

## LES ATELIERS DE LA JEUNE ENTREPRISE

### TPE de services : comment améliorer vos documents commerciaux ?

Partie I : Mardi 7 novembre 2017

Partie II : Jeudi 16 novembre 2017

de 8h30 à 12h



**Technopole Martinique**  
Centre d'affaires Agora – Bât B  
Avenue de l'Etang Z'abricots

Atelier animé par :

**Céline CAMPI & Benjamin LATOUR**  
Avocats au Barreau de Fort de France



# Les Ateliers de la Jeune Entreprise

Destinée à faciliter le démarrage et le développement des jeunes entreprises, la pépinière d'entreprises de Technopole Martinique, met à disposition des jeunes entrepreneurs innovants des locaux et des services adaptés à leurs besoins. Elle leur offre un soutien pour faciliter le développement de leur activité et leur insertion dans le monde économique.

La phase de démarrage d'une entreprise est une période de fragilité reconnue : **plus de 50% des entreprises créées disparaissent dans les cinq premières années** de leur activité (statistiques INSEE), dont 75% pour des raisons économiques. **Les TPE sont les entreprises les plus touchées et représentent 80% de ces cessations, quasiment toutes avant la fin de la troisième année d'exercice.**

**Problèmes financiers, de marché, manque de compétence en gestion et sentiment d'isolement du chef d'entreprise sont les principaux facteurs de cessation d'activité cités dans 85% des cas.**

L'accompagnement des jeunes entreprises, qu'il prenne la forme d'un parrainage professionnel, d'un soutien par un réseau et/ou d'un suivi en pépinière participe très largement à leur pérennisation : **une jeune TPE accompagnée peut voir réduit de 30 à 40% son risque de cessation d'activité dans les cinq premières années** (statistiques CSA).

L'entrepreneur, et singulièrement l'innovateur, est souvent un véritable expert dans son domaine d'activité avec néanmoins une faible dimension entrepreneuriale : assurer le quotidien, recruter, manager, connaître et appliquer la réglementation sur les plans administratif, comptable, financier ou juridique, gérer la relation avec les banquiers, négocier, contractualiser, sont autant d'aspects de leur métier qu'ils découvrent souvent lors de la création de leur entreprise.

Conscients de ces difficultés, l'équipe de la pépinière d'entreprises a mis en place un dispositif d'actions d'animation et d'accompagnement à l'attention des jeunes entrepreneurs. En effet :

- les entreprises hébergées dans la pépinière bénéficient d'un suivi individuel trimestriel et d'une veille relative aux actions mises en œuvre par d'autres acteurs de la vie économique martiniquaise ; de cette manière la pépinière contribue à aider l'entrepreneur à prendre du recul sur son activité;
- Sont, également, organisés des **Ateliers de la Jeune Entreprise** qui s'adressent plus largement à toutes les entreprises en démarrage du territoire. Ces réunions collectives autour d'une thématique liée au métier/statut de chef d'entreprise doivent permettre aux entrepreneurs de sortir de leur isolement, s'informer, se former, d'échanger avec d'autres acteurs économiques et de nouer de nouvelles relations professionnelles bénéfiques au développement de leur entreprise.

## Qu'est ce qu'une Technopole ?

Une technopole est avant tout une dynamique de territoire, c'est-à-dire la mobilisation et la coordination des acteurs, des ressources et des infrastructures, dans le cadre d'une politique de soutien à l'innovation visant au développement du territoire.

# Présentation de l'atelier



Du fait de la complexité du monde des affaires, le jeune entrepreneur limite souvent sa contractualisation client à deux documents : le devis et la facture. Il ne prend pas forcément la mesure des conséquences que pourra avoir ce choix, notamment en cas de litige.

Les risques sont d'autant plus importants dans le cadre d'une **activité de prestation de service** : sans cadrage ni délimitation clairs de la prestation à travers un contrat, le prestataire se retrouve facilement mis en défaut face à un client. Et sans même parler de litige, l'étendue de la prestation attendue peut être soumise à une interprétation différente des deux parties.

**L'objectif de cet atelier est d'amener le prestataire de service à mieux maîtriser les différents documents commerciaux à travers une approche à la fois théorique et pratique.**

## TPE de services : comment améliorer vos documents commerciaux ?

**7 et 16 novembre 2017 de 8h30 à 12h**

### Programme

08h15-8h30	Accueil des participants
<b>Mardi 7/11</b> 8h30-12h	<b>PARTIE I : Approche théorique : les fondamentaux liés à la contractualisation client</b> 1- les différents documents commerciaux et leur rôle respectif dans la relation clients (devis, proforma, facture, contrat, cgv...) 2- les spécificités du contrat commercial : clauses, vie, conflit
<b>Jeudi 16/11</b> 8h30-12h	<b>PARTIE II : Approche pratique</b> Analyse de certains documents commerciaux fournis par les participants de l'atelier du 7/11
12h-13h	Collation

### Intervenant

**Céline CAMPI : Avocats au Barreau de Fort de France**

**Benjamin LATOUR : Avocats au Barreau de Fort de France**

### Participants

- Chefs d'entreprises de jeunes TPE/PME (*entreprises de moins de 5 ans*)
- Porteurs de projet
- Structures accompagnantes

Atelier limité à 40 participants, une seule inscription par entreprise

### Inscription

Merci de retourner le bulletin d'inscription ci-joint **avant le 5/11/2017**  
par mail à [deborah.bontemps@cacem-mq.com](mailto:deborah.bontemps@cacem-mq.com)

Participation gratuite, dans la limite des places disponibles,  
**Votre inscription n'est valide qu'après confirmation par retour d'email**  
Sans nouvelle de notre part sous 24h ouvrées, contactez-nous par téléphone

**La Pépinière d'entreprises reste à votre disposition pour tout renseignement au 0596 38 07 71**

**CACEM**  
**Direction Générale Adjointe du Développement et de la Planification**  
**Technopole Martinique**

**ADRESSE DU SITE**

**TECHNOPOLE MARTINIQUE**

Centre d'affaires Agora – Bât B  
Avenue de l'Etang Z'abricots  
97200 FORT DE -FRANCE CEDEX

Standard tél: 0596 38 07 71

**ADRESSE POSTALE**

Immeuble Les Cascades III  
Place François Mitterrand  
BP 407  
97204 FORT DE -FRANCE CEDEX

Standard tél : 0596 75 82 72

