et fidéliser leurs collaborateurs. Avec Club BTP, les salariés bénéficient gratuitement d'avantages destinés à soutenir leur pouvoir d'achat. Ensemble pour le logement, en partenariat avec Action Logement, facilite leurs parcours résidentiels. La plateforme ALEIS rapproche entreprises et candidats, tandis que La Marque BTP valorise les métiers et renforce l'image de la profession auprès des jeunes.

Cap sur 2030

La CiBTP Antilles-Guyane poursuit sa transformation avec Objectif 2030. Cette feuille de route repose sur une ambition claire : construire une caisse plus proche du terrain, plus cohérente entre les territoires et plus utile aux parcours professionnels.

Sept orientations guident cette évolution : proximité, simplification, innovation numérique utile, gouvernance agile, attractivité des métiers, responsabilité environnementale et attractivité, préservation d'une culture humaine et solidaire. Le numérique n'a pas vocation à remplacer la relation humaine, il permet au contraire de dégager davantage de temps pour le conseil, l'écoute et l'accompagnement des entreprises comme des salariés.

Face aux défis d'attractivité, de transition et de renouvellement des compétences, la CiBTP Antilles-Guyane mise sur l'agilité et l'innovation pour accompagner la transformation du BTP et contribuer à des territoires plus résilients et durables.

3 questions à Jacques Gaddarkhan, président de la CiBTP de la Guadeloupe

QUELS SONT LES DÉFIS MAJEURS À RELEVÉ POUR LE BTP GUADELOUPÉEN ?

Le BTP guadeloupéen évolue dans un marché en recul, marqué par la baisse démographique et des travaux. Les entreprises doivent se structurer, optimiser leur gestion et s'appuyer sur des outils favorisant les gains de productivité. Innovation et modernisation sont indispensables pour renforcer la compétitivité et préparer l'avenir.

QUELLES SONT VOS PRIORITÉS POUR PRÉPARER L'AVENIR ?

Notre priorité est de moderniser la caisse pour la rendre plus simple, fiable et utile aux entreprises. La trajectoire 2025 a permis de généraliser la Déclaration Sociale Nominative (DSN), désormais utilisée par plus de 95 % de nos adhérents. Elle sécurise les déclarations et améliore les informations nécessaires au calcul des droits. Nous avons également réorganisé les services, mutualisé la production et renforcé la sécurité du système d'information. Pour les entreprises, cela se traduit par des échanges plus fluides, des traitements homogènes et une meilleure maîtrise des délais et des coûts.

À QUOI RESSEMBLERAIT UN BTP PLUS FORT EN 2030 ?

Un BTP structuré, organisé et capable de s'exporter dans son environnement régional. La caisse s'engage à accompagner cette dynamique en poursuivant sa modernisation et en proposant des services adaptés. L'objectif : permettre aux entreprises de se projeter, gagner en performance, conquérir de nouveaux marchés et contribuer au développement économique de la Guadeloupe.

Télécommunications

« LA PRIORITÉ EST DE FOURNIR LE MEILLEUR SERVICE »

Depuis le 1er juillet, Sébastien Aubé a pris la tête de **CANAL+TELECOM**, opérateur sur le marché des outre-mer et filiale à 100 % de CANAL+. Développer, transformer, optimiser... « Ce qui me plaît, c'est de simplifier les problématiques complexes », confie le nouveau directeur général.

Texte Caroline Bablin - Photo Aubane Nesty



Sébastien Aubé, directeur général de CANAL+TELECOM

Avant votre nomination en tant que directeur général de **CANAL+TELECOM**, quel a été votre parcours ?

Ingénieur en télécom de formation, j'ai travaillé pour différents opérateurs, dans l'Hexagone puis aux Antilles pendant quinze ans. Quand j'ai commencé, les télécoms étaient en pleine explosion et l'objectif était la croissance, puis il a fallu transformer et optimiser. J'ai notamment travaillé sur la digitalisation et la simplification des processus de vente. Et cet enjeu de transformation, je l'ai ensuite appliqué pour un éditeur de logiciels de comptabilité qui souhaitait passer de la vente de licences à l'abonnement mensuel. Enfin il y a un an, j'ai rejoint **CANAL+TELECOM** en tant que directeur BtoB. J'ai ainsi eu le temps de découvrir l'entreprise en profondeur, comprendre ses spécificités et son mode de fonctionnement.

Selon vous, quels sont les points forts de **CANAL+TELECOM** ?

Depuis trente ans, nous avons développé une vraie expertise et un ancrage local fort. Surtout, nous sommes le seul acteur qui opère depuis les Caraïbes et la Guyane jusqu'à La Réunion et Mayotte, sous la même entité juridique. C'est la même entreprise, les mêmes équipes. Chacun parle à ses clients, mais derrière, c'est la même team, notamment pour le support technique. Finalement, il y a toujours quelqu'un de réveillé chez **CANAL+TELECOM** pour répondre à un client.

Mais ce qui nous différencie le plus est notre appartenance à **CANAL+**, qui nous permet d'associer une connectivité performante, une marque reconnue et une plateforme de contenus que personne d'autre n'est en mesure d'offrir.

Quelles seront vos priorités ?

La première est de fournir le meilleur service, pour que la connexion soit performante, fiable, et surtout qu'elle se fasse rapidement. Quand vous passez commande sur Internet, vous voulez suivre votre colis et savoir quand vous serez livré. Là, c'est pareil. Quand vous souscrivez un abonnement fibre en boutique, vous voulez savoir quand vous serez connecté. La seconde priorité est de valoriser ce qui fait notre spécificité : la richesse et la qualité des contenus du groupe. La réglementation a changé, nous pouvons

désormais proposer des offres groupées, associant la connexion et l'abonnement aux contenus **CANAL+**.

Enfin, notre objectif est de devenir un partenaire incontournable sur le marché des entreprises. Nous devons anticiper leurs besoins pour aller vers de nouveaux services. Cela va de la cybersécurité à la gestion de réseaux managés, avec des technologies comme du SD-WAN par exemple, en passant par des offres d'hébergement sécurisées et certifiées, des infrastructures fiables et dimensionnées à leurs besoins...

Y a-t-il des spécificités selon les territoires ?

Bien sûr. La Réunion, par exemple, est un marché ultra-dynamique, 96 % du territoire est fibré, alors que la Martinique est un peu en retrait, mais c'est en train de se structurer. Les Antilles sont des marchés insulaires avec une très forte concurrence. L'enjeu est la proximité et la qualité de service. En Guyane, le territoire est beaucoup plus étendu, avec

une population dispersée, les raccordements pour amener la fibre chez le client peuvent être longs et complexes, mais on est sur une bonne dynamique et on va encore renforcer nos équipes sur ce marché. Et puis la Guyane présente des atouts spécifiques car il n'y a ni cyclones, ni tremblements de terre... Ça devient donc un territoire intéressant pour y installer des infrastructures critiques comme un data center.

On vient d'ailleurs d'en ouvrir un - après celui de Guadeloupe - qui nous permet de sécuriser tous nos services et de proposer à nos clients des solutions d'hébergement souveraines et adaptées à leurs besoins.

C'est votre première rentrée en tant que directeur général. Quel message souhaitez-vous adresser à l'ensemble des collaborateurs ?

Depuis un an, j'ai pu voir des équipes passionnées, expertes, attachées à leur entreprise et leur territoire, aussi je souhaite d'abord les remercier pour leur engagement, leur professionnalisme et l'énergie qu'elles mettent chaque jour au service de nos clients. Tous les collaborateurs peuvent être fiers du chemin parcouru depuis trente ans et je compte aussi sur eux pour prendre des initiatives et faire bouger les lignes, car quand on travaille avec des gens compétents, ce serait du gâchis de ne pas leur faire confiance...

« NOUS SOMMES LE SEUL ACTEUR QUI OPÈRE DEPUIS LES CARAÏBES ET LA GUYANE JUSQU'À LA RÉUNION ET MAYOTTE »

Sébastien Aubé,
directeur général de **CANAL+TELECOM**

Affacturage

TRANSFORMER LA TRÉSORERIE EN LEVIER DE CROISSANCE !

Aux Antilles et en Guyane, l'affacturage est devenu bien plus qu'une solution de financement court terme : c'est un véritable outil de pilotage et de développement pour les entreprises. Jean-David Fourain, directeur régional Antilles-Guyane de **BPCE Factor**, revient sur les atouts d'un accompagnement de proximité au service de leur développement.

Texte Sandrine Chopot

doit sécuriser ou renforcer rapidement sa trésorerie. Nous connaissons les spécificités des secteurs clés comme le BTP, le transport ou les services, ainsi que les délais de paiement parfois plus longs de certaines collectivités. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires bancaires, mais également directement avec les entreprises. Cette proximité se traduit enfin par une relation de confiance durable avec nos clients, de la TPE aux grands comptes.

Les entreprises ultramarines évoluent dans un contexte économique particulier. Quels sont aujourd'hui leurs principaux enjeux de trésorerie ?

La hausse des coûts, les tensions sur les approvisionnements et l'allongement des délais de paiement fragilisent la trésorerie des entreprises, même lorsqu'elles disposent d'un carnet de commandes bien rempli. Beaucoup doivent financer leur développement, leurs investissements ou leurs fournisseurs avant même d'encaisser leurs factures. L'affacturage apporte une réponse concrète en transformant les factures en trésorerie disponible sans attendre l'échéance des factures (30, 60 ou 90 jours). Au-delà du financement, nous proposons également la gestion des créances et une assurance-crédit qui protège contre les impayés*. Notre objectif est d'accompagner chaque entreprise avec une solution adaptée à son activité, à ses enjeux et à ses perspectives de développement.

BPCE Factor revendique une gestion 100 % locale avec un interlocuteur unique. Pourquoi est-ce un véritable facteur de différenciation ?

Les dirigeants recherchent avant tout de la proximité, de la simplicité et de la réactivité. Chaque client bénéficie d'un interlocuteur unique qui connaît son activité, son environnement et ses enjeux. Cette relation de confiance permet d'apporter un accompagnement personnalisé et des réponses rapides, à chaque étape de la relation. C'est un fonctionnement qui crée de la



© Jean-Albert Coopmann

Équipe Martinique (de gauche à droite) : Françoise Guitteaud, Thibaut Massin, Christel Potin, Valérie Brulu

confiance et qui nous différencie. Nos clients savent qu'ils peuvent joindre une personne qui les connaît réellement et qui est en mesure de les accompagner dans la durée. Je pense à un entrepreneur guyanais, spécialisé dans le transport scolaire, qui participait à un salon professionnel en Guadeloupe. Il est venu spontanément saluer l'ensemble de notre équipe de gestion à l'agence. Cet exemple, parmi tant d'autres, illustre parfaitement la relation de confiance que nous construisons avec nos clients.

Quels sont aujourd'hui les principaux défis des entreprises guadeloupéennes ?

Le tissu économique est principalement composé de TPE et de PME qui doivent investir pour soutenir leur croissance, réussir leur transition numérique ou écologique et rester compétitives. L'affacturage peut constituer un levier de développement à plusieurs niveaux. Il permet d'abord de transformer les factures en trésorerie rapidement disponible pour leur permettre de financer les charges, les investissements ou de saisir de nouvelles opportunités de marché. Nous prenons ensuite en charge la gestion du poste clients, les relances et le recouvrement, ce qui permet aux dirigeants de gagner un temps précieux et de se concentrer sur leur activité. Enfin, grâce à notre assurance-crédit, nous sécurisons leur chiffre d'affaires en les protégeant contre le risque d'impayés*.

*Impayés résultant d'une insolvabilité judiciairement constatée dans les conditions prévues contractuellement.

Proximité, Expertise, Réactivité

- Plus de **40 ans d'expertise** en affacturage.
- Plus de **20 ans de présence** aux Antilles et en Guyane.
- Une gestion **100 % locale** avec **11 collaborateurs** dédiés au développement commercial et à la gestion.
- **2 agences** implantées en Martinique et en Guadeloupe.
- **97 % de satisfaction client** en Martinique et en Guadeloupe, **100 % en Guyane** en 2025 (Source : Enquêtes téléphoniques réalisées par Skeepers – Moai sur l'année 2025, sur un échantillon de 75 clients BPCE Factor).
- **3 distinctions : le Label Excellence Services** récompense la qualité de la relation client, la **Médaille d'Or EcoVadis**, qui distingue l'engagement de BPCE Factor en matière de responsabilité sociétale (RSE), et la certification **Great Place To Work® 2026**, qui témoigne de la confiance de nos collaborateurs et de notre ambition de faire de BPCE Factor une entreprise où il fait bon travailler.



© Stéphane Jument

Équipe de Guadeloupe (de gauche à droite) : Dominique Descusse, Karine Adda-Lutin, Jean-David Fourain, Noellia Mounigadou et Cindy Inseque

BPCE Factor est implantée aux Antilles et en Guyane depuis plus de vingt ans. Comment cette présence locale influence-t-elle votre manière d'accompagner les entrepreneurs ?

BPCE Factor, la société d'affacturage du Groupe BPCE, est présente aux Antilles et en Guyane. Cette proximité nous permet de bien connaître les réalités économiques de ces trois territoires et de proposer des solutions adaptées à chaque entreprise. Nous privilégions la proximité, des circuits de décision courts et une grande réactivité, trois atouts essentiels lorsqu'un dirigeant

Entrepreneuriat

FAIRE VIVRE LES MÉMOIRES CRÉOLES

Fondatrice de Kréy'Agile, Brigitte Féras-Javois fait partie des lauréates de la 8^e édition de Femmes Entrepreneuses, un dispositif de Hello Women, le programme prioritaire du groupe **Orange** qui fédère toutes les initiatives au bénéfice des femmes dans la tech.

Texte Sandrine Chopot — Photo Lou Denim



Brigitte Féras-Javois, fondatrice de Kréy'Agile

Après 25 ans au service du développement économique en Guadeloupe, Brigitte Féras-Javois fonde Kréy'Agile en 2025 et propose des outils de stimulation cognitive inspirés de la culture créole et caribéenne, destinés aux seniors et aux enfants neuroatypiques. À l'origine du projet, une histoire personnelle. Confrontée à la maladie d'Alzheimer de son père, elle comprend que les supports existants ne correspondent pas

aux repères culturels des Antilles. « On demandait à nos aînés de reconnaître une pomme ou un renard, alors que ce sont le corossol, la papaye ou le gwo ka qui réveillent leurs souvenirs », explique-t-elle. Validée par les professionnels de santé, Kréy'Agile propose un panel d'outils : puzzles en bois illustrant la faune et la flore locales propulsés par le numérique, un jeu de mémoire, des coussins et tabliers sensoriels personnalisables,

ainsi que des ateliers de stimulation cognitive et des formations destinées aux aidants et aux professionnels de santé.

Orange, un accélérateur de développement

Le dispositif Orange lui permet aujourd'hui de bénéficier d'un accompagnement solide qui accélère la structuration de son entreprise. Elle met en avant l'accès à un réseau d'experts, aux formations sur l'IA, les échanges avec les équipes innovation d'Orange. « Une plateforme numérique et des *serious games** viendront compléter cette offre », annonce-t-elle.

Faire sa part

Pour l'entrepreneuse, les Outre-mer sont de véritables laboratoires d'innovation sociale. Inspirée par la légende du colibri, elle défend une conviction simple : « Faire sa part, c'est changer le regard qu'on porte sur le grand âge et le neuroatypisme sur nos territoires, former un aidant ou imaginer un outil qui stimule la mémoire et recrée du lien ». Son conseil ? Ne pas attendre que toutes les conditions soient réunies pour se lancer. Son premier prototype, présenté lors de la Route du Rhum 2022, en est la preuve. Aujourd'hui son objectif est clair : faire de la culture créole un levier d'innovation au service du bien-être des populations.

* Jeux sérieux (méthode d'apprentissage ludique)
@kreyagile



PRO

PRATIQUE , SIMPLE, CONFORME
PASSEZ À LA FACTURATION
ÉLECTRONIQUE EN TOUTE
SÉRÉNITÉ

SOLUTIONS PRO E-FACTURES

Service aux entreprises

UNE CONCIERGERIE POUR LES VÉHICULES PRO

La batterie HS, un pneu à plat, le pare-brise fissuré, et c'est une journée qui commence bien mal... Aussi, pour faciliter la vie des professionnels, le groupe Barbotteau a eu l'idée de mettre en place **BSP, Barbotteau Service Pro**. Explications avec son responsable, Guillaume Brival.

Texte Caroline Bablin - Photo Lou Denim



Gaetan Christophe, chef d'équipe et Guillaume Brival, responsable Service Pro

« Pour un professionnel, un véhicule immobilisé, c'est du chiffre d'affaires perdu », note Guillaume Brival, responsable de Barbotteau Service Pro (BSP). Alors, pour faciliter la vie des entreprises, le groupe Barbotteau - qui réunit une dizaine d'enseignes dédiées à l'automobile (lire ci-contre) - a mis en place un service spécialement destiné aux professionnels.

« Avec BSP, le chef d'entreprise a un seul interlocuteur qui peut l'accompagner sur l'ensemble des soucis de sa flotte automobile : vitrage, climatisation, maintenance ou grosse mécanique... », explique Guillaume Brival. Tous les professionnels peuvent recourir à ce service, qu'ils possèdent un seul véhicule ou plusieurs dizaines, qu'ils soient artisans, infirmiers libéraux, gérants d'une société de location de voitures, etc.

Les urgences traitées en priorité

Un souci sur un véhicule ? Il suffit d'appeler BSP qui se charge alors de contacter le spécialiste capable de prendre en charge la panne et fournir les pièces nécessaires. Et si les compétences n'existent pas au sein des partenaires historiques en relation avec BSP, des partenariats sont mis en place avec des prestataires externes. « Nous avons par exemple un accord avec un carrossier à Jarry, auprès de qui nous pouvons diriger nos clients en sachant qu'ils seront pris en charge avec la même attention que dans les enseignes du groupe », poursuit le responsable de BSP.

« L'objectif est de fluidifier le parcours client pour que le professionnel ne perde pas de temps. Dernièrement, par exemple, une infirmière adhérente BSP m'a appelé parce qu'elle avait crevé un pneu sur la route. Je sais que sa voiture nécessite une taille de pneu particulière. Aussi j'ai immédiatement contacté l'un de

nos partenaires qui avait le pneu adéquat et qui, en plus, a pu se rendre sur place pour faire le changement », explique Guillaume Brival. « Nous nous engageons à traiter toute demande urgente en priorité absolue, avec des délais de prise en charge différenciés selon le niveau de service souscrit par chaque client. »

Pour l'entretien courant, BSP s'engage à répondre rapidement, avec des délais de prise de rendez-vous adaptés au niveau de service de chacun. Cela va de la demande de devis au suivi de la facturation, et le jour J, BSP peut même venir chercher la voiture chez le client et la ramener - nettoyée intérieur et extérieur, s'il en fait la demande -, une fois l'intervention finie. « Il suffit

l'année, nous pouvons fournir toutes les statistiques et le client peut savoir combien lui a coûté chaque véhicule », note Guillaume Brival. Pour bénéficier de ces services, il suffit de contacter BSP par mail, téléphone ou WhatsApp. Un compte est alors ouvert dans chacune des dix enseignes du groupe, et en tant qu'adhérent BSP, le professionnel peut aussi profiter de remises dans chacune d'entre elles.

« L'objectif, conclut Guillaume Brival, est de réduire au maximum l'immobilisation des véhicules et que le professionnel, dès qu'il rencontre un souci, pense BSP en sachant qu'on aura forcément les compétences - en interne ou via nos partenaires - pour régler son problème. »



Un écosystème dédié à l'automobile

BSP, ce sont 10 enseignes historiques du Groupe BTB dédiées à l'automobile et plusieurs partenaires :

- Norauto (entretien courant)
- Vulco (entretien courant)
- Midas (entretien courant)
- Mondial Pare-Brise (vitrage)
- Bosch Car Service (électronique avancée)
- Voltéo (batteries)
- Dauphin Bleu (lavage)
- Sogeco (outillage)
- Barbotteau distribution (plateforme d'achats)
- Stations CAP (carburants)
- Butterfly Car Wash (lavage auto)
- GYOU Serv (lavage auto)
- Auto-Passion (carrossier)
- Pneus Discount (géométrie)

qu'on ait une flotte d'une dizaine de véhicules, et on ne fait que ça ! Entre les révisions programmées, les pneumatiques à changer, les pannes qui peuvent survenir à n'importe quel moment, etc. L'intérêt est donc de décharger le professionnel de toutes ces tâches pour qu'il puisse mieux se consacrer à son activité. »

Statistiques et suivi des véhicules

En fonction des besoins du chef d'entreprise, les services sont calibrés sur-mesure. BSP conserve l'historique des véhicules et toutes les factures sont réunies dans un même fichier client. « À la fin de

PUBLI-COMMUNIQUÉ

José Hira franchit un nouveau cap avec KONPOS AN NOU

Accompagné par Réseau Entreprendre® Guadeloupe depuis le lancement de son entreprise, José Hira poursuit le développement de TRIONS avec KONPOS AN NOU, une nouvelle activité dédiée à la commercialisation d'un compost produit localement.

Transformer un défi environnemental en opportunité économique. Créer de l'emploi tout en développant des solutions utiles au territoire. C'est le pari que José Hira s'est lancé il y a plusieurs années avec TRIONS.

Aujourd'hui, l'entrepreneur guadeloupéen franchit une nouvelle étape dans le développement de son activité avec la création de KONPOS AN NOU, une société dédiée à la commercialisation d'un compost produit localement. Ce projet de diversification s'inscrit dans la continuité d'un parcours entrepreneurial marqué par l'innovation, la persévérance et l'attachement au territoire.

Dès les premières étapes de son aventure entrepreneuriale, José Hira a pu compter sur l'accompagnement de Réseau Entreprendre® Guadeloupe. Lauréat du programme Start puis du programme Booster, il a bénéficié d'un accompagnement dans la durée qui lui a permis de consolider son modèle économique, de structurer sa croissance et de renforcer le développement de son entreprise. Au fil des années, TRIONS s'est imposée comme un acteur reconnu de l'économie circulaire en Guadeloupe. Grâce à son expertise et à son engagement, l'entreprise contribue au développement de solutions locales répondant aux enjeux environnementaux du territoire. Une mission qui prend tout son sens dans un contexte où la préservation des ressources et le développement de pratiques durables constituent des priorités pour l'avenir de la Guadeloupe.



Line Charles-Hélène, directrice de Réseau Entreprendre® Guadeloupe, et José Hira, gérant de KONPOS AN NOU

La création de KONPOS AN NOU marque aujourd'hui une nouvelle phase de cette dynamique entrepreneuriale. La commercialisation du compost débutera en septembre 2026 avec la volonté de proposer aux particuliers, aux professionnels et aux acteurs du monde agricole un produit conçu localement, au plus près des besoins du territoire. Pour José Hira, cette étape est également l'occasion d'exprimer sa reconnaissance envers celles et ceux qui l'ont accompagné tout au long de son parcours. C'est dans cet esprit qu'il a choisi d'apposer le logo de Lauréat Réseau Entreprendre® sur les supports de communication de KONPOS AN NOU.

« Lorsque l'on entreprend, l'accompagnement, l'écoute et le partage d'expérience sont essentiels. Réseau Entreprendre® Guadeloupe a été présent à des moments clés de notre développement. Aujourd'hui, il était naturel pour moi de mettre en avant cette appartenance et de remercier celles et ceux qui ont cru dans notre projet », explique-t-il. Cette reconnaissance illustre le lien durable qui unit les entrepreneurs lauréats à l'association. Au-delà de l'accompagnement financier et stratégique, Réseau Entreprendre® Guadeloupe s'appuie sur une communauté de chefs d'entreprise engagés qui mettent leur expérience au service de la réussite des entrepreneurs du territoire.



Réseau Entreprendre Guadeloupe
C/O Groupe Amédée Barbotteau
Impasse Jean-Marie Jacquard
ZI de Jarry - 97122 Baie-Mahault
www.reseau-entreprendre.org/guadeloupe/

Votre communication atteint-elle vos objectifs business ?

WITH-YOU accompagne les entreprises de la stratégie à la performance. Conseil, création, média, digital et performance : une vision globale pour faire décoller votre communication.

1 DÉFINIR

Audit et vision pour aligner votre communication à vos objectifs business.

2 DÉPLOYER

Créer les bons leviers pour maximiser l'efficacité de vos campagnes.

3 PILOTER

Mesure du R.O.I. pour optimiser et piloter vos investissements.

WITH-YOU

Scanner pour demander votre diagnostic



Remise de prix

CINQ AUDACIEUX FAÇONNENT LA GUADELOUPE !

Ils osent, innovent et se distinguent ! Porté par l'UDE MEDEF Guadeloupe, le Prix de l'Audace 2026 met à l'honneur cinq entrepreneurs dont les initiatives contribuent au dynamisme économique du territoire et dessinent son avenir.

Texte Sandrine Chopot – Photo Lou Denim



Mickael Tacita, directeur technique et Jeremy Benallal, président de CyberCorsaire

Jeremy Benallal – CyberCorsaire - Catégorie numérique et technologie

« Rendre la cybersécurité accessible à toutes les entreprises, et pas seulement aux grands groupes, telle est l'ambition de CyberCorsaire. En Guadeloupe,

où le tissu économique est très interconnecté, une cyberattaque peut avoir des conséquences sur tout un écosystème. Depuis 2022, nous accompagnons les entreprises grâce à des solutions de sécurité sur mesure, du conseil stratégique, un appui aux directions informatiques, des formations certifiantes. Ce prix récompense l'effort accompli et nous offre une visibilité précieuse. Il prouve qu'il est possible, depuis la Guadeloupe, de développer une expertise reconnue au-delà de nos frontières. Notre ambition est désormais de faire rayonner ce savoir-faire caribéen à l'international. »

Bruno Maximilien-François – VerreWI (West Indies) - Catégorie jeune pousse

« Ingénieur de formation, j'ai choisi de me reconverter dans l'artisanat d'art. En 2025, j'ai ouvert VerreWI, la première verrerie artisanale de Guadeloupe. Nous façonnons le verre pour donner naissance à des pièces utilitaires, artistiques et entièrement sur mesure. L'atelier propose au public de découvrir le soufflage de verre à travers des visites, des initiations et des créations inspirées de l'identité caribéenne. Cette distinction, reçue au moment où l'atelier fête sa première année, confirme que nous sommes sur la bonne voie. Notre objectif : implanter ce savoir-faire localement afin d'ouvrir un nouveau



Bruno Maximilien-François, fondateur de VerreWI

marché pour les particuliers et professionnels, former de nouveaux talents, utiliser la matière première locale pour faire émerger un véritable centre verrier caribéen. Si cela n'existe pas sur le territoire, c'est à nous de le créer ! »

Barbara Keller, fondatrice de GWAD'GOMETT'® - Prix du public

« J'ai voulu créer une alternative locale, innovante et respectueuse



Barbara Keller, créatrice de Gwad' Gomett

de l'environnement aux gommettes et confettis classiques et chimiques. Mes créations, 100 % végétales, biodégradables, réalisées entièrement à la main à partir de feuilles de raisinier bord de mer, sont les seules de ce type fabriquées en Guadeloupe et dans l'Hexagone. Elles s'adressent aussi bien aux enfants, pour les activités scolaires, aux amateurs de loisirs créatifs, aux organisateurs d'événements et wedding planners, sans mettre en péril la nature. Recevoir ce prix est une immense émotion, car il reflète le soutien des Guadeloupéens porté à une démarche innovante qui associe artisanat, créativité et protection de l'environnement. Mon ambition est désormais de faire connaître GWAD'GOMETT'® au-delà du territoire, notamment grâce au tourisme et à la vente en ligne, tout en restant fidèle à ma conviction : sauver et protéger l'environnement en Guadeloupe ! »

Ydriss Grandisson – Care FWI - Catégorie services

« Ingénieure biomédicale et étudiante en médecine, j'ai créé Care FWI, la première conciergerie médicale de Guadeloupe. Trop de patients et de familles se retrouvent seuls face à un parcours de soins complexe. Nous les accompagnons pour obtenir des rendez-vous, coordonner les échanges entre professionnels de santé, gérer les démarches administratives et mieux comprendre leur prise en charge. Ce prix récompense l'impact de cette initiative sur notre territoire. Mon ambition est de développer de nouveaux partenariats et des outils numériques afin de rendre le parcours de soins toujours plus fluide. Lorsqu'on est malade, on devrait ne pas avoir à se battre contre le système de santé. »



Ydriss Grandisson, fondatrice Care FWI

Joan Virapin et Ludvine Guiriaboye fondateurs de ZANMANN – catégorie industrie

« ZANMANN est une marque de cosmétiques naturels 100 % guadeloupéens autour d'une matière première d'exception : l'amande péyi, fruit emblématique du carbet familial. Notre gamme minimaliste se compose de trois soins premium : une huile précieuse multi-usage, un sérum ciblé éclat du visage, une poudre exfoliante purifiante. Ce prix confirme que notre projet innovant trouve sa place sur le territoire et dans le cœur des Guadeloupéens. Il nous offre une belle visibilité et l'opportunité d'intégrer le réseau de l'UDE MEDEF. Notre ambition est désormais de structurer une véritable filière locale pour redonner vie à un trésor de notre patrimoine et ouvrir la voie à d'autres richesses locales. »



Joan Virapin, responsable de filière et logistique et Ludvine Guiriaboye, responsable commerciale et formulation cosmétique de ZANMANN

Commerce international

CINQ ANS D'AMBITION ET DE RÉUSSITES

Créée en 2021 et opérée localement par la **Chambre de Commerce et d'Industrie des Îles de Guadeloupe**, la Team France Export accompagne les entreprises souhaitant développer leur activité à l'international. Elle est devenue le guichet unique de l'export sur le territoire.

Texte Anne de Tarragon

En chiffres

360
entreprises suivies

2 645
entreprises sensibilisées
(2023-2026)

107 entreprises
projetées sur des marchés
étrangers

128 actions collectives
pour promouvoir l'international



Johann Remaud, directeur du réseau
Outre-mer Business France

Aider les entreprises locales à conquérir de nouveaux marchés à l'international et contribuer au rayonnement des produits et savoir-faire : telle est la mission portée au quotidien par la CCI IG. Depuis cinq ans, elle déploie la TFE en Guadeloupe, qui mobilise l'expertise des référents du commerce extérieur afin d'accompagner les entreprises, de la réflexion stratégique à la concrétisation de leurs projets. « La TFE Guadeloupe a été créée pour rapprocher les entreprises guadeloupéennes de l'offre de développement international, explique Johann Remaud, directeur du réseau outre-mer Business France. Elle réunit la CCI France (présence de proximité), Business France (pour son expertise des marchés internationaux) et BPI France. En partenariat avec la Région et l'État, ces partenaires assurent le déploiement de la TFE au bénéfice du développement économique des entreprises. Le soutien du ministère de l'Outre-mer, depuis 18 ans, permet aux entreprises accompagnées de bénéficier d'une prise en charge de 30 à 75 % selon leur profil. »

La force d'un réseau au quotidien

« Lorsqu'une entreprise nous confie son ambition de se développer à l'international, elle bénéficie immédiatement de la puissance de la Team France Export », souligne Jenna Bogat-Bonhomme, responsable du Pôle International de la CCI IG. « Grâce à notre réseau de partenaires et d'experts présents dans plus de 100 pays, nous lui ouvrons les portes d'un écosystème international unique. Nous transformons une ambition en stratégie, puis une stratégie en succès commercial, en l'accompagnant de la préparation du projet jusqu'au développement concret sur les marchés étrangers. »

La TFE Guadeloupe accompagne un nombre croissant d'entreprises attirées par des projets internationaux. Les mentalités évoluent et les entrepreneurs guadeloupéens prennent conscience de l'importance économique des exportations vers la Caraïbe, l'Europe et l'Asie. En cinq ans, la TFE a ainsi identifié 360 entreprises à potentiel export et en a suivi plus d'une centaine, donnant naissance à plusieurs « success stories ». « L'entreprise Renée, implantée aujourd'hui au Royaume-Uni, a signé son premier contrat commercial en seulement six mois, là où un développement international nécessite généralement près de deux années », explique Jenna Bogat-Bonhomme.

Pas de frein à l'ouverture !

Les défis logistiques peuvent sembler constituer un frein à l'export pour un territoire insulaire. Pourtant, Johann Remaud nuance cette idée : « Les entreprises guadeloupéennes ont une compétence et un savoir-faire européens en milieu tropical, qu'il s'agisse d'agriculture, de construction, d'ingénierie. Elles sont porteuses d'innovations adaptées à de petits marchés, attractifs pour de nombreux pays du monde. C'est un vrai atout à l'international. Mais elles proposent aussi des produits spécifiques, comme le rhum agricole, un produit d'export qualitatif demandé jusqu'en Asie. Ainsi que des matières premières irremplaçables pour l'industrie cosmétique intéressante des acheteurs du monde entier. »

« Relever le défi de la logistique demande des stratégies d'adaptation, d'innovation et de vision collective, rassure Jenna Bogat-Bonhomme. Notre force aujourd'hui, c'est la confiance de nos interlocuteurs. Notre rôle est de sensibiliser, informer, préparer et projeter les entre-



Jenna Bogat-Bonhomme, responsable du
Pôle International de la CCI IG

prises vers de nouveaux marchés. Des diagnostics sont réalisés sur le produit ou le service, les marchés ciblés, le positionnement, les financements... avant de tester un marché. Deux conditions s'imposent : avoir du temps à consacrer au projet et de la trésorerie. »

Engagement, proximité et compétence...

« Dans un monde connecté, notre réalité insulaire nous pousse à l'ouverture et au rééquilibrage import/export grâce à un fonctionnement collectif, avec des filières structurées pour gagner des parts de ce marché local autant qu'international », constate Jenna Bogat-Bonhomme. Ces cinq ans sont pleins de belles histoires, de transmissions réussies et si on devait résumer, en trois mots, la TFE Guadeloupe, ce serait : engagement, proximité et innovation. À l'horizon 2028, nous visons une croissance de 20 % des entreprises accompagnées à l'export, avec un objectif de 500 exportateurs en 2030.

Entreprise & patrimoine

CONSEILLER LES DIRIGEANTS, UNE EXPERTISE GLOBALE

Au sein du **Groupe BRED Banque Populaire Guadeloupe et Îles du Nord**, le **Centre d'Affaires Entreprises** et la **Banque Privée** travaillent en synergie pour mieux accompagner leurs clients. Explications avec Suzon Da Graca Gaspar, directrice de la Banque Privée, et Manya Hierso, directrice du Centre d'Affaires Entreprises.

Texte Caroline Bablin – Photo Lou Denim

Qu'est-ce qui rapproche la banque privée et le centre d'affaires entreprises ?

Manya Hierso : Nous accompagnons souvent les mêmes clients, mais à des moments différents de leur trajectoire. Le Centre d'Affaires Entreprises intervient sur les enjeux de développement, de financement, de croissance, d'acquisition ou de transmission de l'entreprise.

Suzon Da Graca Gaspar : La Banque Privée accompagne le dirigeant dans la structuration, la protection, la valorisation et la transmission de son patrimoine personnel. Ce qui nous rapproche, c'est une conviction commune : chez un chef d'entreprise, les décisions professionnelles ont presque toujours des conséquences patrimoniales, familiales et fiscales. Notre rôle est donc de lui apporter une lecture globale, au bon moment.

Comment cette collaboration se traduit-elle ?

M.H. : Nous travaillons en proximité, chacun dans son domaine d'expertise, dans le strict respect de la confidentialité et des choix du client. L'objectif est d'anticiper les interactions entre les projets de l'entreprise et ceux du dirigeant : investissement, cession, transmission, protection de la famille ou réorganisation patrimoniale.

S.D.G.G. : Cette approche permet de mobiliser les bons interlocuteurs autour de nos clients. Selon leur situation, nous faisons intervenir les spécialistes du Groupe BRED Banque Populaire comme l'ingénierie patrimoniale et immobilière, les expertises cession-transmission et allocation d'actifs. Nous pouvons aussi les accompagner à l'international. Pour le dirigeant, c'est un vrai gain de lisibilité : il bénéficie

d'interlocuteurs coordonnés, capables de construire une réponse cohérente autour de ses enjeux professionnels et personnels.

En quoi cette coopération est-elle concrètement au service du client ?

M.H. : Le dirigeant est souvent concentré sur son activité, ses équipes, ses clients, ses investissements. Il n'a pas toujours le temps de prendre du recul sur les conséquences personnelles de ses décisions professionnelles. Notre complémentarité lui permet de mieux appréhender les enjeux dans leur globalité : financement, fiscalité, organisation patrimoniale, transmission, protection de la famille ou préparation de l'après.

S.D.G.G. : Cette vision globale est importante dans un territoire comme le nôtre où l'entreprise reste étroitement liée à une histoire familiale, à un ancrage local et à la transmission entre générations. En croisant nos expertises, nous aidons le dirigeant à prendre dans la durée des décisions éclairées, cohérentes avec ses objectifs professionnels, patrimoniaux et familiaux, toujours en lien avec ses conseils habituels : expert-comptable, avocat ou notaire.

Dans quels cas cette synergie peut-elle faire la différence sur notre territoire ?

S.D.G.G. : Prenons l'exemple d'un chef d'entreprise qui prépare la cession de son activité après plusieurs décennies de développement. Une telle opération ne peut se résumer à une transaction. Elle engage l'avenir de l'entreprise, celui du dirigeant, parfois celui de ses enfants, et la manière dont le patrimoine sera organisé après la vente.



Manya Hierso, directrice BRED Banque Populaire Centre d'affaires & Îles du Nord, et Suzon Da Graca Gaspar, directrice BRED Banque Populaire Guadeloupe & Îles du Nord

M.H. : Dans ce type de situation, le pôle d'expertise cession-transmission intervient en amont pour préparer et sécuriser l'opération. Le Centre d'Affaires travaille sur la structuration du projet, l'analyse économique ou le financement d'un repreneur. En parallèle, la Banque Privée prépare l'après-cession : stratégie d'investissement, sécurisation du capital, protection du conjoint, organisation de la transmission familiale.

S.D.G.G. : C'est cette approche coordonnée qui crée de la valeur. Notre ambition commune est simple : ne pas traiter séparément l'entreprise d'un côté et le patrimoine de l'autre, mais accompagner une trajectoire globale. Pour les dirigeants, cette proximité entre les expertises constitue un atout fort : elle permet d'aborder les grands moments de décision avec méthode, anticipation et confiance. C'est là que notre coopération prend tout son sens : elle transforme une opération d'entreprise en véritable projet de vie.

Au-delà de la banque, une équipe d'experts

Acquisition, cession, transmission, développement international ou réorganisation patrimoniale : certains projets engagent à la fois l'entreprise, le dirigeant et sa famille. La BRED Banque Populaire mobilise les expertises de son Centre d'Affaires, de sa Banque Privée, de l'ingénierie patrimoniale et de l'expertise cession-transmission pour proposer aux dirigeants guadeloupéens un accompagnement coordonné, confidentiel

Entrepreneuriat

UN RÉSEAU D'ENTRAIDE POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE

Tous Entrepreneurs Guadeloupe, ou T.E.G., est un réseau d'affaires lancé en octobre 2023 par un groupe d'amis réunis autour de Fabien Chagas Dos Santos. Objectif : s'entraider et participer au développement économique de la Guadeloupe.

Texte Caroline Bablin - Photo Lou Denim



Fabien Chagas Dos Santos (président fondateur), Franck Matignon (vice-président), Dominique Zami (secrétaire général), Désirée Martinez Luna (secrétaire trésorière adjointe)

« À ce jour, T.E.G. réunit plus de 1 000 entrepreneurs, tous avec un SIRET actif », insiste Fabien Chagas Dos Santos, président de l'association Tous Entrepreneurs Guadeloupe (T.E.G.). La logique de ce réseau d'affaires gratuit et ouvert à tous – entrepreneurs individuels, patrons de TPE, PME, etc. – est simple : « s'entraider dans le business* pour développer nos activités et contribuer ainsi à développer le PIB de la Guadeloupe et créer des emplois, explique le président de T.E.G. Sur les deux premières années d'activité, plus de 10 000 business ont été échangés et une centaine d'emplois créés. »

Un groupe WhatsApp et des « tables d'affaires »

Pour intégrer T.E.G., en tant que chef d'entreprise, il suffit d'aller sur le site internet et de remplir la fiche d'inscription. Le réseau repose ensuite sur un groupe WhatsApp et des rencontres physiques telles que des « tables d'affaires » organisées chaque mois, et deux à trois gros afterworks chaque année. Seul impératif pour les membres : être actifs au sein du réseau en postant au moins une demande par mois sur WhatsApp et en participant à une « table d'affaires » ou un « after » chaque semestre. Et pour vérifier que tout le monde joue bien le jeu, des algorithmes contrôlent

l'activité de chacun.

À noter que le réseau compte aussi des partenaires privés et institutionnels – banques, compagnies aériennes, communautés d'agglomération, etc. – qui, eux, paient une cotisation pour soutenir le fonctionnement de l'association et bénéficient, en échange, d'offres privilégiées : invitations aux rencontres, visibilité au sein de T.E.G...

« C'est juste du business décomplexé et désintéressé, insiste Fabien Chagas Dos Santos. J'ai un besoin, je le poste sur le groupe, et trois fois sur quatre, la connexion se fait. »

*un « business » est une info, une demande, un contact...

Les membres du conseil d'administration :

Président : Fabien Chagas Dos Santos

Vice-président :

Franck Matignon

Secrétaire et trésorier :

Dominique Zami

Secrétaire et trésorière adjointe : Désirée Martinez Luna

Membres : Julien Ferré, Boris Milne, Coralie Minuty, Laurent Robillard et Annaëlle Seymour

VOTRE ENTREPRISE EST ICI NOS EQUIPES AUSSI



CANAL+ TELECOM PARTENAIRE TELECOM DES ENTREPRISES

Depuis **plus de 30 ans**, nous accompagnons les Entreprises et Collectivités avec des solutions télécom performantes et évolutives. De Cayenne à Fort-de-France, de Pointe-à-Pitre à Saint-Denis, nos équipes sont à vos côtés.

■ INTERNET ■ RESEAU MULTISITES ■ TELEPHONIE ■ HEBERGEMENT

WWW.CANALPLUS-TELECOM.COM

CONTACTEZ-NOUS :

0 808 805 808 Service gratuit + prix appel

CANAL+
TELECOM

CANAL+ TELECOM SAS au capital de 2 185 000 € - RCS de Pointe-à-Pitre 351 555 792 - Zac de Maudang 97122 Baie-Mahault



Tous Entrepreneurs Guadeloupe
www.teg.gp

Création d'entreprise

QUATRE QUESTIONS À ABORDER AVEC SON EXPERT-COMPTABLE

En chiffres

LE GROUPE FIDUCIAL
ANTILLES-GUYANE, C'EST :

- 70 collaborateurs
- 1 750 clients
- 5 agences en Guadeloupe : 3 à Jarry, 1 à Sainte-Rose et 1 à Sainte-Anne.
- 4 agences en Martinique : 3 à Fort-de-France et 1 à Trois-Îlets.
- 2 agences en Guyane, à Cayenne et Kourou.
- 2 agences à Saint-Martin, à Concordia et Hope-Estate.

Fabien Chagas Dos Santos, expert-comptable associé

Quand on veut créer son entreprise, consulter un expert-comptable en amont peut faire économiser beaucoup d'argent et éviter bien des tracasseries pour plus tard. Le point avec Fabien Chagas Dos Santos, directeur régional du groupe Fiducial.

Texte Caroline Bablin - Photo Lou Denim

« La plus grosse erreur que puisse faire un entrepreneur, c'est de se dire : j'ai un ami qui a fait ça, c'est donc la meilleure solution pour moi aussi », met en garde Fabien Chagas Dos Santos, expert-comptable et directeur régional Antilles-Guyane du groupe Fiducial. Pour éviter les écueils, voici quatre questions – liste non exhaustive – à se poser avant de se lancer dans une création d'entreprise.

Quelle forme juridique choisir ?

« Avant de démarrer un projet, il est essentiel de bien choisir la forme juridique », note Fabien Chagas Dos Santos. Les plus courantes sont la SARL ou l'EURL pour un entrepreneur individuel. Mais selon le profil de l'entrepreneur, la SASU ou la microentreprise, pour démarrer, peuvent être mieux adaptées pour tester son idée. La structuration juridique conditionne aussi la levée de fonds, des optimisations en termes de protection du patrimoine, ou au niveau social et fiscal... « Se faire bien accompagner au départ, c'est un investissement pour l'avenir », précise ce dernier.

Quel budget pour démarrer ?

Le business plan permet de se fixer des objectifs. Encore faut-il qu'ils soient réalistes... Quels sont mes investissements de départ ? Comment je les finance ? Il faut aussi bien évaluer ses besoins en fonds de roulement et, le cas échéant, négocier un découvert avec sa banque ou des délais de paiement avec ses fournisseurs. « Il faut calibrer son projet à la réalité du terrain », note Fabien Chagas Dos Santos. Si vous payez vos fournisseurs à 30 jours et que vos clients vous paient à 60 jours, il faut l'avoir anticipé au niveau trésorerie. »

Quelles optimisations fiscales et sociales ?

Avec la Lodeom (Loi pour le développement économique des Outre-mer) de nombreux dispositifs existent, telles que la ZFANG (Zone franche d'activité nouvelle génération), qui permettent de bénéficier d'optimisations fiscales et sociales. Encore faut-il les connaître... « Prenons l'exemple d'un plombier qui se met à son compte. Il peut s'installer comme prestataire de services. Mais s'il suit la formation adéquate avec la Chambre des métiers, il pourra alors s'installer comme artisan plombier, récupérer de l'argent sur une partie de ses investissements et bénéficier d'un abattement sur ses bénéfices... », explique Fabien Chagas Dos Santos.

L'expert-comptable est là pour informer l'entrepreneur sur les optimisations possibles, et pour l'aider à être en règle avec ses obligations légales. Car dans ce domaine, la moindre erreur peut coûter cher ! Un retard dans le paiement de la TVA ou le dépôt des comptes annuels au greffe ? Le mécanisme se grippe et c'est la fin d'avantages fiscaux intéressants.

La facturation électronique, suis-je concerné ?

Dès ce mois de septembre, tout le monde est concerné ! Toute entreprise doit être en mesure de recevoir des factures électroniques. Pour ce faire, Fiducial met à disposition de ses clients un outil "maison", Facilia, avec une plateforme agréée par l'administration fiscale et la garantie que « toutes les données sont hébergées en France », souligne l'expert-comptable.

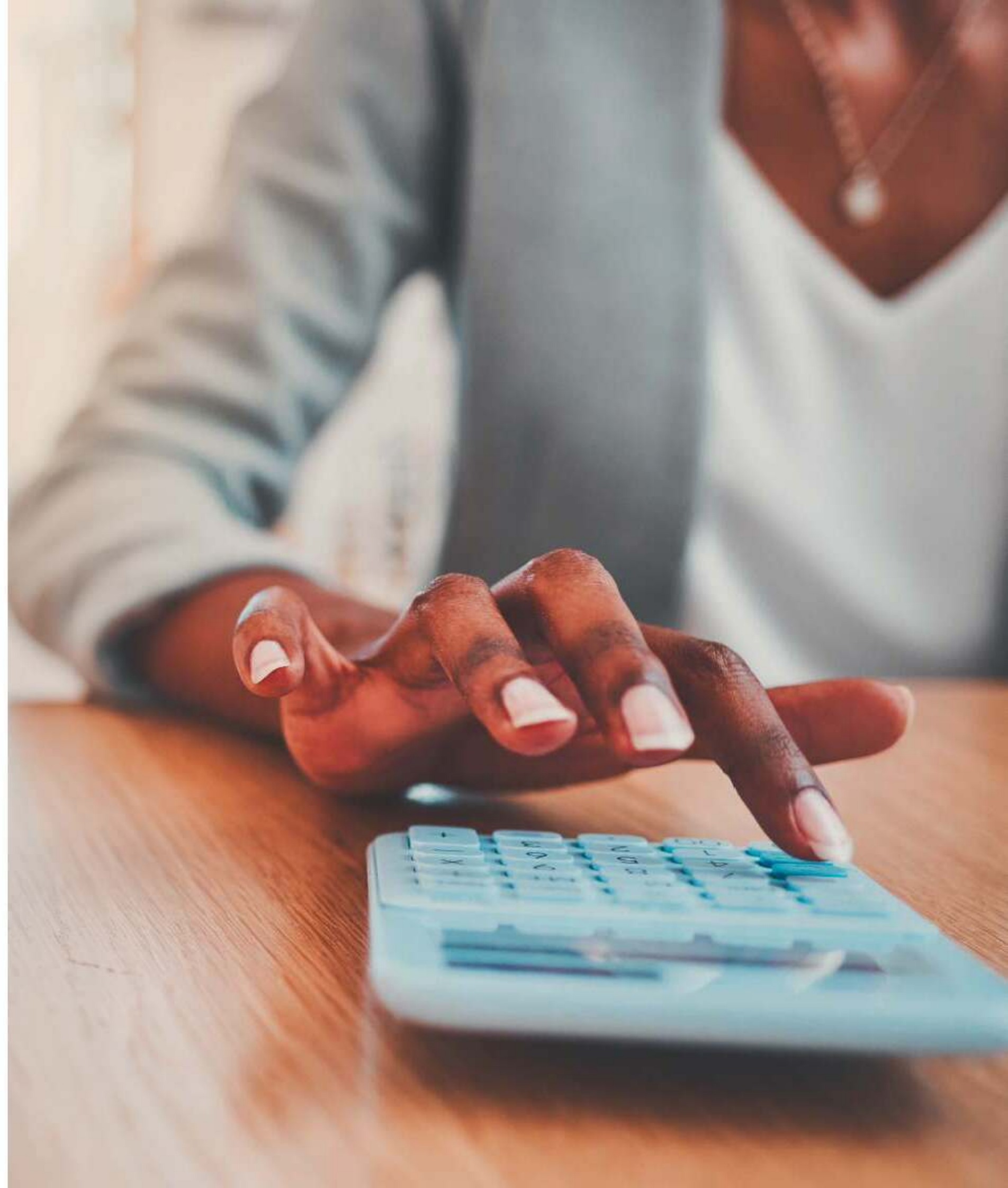
Et même si seules les très grosses entreprises devront émettre des factures électroniques dès septembre, cela laisse un an aux TPE et PME pour bien paramétrer leur plateforme, vérifier qu'ils ont bien renseigné les coordonnées et le Siret de chaque client pour ne pas être bloqués quand il faudra vraiment se lancer, en septembre 2027.

« L'expert-comptable est un généraliste de l'entreprise, conclut Fabien Chagas Dos Santos. On intervient sur de la gestion, de l'optimisation, de la stratégie d'entreprise, les ressources humaines, l'informatique... Dans tous les domaines où on sait faire, et quand ce n'est pas le cas, on passe la main à un spécialiste : assureur, notaire, avocat, banquier... L'avantage du groupe Fiducial est d'avoir constitué tout un écosystème, avec des professionnels qui ont l'habitude de travailler ensemble, au bénéfice des chefs d'entreprise. »

QUI CROIT EN NOS IDÉES **(ET LES FINANCE) ?**

L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL ULTRAMARIN DÉBORDE D'ÉNERGIE. SELON LA NOTE D'ANALYSE ANNUELLE DE LA BPI, LES RÉGIONS D'OUTRE-MER ONT BÉNÉFICIÉ, EN 2025, D'UNE DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE EN CROISSANCE ET EN ACCÉLÉRATION : LES ÉVOLUTIONS ANNUELLES SONT SUPÉRIEURES À 10%*. POURTANT, UN OBSTACLE PERSISTANT EMPÊCHE TROP SOUVENT LE PASSAGE À L'ÉCHELLE : L'ACCÈS AUX CAPITAUX.

* Source : Observatoire de la création d'entreprise. « La création d'entreprise en France en 2025 ». Note d'analyse annuelle, juin 2026



DE 500 À 15 000 €

LE MICROCRÉDIT PROFESSIONNEL

Solution de financement prévu pour les personnes qui ne peuvent obtenir un crédit bancaire classique en raison de faibles revenus et/ou d'une situation de précarité sociale.



Sylvie Zélateur, conciergerie médicale ADM's services

CRÉER SON ENTREPRISE SANS ACCÈS AU CRÉDIT BANCAIRE CLASSIQUE RESTE UN OBSTACLE POUR DE NOMBREUX PORTEURS DE PROJETS. DEPUIS PLUS DE 35 ANS, L'ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ÉCONOMIQUE (ADIE) LEUR DONNE LES MOYENS DE SE LANÇER GRÂCE À DES MICROCRÉDITS PROFESSIONNELS POUVANT ATTEINDRE 15 000 EUROS ET À UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ.

L'Adie défend une conviction forte : chacun, même sans capital, même sans diplôme, peut devenir entrepreneur. Elle s'appuie sur un réseau de salariés et de bénévoles présents partout en France, y compris en Guadeloupe, en Martinique et en Guyane. En 2025, l'Adie a prêté 181 millions d'euros à plus de 30 000 entrepreneurs. Au total, 30 971 microcrédits professionnels ont été accordés, permettant de financer 18 098 créateurs d'entreprise et de contribuer à la création de 21 718 emplois. Derrière ces chiffres, se cachent autant de femmes et d'hommes qui ont pu créer leur activité malgré un refus bancaire. Voici quelques-uns de leur parcours. Conversations avec Sarah Balay

« Acheter le véhicule indispensable à mon activité »

Sylvie Zélateur, 55 ans, gérante de ADM'S Services Conciergerie, en Guadeloupe

« Après de nombreuses années comme aide-soignante à l'hôpital dans l'Hexagone, puis en Guadeloupe, j'ai constaté des manquements dans la prise en charge des patients, notamment sur le plan humain. Je ne retrouvais plus le sens que je donnais à mon métier. La crise sanitaire a marqué un tournant. Faisant partie du personnel suspendu, je suis restée presque sept mois sans salaire et j'ai tout perdu. Après ma rupture conventionnelle, fin 2022, j'ai bénéficié de l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE). C'est durant cette période que j'ai intégré une couveuse d'entreprise pour structurer mon projet. En septembre 2025, j'ai créé une conciergerie paramédicale et médicale destinée à faciliter le parcours de soins des patients. Un concept innovant que j'ai d'ailleurs fait breveter. Pour me lancer, j'avais besoin d'un véhicule nécessaire

aux besoins de la société et des clients, mais aussi d'un fonds de roulement. Après ces mois très difficiles, ma situation financière ne me permettait pas d'obtenir un prêt bancaire. L'Adie m'a alors accordé un microcrédit de 8 000 €, en décembre 2025. Il m'a permis d'acheter un véhicule d'occasion et de démarrer l'activité, en février 2026, dans de bonnes conditions. L'association a été sensible à l'impact social de mon projet sur le territoire. Les prix que j'ai remportés lors des concours CréAdie Antilles-Guyane 2026 et 101 Femmes entrepreneures ont aussi, sans doute, renforcé la crédibilité de ma démarche.

Concrètement, mon rôle est celui d'une assistante personnelle de santé : je coordonne les rendez-vous, les démarches administratives ainsi que les échanges avec les médecins et les familles. J'interviens auprès de tous les publics, à l'exception des enfants. Ce sont toutefois principalement les familles, les aidants, les personnes âgées, celles qui se trouvent temporairement en situation de handicap qui font appel à ma structure. J'apporte un soutien rassurant à celles et ceux qui n'osent plus ou pas se rendre seules à leurs consultations ou à l'hôpital. C'est cette dimension humaine qui me motive au quotidien. Je compte aujourd'hui une quinzaine de clients, grâce au bouche-à-oreille. La prochaine étape est de trouver un local et d'embaucher trois personnes afin de poursuivre mon développement tout en conservant la qualité de l'accompagnement. Sans ce premier microcrédit, j'aurais peut-être fini par y arriver, mais cela m'aurait pris beaucoup plus de temps. »



Magalie Blanquin, gérante de Corail Esthétique



« Développer mon institut de beauté étape par étape »

Magalie Blanquin, 39 ans, gérante de Corail Esthétique à Saint-Joseph (Martinique)

« L'Adie m'a fait confiance et j'ai fait confiance à l'Adie... Tout a commencé en 2009. Après deux années de salariat dans un institut de beauté, je n'éprouvais qu'une seule envie : devenir ma propre patronne. Lorsque j'ai décidé de créer mon entreprise, je n'ai pas envisagé un instant de frapper à la porte d'une banque. Je suis allée directement à l'Adie. Selon moi, c'était plus simple et moins contraignant. Grâce à un premier microcrédit de moins de 5 000 €, j'ai pu acheter une table de massage, des appareils pour les soins et l'épilation, ainsi que les produits nécessaires pour démarrer sereinement. J'ai commencé à proposer des prestations à domicile : soins du visage, épilation, ongles, massages, etc. J'intervenais principalement sur Fort-de-France et ses alentours. J'ai exercé ainsi plusieurs années. Mais à force d'être constamment sur la route, il est devenu de plus en plus difficile de concilier mon activité avec ma vie de famille. J'ai alors ressenti le besoin de me poser dans un lieu fixe.

En 2017, après mon déménagement à Saint-Joseph, j'ai trouvé un local et j'ai sollicité un 2^e microcrédit de 8 000 €. Il a financé les travaux, le mobilier, le matériel, tout en me laissant une petite trésorerie. Cette évolution m'a permis d'embaucher une salariée en 2018, qui travaille toujours à mes côtés. Quelques années plus tard, j'ai souhaité franchir une nouvelle étape en m'installant dans un local plus grand. C'est tout naturellement vers l'Adie que je me suis à nouveau tournée. En 2022, un 3^e microcrédit de 8 000 € a pris en charge les travaux, l'achat du matériel nécessaire à l'aménagement de quatre cabines fermées. C'était important pour moi d'offrir un meilleur confort à ma clientèle.

Aujourd'hui, je vis de mon activité et mon prochain objectif est de créer un centre de formation en esthétique dans une pièce encore inoccupée de l'institut. Sans l'Adie, j'aurais certainement créé mon entreprise mais je n'aurais sans doute pas évolué aussi rapidement. J'aurais probablement continué à exercer à domicile plus longtemps, le temps d'économiser pour financer chaque étape. Leur confiance m'a donc été très précieuse. »

« Relancer mon parcours d'entrepreneur »

Xavier Monduc, 47 ans, créateur des marques d'huiles et de sauces pimentées Boom Shaka Wizz et Mamichou, en Guadeloupe

« Le premier microcrédit obtenu auprès de l'Adie, en 2018, m'a permis de transformer une ancienne boutique de téléphonie en restaurant snack, à Basse-Terre : le Old's Cool Café. Les 4 738 € ont surtout servi à financer les deux mois et demi de travaux nécessaires pour mettre le local aux normes, ainsi que l'achat de mobilier et d'une partie du matériel. Je percevais alors l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE). Je n'avais donc pas suffisamment de bilans pour convaincre une banque de me suivre. Les portes se fermaient les unes après les autres et l'Adie s'est présentée comme la solution. Au-delà du financement, j'ai découvert un véritable accompagnement. Le suivi, la proximité et la relation de confiance font toute la différence. L'Adie accepte de soutenir des personnes qui ne présentent pas toutes les garanties exigées par les établissements bancaires, à condition que le projet soit solide.

Malheureusement, le restaurant n'a pas eu le temps de se consolider. Quelques mois plus tard, la crise Covid a frappé de plein fouet le secteur. En 2021, l'Adie m'a accordé deux nouveaux microcrédits de 4 000 € puis de 3 000 € qui ont permis d'apurer mes dettes de loyer

et de repartir sur un nouveau projet. Car, durant cette crise sanitaire, j'ai commencé à développer une recette d'huile pimentée. Après la fermeture du restaurant, j'ai repris un emploi salarié dans la restauration afin de retrouver un revenu stable, tout en développant ma marque Boom Shaka Wizz le soir et le week-end. Mais rapidement promu manager, je disposais de moins en moins de temps pour faire avancer mon projet. À 47 ans, je me suis dit que si je ne le faisais pas maintenant, je ne le ferais probablement jamais. J'ai donc démissionné, en août 2024, pour m'y consacrer pleinement.

Aujourd'hui Boom Shaka Wizz est dédiée aux produits fumés boucanés distribués en épicerie fine. J'ai également créé une seconde marque, Mamichou, en hommage à ma mère, avec un positionnement différent (sauces originales) et une distribution plus large auprès d'autres points de vente. Je viens d'obtenir un 4^e microcrédit de 6 000 € pour un nouveau projet, encore confidentiel. Le matériel est déjà acheté et ma banque est désormais prête à m'accompagner. Avec le recul, je vois le microcrédit comme une impulsion. Ce ne sont pas des sommes qui règlent tout, mais elles permettent de débloquer une situation et de lancer une dynamique. Ensuite, c'est à l'entrepreneur d'utiliser ces fonds intelligemment. Le microcrédit, c'est souvent le coup de pouce qui permet d'aller plus loin. »



Xavier MONDUC fondateur des marques Boom Shaka Wizz et Mamichou et président de Capsicum Caraïbes



Noémie Dudit, créatrice d'Ebéno Bwa

« 3 800 euros pour fabriquer quatre toilettes sèches »

Noémie Dudit, 38 ans, créatrice d'Ebéno Bwa, en Guyane

« Avant de créer mon entreprise, j'ai connu plusieurs vies professionnelles. En 2010, lorsque je suis arrivée en Guyane avec mon CAP d'ébénisterie, j'ai rapidement trouvé un emploi dans une entreprise de menuiserie. Mais les contraintes physiques du métier ont fini par avoir raison de ma santé. J'ai développé un syndrome du canal carpien, reconnu comme maladie professionnelle, et j'ai été licenciée pour inaptitude en 2015. J'ai bien essayé de me reconverter. J'ai passé plusieurs permis professionnels (poids lourds, super poids lourds, chauffeur routier...) et multiplié les expériences dans différents secteurs. Mais je ne trouvais jamais vraiment ma place.

En 2020, en pleine crise sanitaire, j'ai décidé de repartir de ce que je savais faire, mais autrement. J'ai créé une entreprise tournée vers la menuiserie durable, avec la fabrication de toilettes sèches et de composteurs. Au départ, je proposais principalement de la location pour l'événementiel. Mais les manifestations n'étaient pas assez nombreuses, j'ai donc cherché un débouché plus pérenne et identifié les besoins du secteur du BTP. Pour répondre à cette demande,

je devais fabriquer quatre cabines supplémentaires. C'est à ce moment-là que je me suis tournée vers l'Adie. Elle a cru en mon projet et m'a accordé, fin 2024, un microcrédit de 3 800 €, montant nécessaire pour l'achat des matériaux (bois, panneaux, etc.). Les premiers contrats sont arrivés très vite, grâce au bouche-à-oreille surtout. Au total, depuis la création de mon entreprise, j'ai fabriqué huit toilettes sèches mobiles (TSM) destinées aux chantiers, dont deux ont été vendues à un client. Pour l'événementiel, j'ai également réalisé trois TSM, ainsi que deux toilettes sèches et une extension PMR intégrées à une caravane sanitaire.

Désormais, je peux continuer à développer mon activité sur mes fonds propres. Sans ce microcrédit, j'aurais certainement fini par fabriquer ces cabines, mais une par une. J'aurais travaillé en permanence dans l'urgence, avec le risque de ne pas pouvoir répondre à la demande. 3 800 € peuvent sembler modestes, mais ils ont fait toute la différence. Ils m'ont permis de structurer mon activité, de gagner en sérénité et de franchir un cap. C'est exactement à cela que doit servir un microcrédit : financer l'essentiel pour permettre à un projet de décoller. »



EN CHIFFRES

D'après le rapport d'activité Antilles-Guyane 2025 de l'Adie.

Nombre d'entrepreneurs financés (en moyenne ou en 2025) : **3 034** entrepreneurs financés sur l'ensemble de la Région, dont **2 395** entreprises et **639** activités informelles.

Montants globaux alloués (par territoire) :

- Guyane : **4 636 767,59 €**
- Martinique : **8 962 301,12 €**
- Guadeloupe : **6 901 688,63 €**
- Saint-Martin : **2 235 333,20 €**

Soit un total de **22 736 091 €** injecté dans l'économie des Antilles et de la Guyane.

DE 3 000
À 90 000 €



LE PRÊT D'HONNEUR

Il peut être accordé à tout type d'entreprise. Certains secteurs d'activités, comme l'exportation, l'agriculture, la pêche et aquaculture, la promotion ou la location immobilière ou l'intermédiation financière, sont exclus du dispositif.

EN 2025, INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE (IMA) A ACCORDÉ 75 PRÊTS D'HONNEUR ET 57 GARANTIES BANCAIRES S, PERMETTANT DE MOBILISER PLUS DE 3,3 MILLIONS D'EUROS DE FINANCEMENTS BANCAIRES AU PROFIT DES ENTREPRENEURS MARTINICAIS. L'ASSOCIATION A AINSI CONTRIBUÉ À LA CRÉATION OU AU MAINTIEN DE 175 EMPLOIS SUR L'ÎLE. 3 QUESTIONS À MICHAËL ALMON, CHARGÉ DE MISSION CHEZ INITIATIVE MARTINIQUE ACTIVE.

Propos recueillis par Floriane Jean-Gilles

En tant que membre du réseau Initiative France, vous accordez des prêts d'honneur. Comment ce dispositif fonctionne-t-il ?

Nous intervenons aussi bien au moment de la création ou de la reprise d'une entreprise que lors de sa phase de développement. Pour le prêt d'honneur Création-Reprise, le montant peut atteindre 25 000 €, et jusqu'à 20 000 € pour le prêt d'honneur IMA Relance. Dans les deux cas, il s'agit de prêts à la personne accordés à taux zéro. Lors d'une création, le prêt d'honneur permet de constituer l'apport personnel de 20 à 25 % quasi systématiquement exigé par les banques. Ces prêts sont remboursables sur une durée allant jusqu'à 7 ans, avec un différé possible pouvant atteindre 6 mois. Dans le cadre d'une création ou d'une reprise, les fonds servent principalement à financer les investissements de démarrage, les travaux d'aménagement ou à renforcer la trésorerie.

Vous adossez également à votre offre la garantie de prêt bancaire France Active. Quel est son rôle ? La garantie de prêt constitue un véritable filet de sécurité pour les banques : c'est un outil d'aide à la décision qui nous permet de partager le risque avec elles. Pour le porteur de projet, elle présente l'avantage majeur de limiter, voire d'exclure la caution personnelle.

Lorsqu'un porteur de projet sollicite un financement bancaire, Initiative Martinique Active (IMA) peut ainsi se porter garante jusqu'à 50 000 € en phase de création, en couvrant 50 à 80 % du montant du prêt selon le profil.

En cas de défaillance de l'entreprise, la banque active notre garantie. Sa force réside dans son attribution : contrairement à d'autres organismes comme Bpifrance, dont l'analyse intervient au moment du sinistre, la garantie France Active est définitivement acquise dès sa validation par notre comité d'engagement, sans réinstruction ultérieure.

Voilà 10 ans que les conventions de garantie ont été signées avec les banques, quel bilan tirez-vous ?

Le bilan est très positif : nous sécurisons de mieux en mieux les projets. Les personnes disposant de peu de ressources sont le cœur de cible d'Initiative Martinique Active. La garantie France Active permet ainsi d'éliminer ces points discriminants (financiers et sociaux). De plus, grâce au schéma délégataire mis en place avec nos partenaires bancaires, les banques peuvent positionner directement cette garantie et nous orienter les profils identifiés. Chaque projet bénéficie ainsi d'une triple expertise : celle de la banque, celle de notre instructeur et celle du jury en comité d'agrément.

2 PRINCIPAUX RÉSEAUX NATIONAUX

Le montant du prêt d'honneur varie en fonction du réseau qui l'accorde :
- Entre 3 000 à 50 000 euros pour Initiative France ;
- De 15 000 à 50 000 euros (30 000 à 90 000 euros pour les projets de développement structurant) pour Réseau Entreprendre.
Son remboursement s'étale sur une durée de 1 à 7 ans. Source : Bpifrance

2 PLATEFORMES À CONNAÎTRE

LA FABRIK DES ENTREPRISES

Lancée en 2024, la Fabrik des entreprises est un guichet unique d'orientation et de suivi personnalisé par lequel tout porteur de projet doit passer pour obtenir un accompagnement. Co-construit par GDI et 30 structures d'accompagnement locales, ce dispositif s'inscrit dans le programme territorial d'accompagnement des entreprises financé par la CTG et le Feder. À travers une plateforme numérique et un réseau de partenaires locaux (BGE Guyane, CCI Guyane, Les Premières, etc.), la Fabrik permet aux porteurs de projet d'accéder à un suivi sur-mesure. Grâce à un système d'algorithmes, la plateforme redirige le porteur de projet vers une structure d'accompagnement dédiée aux besoins de son projet. En simplifiant l'accès aux ressources et en renforçant la mise en réseau des acteurs économiques, ce dispositif contribue à dynamiser l'entrepreneuriat guyanais.

ZÉT WAL

Le réseau Zetwal est né en 2018. Initié pour simplifier le parcours des entrepreneurs locaux, Zetwal agit comme un guichet virtuel unique. Il fédère l'écosystème de la création et du développement d'entreprise en Martinique afin d'éviter que les porteurs de projets ne se perdent dans la multiplicité des interlocuteurs. Il répertorie les structures d'orientation et de financement locales (Chambres consulaires, pépinières, couveuses, technopôle, associations de financement). Il regroupe l'ensemble des dispositifs financiers disponibles sur le territoire et centralise les ateliers, formations, concours et événements de networking entrepreneurial organisés sur l'île. En partenariat avec Bpifrance, la plateforme propose également un outil de suivi pas à pas pour construire son business plan et solliciter des conseils d'experts.



NOMBRE DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES, EN 2025

En Guadeloupe : 9 147 entreprises,
un nombre en hausse de
+ 11,8 % par rapport à 2024.

En Martinique : 8 104 entreprises,
+ 10,8 % par rapport à 2024.

En Guyane : 3 966 entreprises,
+ 12 % par rapport à 2024.

Source : « Observatoire de la création d'entreprise. La création d'entreprise en Guadeloupe/en Martinique/en Guyane. Fiche statistique pour l'année 2025. Bpifrance Création, février 2026.



DU LOVE MONEY AU SMART MONEY

Le love money est, pour de nombreux entrepreneurs, un passage obligé. Il désigne l'argent apporté par le cercle de proches (famille, amis, relations) pour financer le démarrage d'une entreprise. C'est généralement la toute première source de financement externe à laquelle fait appel un entrepreneur, en phase de recherche et développement.

Le smart money désigne l'argent apporté par des investisseurs. Il s'agit de combiner le financement à un accompagnement stratégique (M&A, ingénierie financière, conseil en gestion), donnant aussi accès à un réseau de partenaires institutionnels et économiques locaux et internationaux.

DE 5 000 À 50 000 €

[LES BUSINESS ANGELS]

Particuliers qui entrent au capital de l'entreprise



ILS N'EXISTENT PAS QUE SUR LE PLATEAU TÉLÉVISION DE « QUI VEUT ÊTRE MON ASSOCIÉ ? », SUR M6 ; DES CHEFS D'ENTREPRISE OU SIMPLES PARTICULIERS QUI SOUHAITENT INVESTIR LOCALEMENT POURRAIENT FAIRE LA DIFFÉRENCE. LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE OU SOCIÉTAL POURRAIT ENCOURAGER CHACUN À REGARDER D'UN ŒIL NOUVEAU SON ÉCOSYSTÈME DE PROXIMITÉ ET À Y PARTICIPER DIRECTEMENT. AU NIVEAU NATIONAL LE RÉSEAU DE BUSINESS ANGELS ENCOURAGE ET STRUCTURE CES MISES EN RELATIONS, UNE ASSOCIATION CRÉÉE EN GUYANE VEUT JOUER CE RÔLE SUR NOS 3 TERRITOIRES. INTERVIEW AVEC JEAN-CHRISTOPHE LALEU, PRÉSIDENT DE BUSINESS ANGELS GUYANE. Texte

Mathieu Rached

Qui peut devenir un business angel ?

C'est avant tout un particulier, généralement entrepreneur ou ancien cadre supérieur à la retraite, avec des capitaux personnels, et qui souhaite diversifier ses placements en investissant dans des sociétés non cotées, et plutôt des startups. Autrement dit, c'est quelqu'un qui est capable de prendre des risques (celui de perdre son argent) et d'investir dans des projets avec un retour sur investissement potentiel x10, x100... À côté de cette définition très anglo-saxonne du business angel, il existe une dimension à ne pas sous-estimer notamment sur nos territoires ultramarins, celle d'investir son argent dans des projets qui ont un certain sens davantage qu'ils ne rapporteront.

Ça signifie investir dans une entreprise qui n'aura pas la trajectoire de croissance d'une startup ?

C'est-à-dire que, par exemple, vous pourriez choisir d'investir dans la boulangerie d'à côté, parce qu'en habitant dans un endroit, on peut avoir envie que ce commerce essentiel et de proximité nous ressemble, qu'il ressemble aux gens du territoire, à la culture territoire, et qu'il ne s'agisse pas d'un produit industriel importé tel quel d'ailleurs. Donc, il y a des gens qui sont susceptibles d'investir dans des projets, pas forcément pour la rentabilité, mais pour avoir des produits qu'ils souhaitent avoir à disposition près de

chez eux. Bien sûr, ils ne veulent pas perdre d'argent, mais ils savent qu'ils se positionnent sur des projets à potentiel financier restreint.

On peut donc devenir business angel pour diverses raisons et à différentes hauteurs d'investissement ?

Absolument et c'est l'une des vocations de Business Angels Guyane : informer les acteurs du territoire et encourager les entreprises à structurer leur business, leur plan d'action, et à s'entourer des professionnels compétents pour pouvoir se présenter ensuite à des investisseurs privés potentiels de différentes envergures. Avant de faire les mises en relation, l'association assure une étape de filtre pour identifier les projets qui ont du sens et un avenir.

Sur quels critères les évaluez-vous ?

Nous sommes deux cofondateurs avec de nombreuses années d'expertise et le réseau qui va avec. Dans mon activité professionnelle, je dirige un cabinet conseil en stratégie organisation, spécialisé dans les TPE et PME. Autrement dit, je monte des boîtes tous les jours depuis 20 ans, principalement dans la tech à Paris et depuis 5 ans ici, en Guyane, dans différents secteurs (construction, BTP, etc.). Abhinav Agarwal est, lui, également entrepreneur et formateur, spécialiste de l'innovation par les contraintes.

Beaucoup d'entreprises sont-elles financées de la sorte aux Antilles-Guyane ?

L'association a permis de concrétiser 10 accords pour un montant total d'à peu près 100 000 euros investis par des particuliers. On est toujours en phase de démarrage et de pédagogie auprès des porteurs de projets comme des investisseurs. Les gens nous contactent et prennent des informations, et chaque mois nous nous déplaçons avec la CCI dans une nouvelle ville pour des réunions d'information avec l'ensemble de l'écosystème d'accompagnement aux créateurs d'entreprise. À terme, d'ici quelques mois, constituer un pool d'adhérents aux Antilles-Guyane permettra de leur faire bénéficier du réseau national, en ouvrant l'investissement à des financeurs d'Hexagone par exemple et aussi en ciblant des investisseurs experts (alimentation, santé, cosmétique, etc.) pour des entreprises guyanaises spécialisées dans ces domaines.

Informations : <https://guyaneangels.org>

Interviewé en décembre 2025, Daniel Hierso, président d'Outre-mer Network, regrettait qu'il n'existe « que trois fonds d'investissement privés opérationnels pour l'innovation dans les Outre-mer (CAOMIE Elevation capital, Smalt et Amazon Invest) ». Un nouveau venu devrait renforcer ce trio à partir du mois d'octobre : depuis deux ans, en étroite collaboration avec Outre-mer Network, la DGOM, la Banque des Territoires, la société de gestion INCO travaille en effet à la création d'un fonds d'investissement dédié aux Outre-mer.

À côté des 4 acteurs principaux, des microfonds d'investissements ont pu échafauder des solutions de financement et d'accompagnement décisives pour des startups locales. Tremplin Capital, défini comme un « investisseur dans l'égalité des chances », oriente ainsi son soutien vers des modèles de startups à fort impact économique dans les Quartiers Prioritaires de la Ville (QPV), notamment en Outre-mer. Tout est parti de Malia Metella, guyanaise et ex-championne olympique qui a délaissé les bassins de natation pour dénicher des startups « imaginées depuis un OPV et qui s'engagent à avoir un impact positif sur la société et la planète ». Avec des dotations de 30 000 € à 100 000 €, le microfonds d'investissement a déjà servi au pré-amorçage de huit entreprises dont Crowdaa, à La Réunion, dont l'interface aide les non-développeurs à fabriquer une application à gérer seuls, ou encore SmartBiotic, la startup martiniquaise fondée par Mathieu Raad. En 2021, anesthésiste réanimateur au CHUM, celui-ci met au point un logiciel d'aide à la prescription antibiotique en bactériologie pour les deux premiers jours d'hospitalisation, « un outil très pointu, de niche, qui faisait défaut dans notre pratique quotidienne », explique-t-il. Après avoir remporté, en 2022, le Prix Start BPI / KPMG au concours Innovation Outre-Mer



Malia Metella, Daniel Hierso et Alice Bonhomme-Biais.

(IOM), son projet séduit conjointement Tremplin Capital et des investisseurs québécois qui, ensemble, réalisent une levée de fonds de 200 000 € pour SmartBiotic. La somme permet à l'aventure de se lancer concrètement, « suivie de près par Daniel Hierso qui fut celui qui permit le closing du deal avec Tremplin capital », raconte Mathieu Raad, insistant sur le rôle joué par le président d'Innovation Outremer. « Il a intimement à cœur que les startups réussissent et il est très direct, ce qui vous fait gagner du temps et de la maturité. » Quatre ans plus tard, SmartBiotic poursuit sa croissance et change de dimension. Fort d'une seconde levée de fonds de 1,2 million en décembre 2025, Mathieu Raad vise la rentabilité dans un an, avant de recommencer un cycle pour aller chercher le marché américain avec d'autres montants issus de fonds d'investissement.

Texte Mathieu Rached



DE 30 000 À 100 000 €

[LES MICROFONDS D'INVESTISSEMENT]

Pour permettre une levée de capitaux qui serviront au pré-amorçage des entreprises.



Quelle que soit la taille de vos colis
nous avons toujours la solution !



TRANSPORT EXPRESS
DÉMÉNAGEMENT
TRANSPORT DE VÉHICULES
STOCKAGE, EMBALLAGE...

© LANGUE DE PUB / 032018

TRANSPORTS PUBLICS | ROUTIERS | MARITIMES | GUADELOUPE | MARTINIQUE | ST MARTIN | ST BARTH | DOMINIQUE

0590 411 287 / 0690 808 808

3-4 Impasse Jean-Marie Jacquard - BP 2043 - 97192 jarry cedex - contact@tprm-transports.com

LES YEUX DU MÉDIA

Articles à lire
sur ewag.fr

45' POUR MIEUX COMPRENDRE
L'interdiction des réseaux sociaux aux
mineurs de moins de 15 ans



LE CHIFFRE
18 milliards



TEANDANCE AU TRAVAIL
BY BONFILON
Ça bouge au bureau !



© Aubane Nesty



EN SEPTEMBRE SON FILS RENTRERA EN 4^E, ET ELLE REPRENDRA LE CHEMIN DES STUDIOS POUR LA 3^E SAISON DE C PAS SI LOIN. DE SES ANNÉES DE COLLÉGIENNE À SAINT-JOSEPH DE CLUNY, EN MARTINIQUE, KARINE BASTE A CONSERVÉ LA VALEUR DE L'EXIGENCE. ELLE EN USE AUJOURD'HUI ENCORE AVEC DÉTERMINATION AUX COMMANDES DE SON ÉMISSION, OÙ ELLE DÉPLACE CHAQUE JOUR L'ATTENTION DU PUBLIC DE FRANCE 5 SUR LES OUTRE-MER, DANS UN FORMAT OÙ COEXISTENT RÉALITÉ SOCIÉTALE, CONTEXTE GÉOPOLITIQUE ET SOLUTIONS LOCALES. RENCONTRE AVEC UNE JOURNALISTE INSULAIRE DEVENUE FIGURE NATIONALE.

« Je voulais être Anne Sinclair »

Propos recueillis par Mathieu Rached - Photo Aubane Nesty

Que reprenez-vous de votre première partie de carrière, sur le terrain, avec Martinique La lère ?

Le contact ! Travailler comme journaliste sur une île, ça apprend avant tout le contact et la proximité. En fait, on se rend compte qu'à l'échelle de l'insularité, l'information ne peut pas exister hors sol. Et que tout ce qu'on va constater, annoncer, raconter (un fait divers, un événement climatique, une fermeture d'entreprise...) a des conséquences immédiates sur les gens et parfois même sur des personnes qu'on connaît personnellement.

Ça représentait donc une certaine responsabilité en tant que jeune journaliste diplômée et de retour au pèyi ?

(Rire) Oui et ça oblige à une rigueur immense dès le début ! On se rend bien compte que ce qu'on fait est vu, lu et entendu tout de suite par des personnes réelles, des gens que je croisais dans la rue juste après, au quartier du coin, à la Galleria... Prendre conscience très vite du rôle et de l'impact de notre métier fut une vraie chance et quelque chose de très formateur pour moi.

Vous êtes partie étudier dans l'Hexagone à tout juste 18 ans et vous avez commencé à travailler à votre retour à 21 ans. C'était une évidence le retour au pèyi ?

J'avais extrêmement envie de revenir chez moi, c'était comme une nécessité je dirais. Et puis, je considérais aussi que le territoire où j'avais grandi méritait de partager ce que j'avais appris. Donc oui, après ma dernière année à Nice et un stage à Cannes TV, je suis revenue sans même me poser de questions.

Mais vous saviez dès le départ que vous reviendrez en Martinique ou c'est venu à la fin de vos études ?

C'était l'évidence dès la première année !

Parce qu'en réalité, quand on part à plus de 7 000 km de son domicile à même pas 18 ans, le pays vous manque tellement qu'on n'a qu'une envie pour après, c'est revenir. La question ne se posait même pas. Les deux années suivantes, je me suis un peu plus interrogée, et je me suis laissée un peu porter par le vent. Et puis, quand j'ai terminé et qu'il a fallu chercher un stage, je savais que j'allais rentrer chez moi.

Vous avez souvent cité votre admiration, enfant, pour la journaliste Anne Sinclair*. Avez-vous eu d'autres modèles qui vous ont marquée ?

Plusieurs, oui. Au collège d'abord où les personnes qui m'inspiraient étaient celles qui essayaient de nous élever, de nous dire que l'exigence ce n'était pas une punition mais que c'était nous apprendre à donner le meilleur de nous-mêmes. Je me rappelle ainsi de mes professeurs d'anglais et d'histoire, Mme Jérôme et Mme Beauroy Eustache, toutes deux très exigeantes (sourire) et qui m'ont marquée. Ensuite, il y a eu Serge Bilé que je regardais présenter le Journal télévisé tous les jours. Le JT m'a toujours beaucoup inspirée, sans doute parce que mes parents le regardaient du matin au soir et l'écoutaient en radio du matin au soir... Ça coulait en quelque sorte dans mes veines sans que je ne m'en rende compte. Et puis, il y avait effectivement l'émission du dimanche soir, 7 sur 7, où Anne Sinclair, avec cette rigueur, ce sourire, cette pertinence, incarnait à mes yeux LA femme, la réussite et la fiabilité. C'était à elle que je voulais ressembler.

Et aujourd'hui, pensez-vous qu'à votre tour vous êtes devenue une sorte de modèle pour les jeunes Antillais et les jeunes Ultramarins ?

C'est très difficile comme question... Parce que quand on aime ce qu'on fait, qu'on le fait avec passion, on a du mal à se rendre

compte de ce qu'on peut dégager, de ce qu'on peut inspirer. En revanche, ce qui est certain, c'est que lorsqu'une jeune ultramarine ou un jeune ultramarin vient me dire « Je ne savais pas qu'une femme qui me ressemble pouvait faire ce métier », « Je ne savais pas qu'une femme qui venait de 7 000 kilomètres pouvait présenter un jour le 20h à Paris », là forcément je mesure la responsabilité qui est la mienne. Car si, dans mon histoire, en tant qu'enfant et ado, ça ne m'a pas manqué d'avoir quelqu'un qui me ressemblait dans sa couleur de peau, ses traits ou ses origines je me rends compte que ça manque aux jeunes d'aujourd'hui. Et si, à travers moi, ces jeunes-là peuvent croire en leur chance, c'est une responsabilité qui me rend fière.

Avec le rendez-vous quotidien de C pas si loin sur France 5, vous embrassez une grande variété de sujets sur les Outre-mer. Quel est celui dont vous êtes la plus fière ? C'est très difficile de répondre parce que c'est l'info dans sa globalité qui amène à la compréhension du monde. Je citerais un des sujets de fin de saison où nous sommes revenus sur les enfants de la Creuse et sur le Bumidom (ma mère est passée par le Bumidom), des moments de notre histoire commune que nos jeunes ne connaissent pas encore aujourd'hui. Or, ce sont des histoires de vie très réelles, elles expliquent des parcours, des comportements, des réticences et des attentes. Ça touche profondément à l'être humain, à notre histoire commune de France, qu'elle soit hexagonale ou ultramarine.

Dans l'information, ce qui compte c'est donc toujours l'humain ?

En tout cas, elle y est forcément liée et, c'est cette dimension qui va toujours m'habiter, me toucher plus profondément. Ça vaut pour mieux comprendre notre histoire et notre place en tant que peuple, comme pour des sujets de société, notamment la question des violences sexuelles faites aux femmes et aux enfants, dont on détourne souvent le regard parce que l'insularité impose plus qu'ailleurs le silence. Ce sont des thématiques qui sont très, très, très importantes à mes yeux.

À quoi ça sert le journalisme ? À changer le monde ?

Ça sert à rétablir une présence. Ça sert à faire exister le récit collectif, empêcher en tout cas que le récit collectif ne disparaisse.

Ça ne sert pas seulement à informer, ça sert à comprendre, à faire exister l'histoire et les personnes. Parce que les gens, ce n'est pas uniquement les influenceurs qu'on voit sur YouTube et sur Instagram, c'est aussi la grand-mère de 85 ans dans un village reculé d'Outre-mer ou dans une cité en banlieue parisienne qu'on va voir dans notre émission.

Et dans cette logique-là, c'est quoi l'impact de C pas si loin ?

Il faudrait poser la question à ceux qui nous regardent. Ce qui est certain, c'est que nous sommes la seule émission dans le paysage audiovisuel français, à dégager 26 minutes quotidiennes sur l'Outre-mer. Il n'y a d'ailleurs que dans l'audiovisuel public qu'on peut voir ça. Et il est très important, de se rappeler que la France ne s'arrête pas au périphérique parisien ni à l'Hexagone, qu'il y a des France multiples. Les Marseillais ne sont pas comme les Bretons, ils ne fonctionnent pas de la même façon, tout comme les Ultramarins ne sont pas comme les Français continentaux. Il me semble capital de connaître nos diversités culturelles, traditionnelles, historiques... C'est ce qui permet de comprendre le pourquoi d'aujourd'hui et de construire le comment de demain.

Ce qui donne à votre émission une vocation pédagogique et citoyenne ?

Il y a de ça oui. Parce qu'il faut connaître notre histoire commune pour appréhender certaines questions sociétales (comme l'immigration, par exemple). Et parce que nos territoires sont souvent aux avant-gardes de pas mal de choses, en termes de biodiversité, de climat, de lutte contre des maladies, à l'instar du chikungunya, de la dengue, du zika transmis par le moustique tigre qui envahit désormais le sud de la France.

On comprend que l'impact de C pas si loin est étroitement lié à celui d'un « service public » ?

Oui, absolument ! En dépit des propos de la commission du député Charles Alloncle il y a quelques mois, l'audiovisuel public, c'est clairement et factuellement l'unique endroit où on peut consacrer 26 minutes au surendettement aux Antilles, 26 minutes à l'immigration à Mayotte, 26 minutes à la mémoire de l'esclavage, au fond marin du Pacifique ou aux langues régionales ! C'est le seul endroit où on va parler de tennis,

autant que de pétanque, et autant que de yole martiniquaise. Je veux dire, nulle part ailleurs, dans le paysage audiovisuel français, on ne parle des Outre-mer, on ne propose 60 sports différents ; nulle part ailleurs, on ne va proposer de l'accompagnement scolaire durant une crise sanitaire ; nulle part ailleurs, on ne va suivre des concerts. Je le dis de façon très factuelle, on est les seuls à faire une place aussi complète à nos réalités, qu'elles soient culturelles, sportives, sociétales, politiques... Sur le marché audiovisuel, les chaînes privées vont produire des contenus qui sont rentables, le service public produit des contenus qui sont nécessaires. On n'est pas là pour faire de l'audience, on est là pour être utile.

Vous mettez, chaque soir, des solutions et projets développés dans les Outre-mer. Comment les sélectionnez-vous et comment réalisez-vous cette veille, depuis Paris ?

C'était l'objectif de cette émission dès le départ : décrypter l'actualité, selon la ligne éditoriale de France 5, et toujours proposer des solutions. Donc, dans le sujet qui suit le grand format, on essaye de mettre en lumière une solution. Par exemple, après un grand format sur la pollution plastique dans l'atmosphère dans l'Océan Indien, Mayotte et la Réunion, nous avons rencontré des élèves du lycée Schœlcher en Martinique qui ont été distingués pour la mise au point d'une solution pour dépolluer l'eau. Pour réussir ces mises en lumière quotidiennes, nous avons la chance d'avoir énormément de monde mobilisé. Edenpress, qui produit l'émission, dispose d'un vivier de quelque 70 journalistes répartis sur la planète. Ce sont des journalistes qui sont à la fois dans les territoires ultramarins, mais aussi les territoires voisins de nos territoires français. Donc on est autant en Martinique qu'au Venezuela, autant à la Réunion qu'à Madagascar.

Plus vous en parlez, plus on comprend que votre métier relève aussi d'un engagement à la fois personnel et citoyen. Absolument, c'est une passion et une conviction permanente ! Je fais les choses par passion, il faut que ça m'anime, et c'est d'ailleurs ce que je dis à mon fils tous les jours « quel que soit le métier que tu choisiras, il faut que tu l'aies dans tes tripes ! » (rire).



La passion, ça suffit pour devenir Karine Baste ?

(Rire) Non. Quels que soient son domaine et son rêve, la rigueur et l'esprit critique sont tout aussi indispensables. C'est l'autre grand enseignement que je valorise auprès de mon fils et des jeunes en général. Dès qu'il me pose une question, je lui dis, « toi, qu'est-ce que tu en penses ? » et ensuite on en parle, je lui donne mon avis, on vérifie, on fouille... À l'heure de l'accélération de nos vies et des fake news, douter, vérifier, s'interroger et apprendre à se faire une idée par soi-même sont les choses les plus importantes qu'on puisse transmettre à la jeunesse. Et avant de faire les gros titres, c'est l'essence même du journalisme.

*Journaliste phare des années 1980 et 1990, chaque dimanche soir, elle interviewait en face-à-face les personnalités et hommes politiques les plus en vue.

Les valeurs du sport résistent-elles à la quête de performance ?

AGATHE ALAÏS-SOPHIE

Texte Sarah Baly - Photo Christophe Fidole

Quel est l'intitulé de votre thèse ?

Ma thèse s'intitule : « Les valeurs du sport et de l'Olympisme : la condition d'une éducation à construire. Un point sur les acteurs du sport performance et le cas de la Guyane ». Elle est dirigée par Isabelle Hidair-Krivsky, professeure à l'université de Guyane (UG).

Quand et où avez-vous soutenu ?

J'ai soutenu le 4 juillet 2024, à l'UG. Une date symbolique à quelques jours de l'ouverture des Jeux olympiques et paralympiques de Paris.

Si vous deviez résumer vos travaux en une seule phrase ?

J'étudie la manière dont les sportifs de haut niveau, les entraîneurs et les dirigeants du sport perçoivent et transmettent les valeurs du sport et de l'olympisme, comme le respect, l'excellence et l'amitié, et les liens qui peuvent exister entre performance et éducation à ces valeurs.

Quelles sont les applications concrètes de votre étude ?

Cette étude met en évidence les tensions qui peuvent exister entre les valeurs promues par le sport et les exigences de la performance. Réalisée auprès de sportifs, entraîneurs et dirigeants du sport performance (sport de haut niveau et sport professionnel) en Guyane, elle tient compte des spécificités du contexte sportif, marqué par des contraintes géographiques et structurelles. L'analyse, fondée sur les notions d'identification, de transmission et d'adhésion aux valeurs, montre que les acteurs se déclarent fortement attachés à elles, mais éprouvent des difficultés à les incarner dans leurs pratiques face aux logiques compétitives et institutionnelles. L'étude souligne toutefois la place des valeurs dans le sport performance, à condition qu'elles fassent l'objet d'un travail pédagogique explicite, articulant éducation et performance. Ces résultats contribuent aussi à enrichir les recherches sur les valeurs et l'éthique dans le sport.

Que faites-vous aujourd'hui ?

Aujourd'hui, dans le cadre de mes fonctions, je contribue à la mise en œuvre et à l'application des politiques publiques en matière de sport, d'éducation et de jeunesse. J'interviens également, en tant que docteur en sciences de l'éducation, auprès des étudiants de la filière STAPS (sciences et techniques des activités physiques et sportives) de l'UG. Je souhaite poursuivre mon engagement dans ces deux domaines que sont l'action publique et l'enseignement supérieur, tout en développant mes activités de recherche, via la publication d'articles scientifiques. À terme, j'aimerais me tourner vers l'entrepreneuriat afin de valoriser mes travaux de recherche.



JORDAN BEAL

Insert film this side up.
Do not remove this darkslide.

Welcome
to paradise.

polaroid

20/20 Creative Briefs
polaroid.com

Artiste martiniquais, Jordan Beal travaille le son et l'image. Sa pratique expérimentale mêle différentes techniques pour témoigner de l'impossibilité de fixer un paysage. Il explore, dans ses œuvres, les territoires insulaires, la mémoire, la relation entre l'homme et son environnement, dans un monde en perpétuelle tension. Son travail a fait l'objet de plusieurs expositions dans la Caraïbe, en Guyane et en Europe. Lauréat 2025 de la bourse de soutien à la création contemporaine caribéenne et amazonienne (approche/La Station Culturelle/Rubis Mécénat), il a également reçu le prix Découverte – Fondation Røederer – aux Rencontres photographiques d'Arles en 2026.



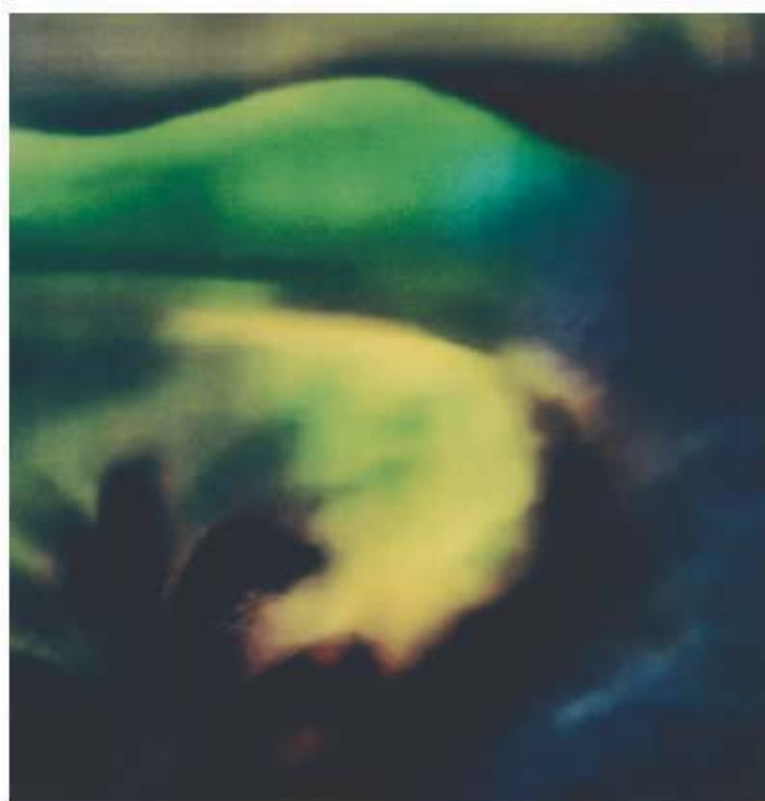
*A photo of a house in Martinique
76% complete (2024)
10,7 x 8,8 cm
Polaroid SX-70couleur*

LA SÉRIE *LINEÁMENTS* A ÉTÉ PRÉSENTÉE PAR LA STATION CULTURELLE (MARTINIQUE) DANS LE CADRE DU PRIX DÉCOUVERTE 2026 – FONDATION RCEDERER – AUX RENCONTRES PHOTOGRAPHIQUES D'ARLES.

CES IMAGES ONT ÉTÉ PRODUITES PAR INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE, PUIS PHOTOGRAPHIÉES SUR UN ÉCRAN À L'AIDE D'UN POLAROID - OBJET DE LA TRIVIALITÉ MAIS AUSSI DE L'AUTHENTICITÉ EN PHOTOGRAPHIE.

LES TITRES SONT LES PROMPTS UTILISÉS, SIMPLISTES À DESSEIN, AINSI QUE LE NIVEAU D'ACCOMPLISSEMENT DE LA DEMANDE.

CERTAINES IMAGES SONT DES IMAGES CAPTURÉES ALORS QUE L'IA CONSTRUISAIT (OU « HALLUCINAIT ») ENCORE L'IMAGE ; SEULES LES LIGNES ESSENTIELLES (LES LINEÁMENTS) COMPTENT.



A photo of Martinique - 65% complete - 02 (2024) 10,7 x 8,8 cm - Polaroid SX-70couleur



A highly realistic photo of slave trade abolition in Martinique (2024) - 10,7 x 8,8 cm - Polaroid SX-70couleur



A highly detailed photograph of a mangrove in Martinique (2024) - 10,7 x 8,8 cm - Polaroid SX-70couleur

EN VIDÉO ▶

AU-DELÀ DES IMAGES

Découvrez l'interview vidéo de Jordan Beal pour plonger au cœur de sa démarche. L'artiste y décrypte les coulisses de sa création et son rapport intime au territoire martiniquais.



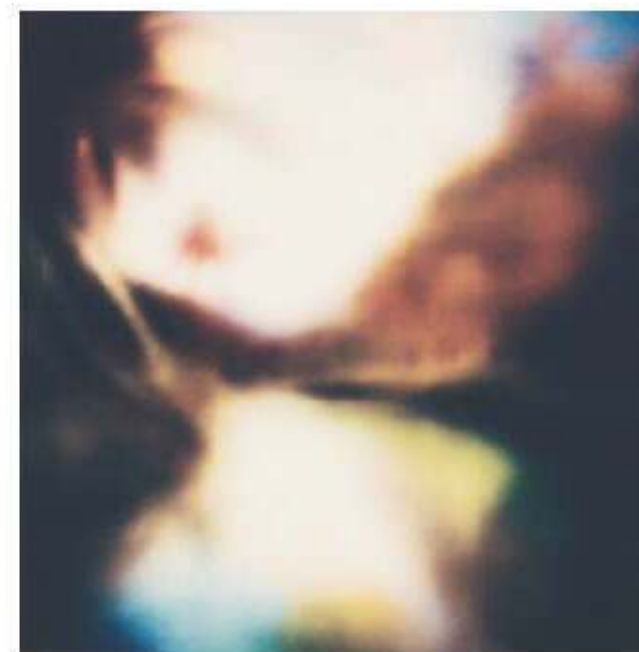
*A photo of the discovery of Martinique
65% complete (2025)
10,7 x 8,8 cm
Polaroid SX-70couleur*



*A photo of the abolition of slavery
in Martinique (2024)
10,7 x 8,8 cm
Polaroid SX-70noir et blanc*



*A photo of the paradise
76% complete 02 (2025)
10,7 x 8,8 cm
Polaroid SX-70couleur*



L'ODYSSÉE GÉOSTATIONNAIRE

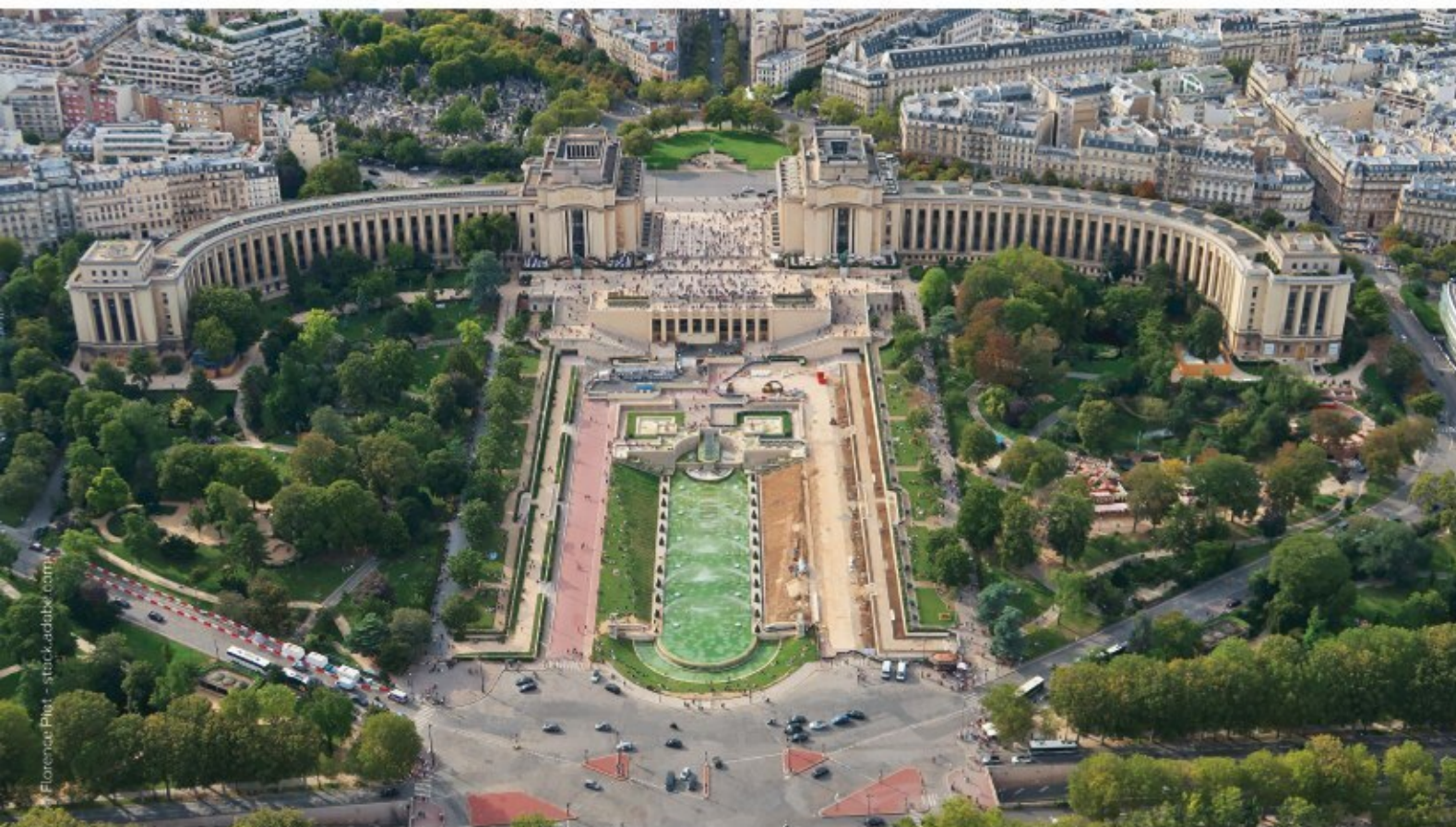
Une fusée qui décolle de Kourou, la routine. Ariane 6 qui réussit à positionner un satellite en orbite géostationnaire, une première. En permettant au satellite météo qu'elle emportait de se positionner à 36 000 km de la Terre, Ariane 6 a démontré, le 27 août, de sa compétence pour un type de mission qu'elle n'avait encore jamais réalisée. Un succès technique salué, et un atout commercial stratégique pour le groupe européen qui pourra répondre à une gamme plus large de missions et conforter l'accès autonome de l'Europe à l'espace, toujours depuis la Guyane. MR.

Décollage du lanceur Ariane 6 pour le vol VA270 en zone de lancement n°4 (ZL4) du Centre spatial guyanais, le 27 août 2026. Cette mission a permis de placer sur l'orbite de transfert géostationnaire (GTO) le satellite météorologique imageur MTG-I2.
© CNES/ESA/Arianespace-ArianeGroup/Optique Vidéo CSG/S Martin, 2026

UN MONUMENT AUX VIVANTS

PARIS, TROCADÉRO : ALORS QUE LE CHANTIER VIENT TOUT JUSTE DE COMMENCER, LE FUTUR MÉMORIAL NATIONAL DES VICTIMES DE L'ESCLAVAGE S'APPRÊTE À REDESSINER LE PAYSAGE DE LA CAPITALE. CONÇU COMME UN VASTE JARDIN DE 5 000 M², LE MÉMORIAL A ÉTÉ PENSÉ POUR ÉPOUSER PARFAITEMENT LA TOPOGRAPHIE DES LIEUX, SUIVANT LES MÉANDRES D'UNE ANCIENNE RIVIÈRE, ENTRE DIALOGUE ET DÉAMBULATION.

Texte Floriane Jean-Gilles



Vue aérienne panoramique sur la place du Trocadéro, le Palais de Chaillot et les jardins du Trocadéro (Paris)

« C'est un jardin mémoriel. C'était la commande, ce n'est pas nous qui l'avons inventé. Et ça signifie quelque chose. Ce n'est pas un objet, ce n'est pas un monument, c'est un lieu. Et précisément, ce

lieu est un jardin qui, d'ailleurs, vient s'installer dans un jardin qui préexiste. C'est en ceci qu'il est exceptionnel », confie Michel Desvigne, paysagiste, qui signe, avec Philippe Prost, le projet lauréat.

Quand le 22 décembre 2023, Philippe Vigier, alors ministre délégué chargé des Outre-mer et Anne Hidalgo, maire de Paris, lancent l'appel à candidatures de maîtrise d'œuvre pour la réalisation

La couleur comme fil conducteur

Chacun des 5 territoires représentés (la Guadeloupe, Saint-Martin, la Martinique, la Guyane et la Réunion) est associé à une couleur : le vert, le violet, le bleu, l'orange et le rouge. Loin de se limiter à des choix purement esthétiques, la palette chromatique du Mémorial a été pensée de manière chorale pour guider le visiteur dans le vaste jardin. L'idée des panneaux de couleur a été suggérée par le premier graphiste qui a travaillé sur le projet, Pierre di Sciullo, puis affinée par l'équipe de l'atelier graphique Écouter pour voir, qui a pris le relais. Les nombreux tests qui ont été réalisés avec l'entreprise chargée de réaliser ces plaques, Empreintes, ont permis d'affiner les nuances. La lave émaillée est une pierre de lave d'abord traitée, afin d'imprimer dessus, puis cuite. La cuisson entraîne une variation de la couleur, contrairement à une impression standard. « On est complètement dans un procédé artisanal. Il faut faire des échantillons pour s'assurer que les couleurs que nous avons choisies sur nos écrans, celles de nos nuanciers et le rendu sur la plaque émaillée soient identiques. Cela suppose d'affiner les dosages, progressivement, pour arriver au plus près de la gamme qu'on voulait avoir. On est vraiment dans l'artisanat, dans le bon sens du terme et dans la noblesse de faire avec les matériaux organiques que sont la lave et l'émail », détaille Martin Malte, directeur artistique du studio Écouter pour voir. Ce nuancier trouve ensuite sa déclinaison dans la bande fleurie imaginée par l'équipe de Michel Desvigne.

du projet de Mémorial, c'est en effet un élément essentiel. Il invite « à proposer des projets de jardin faisant honneur aux "nouveaux libres", par respect pour ceux qui ont trop longtemps été relégués à l'oubli ». Philippe Prost, architecte du Mémorial international de Notre Dame de Lorette et du Mémorial de Bobigny, reconnaît là le caractère singulier du projet. « Je me suis dit, se souvient-il, là c'est un autre sujet, parce que ce n'est pas un monument aux morts, c'est un monument de naissance à la citoyenneté pour 215 000 personnes. »

Le jardin dans le jardin

Nous sommes sur la colline de Chaillot, dans le 16^e arrondissement de Paris. Elle est occupée par le Palais de Chaillot, construit à l'occasion de l'Exposition internationale de 1937

et offre une vue imprenable sur la Tour Eiffel. Entre les deux ailes du bâtiment, le Parvis des libertés et des droits de l'homme, est inauguré un soir de juin 1985 par François Mitterrand. Une dalle est scellée au sol. Elle comporte l'inscription « Les hommes naissent et demeurent libres et égaux en droits », d'après l'article 1 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, en souvenir du 10 décembre 1948, le jour où le texte a été ratifié dans ce même Palais de Chaillot. En contrebas de cette esplanade du Trocadéro, s'étalent deux jardins à l'anglaise sur 10 hectares. C'est ici, sur l'un des sites les plus touristiques de Paris, qu'il a fallu imaginer un jardin mémoriel, un « lieu de calme et de recueillement », souligne Carla Greco, directrice de projet au sein de l'agence Michel Desvigne Paysagiste. « Il se trouve



Palette de couleurs qui distingue les 5 territoires



Essai d'impression sur plaque de lave émaillée



Un jardin dans le jardin. Mémorial national des victimes de l'esclavage, Paris. Michel Desvigne paysagiste, Philippe Prost, architecte / AAPP



Vue en coupe du chemin des noms

© Michel Desvigne Paysagiste

qu'il y a, à cet endroit-là, une rivière artificielle qui préexistait, la rivière suisse, poursuit Michel Desvigne. Elle m'a profondément inspiré, quand on était sur place. Je me suis dit que nous pourrions utiliser physiquement cette rivière. Elle matérialise l'idée d'un parcours, d'un écoulement, d'un itinéraire, d'un voyage presque... L'inspiration était donc de faire du jardin un territoire deltaïque, qui jouerait avec les ramifications de la rivière. On trouvait que c'était une belle structure métaphorique et de façon plus pragmatique, les tresses alluviales y coulent, à cet endroit, selon des pentes assez faibles. Cela nous permettait aussi d'avoir des parcours qui soient accessibles aux personnes à mobilité réduite. » Il a ainsi fallu adapter le projet aux contraintes du site, car si les zones de rivière sont des zones presque à plat, la colline de Chaillot présente des pentes parfois supérieures à 8 %. « La complexité du terrain a rendu le travail numérique moins précis. Nous sommes retournés plusieurs fois sur site pour affiner les maquettes que nous avons

présentées au concours, explique Philippe Prost. On voulait se rendre compte de la façon dont on percevait les choses sur place. On a alors tendu des fils entre des piquets, pour figurer les courbes et les contre-courbes. C'était indispensable. Et d'ailleurs, Michel Desvigne et son équipe ont considérablement modifié les tracés des chemins à cette occasion-là. C'est un projet qui tient beaucoup à sa qualité d'exécution, à sa matérialité et à la stratégie d'accord avec le contexte : son sol, sa topographie, sa perspective. C'est pour cette raison que Michel Desvigne a pris la décision de ne pas toucher au sol, on ne creuse pas, on se pose sur l'existant. C'est le jardin dans le jardin. » Le végétal est une des composantes essentielles, c'est le lien qui tient tout ensemble. Le jardin se compose d'un cordon arbustif persistant qui garantit sa structure toute l'année et crée la continuité visuelle. « Cette végétation ligneuse, dans les tons vert foncé, permet de créer des perspectives et des variations dans la perception des différents cheminements. La

dimension paysagère est confiée à une rive de fleurs, qu'on appelle, dans nos documents, la bande fleurie. En tête des panneaux, sur une largeur d'1,50 m, sera disposée une bande de plantes vivaces et ornementales, selon une palette de 4 couleurs : bleu, orange, rose, rouge orangé, associée aux couleurs des panneaux. Le jardin prend ainsi toute son ampleur », précise Carla Greco.

La tectonique des plaques

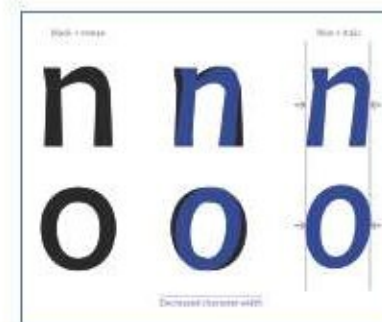
Au cœur du jardin, des centaines de panneaux colorés en pierre de lave émaillée seront déployés en éventail le long des cheminements. Les prénoms et noms de famille des nouveaux libres seront inscrits dessus en lettres blanches. « On a pensé qu'on pouvait utiliser la lave pour plusieurs raisons, détaille Philippe Prost. D'abord en hommage aux territoires volcaniques précédemment cités. Et dans cette dimension symbolique s'est immédiatement imposé un impératif de pérennité. Les panneaux doivent résister aux intempéries, mais aussi aux dégradations

3 infos sur le caractère typographique

1. La police de caractères choisie pour le Mémorial s'appelle « Infini ». Créée par Sandrine Nugue, c'est une police libre de tous droits, donc accessible à tous, idéale pour un monument public.
2. Le catalogue d'exposition *Oser la liberté*, paru en 2023, a été une source d'inspiration. Cette même police y était utilisée.



3. Le contraste entre ces différentes variantes, du light au bold, offre un confort de lecture et a permis, à l'époque, d'envisager plusieurs techniques d'inscription. En effet, pendant la phase concours, on ne savait pas encore comment allaient être réalisés les panneaux de noms. La police « Infini » permettait donc d'avoir une souplesse dans le procédé utilisé.



L'île des esclaves sans nom. Mémorial national des victimes de l'esclavage, Paris Michel Desvigne paysagiste, Philippe Prost, architecte / AAPP

© adago 2025

éventuelles. Malheureusement, nous devons aussi penser à cela. Il se trouve que le choix de ce matériau est également un clin d'œil à l'histoire de Paris. En effet, les premières plaques signalétiques des rues de Paris ont vu le jour du temps du préfet Chabrol de Volvic, originaire de Volvic, en Auvergne. Il est l'initiateur des plaques bleues en lave émaillée, avec un liseré vert et le nom des rues en blanc. » Près de 200 ans plus tard, c'est de ces mêmes carrières de Volvic que seront extraits les blocs de lave destinés au Mémorial. Le défi graphique était immense pour ordonner une telle quantité de texte sans créer un bloc illisible. « Tout va s'articuler autour d'un axe. Habituellement, quand on regarde la plupart des monuments commémoratifs, les noms s'enchaînent les uns à la suite des autres, comme une liste. Là, l'idée, c'était de vraiment mettre en valeur les noms de famille et les gens d'une même famille. À gauche, se trouveront uniquement les prénoms et, à droite, les noms », explique Benjamin Fernandes, graphiste. Cette composition des tables mémorielles s'inspire directement des registres d'état civil dans lesquels les noms des nouveaux libres ont été consignés pour la

première fois. Elles s'ouvrent comme des pages. C'est là qu'intervient, de nouveau, le travail de précision de l'atelier Écouter pour voir. « Très vite est apparue la nécessité incontournable de mettre en place un nouveau travail de relecture et de correction, car nous sommes tombés sur des erreurs cachées. Or c'est aussi de la qualité éditoriale des listes qu'émane le soin donné à la mémoire des individus. La moindre erreur orthographique peut empêcher les regroupements par famille. En avançant dans les corrections, on s'est aperçu que, de temps en temps, il n'y avait pas d'accent là où il en fallait un ou que deux lettres avaient été interverties. Serge Romana est parvenu à remobiliser une équipe de travail déterminée et consciencieuse. À ce jour, nous avons passé le cap des 8 200 corrections et près de 2000 personnes ont pu rejoindre leur famille », se félicite Guillaume André, de l'atelier Écouter pour voir.

À la croisée des chemins

À l'échelle du Mémorial, deux parcours complémentaires se dessinent. Le chemin des noms qui permet une déambulation méditative et le chemin de l'histoire qui, dans une démarche didactique, raconte l'enfer de l'esclavage. Le



Mémorial national des victimes de l'esclavage, Paris

comité scientifique du projet a choisi de rédiger plusieurs textes, accompagnés de cartes, pour la raconter. Le motif de la lave est repris mais, cette fois, ce sont des blocs de lave brute qui serviront de support au texte, tous choisis directement dans la carrière, par l'équipe pluridisciplinaire. En termes graphiques, le noir et blanc s'opposent à la flamboyance colorée du chemin des noms. Les seules touches de couleurs émaneront de la cartographie. À la croisée des chemins, 4 lieux ont été identifiés comme des points de halte, au milieu de clairières, autour de 4 thématiques : « l'esclavage, une histoire mondiale », « l'esclavage dans les colonies françaises », « l'esclavage colonial, lieu de violences » et « les deux abolitions de l'esclavage ». Les stèles de l'île des esclaves sans nom constituent le troisième élément structurant de ce Mémorial : 4 grands blocs verticaux pour les 4 millions de personnes réduites en esclavage. « Il n'y aura aucune inscription sur ces stèles. Les blocs seront taillés et posés sur la petite île au milieu de la rivière. Il y a quelque chose de très solennel dans cette mise à distance, car l'île est inaccessible », détaille Philippe Prost.

« Le dernier élément du programme est le message à la nation, à chaque entrée du Mémorial, un totem expliquera brièvement la genèse de ce projet. Nous avons choisi de marquer symboliquement ces entrées par un traitement particulier au sol, les seuils seront recouverts d'un matériau en pierre de lave », conclut Carla Greco. Plusieurs options, telles que l'éclairage scénographique ou la sonorisation d'ambiance, ont, pour le moment, été écartées afin de ne pas dépasser le budget de 2,3 millions d'euros alloué au jardin. Toutefois

une campagne de mécénat a été lancée, en début d'année. Animée par Serge Romana, coprésident du comité de pilotage du Mémorial, l'objectif est de collecter 1,2 million d'euros d'ici l'inauguration prévue en mars 2027.

¹ L'Oppic (Opérateur du patrimoine et des projets immobiliers de la Culture) en assure la maîtrise d'ouvrage déléguée. Michel Desvigne est le mandataire du groupement de maîtrise d'œuvre. Le groupement est complété par les cotraitants suivants : AAPP (Atelier d'Architecture Philippe Prost), Les Éclaireurs, OGI, Eco+Construire, Écouter pour Voir, Labeyrie & Associés.

À RELIRE

LE PREMIER ÉPISODE DE NOTRE SÉRIE SUR MÉMORIAL NATIONAL DES VICTIMES DE L'ESCLAVAGE

Le projet du Mémorial du Trocadéro a été lancé par le monde associatif. Dans le premier reportage que nous avons réalisé, paru dans nos éditions de janvier-février 2026, nous avons mis en lumière le travail d'archives exceptionnel réalisé par les bénévoles. Extrait : « La grande nomination qui a eu lieu après l'abolition est un moment crucial de notre histoire collective et fondatrice de nos identités individuelles. On estime qu'environ 85 500 personnes ont ainsi été nommées en Guadeloupe, 2 000 à Saint-Martin (même si ce chiffre est très incertain), 70 000 en Martinique, 12 800 en Guyane et 60 000 à La Réunion. »



Pour accéder à notre reportage, scannez ce QR code


PRORENT
LOCATION DE VOITURES

Et si vous passiez au vert?



Découvrez notre large gamme de véhicules hybrides !

www.pro-rent.com

LARGE CHOIX DE VEHICULES

TARIFS ATTRACTIFS

NAVETTE AEROPORT & PORT

Z.I. JARRY

228 RUE ALFRED LUMIERE

0590 26 73 44

reservationpro-rent@orange.fr



Prorent Guadeloupe

RENTÉE LITTÉRAIRE: 7 LIVRES POUR PLONGER DANS LA CARAÏBE

EN CETTE RENTÉE LITTÉRAIRE, OÙ PRÈS DE 500 TITRES SERONT PUBLIÉS, LA CARAÏBE S'IMPOSE COMME LE THÉÂTRE VIBRANT DE FICTIONS, D'ESSAIS ET MÊME D'OUVRAGES D'ART. DÉCOUVREZ NOTRE SÉLECTION POUR ARPENTER LA RÉGION.

Texte Floriane Jean-Gilles

HAÏTI



Thélyson Orélien, *C'était ça ou mourir*, éditions Grasset, 272 pages, 2026

Quand Jonas a regardé sa maison partir en fumée, il a ri, puis il est parti pour un voyage dont il ignorait la destination. C'est ainsi qu'il est devenu un migrant. Sur cette route de l'exil, les épreuves, les humiliations, les violences, le rejet jalonnent les 12 000 kilomètres qu'il va parcourir. Dans une récente interview, Thélyson Orélien déclare : « Ce qui m'intéressait aussi, ce n'était pas seulement le trajet géographique, c'était la transformation intérieure d'un homme qui perd ses repères, son statut et parfois même sa dignité, et qui tente malgré tout de préserver quelque chose de lui-même ».

Extrait : « Parce que c'est ça, le vrai voyage d'un migrant : ce n'est pas le trajet, c'est le retranchement, la dépossession, la lente érosion de soi. Chaque étape t'enlève quelque chose. Une chemise. Une photo. Un numéro. Une habitude. Une illusion. Et ce qui reste au bout du compte – ce qui tient dans ce sac –, c'est toi. Mis à nu. Replié. Ramené à l'essentiel. »

San Juan, Puerto Rico. La mère de Bimbo a été assassinée devant la boîte de nuit où elle travaillait. Dans son désir de vengeance, Bimbo va entraîner sa bande d'amis dans une spirale de violence, des filets du narcotrafiquant le plus redouté de l'île jusqu'à dans l'œil menaçant de l'ouragan Maria.

Extrait : « Alors on s'est avancés, on s'est penchés sur le cercueil en bois brun de Maria et son capitonnage blanc, et on a tous posé la main sur le pistolet. Après quoi on est restés plantés là un long moment au-dessus du corps de Maria, épaule contre épaule, tels les frères que nous étions. Aucun d'entre nous ne savait exactement ce que Bimbo entendait par ce geste partagé, mais on avait compris qu'il s'agissait d'une promesse, en notre nom à tous. Au fond, on s'en foutait. C'était notre pote, et on l'aimait. »



Gabino Iglesias, *La Maison des os et de la pluie*, éditions Sonatine, 400 pages, 2026
Traduit de l'anglais (États-Unis) par Pierre Szczeciner

PUERTO RICO

— SÉLECTION CULTURE

CUBA



Mayra Montero, *Le Soir où Bobby n'est pas venu jouer*, éditions Métailié, 288 pages, 2026
Traduit de l'espagnol (Cuba) par René Solis

C'est une tranche de vie que dévoile l'auteure cubaine Mayra Montero dans ce roman. Mais la frontière entre fiction et réalité est mince quand l'auteur, de son propre aveu, s'inspire d'une histoire personnelle. Celle de sa rencontre avec Bobby Fischer, le maître des échecs, de passage à La Havane pour y disputer un tournoi. Celle d'une nuit qui transformera leur existence.

Extrait : « C'est début octobre que fut fixée la réunion où nous devions discuter les détails du plan, un troc dont nous avions été informées, mais auquel je n'avais pas du tout réfléchi. Regina avait lâché la bombe une semaine plus tôt, sans détour parce qu'elle voulait qu'on tombe toutes raides mortes, livides, pâmes : on nous offrait Rubber Soul des Beatles, un 33 tours dans une pochette impeccable, en échange de l'autographe d'un joueur d'échecs américain qui devait bientôt venir à Cuba. »

— SÉLECTION CULTURE

« Henri, c'est un jeune homme qui quitte sa terre natale, en Guadeloupe, à l'âge de 18 ans, parce qu'il n'a qu'une envie, c'est avoir la liberté, être indépendant et puis peut-être aussi voir Paris. On est au début des années 1960. Il va débarquer à Paris où il ne connaît absolument rien, et il va faire un petit peu son éducation sentimentale, politique, familiale aussi parce qu'il va atterrir chez sa sœur aînée », raconte Estelle-Sarah Bulle, dans une interview.

Extrait : « C'est quand il a tapoté mon épaule que j'ai décidé de quitter la Guadeloupe. Ce geste était une brûlure. Une bombe placée dans ma main. Son sourire était insupportable, mais les types comme lui n'y pensent pas. C'est fou comme ça vient vite, le sentiment de supériorité. Surtout de la part de ceux récemment arrivés dans l'île. »



Estelle-Sarah Bulle, *Finalement tout s'est bien passé*, éditions Liana Lévi, 224 pages, 2026

GUADELOUPE

HAÏTI



Magali Bessone, *Ce que nous devons à Haïti*, éditions La Découverte, 2026

À l'heure où la question des réparations pour les injustices héritées de l'esclavage et de la colonisation s'impose comme un enjeu mondial, Magali Bessone propose, à partir du cas d'Haïti, une réflexion sur la justice réparatrice, en articulant analyses juridiques, enquêtes historiques et réflexion philosophique.

Extrait : « C'est bien précisément parce que la logique corrective et compensatoire du droit international positif ne peut répondre aux injustices structurelles actuelles nées de préjudices du passé non redressés qu'on a besoin de les penser en termes de justice réparatrice. Nous devons réparation à Haïti, c'est une obligation de justice et la justice réparatrice a pour fonction de transformer le monde, pas de le corriger : telle est, en quelques mots, la thèse qui sera soutenue dans ce livre. »



Adéola Bambé, *Chap*, autoédition, 182 pages, 2026

Autoédité à 60 exemplaires numérotés, *Chap* est un livre de photographies, entièrement réalisé et relié à la main. Entretien avec Adéola Bambé, son auteur.

Vous traduisez *Chap* par « évasion » dans une publication sur Instagram, mais on a plutôt l'impression d'un retour aux sources, d'un ancrage sur le sol guadeloupéen, comment avez-vous construit ce projet ?

Je travaille sur ce projet depuis 5 ans environ, et ça fait à peu près 14 ans que je fais de la photographie. Pendant la période du Covid, je me déplaçais partout avec mon appareil photo. La plupart des clichés qui sont dans cet ouvrage ont été réalisés entre 2019 et 2021, en Guadeloupe, période durant laquelle j'étais particulièrement attentif au réel, notamment pendant le confinement. L'évasion vient du fait que *Chap* est né de mes déambulations. Il y a d'ailleurs un côté très paradoxal dans ce titre, car bien souvent les chemins qu'on emprunte pour échapper à sa destinée sont ceux qui nous y ramènent. Dans ce livre je propose une expérience plutôt qu'une narration linéaire, où je laisse les photos parler d'elles-mêmes.

***Chap* est un objet artisanal, dans sa conception, d'où est venue l'idée d'un ouvrage fait main ?**

J'attache une importance particulière à l'objet livre, que j'envisage comme un espace de création à part entière. Au fil de la conception de *Chap*, j'ai même réalisé deux maquettes à la main pour m'approprier l'ouvrage. Puis quand j'ai découvert le travail d'Eugenia Koval, j'ai retrouvé dans le soin et la délicatesse qu'elle apporte à la fabrication des livres édités par une petite maison d'édition italienne, l'esprit de *Chap*. J'ai ressenti ce qu'elle faisait dans la façon qu'elle a de communiquer sur le processus de fabrication d'un livre. Elle le fait avec amour. La conception de ce livre est un parcours passionnant et je suis très satisfait que *Chap* ait pris cette forme, pensée et réalisée en grande partie à la main. *Chap* a été bien accompagné, c'est une composition humaine. J'ai travaillé avec Daniel Goudrouffe, Kim Thue, Élie Monferrier et Steeven Macal. Le livre se termine par un texte original d'Amel Phaliah, traduit en créole guadeloupéen (par Stanley Fifi) et en anglais caribéen (par Sally Stainier), pour URURIMI.

J'ai choisi différents papiers, dont le papier en fibres de bananier, fabriqué en Guadeloupe par Nicolas Verres (LVDEV) et le papier « kôwné pistach » pour que la matière, la texture et les variations de teinte participent pleinement à la narration, au rythme et à l'expérience sensible du livre, tout en inscrivant *Chap* dans un territoire et une matérialité qui lui sont propres. Ces papiers convoquent aussi une mémoire collective.

Pourquoi avoir choisi le noir & blanc ?

La photographie noir et blanc est naturelle pour moi. Elle correspond à ma pratique et à la façon dont je ressens l'image. Je m'intéresse moins à la représentation d'un sujet qu'à la relation que je peux établir avec ce que je photographie, à ce qui se crée dans cette rencontre entre mon regard et les éléments présents dans l'image. Ralph Gibson expliquait que le noir et blanc créent une distance avec le réel, rendant l'image moins descriptive et plus ouverte à l'interprétation. Je suis assez d'accord avec ça. Quand on photographie, on transforme déjà le réel en une image en 2 dimensions. En supprimant la couleur, on creuse encore cet écart avec la réalité et on renforce la dimension dramatique. Cela laisse davantage de place à l'imagination et il y a là, pour moi, une forme de beauté.

Qu'est-ce que la Piezography ?

La Piezography est une technique d'impression fine art, de très grande qualité, en noir et blanc, à base d'encre de charbon. C'était la technique la plus appropriée pour l'impression sur le papier en fibres de bananier. La couverture du livre a été imprimée selon cette technique, par Patrick Borie-Duclaud.

Pour ceux qui ne connaîtraient pas votre travail, comment décririez-vous votre démarche artistique ?

Je pratique une photographie instinctive et subjective qui explore la relation intime que j'entretiens avec le réel, où celui-ci devient le point de départ d'une expérience sensible faite de tensions, de résonances et d'une certaine forme d'abstraction. Je considère *Chap* comme l'espace où cette écriture photographique prend forme.

EN VIDÉO ▶

DU CÔTÉ DE LA MARTINIQUE



Le créateur de contenu Thibaud Duval signe un recueil poétique et interactif sublimant le quotidien. En librairie dès le 10 septembre.



Pour accéder à l'interview de l'auteur, scannez ce QR code

Octobre 2026



on valorisait enfin les métiers invisibles ?

Retrouvez toute la programmation 2026



Vous souhaitez communiquer ?
CONTACTEZ-NOUS

GUYANE
0694 26 55 61

GUADELOUPE / SAINT-MARTIN
0690 37 54 82 / 0690 27 82 22

MARTINIQUE
0696 07 62 64 / 0696 81 60 43



agir au péyi



Notre réseau relie les territoires. Notre engagement est de contribuer à leur développement.

Et cet engagement est porté et incarné par les femmes et les hommes d'Orange Antilles-Guyane, qui chaque jour installent, entretiennent, innovent, conseillent et accompagnent.

Car derrière chaque appel, chaque message, chaque vidéo partagée, chaque entreprise qui se développe, chaque étudiant qui suit ses cours, chaque famille qui reste connectée, il y a un collectif déterminé à rendre tout cela possible.

Chez Orange, nous croyons qu'un réseau ne se mesure pas seulement à sa vitesse ou à l'étendue de sa couverture mobile. Il se mesure à la confiance qu'il inspire, à sa disponibilité quand chacun en a besoin, à l'innovation qu'il apporte, à tout ce qu'il rend possible au quotidien.

C'est cette conviction qui guide nos actions : déployer la Fibre et la 5G, moderniser et sécuriser nos infrastructures, innover toujours plus.

Et parce que contribuer au développement d'un territoire ne se limite pas seulement à déployer les technologies, nous accompagnons aussi les familles, en mettant nos équipes et leur expertise à leur service, pour connecter, rapprocher et accompagner chaque génération vers un numérique plus sûr.

Connecter les territoires est notre métier. Les faire grandir est notre manière d'AGIR AU PEYI.



est là