

## DOSSIER Une industrie locale pour quels enjeux ?

p.20

### ÉCONOMIE

Gel des prix

### DÉVELOPPEMENT DURABLE

Pour une meilleure vision  
des déchets générés par les entreprises

  
Je produis  
calédonien

# SUBARU XV

À PARTIR DE

**3 390 000<sup>F\*</sup>**



\* Hors frais de mise à la route - COUP D'OUËST



## TOUTES LES ROUTES S'OUVRENT À VOUS !

**4X4 PERMANENT (SYMETRICAL AWD) - MOTEUR 2,0L - 150CV - BVM6**

Garde au sol de 22 cm - Direction assistée - Bluetooth - Prise auxiliaire et USB - Radio CD/MP3 - Climatisation - Vitres électriques A/R - Volant en cuir - Barres de toit - Jantes alliage 17".

Garantie 3 ans ou 100 000 Km (1er terme échu)  
Existe aussi en BVA CVT Lineartronic : **3 590 000<sup>F</sup>**

# Sommaire

## DOSSIER Une industrie locale pour quels enjeux ?

p20



### Actualités

Une permanence juridique à la CCI  
de Koumac p4

### Vie de la CCI

Journée de l'entreprise p5

Une nouvelle formation  
adaptée aux besoins du terrain p6

## ZOOM ENTREPRISE Poupon du lagon, future success story calédonienne ?

p8



Actualités d'entreprises p10

### Portrait

Archipel Production,  
« Notre spécificité : la production de  
magazines axés sur l'Océanie. » p12

### Provinces

Résidence de Tiéta, une aide  
précieuse pour les jeunes  
travailleurs p14

C'est officiel p16

Repères Économiques p17

### Économie

Des prix gelés et contrôlés p18

## Nouvelles technologies

Le marché brossard  
à deux clics de chez vous ! p25

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Pour une meilleure vision  
des déchets générés  
par les entreprises

p26



## Formation

L'évaluation des risques  
professionnels : mieux vaut  
prévenir que guérir p29

Quiz p30

Utilisez-vous les infos pratiques  
mises à votre disposition ?

## Fiche pratique

L'obligation d'information  
du consommateur p32

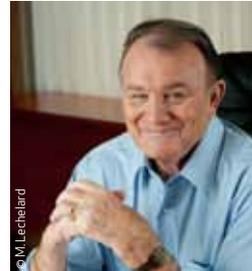
Foire aux Questions/Agenda p34

Reprises d'entreprises p37

Foires & salons p37

Revue de presse p38

Le CCI info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa Cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site internet : www.cci-nc - Directeur de publication : André Desplat - Comité de rédaction : Valérie Nebois-Kempf, Isabelle Papaceit - Coordination : Sidonie Ganatchian - Rédaction : Frédérique de Jode, Chloé Jez, Anne-Claire Lévêque et Vincent N.C. - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Couverture : Marc le Chélard - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 12 000 exemplaires - Le CCI info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC.



## Edito

ANDRÉ DESPLAT  
Président de la CCI-NC

À première vue, les enjeux quant à la pérennité et au développement d'une industrie manufacturière calédonienne peuvent sembler modestes comparés à ceux du « géant vert » que représente l'industrie minière. Et pourtant ! L'avenir de l'économie locale ne saura, dans un futur plus ou moins éloigné, se résumer au nickel. Il faut donc voir plus loin, tout le monde en convient. À ce titre, l'industrie calédonienne a un rôle important à jouer dans les décennies à venir. Elle est synonyme d'emplois, de formation, de valeur ajoutée et on ne peut donc que louer l'esprit d'entreprise dont font preuve les industries calédoniennes. Lesquelles n'ont cessé de hausser leur niveau de qualité pour être en mesure de répondre aux attentes des consommateurs. Elles répondent aux problématiques de l'étroitesse du marché local et à son caractère insulaire, par un dynamisme certain. Et si leur contribution au volume global d'exportations reste encore mesurée, il est à noter que celui-ci est en progression constante depuis une quinzaine d'années. Il convient également de saluer les initiatives du secteur de la distribution, qui n'hésite plus à promouvoir les « produits d'ici ». Nous avons souhaité profiter de l'année de l'industrie pour mettre à l'honneur, dans ce numéro, les acteurs indispensables de l'économie calédonienne, car il n'y a pas de croissance sans industrie.

Bonne lecture.

## VICTORIN LUREL AUX CÔTÉS DE LA NOUVELLE- CALÉDONIE

Le 11 octobre, les représentants politiques calédoniens se sont retrouvés à Matignon pour le 11<sup>ème</sup> comité des signataires, présidé par le Premier ministre Jean-Marc Ayrault et en présence du ministre des Outre-mer, Victorin Lurel. Parmi les sujets abordés, l'avenir institutionnel du Territoire était au premier rang. Quatre voies sont aujourd'hui à l'étude : la pleine souveraineté, la pleine souveraineté avec partenariat, l'autonomie étendue et l'autonomie actuelle pérennisée. Parmi les autres dossiers traités : les transferts de l'université, de l'audiovisuel, du statut des communes et du contrôle de légalité des collectivités, les drapeaux, la stratégie en matière de nickel ou encore la formation. Autant de sujets qui avaient été préparés fin septembre lors de la visite de trois jours de Victorin Lurel sur le Territoire.

## ➤ Gérer les risques opérationnels et stratégiques

De nombreux risques pèsent au quotidien sur le fonctionnement d'une entreprise. Incendies, problèmes sur la ligne de production, perte de marchandises, poursuites judiciaires... Pour aider les chefs d'entreprise et les collectivités à les prévenir et à les gérer, les agences Solutions et Phoenix Solutions, organisent un colloque les 26 et 27 novembre prochains à Nouméa. Conférences animées par des experts et table ronde permettront aux participants d'échanger et d'obtenir conseils et méthodologie. Mardi 26 et mercredi 27 novembre, de 8h30 à 17h30. Salon Lapérouse au Méridien de Nouméa.

Entrée libre et gratuite.

➤ Plus d'informations sur [www.colloquegestionrisques.jimdo.com](http://www.colloquegestionrisques.jimdo.com)



## ➤ Les permanences de la CCI dans le Nord

Une permanence juridique se tiendra à la CCI de Koumac le 14 novembre, de 9h à 11h30 et de 12h30 à 15h30. Par ailleurs, un autre conseiller de la Chambre consulaire tiendra des permanences de conseil aux entreprises les mardis 12 et

26 novembre de 9h à 11h30, à la CCI de Poindimié. Il est préférable de prendre rendez-vous au 24 31 32 pour les conseils juridiques à Koumac, et au 42 68 20 ou 42 74 74 pour le conseil aux entreprises à Poindimié.

## ➤ Des demandeurs d'emploi du Nord diplômés

Ils sont une vingtaine à avoir suivi onze mois de formation et de stage dans le secteur de la maintenance industrielle.

Le 11 octobre dernier, leurs nouvelles compétences ont été officiellement reconnues par la remise de certificats consulaires de maintenance, les premiers mis en place en Nouvelle-Calédonie.

La CCI – par l'intermédiaire de son centre de formation, l'Institut de Régulation et d'Automation (IRA) Pacific – a mis en place ce dispositif pour répondre aux besoins de KNS et de ses sous-traitants.



## ➤ Évaluation des DEEE

Quelles sont l'ampleur et la nature des déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) dans les entreprises de la province Sud ? Pour le savoir et permettre la mise en place, en début d'année, d'une filière de collecte et de traitement correspondant aux besoins (comme l'impose la réglementation provinciale adoptée en début d'année), l'institution lance un questionnaire d'évaluation du gisement du stock historique professionnel des D3E. Il est à télécharger sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc) et à renvoyer par mail sur [defis21.oi@gmail.com](mailto:defis21.oi@gmail.com).

## ➤ Forum emploi à Vavouto

Le plan REACTION organise le 14 novembre prochain, une journée destinée à favoriser des rencontres entre employés bientôt démobilisés et entreprises proposant emplois ou offres de formation.

Jeudi 14 novembre, de 15h à 19h, site de Vavouto.

➤ Renseignements  
Cellule Koniambo :  
tél. : 42 32 50

## les rendez-vous de l'économie

Le 11 décembre, la province Sud et la CCI organisent une conférence sur les grappes d'entreprises. Définie comme un réseau d'entreprises regroupées sur un même territoire et appartenant souvent à une même filière, la grappe permet une stratégie commune et la mise en place d'actions et de services. Mercredi 11 décembre à 18h, auditorium de la CCI, Nouméa. Entrée libre.

➤ Inscriptions et renseignements au 24 31 00 ou [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc)

# À l'écoute des entrepreneurs

Le 10 octobre dernier, la CCI organisait à Koné la journée de l'entreprise. Objectif : répondre aux besoins et aux questions des chefs d'entreprise et porteurs de projet. Retour sur cet événement fédérateur.



Plus de 200 visiteurs se sont rendus à la journée de l'entreprise à Koné.

## TOURNÉ VERS L'ANNÉE PROCHAINE

5

La journée de l'entreprise est appelée à se renouveler chaque année. Pour la prochaine édition, des idées nouvelles germent déjà. Il est question notamment d'intégrer une interactivité plus importante entre partenaires et visiteurs. Des interventions ciblées sur des thématiques choisies permettraient de créer un lien plus direct encore entre les participants. La CCI compte par ailleurs renouveler son opération de navettes : en provenance de Canala, Poum et Ouégoa, trois navettes gratuites ont permis aux habitants de ces communes de se rendre à la journée de l'entreprise et de rentrer ensuite chez eux.

Pour l'occasion, dix-huit stands ont pris place dans la salle Au Pitiri au cœur de Koné. Banques, organismes de financement, partenaires sociaux et fiscaux, chambres consulaires, tous ont répondu présents aux côtés de la CCI et de son partenaire principal, la province Nord. « Cette journée a permis aux chefs d'entreprise et aux porteurs de projet de trouver en un même lieu l'ensemble des interlocuteurs dont ils peuvent avoir besoin », résume Frédéric Prentout, le responsable des agences de la CCI (Bourail, Koné, Koumac et Poindimié). Une recette qui fonctionne puisque plus de deux cents personnes ont fait le déplacement, parmi lesquels 60 % de visiteurs qui envisagent de créer leur société. Une preuve, s'il en fallait encore, de la vitalité entrepreneuriale de la province Nord.

### La CCI, moteur de l'initiative

À n'en pas douter, ce genre de rendez-vous est on ne peut plus précieux pour la région. En raison de la dispersion géographique des lieux de résidence et de l'éloignement des points administratifs, mais aussi à cause du

profil des porteurs de projet de la Province. « Pour beaucoup, ce sont des autodidactes qui ont besoin de proximité » explique Frédéric Prentout. « Ils regorgent d'idées, sont stimulés depuis l'arrivée de l'usine du Nord qui a suscité des vocations, mais ont besoin d'aide pour formaliser le tout. » Voire pour vérifier la faisabilité de leur projet. Car on ne se lance pas dans la création d'une entreprise sans un minimum de préparation et notamment sans l'élaboration d'un solide business plan. « Mais attention, il n'est pas question de faire les choses à la place des futurs entrepreneurs ! Les conseillers de la CCI sont là pour les guider, les accompagner, vérifier la validité d'un projet mais en aucun cas pour se substituer à eux. »

### S'adapter

Afin de donner plus d'efficacité encore à leurs démarches, les agences de la CCI situées en province Nord jouent la carte de l'adaptabilité. Par des événements ponctuels à l'image de la journée de l'entreprise mais, au-delà, par une présence de terrain proactive. « Les conseillers se déplacent,

vont dans les entreprises pour assurer le suivi sur lequel nous nous sommes engagés afin de les aider à passer le cap des trois années d'exercice, les plus délicates dans la vie d'une entreprise. » Et pour renforcer encore sa présence auprès des porteurs de projet du Nord, la CCI envisage désormais de mettre en place des petits déjeuners à partager avec les nouveaux ressortissants afin de leur présenter les outils et les atouts de la Chambre, un organe au service des entrepreneurs et de leurs idées.



© E. DellePina

Vie de la CCI

# Une nouvelle formation de vente adaptée aux besoins du terrain

6

**Le Centre de formation d'apprentis de la Chambre de commerce et d'industrie lance une nouvelle formation adaptée aux besoins des entreprises commerciales : Vendeur conseiller commercial du réseau Negoventis. Elle débutera au cours du premier semestre 2014 à Koné, pour une durée d'un an.**

Le centre de formation d'apprentis (CFA) dispense à ce jour douze formations par apprentissage, du CAP à la licence professionnelle, et colle au plus près aux besoins des entreprises et du marché de l'emploi. « Un de nos points forts est notre réactivité, souligne David Leclerc, responsable CFA. Notre vocation est de proposer des formations diplômantes adaptées à la demande. » La CCI apporte un suivi de qualité aux entités qui accueillent des apprentis, afin que cette expérience professionnelle soit la plus profitable, à la fois pour l'apprenti et pour l'entreprise.

## Negoventis : une première en Nouvelle-Calédonie

C'est grâce à ce partenariat avec les entreprises qu'une nouvelle formation Vendeur conseiller commercial du réseau Negoventis va voir le jour au premier semestre 2014 à Koné. « Negoventis rallie aujourd'hui 85 CCI du territoire métropolitain et d'outre-mer et propose des diplômes créés avec les chefs d'entreprise et reconnus par l'État. Le titre Negoventis que nous proposons

est donc une réponse adaptée aux besoins exprimés par les entreprises commerciales au sens large. Cette formation qualifiante, de niveau bac, englobe aussi bien la vente en magasin que la vente par prospection. » Elle se déroulera sur une année et sera ouverte à une quinzaine d'apprentis. Elle sera proposée en alternance, soit trois semaines en entreprise et une semaine en cours, afin d'appliquer sur le terrain les connaissances acquises en formation.

## Réouverture du BP Préparateur en pharmacie

Autre actualité pour 2014 : en accord avec l'ordre et le syndicat des pharmaciens de la Nouvelle-Calédonie, la formation BP Préparateur en pharmacie est reconduite pour répondre aux besoins des officines. La CCI Apprentissage est le seul organisme à offrir cette formation. « Une formation d'utilité publique, précise David Leclerc, puisqu'en dehors des pharmaciens, seuls les préparateurs ont le droit de délivrer des médicaments. »

## MISSIONS ET DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

### Missions

- Collecter des informations sur son secteur d'activité, ses produits, le profil et le comportement d'achat de ses clients
- Créer un environnement favorable à la vente
- Conseiller un prospect ou un client et remporter une vente en déployant des techniques adaptées et en analysant les besoins et motivations du client

### Débouchés

Commercial, assistant de vente, vendeur, téléprospecteur, chargé de prospection, conseiller de vente...

## ACCUEILLIR UN APPRENTI

La CCI détermine actuellement la liste des entreprises qui souhaitent accueillir des apprentis.

**Pour toute information sur la formation Vendeur conseiller commercial, vous pouvez contacter la CCI de Koné :**

Tél : 47 20 43

e-mail : j.baud@cci.nc

**Pour le BP Préparateur en pharmacie, la CCI de Nouméa :**

Tél : 24 31 45

e-mail : p.paumel@cci.nc

## Chiffres clés de la CCI Apprentissage en 2012

380 apprentis formés

94 % de réussite

Plus de 90 % d'insertion (près de 60 % d'insertion professionnelle et 30 % en poursuite d'études)

50 % des apprentis restent dans l'entreprise qui les a accueillis

Diriger votre entreprise.

C'est vous...



Vous orienter dans  
la bonne direction.

**C'est nous !**

La Chambre de commerce  
et d'industrie guide les chefs  
d'entreprise dans toutes leurs  
démarches.



[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

**cci**   
© NOUVELLE-CALÉDONIE

# Poupon du Lagon, future success story calédonienne ?

Ouverte depuis fin 2011, la boutique Poupon du Lagon a déjà conquis une large clientèle séduite par l'originalité des collections dessinées par Sandrine Fleurent, créatrice et gérante tout à la fois. Une femme de trempe dont les aventures (et mésaventures !) méritent d'être narrées, tout comme les rêves qu'elle nourrit...

**S**i, jusqu'en 2011, Sandrine Fleurent était surtout connue localement pour son activité de chanteuse de rock, qu'elle n'a d'ailleurs pas totalement délaissée (elle évolue avec Black Mamba), elle a depuis ajouté "une corde à sa guitare" ! Début 2011, elle crée la marque Poupon du Lagon, une ligne de vêtements destinés aux enfants (du nourrisson aux 6 ans) qu'elle vend dans un premier temps au marché municipal, puis présente au Salon du bébé en octobre, avant d'ouvrir sa boutique au centre-ville en novembre 2011.

8

## Success story aux multiples rebondissements

À peine celle-ci est-elle ouverte que le succès est là : en tout juste deux mois, Sandrine a vendu tout son stock et se retrouve fort démunie l'été venu ! Elle vit alors une situation qu'un commerçant doit s'efforcer de ne jamais connaître : la fameuse rupture de stock ! Rien de surprenant au fond. Si la fibre créatrice de Sandrine est naturelle, pour le reste, c'est tout un monde qu'elle a dû découvrir en très peu de temps. Un monde de gestion, de fabrication, de financement, à l'assaut duquel elle est partie avec une volonté hors norme.

Et, comme souvent, le destin tient à quelques fils. Ce sont des rencontres tout d'abord : un dessinateur professionnel qui l'aide à concrétiser les modèles qu'elle a esquissés, une directrice artistique d'Adidas ensuite, qui sera à l'origine du logo, réussi, de la marque Poupon du Lagon. Faute de ressources productives locales suffisantes, elle part seule en Indonésie pour trouver une usine sous-traitante. Elle y parvient, mais ne goûtant guère les joies du transport aérien, elle cherche ensuite un sous-traitant à Fidji, plus proche, ayant en outre le désir d'ancrer son activité dans le Pacifique plutôt qu'en Asie. Las, début 2012, un cyclone va ravager l'usine qu'elle avait sélectionnée, et où elle avait déposé tous les dessins originaux de ses modèles.



Sandrine Fleurent, créatrice de la marque Poupon du Lagon

© E. Bua

La voilà donc avec une boutique, un loyer à charge mais sans stock !

## Volonté et modernité

L'aventure aurait pu se terminer là mais le volontarisme de Sandrine prend le dessus. Une nuit, l'étincelle créatrice fait jaillir de ses doigts le dessin d'une robe mêlant tradition de la robe mission et modernité. Sans apport, la bourse vide, elle parvient à convaincre un grossiste local de lui confectionner ce modèle. Lequel, nommé *Kaïny*, est aujourd'hui le plus vendu de l'ensemble des collections ! C'est ensuite un banquier, séduit par son talent, qui acceptera de lui accorder un prêt pour financer son redémarrage après ses déboires fidjiens. Un an et demi après avoir ouvert ses portes, Sandrine a stabilisé son activité et diversifié son offre, dont une partie (des tabliers notamment) est maintenant produite par des couturières locales.

Et maintenant ? Tous les rêves sont possibles et il serait fort dommage que la bou-

tique du centre-ville soit l'aboutissement de cette belle aventure qui ne demande qu'à s'ouvrir au monde. L'originalité des créations doit permettre à Sandrine d'envisager une vente en ligne et rien n'interdit d'imaginer l'implantation de boutiques en franchise. De tels projets, à forte valeur ajoutée, réclament des investisseurs. Sandrine, qui « n'a pas les reins assez solides pour envisager de mener tout cela à bien », espère vivement que ceux-ci seront calédoniens pour faire de Poupon du Lagon un succès "made in Calédonie" à l'échelle du Pacifique, voire plus si affinités... Lors de notre visite, un client, russe a acheté trois robes pour sa fille vivant à Nice et mariée à un Égyptien. Qui douterait encore de la valeur "internationale" du travail de Sandrine ?

## Poupon du Lagon

29, avenue Foch - 24 75 00  
[www.poupondulagon.com](http://www.poupondulagon.com)

# NEW TRAKKER IVECO

Efficacité et sécurité  
dans les conditions extrêmes !!!



210 rue Roger Gervolino  
Magenta

**CIPAC**  
Industrie

41 47 00  
contact@cipac-industrie.nc

## LE SURF HÔTEL

NOUMEA

Que vous soyez une entreprise,  
un CE, ou tout simplement  
pour un repas entre collègues.

Le Surf hôtel vous propose  
ses buffets de fin d'année,

devis & réservations au 75 75 66  
ou par mail  
commercial.hotelsurf@sofinor.nc



**Grands  
Hôtels**  
DU NORD CALÉDONNIEN

Le Studio



Authentiquement différents

rez@ghnc.nc / www.grands-hotels.nc  Les grands Hôtels du Nord Calédonien

24 24 77 / 75 75 66

## LE QUARTIER ASIATIQUE A SON IDENTITÉ

Nouméa a désormais son quartier asiatique. Une identité qui, auparavant, était certes admise par tous mais n'était pas visible. Aujourd'hui, une arche accueille les visiteurs à l'entrée de la rue d'Austerlitz, des trottoirs élargis permettent d'aller tranquillement de boutique en boutique, des lampions se balancent sur les toits des bâtiments... Tout a été mis en œuvre par la ville de Nouméa afin de donner à ce quartier une identité forte, héritage de plusieurs décennies d'histoire. Une belle manière de rendre hommage aux populations asiatiques qui se sont succédées en Nouvelle-Calédonie, depuis les premiers mineurs arrivés sur le Territoire à l'orée du XX<sup>e</sup> siècle, jusqu'aux commerçants que tout un chacun connaît et côtoie dans les échoppes du quartier.



# 2000 m<sup>2</sup>

10

Voilà la surface qu'occuperont les bureaux au sein du projet immobilier baptisé Le Phare. Prévu pour se situer en plein cœur de Nouméa, face au Congrès, à l'angle du boulevard Vauban et de l'avenue de la République, l'immeuble s'organisera sur 8 niveaux. Le projet compte également 79 places de parking couvertes, plus de 300 m<sup>2</sup> de terrasses, près de 90 m<sup>2</sup> de jardins suspendus et, en rez-de-chaussée, 220 m<sup>2</sup> de locaux à destination de commerces et services. Le Phare a pour maître d'ouvrage la SCI Domanio assistée par Domayne. L'architecture a été confiée à Bernard Quinne de la société ARCA II.

Contact : tél. : 75 46 23



### ➤ Nouvelle équipe à la tête du MEDEF

L'organisation patronale bénéficie, depuis le 28 septembre, d'une nouvelle présidence collégiale. Elue pour deux ans à l'unanimité des membres du comité exécutif du MEDEF-NC réuni en assemblée générale électorale, l'équipe est composée de Dominique Lefeuvre, co-président en charge de la relation sociale, Yves Lefèvre, co-président en charge de l'emploi et de la formation, Daniel Ochida, co-président en charge de l'économie et de la fiscalité et d'Eric Durand, co-président en charge de la protection sociale. Dans cette organisation collégiale mise en place depuis 4 ans à la tête du MEDEF, seul Yves Lefèvre rejoint le dispositif. Les trois autres co-présidents ont été renouvelés dans leurs fonctions.

➤ Plus d'informations : [www.medef.nc](http://www.medef.nc)



### ➤ La CCI partenaire des rendez-vous de l'entreprise

Chaque samedi matin à 11h, Nouvelle-Calédonie 1<sup>ère</sup> radio donne la parole aux entreprises. Aux commandes de l'émission Les Rendez-vous de l'Entreprise, Gonzague de la Bourdonnaye partage l'antenne pendant trente minutes avec un entrepreneur. Une occasion de parler du monde économique calédonien mais aussi de mettre en avant les expériences enrichissantes des professionnels.

57 098

Il s'agit du nombre d'entreprises du Territoire pour le mois de septembre selon l'Institut d'émission d'outre-mer (Lettre de l'IEOM n°256, septembre 2013). Un bilan en progression en comparaison de l'année 2012 puisque, à la même époque l'année dernière, la Nouvelle-Calédonie comptait 54 650 entreprises, soit une hausse de 4,5%.

## ✧ Air Calédonie International et Air France confirment leur alliance

Entre les deux compagnies aériennes, l'histoire dure depuis 13 ans. Air Calédonie International (ACI) et Air France ont signé un nouvel accord-cadre le 16 octobre dernier, renouvelant ainsi leur collaboration pour cinq années supplémentaires. Le document fait notamment état, via l'aéroport de Tokyo-Narita, de nouvelles possibilités de correspondances pour les passagers calédoniens vers l'Europe et l'Asie.



## RONALD À PAÏTA

Elle est la troisième enseigne du groupe à avoir ouvert ses portes dans le Grand Nouméa. Après le centre-ville de Nouméa et Koutio, c'est désormais la commune de Païta qui dispose de son fast-food McDonald's. Le 11 octobre dernier, le spécialiste américain du hamburger et des frites a accueilli ses premiers clients parmi lesquels de nombreuses familles venues faire plaisir à leurs enfants ainsi que des lycéens sortis des établissements scolaires tout proches.



## ✧ Un guide des partenaires dans la zone VKP

Fiscalité, réglementation, formation... Il n'est pas toujours simple pour les entreprises de savoir à qui s'adresser. Pour aider les professionnels de la zone Voh-Koné-Pouembout, le *Guide des partenaires des entreprises* réunit l'ensemble des contacts utiles. Issu d'un travail mené en commun par la CCI, la CMA et la cellule Koniambo, ce guide classe les partenaires et leurs contacts par champs de compétences.

Un précieux outil à retrouver sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc).

## ✧ Pour une aquaculture plus performante



**L'aquaculture est l'un des fleurons de l'économie calédonienne. Délicate et technique, cette activité demande autant de passion que d'équipement. Innov'aquaculture aide les producteurs à combiner efficacité et qualité.**

De la gestion des larves de crevettes ou de poissons à l'équipement sophistiqué des bassins en passant par la nourriture et les phases de recherche et développement, l'aquaculture est un domaine qui demande des investissements variés. Et stratégiques ! Pour un choix éclairé, Innov'aquaculture met au service de ses clients un

savoir-faire engrangé par son gérant au fil de 30 années d'expérience. Il propose ses conseils dans les secteurs aussi divers – et complémentaires – que la nourriture spécialisée pour reproducteurs et larves de crevettes et poissons, les équipements de désinfection à l'ozone, les éclairages étanches pour le travail de nuit ou tout équipement pour une production plus performante ou une recherche et développement plus aboutie.

✧ *Innov'Aquaculture, tel. 73 48 97  
[contact@innovaquaculture.com](mailto:contact@innovaquaculture.com),  
[www.innovaquaculture.com](http://www.innovaquaculture.com).*



# Archipel Production, « Notre spécificité : la production de magazines axés sur l'Océanie. »

Installée depuis août dernier au sein de l'Espace performance de la Chambre de commerce et d'industrie, Archipel production Nouvelle-Calédonie est spécialisée dans la production de contenus audiovisuels. Catherine Marconnet, à la tête de la société, en dévoile l'histoire, le développement et les réalisations. Une plongée dans les coulisses de l'image.



Tournage de l'émission  
Demain C nous

12

## Qu'est-ce qui vous a poussée à créer votre société de production audiovisuelle ?

Fin 2012, j'ai eu envie de revenir en Nouvelle-Calédonie car j'ai de fortes attaches ici puisque j'y ai passé mon adolescence, avant de poursuivre des études de journalisme en Métropole. J'ai intégré Bonne Pioche productions à Paris en tant qu'assistante réalisatrice, directrice de production, puis productrice exécutive. Au sein de cette société, j'ai supervisé de nombreux films documentaires ou magazines pour la télévision, des coproductions internationales diffusées sur Arte, France Télévisions,

Channel 4, Discovery ou National Geographic. J'ai collaboré également au film *La Marche de l'Empereur*, oscarisé meilleur documentaire en 2006. À cette date, je me suis installée en Polynésie française où je suis devenue productrice associée chez Archipel production à Tahiti. L'aventure se poursuit depuis presque une année en Nouvelle-Calédonie désormais. J'ai donc monté Archipel Production Calédonie dans l'objectif de produire essentiellement des documentaires et des magazines, dans le même esprit.

## Quels projets avez-vous développés depuis votre arrivée ?

Nous avons proposé un magazine jeunesse, *Demain c nous* à NC 1<sup>ère</sup>, actuellement diffusé. Une émission de 26 minutes qui a pour vocation de faire découvrir aux téléspectateurs les initiatives positives et intéressantes de la jeunesse calédonienne. Nous avons également coproduit un documentaire sur les mini-jeux de Wallis et collaboré à une mini-fiction *Les îles d'en face*, diffusée sur France O en outre-mer. D'autres projets sont en cours d'élaboration.

## Avec quelle équipe travaillez-vous ?

Je travaille avec Nathalie Darricau, chargée de production, des techniciens locaux et mes associés de Tahiti. De mon côté, je suis tournée vers la recherche de budget, le montage de projets et la collaboration avec l'Europe.

## Quelle est la patte d'Archipel Production ?

Je dirais un traitement de l'image particulier et le choix de nos productions puisque notre spécificité, c'est de produire des documentaires et des magazines, axés culture, société et histoire, avec une sincère implication océanienne que l'on revendique. Nous essayons de développer les collaborations et les échanges entre producteurs et diffuseurs d'Europe et d'Océanie. En tant que membre de l'AFIFO depuis 2006, je collabore régulièrement au Festival international du film océanien. Le documentaire *Aux enfants de la bombe*, coproduit par Archipel Production/Mano à mano et France Télévisions, a reçu le grand prix du Jury lors de l'édition 2013.

## Est-ce que monter des projets audiovisuels est plus difficile en Nouvelle-Calédonie qu'en Métropole ?

C'est différent. En Métropole, il y a plus de possibilités et d'aides financières et en même temps plus de monde sur le marché. En Nouvelle-Calédonie, la création tend à être de plus en plus soutenue et va de pair avec la professionnalisation du secteur. Je constate qu'il y a également un vivier de talents. Il reste encore beaucoup à faire pour développer cette filière. C'est ce qui est motivant.

**BCI net**  
La liberté, ça compte...  
www.bci.nc  
+ d'info au 256 990  
coût d'un appel local  
www.bci.nc  
ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

**Contact :**  
Archipel Production  
Tél. : 28 12 29

# moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard\*  
chez les commerçants affiliés  
au réseau PnF



RESEAU  
**PnF**



Vous êtes commerçant et vous n'êtes pas encore affilié à PnF,  
contactez le **256 990** pour un rendez-vous avec votre conseiller.

\* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d'achat chez les commerçants affiliés  
quelle que soit votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit  
**BCI**  
Groupe BRED



La résidence de Tiéta peut accueillir jusqu'à vingt jeunes travailleurs

14

## Résidence de Tiéta, une aide précieuse pour les jeunes travailleurs

Depuis quelques mois, la province Nord s'est dotée d'un nouvel outil destiné à accueillir les jeunes travailleurs. Une façon supplémentaire d'encourager le développement économique de la zone VKP, tout en apportant un soutien précieux à tous ceux dont le logement peut être un frein à l'emploi.

Elle a ouvert ses portes le 9 septembre dernier à quelques pas de Voh. La résidence de Tiéta – située dans la tribu du même nom – offre désormais un logement temporaire aux jeunes travailleurs qui viennent exercer sur la zone VKP. Après deux mois d'existence, la RJT (Résidence de jeunes travailleurs) affiche déjà un taux de remplissage de 50 % ; et il y a fort à parier que son poids pèsera de plus en plus lourd dans les potentialités de la zone.

### Une aide précieuse en Province nord

« Le but de cette résidence est de proposer un premier pied-à-terre aux jeunes de la Province nord qui sont amenés à travailler sur la zone VKP, explique Anaëlle Desmazures, chargée de mission Développement économique à la province Nord. Car lorsqu'on arrive de Hienghène, Touho ou Canala, pour y effectuer un stage de quelques mois, une mission d'intérim ou tout simplement dans les premiers temps de son emploi, il n'est pas toujours facile de trouver un logement. La résidence de Tiéta propose de les héberger le temps qu'ils puissent se retourner. » Destinée à recevoir 20 occupants, la structure présente ainsi

20 chambres individuelles avec sanitaires communs, dont une spécialement équipée pour les personnes en situation de handicap. « L'ouverture de cette résidence répond clairement à une problématique d'offre de logement en Province nord. Cela permet aux jeunes travailleurs d'avoir un accès plus facile à l'emploi sur la zone VKP en étant logés au prix avantageux de 1 785 CFP par nuit. C'est une réelle aubaine à la fois pour la dynamique d'insertion et pour le développement économique de la zone ! D'autre part, c'est aussi un partenariat très fort entre les coutumiers, la mairie de Voh et la province Nord. »

### Développer une microéconomie

L'originalité de la résidence de Tiéta est qu'elle a été construite sur foncier coutumier. « Le bâtiment appartient à la province Nord, mais la gestion est confiée à une société locale – la SARL Pwanagu – liée à la tribu. Le fait que la structure soit située sur une terre coutumière contribue à remettre en valeur ces terres » précise Anaëlle Desmazures. Mais cela crée surtout une dynamique économique non négligeable au sein même de la tribu et, par extension, sur

l'ensemble de la zone. « La mise en place de la RJT participe à la création de nouveaux emplois puisqu'elle favorise le développement de services annexes comme le nettoyage, le transport ou encore les services de gamelle... C'est une vraie micro-économie qui se met en place » souligne la chargée de mission. Un réel enjeu pour la Province nord donc.

### VOUS ÊTES INTÉRESSÉ ?

La RJT de Tiéta est accessible à tous les jeunes travailleurs entre 18 et 35 ans affectés à un emploi sur la zone Voh-Koné-Pouembout. Pour réserver sa place, il suffit d'adresser sa demande directement à la société Pwanagu en justifiant d'un contrat d'intérim, de stage, d'apprentissage, de CDD ou d'un début de CDI sur la zone. À noter que les démarches peuvent être faites directement par l'employeur, un moyen supplémentaire d'accompagner le travailleur dans son parcours. La durée maximale des séjours est fixée à un an.

Contact : 47.65.47

Email : rjtvoh@gmail.com

## PROFESSIONNEL & ENTREPRISE

MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE OU INDUSTRIELLE  
RESPONSABILITÉ CIVILE DES RISQUES PROFESSIONNELS  
RESPONSABILITÉ CIVILE DES DIRIGEANTS  
PERTE D'EXPLOITATION  
BRIS DE MACHINE  
BUREAUTIQUE, INFORMATIQUE  
FLOTTE AUTO-ENGINS-POIDS LOURDS  
TRANSPORT  
PRÉVOYANCE ET RETRAITE ENTREPRISE



# GENERALI

Solutions d'assurances

GENERALI, 3<sup>ème</sup> assureur européen, opère dans 70 pays sur tous les continents.  
Son activité intègre tous les domaines de l'assurance pour les particuliers  
comme pour les professionnels et les entreprises.



## PARTICULIER

AUTOMOBILE, MOTO  
HABITATION LOCATAIRE, PROPRIÉTAIRE  
RESPONSABILITÉ CIVILE  
BATEAU, JET-SKI  
GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE  
ASSURANCE EMPRUNTEURS  
PRÉVOYANCE, ÉPARGNE, RETRAITE  
PLACEMENTS

### AGENCES GENERALI EN NOUVELLE-CALÉDONIE

En Nouvelle-Calédonie, présent depuis plus de 50 ans, le Groupe GENERALI s'appuie sur la compétence et le dynamisme de ses 3 agents généraux ainsi que de nombreux courtiers partenaires.

#### GENERALI PACIFIQUE NC

Baie de l'Orphelinat, Immeuble Aloha Center  
1, rue Charles Péguy  
BP 282 - 98845 Nouméa Cedex  
Tél : 27 33 63 - Fax 27 38 96  
Mail : generali@generali.nc  
Horaires : le lundi de 9h à 16h  
et le mardi au vendredi de 7h30 à 16h

#### GENECO

AGENT : RICHARD MAYISSIAN  
105, route de l'Anse Vata  
à côté de Photo Discount  
BP4471 98847 Nouméa Cedex  
Tél : 28.13.34 - Fax 28 20 42  
Mail : geneco@canl.nc  
Horaires :  
du lundi au vendredi de 8h à 16h30

#### CAP ASSURANCES

AGENT : RICHARD MAYISSIAN  
Ducos  
Sur le parking du Centre  
BP 610 - 98845 Nouméa Cedex  
Tél : 28.77.05 - Fax 26 34 00  
Mail : cap@lagoon.nc  
Horaires :  
du lundi au vendredi de 8h à 16h30

#### ASSURCAL

AGENT : PHILIPPE GRAS  
15, route de l'Anse Vata  
(face à boulangerie Candy)  
BP 4222 - 98845 Nouméa Cedex  
Tél : 2763 56 - Fax 28 56 36  
Mail : assurcal@canl.nc  
Horaires :  
du lundi au vendredi de 7h30 à 17h30

## SANTÉ

### Professions réglementées

Les professions d'opticien-lunetier, monteur-vendeur en optique-lunetterie, diététicien, chiropracteur, et ostéopathe, jusqu'alors peu ou non réglementées, ont été encadrées par délibération du Congrès. Parmi les conditions d'exercice de ces professions figure une obligation d'enregistrement auprès des directions du gouvernement compétentes avant le début d'activité. Les diététiciens exerçant d'ores-et-déjà une activité sans avoir procédé à l'enregistrement, doivent régulariser leur situation avant le 17 décembre 2013. Pour les autres professions, il est conseillé de se rapprocher de la direction des affaires sanitaires et sociales de la Nouvelle-Calédonie.

*Dél. n° 309, 310, 311 et 312 du 30 août 2013  
JONC n°8949 du 17.09.2013*

## FORMATION

### Accompagnateur pédestre

Le GIE Tourisme province nord formation est habilité à préparer au diplôme d'accompagnateur de sortie pédestre. La formation est organisée au centre de formation professionnelle Anselmo Tiahi à Touho, pour un nombre total de treize candidats en session de formation.

*Arr. n°2013-2299/GNC du 20.08.13  
JONC n°8943 du 29.08.13*

## CONSOMMATION

### Gel des prix

La loi de pays promulguée prévoit que, jusqu'au 31 décembre 2014, les prix des produits et prestations de services ne peuvent être supérieurs à ceux pratiqués à la date du 2 avril 2013 ou à défaut, à la date antérieure la plus proche. (Voir notre article page 18).

*Loi du pays n° 2013-7 du 27 septembre 2013 relative au plafonnement des prix des produits et prestations de services offerts en Nouvelle-Calédonie / JONC n°8955 du 08.10.13*

## TRANSFERT DE COMPÉTENCES

### Conventions signées

Une convention cadre a été signée entre le gouvernement de Nouvelle-Calédonie et l'autorité de sûreté nucléaire d'une part, en vue de bénéficier de l'expertise de cette dernière dans le domaine de la radioprotection pour lequel la Nouvelle-Calédonie est compétente,

et l'Institut national de propriété industrielle d'autre part, afin d'accompagner la Nouvelle-Calédonie dans ses nouvelles compétences en matière de droit commercial.

De plus, une nouvelle direction du gouvernement a été créée dans la perspective du prochain transfert de compétences dans le domaine de la sécurité civile : la Direction de la gestion des risques de la Nouvelle-Calédonie.

*Dél. n°287 du 19.08.13  
Dél. n°288 du 19.08.13  
Arr. n°2013-2343/GNC du 27 août 2013  
JONC n°8944 du 03.09.13  
JONC n°8945 du 05.09.13*

### Associations de consommateurs

Les associations de consommateurs agréées peuvent intervenir devant les juridictions civiles pour faire ordonner toute mesure destinée à faire cesser des agissements illicites, ou à supprimer une clause illicite dans un contrat proposé aux consommateurs, lorsque ces derniers demandent la réparation d'un préjudice subi à raison de cette clause ou de ce contrat.

*Dél. n°306 du 29.08.13  
JONC n°8949 du 17.09.13*

### Viande porcine

L'encadrement du prix de la viande porcine a été révisé. Par exemple, le tarif maximum de commercialisation par l'OCEF de l'épaule désossée et de la cuisse est fixé à 885 F/Kg, la poitrine désossée à 575 F/Kg, et le travers de longe à 895 F/Kg.

*Arr. n°2013-2597/GNC du 17.09.13  
JONC n°8950 du 19.09.13*

### Garantie commerciale

Le Gouvernement a fixé la liste des produits soumis au modèle-type de garantie et de service après-vente. Il s'agit des réfrigérateurs, réfrigérateurs-congélateurs, congélateurs, machines à laver le linge, sèche-linge, lave-vaisselle, cuisinières, fours à encastrer, tables de cuisson à encastrer, hottes aspirantes,

téléviseurs, lecteurs DVD et Blu-ray, chaînes ou éléments de chaînes électro-acoustiques portant l'appellation « haute-fidélité » et machines à repasser le linge. Désormais, les commerçants offrant des garanties sur ces produits sont tenus de reprendre le modèle-type établi par le gouvernement.

*Arr. n°2013-1989/GNC du 30.07.13  
Arr. n°2013-1991/GNC du 30.07.13  
JONC n°8933 du 01.08.13*

## NOMINATION

### Formation professionnelle

M. Philippe Martin et Mme Dominique Faudet-Bauvais ont été nommés respectivement directeur et directrice adjointe de la Formation professionnelle continue de Nouvelle-Calédonie à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2013.

*Arr. n°2013-2313/GNC du 20.08.13  
Arr. n°2013-2315/GNC du 20.08.13  
JONC n°8943 du 29.08.13*

### DITTT

M. François Stochlinn a été nommé chef du service des constructions à la Direction des infrastructures de la topographie et des transports terrestres de la Nouvelle-Calédonie.

*Arr. n°2013-1977/GNC du 30.07.13  
JONC n°8935 du 08.08.13*

## PROVINCE SUD

### Services en ligne

Un téléservice a été créé par la province Sud. Il permet aux usagers d'accéder en ligne à un ensemble de services, comme par exemple les démarches administratives. Ces démarches sont notamment facilitées par un espace de stockage qui permet de gérer et utiliser des données à caractère personnel en conservant les informations concernant les utilisateurs.

*Dél. n°36-2013/APS du 29.08.13  
JONC n°8947 du 10.09.13*

## NOUVELLES RÈGLES DE SÉCURITÉ INCENDIE POUR LES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC

De nouvelles règles de sécurité incendie ont été fixées pour les établissements recevant du public. Ces règles ont attiré aux principes généraux de sécurité tels que : les règles d'aménagement des locaux, la qualité des matériaux de construction, la sécurisation des espaces d'attente, l'accessibilité aux personnes handicapées, ou encore les garanties de sécurité des ascenseurs.

*Dél. n°315 du 30.08.13 / JONC n°8949 du 17.09.2013*

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2013

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

(hors activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole, ou professionnelle non commerciale)

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7,96 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,75 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	4,77 %
- Découverts en compte .....	13,28 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	4,41 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,28 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	5,03 %
- Prêts à taux variable .....	4,45 %
- Prêts relais .....	5,29 %

#### Autres crédits

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 <sup>F</sup> .....	20,23 %
- Entre 357 995 <sup>F</sup> et 715 990 <sup>F</sup> .....	15,17 %
- Supérieurs à 715 990 <sup>F</sup> .....	10,52 %

### INTÉRÊT LÉGAL

Vos factures ne sont pas réglées à temps et vous envisagez de réclamer des intérêts de retard ? Deux solutions... :

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

2013 .....	0,04 %
2012 .....	0,71 %
2011 .....	0,38 %
2010 .....	0,65 %
2009 .....	3,79 %

### TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

## INDICE ET TAUX

- Prix septembre 2013	104,46 %
- Prix septembre 2013 hors tabac	104,31 %
- Inflation 2013 hors tabac	+ 0,2 %
- Inflation 2013	+ 0,6 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> MARS 2013)

- SMG horaire	899,32 <sup>F</sup>
- SMG mensuel	151 985 <sup>F</sup>

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> MARS 2013)

- SMAG horaire	764,63 <sup>F</sup>
- SMAG mensuel	129 189 <sup>F</sup>

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2013

- Plafond Cafat	349 400 <sup>F</sup>
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	490 700 <sup>F</sup>
- Tranche 2 (jusqu'à 5 073 500 F CFP)	490 701 <sup>F</sup>
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	294 900 <sup>F</sup>
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	349 400 <sup>F</sup>

Pour toute information complémentaire, contactez la Cafat : Tél. 25 58 00

## ÉVOLUTION DU BT21

	2012	2013
Janvier	96	101,34
Février	96,23	101,30
Mars	98,43	101,29
Avril	98,67	101,44
Mai	99,01	101,66
Juin	99,16	101,70
Juillet	99,18	101,66
Août	99,20	101,67
Septembre	99,54	101,51*
Octobre	100,15	
Novembre	100,02	
Décembre	100	

Attention, index BT21 rénové (voir [www.isee.nc](http://www.isee.nc) ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)).  
Base 100 : décembre 2012.

\* = Indice provisoire.

## IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).  
IRL août 2013 : 119,51 / IRL septembre 2013 : 119,63\*

• Pour tout renseignement, contactez la Direction des affaires économiques : tél. 23 22 50 - [dae@gouv.nc](mailto:dae@gouv.nc)



## Des prix sous contrôle

L'engagement date de la signature du protocole de fin de conflit « vie chère » du 27 mai dernier. En prenant pour base les tarifs relevés par l'ISEE au 2 avril, les prix sur les produits et services ne peuvent plus augmenter jusqu'au 31 décembre 2014. À quelques exceptions près...

**P**armi les quatorze dispositions du protocole signé au haut-commissariat était signifié le gel des prix. Une décision motivée par la volonté de voir cesser l'inflation mais aussi par l'arrivée de la TGA au 1<sup>er</sup> juillet prochain. « *La crainte de la société civile était que la TGA entraîne une hausse des prix avant, pendant, voire après l'entrée en vigueur de cette réforme* », précise Audrey Oudart, chef du service des études économiques à la Direction des affaires économiques (DAE). Un contexte qui a justifié le plafonnement provisoire des prix des produits et services hors alcool, tabac et produits sucrés.

### Contrôler les rayonnages

L'application de la réglementation passe par un travail de recueil et de contrôle par la DAE, en lien avec les distributeurs. Première étape : recruter des agents chargés de mettre en place l'Observatoire des prix, site Internet accessible à tous ([www.observatoiredesprix.nc](http://www.observatoiredesprix.nc)) et précieux outil pour la direction. Les enseignes de plus de 350 m<sup>2</sup> sont dans l'obligation de transmettre leurs prix à la DAE qui les intègre régu-

lièrement à la base de données numériques, « *et elles jouent le jeu !* », affirme Audrey Oudart. Courant octobre, plus de 54 000 relevés de prix avaient été intégrés à l'Observatoire. Si les petites surfaces ne sont pas soumises à cette obligation, elles n'en restent pas moins contraintes par le gel des prix et sont placées sous l'œil attentif des agents de la DAE, susceptibles d'intervenir sur l'ensemble du Territoire mais aussi des consommateurs, en mesure de contacter le service par l'Observatoire des prix en cas d'infraction évidente.

### Les exceptions à la règle

Des nuances existent toutefois dans le dispositif. « *Le plafonnement ne s'applique pas aux produits et services placés sous le régime des libertés contrôlées dont les marges sont déjà réglementées\** », précise Audrey Oudart. L'autre exception majeure concerne les produits soumis aux variations des matières premières. « *Un produit constitué à 80% de matières premières peut voir son prix augmenter si celui des matières a varié.* » Des adaptations sous contrôle

puisque l'entreprise applique la hausse et le fait savoir à la DAE qui effectue un contrôle a posteriori, justificatifs à l'appui. « *Le contrôle est effectué après l'augmentation afin de favoriser une activité fluide des entreprises et éviter un engorgement administratif* », ajoute le chef de service.

### Relative et limitée

Contrôle et encadrement des prix : la Nouvelle-Calédonie y est accoutumée. « *Le Conseil d'État n'a pas été surpris d'une telle mesure* », ajoute Audrey Oudart. Car la disposition calédonienne est d'une part relative (elle ne s'applique pas à tous les produits), d'autre part limitée dans le temps. « *Elle répond à un souci social en couvrant une période limitée qui inclut une réforme conséquente.* » Le plafonnement des prix se veut ainsi, dans le contexte actuel, une réponse ciblée à la problématique de la vie chère.

✦ **Pour plus de renseignements :**  
tél. : 23 22 50  
ou par mail [scpr.dae@gouv.nc](mailto:scpr.dae@gouv.nc).

\* La liste des produits réglementés est disponible sur le site Internet de la DAE, [www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc).

# 1 BRASSEUR\*, 10 MARQUES D'EXCELLENCE.



BRASSEUR CALÉDONIEN  
DEPUIS 1920

\*NUMBER ONE, HAVANNAH, HINANO ET HEINEKEN BRASSÉES PAR LA GBNC

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ  
À CONSOMMER AVEC MODÉRATION



# Une industrie locale pour quels enjeux ?

# Dossier

Lorsqu'on évoque l'industrie en Nouvelle-Calédonie, c'est l'industrie minière qui vient le plus souvent en tête. Pourtant, les industries manufacturières sont loin d'être quantité négligeable et représentent un atout précieux pour le Territoire en termes de valeur ajoutée, d'emploi, de formation, de recherche et de maintien du tissu agricole. Alors que s'achève "L'année de l'industrie", voici un état des lieux des forces et faiblesses de ce secteur.

Ces dix dernières années, la France métropolitaine a perdu près de 750 000 emplois industriels. Dans le même temps, l'emploi industriel calédonien a progressé de 35 %, passant de 3 500 à 4 700 salariés<sup>1</sup>. Là s'arrête toute forme de comparaison. Si ce secteur représente toujours près d'un quart du PIB et de l'emploi en Métropole, sur le Territoire, les industries représentaient, en 2010, 6,6 % du PIB en valeur ajoutée. Mais cette part est en augmentation (5,2 % en 2005) et vient souligner le dynamisme d'un secteur parfois critiqué.

## Protéger l'emploi industriel

Le rapport établi par l'Autorité de la concurrence et remis au gouvernement en 2012 était ainsi sévère envers une production industrielle locale jugée peu compétitive, trop dépendante des protections de marché, isolée et souvent surdimensionnée en termes d'équipement productif. Une opinion très loin d'être partagée par les industriels, dont les arguments, fondés, dessinent les légitimes interrogations d'un pays qui a le souhait de s'inventer un destin économique autonome. Régis Perrin, directeur délégué de La Française, résume pleinement le véritable enjeu du maintien et du développement d'une industrie locale : « Que veut-on à la fin ? Que la Calédonie se contente d'une économie de comptoir ? Si on veut avoir une population formée, qualifiée, en constante acquisition de compétences et qui crée de la valeur ajoutée, l'industrie est un impératif. » Et la secrétaire générale de la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie, Stéphanie Fortin, d'insister : « Un emploi industriel, c'est un consommateur et donc du pouvoir d'achat. Et si pour protéger ces emplois industriels je dois, par exemple, manger des pâtes produites localement, je le fais sans état

d'âme. J'ai beau être née avec des fraises Tagada dans la bouche, j'adapte bien volontiers mes habitudes alimentaires si cela s'avère positif pour l'économie locale ! ». Ce que dit la secrétaire générale de la FINC semble d'ailleurs partagé par le plus grand nombre. Une étude I-Scope mandatée par la Fédération des industries en 2009 attestait ainsi d'un fort attachement de la population aux produits calédoniens.

Sans les protections de marché dont disposent certains produits, les industries locales n'auraient cependant jamais pu connaître le degré de développement actuel. « Les États-Unis ont mis en place des taxes à hauteur de 250 % sur certains produits en provenance d'Asie. Eux pourraient le faire et nous pas ? », précise Stéphanie Fortin. Et Régis Perrin d'ajouter : « C'est certain que sans les protections dont nous bénéficions pour certains produits, qu'il s'agisse de taxes, de contingents ou de critères phytosanitaires, nous n'aurions jamais pu réaliser les investissements qui nous ont permis de gagner en qualité et en compétitivité. Et sans ces mêmes protections, la filière porcine, dont nous sommes les premiers clients, n'aurait pas résisté. » Sans doute conviendrait-il cependant de réformer les règles d'attribution de ces protections dont aucun interlocuteur ne semble actuellement satisfait. Une étude en cours, menée par la CCI, devrait notamment permettre de « réunir des données objectives et exhaustives sur la réalité des produits protégés. Des données dont nous manquons cruellement et qui permettraient un dialogue constructif avec les autorités publiques », nous informe Jacques Beyneix, gérant de Sorocal et membre de la commission industrie à la CCI.

## ❖ Répartition des industries par province

(source : ISEE, octobre 2013)

**Province Sud : 2259**

**Province Nord : 280**

**Province Îles : 108**

### Une mue exceptionnelle en quinze ans !

Quelle que soit la forme que prendra cette éventuelle réforme des protections de marché, il est vital que les entrepreneurs aient pleinement conscience de la responsabilité que font peser sur eux les avantages consentis ; ce que ne dément pas Erika Rambaut-Millo, gérante des pâtes Millo et directrice de la conserverie La Périgourdine : « Les protections de marché nous permettent de ne pas avoir à "jouer notre peau" tous les jours. C'est un luxe et il est donc de notre responsabilité d'industriels d'investir parallèlement dans la recherche et le développement, d'améliorer nos process et d'avoir constamment à l'esprit la qualité de nos produits. Les protections ne doivent pas être un encouragement à l'immobilisme mais aux initiatives. » Et même si on pourra toujours trouver quelques acteurs moins en phase avec cette vision, il est avéré que l'industrie locale a connu une vraie mue ces quinze dernières années. Erika Rambaut-Millo la résume : « En 1998, et cette date n'est sans doute pas le fruit du hasard, il y a eu une vraie prise de conscience des industriels qui ont alors appris à échanger et à écouter. Qu'il s'agisse de nos rapports

avec les pouvoirs publics, les salariés, les distributeurs et les consommateurs. En dix ans, l'évolution a été considérable, tant au niveau de l'application de normes d'hygiène, de sécurité et de qualité, que de conditions de travail. »

### La formation : une priorité

La qualité, la sécurité, l'hygiène sont donc bien aujourd'hui au cœur des préoccupations et l'effort consenti pour la formation en atteste, comme l'explique Régis Perrin : « Cette année, plus de la moitié de nos salariés auront suivi une formation extérieure. Peu de secteurs peuvent afficher de telles performances. Et lorsque nous envoyons, à nos frais, trois personnes en formation technique en Métropole pendant quinze jours, c'est un coût très important mais qui bénéficie à tous : aux salariés, à l'entreprise et à la Nouvelle-Calédonie qui gagne ainsi en compétences. » La formation est d'ailleurs en soi un des arguments les plus solides en faveur d'un développement industriel, comme Erika Rambaut-Millo le défend : « L'industrie calédonienne a une forte capacité d'absorption de jeunes sans qualification. Des jeunes qui peuvent ainsi bénéficier d'un emploi formateur et qualifiant. »

Ainsi, bien que difficilement compétitifs en termes de prix, tant les obstacles sont nombreux pour imaginer un alignement sur des biens importés (citons, pêle-mêle, l'étrangère de la demande intérieure, le coût d'acheminement des matières premières, le coût important des investissements productifs), les produits fabriqués en Calédonie ne manquent aujourd'hui pas de consommateurs. Selon Guy Le Pape, directeur commercial de la SCIE-GBH (Groupe Bernard-Hayot, enseignes Géant, Casino, Leader Price), « les produits d'origine calédonienne représentent dans nos enseignes près de 27 % du panier total en comptabilisant à la fois les produits d'origine industrielle, artisanale ou agricole ». Et puisqu'il est question de la diffusion des produits issus de l'industrie locale, il est naturel de s'interroger sur la manière dont les acteurs de la distribution accompagnent cette volonté productive.

### Dialogue renoué avec la grande distribution

Si les industriels ont su développer et amplifier la commercialisation de leurs produits dans tous les petits points de vente qui restent névralgiques dans un territoire à la faible densité de population, ils ont longtemps été en butte à une certaine forme d'incompréhension de la part de la grande distribution. Tous les acteurs interrogés s'accordent néanmoins pour reconnaître que le récent rachat de la SCIE par le groupe Bernard-Hayot a permis une avancée considérable. Guy Le Pape le reconnaît : « Nous savons quel poids économique est le nôtre et nous ne pouvons pas faire n'importe quoi. Le groupe Bernard-Hayot a une longue expérience



## L'INDUSTRIE EN QUELQUES CHIFFRES

- **Apport au PIB en valeur ajoutée :** 48,6 milliards de FCFP (6,6 %)
- **Part de l'emploi dans la population active :** environ 4,3 %
- **Entreprises de plus de 100 salariés :** 9
- **Entreprises de plus de 4 salariés :** 293

Données : ISEE 2011



## ❖ Répartition des industries par secteurs :

Fabrication et réparation de produits métalliques dont machines et équipements	973
Industries alimentaires et fabrication de boissons	390
Fabrication de meubles et travail du bois	179
Imprimerie et reproduction d'enregistrements ; industrie du papier et du carton	256
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	73
Fabrication de textiles, industrie de l'habillement, industrie du cuir et de la chaussure	351
Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	35
Industrie chimique et pharmaceutique	46
Autres industries manufacturières	240
Fabrication de machines et équipements	34
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	28
Métallurgie	13
Industrie automobile et fabrication d'autres matériels de transport	29
<b>TOTAL</b>	<b>2647</b>

*« dans les îles et le mot d'ordre a été très clair dès la reprise. Nous devons soutenir la production locale. » Et ça marche ! « Par exemple, nous organisons deux opérations par an qui y sont dédiées : "Produits du Caillou" et "Les produits d'ici". On joue le jeu et ça se vérifie dans les chiffres. Fin août 2013, notre chiffre d'affaires issu de la production locale est en hausse de 16,47 % par rapport à 2012 ! »*

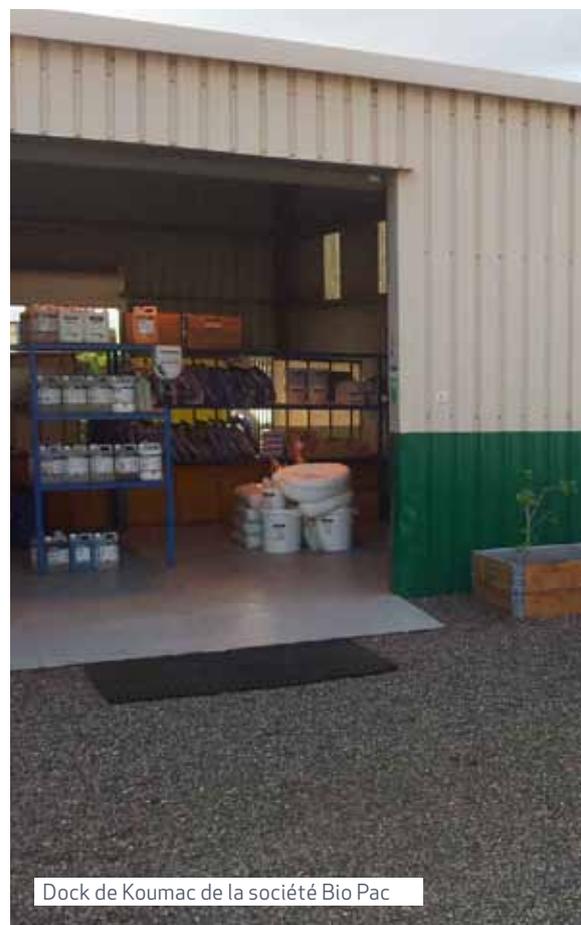
Le directeur délégué de La Française ne peut que confirmer cette embellie : *« De rapports tendus, parfois conflictuels, nous sommes passés à une vraie collaboration, voire même à la mise en œuvre de partenariats. Nous avons ainsi développé une gamme de saucissons distribués dans ces enseignes, sous marque exclusive. Une initiative difficilement imaginable auparavant. »*

Preuve en est que le dialogue est toujours profitable dès lors que les différentes parties ont le désir d'avancer. Il n'en reste pas moins que l'étroitesse du marché local fait figure d'épouvantail quand il s'agit de parler développement futur. Certains acteurs industriels ont su cependant parfaitement

adapter leur offre à celui-ci. C'est le cas de la société Bio Pacifique et de son gérant à Koumac, Frank Arroyas : *« La taille du marché calédonien est parfaitement adaptée à notre activité. Ou plutôt, nous avons veillé à organiser nos méthodes de production en fonction de celui-ci. Notre activité de fabricant demeure semi-industrielle, sans surinvestissement, et nous avons une bonne maîtrise de nos coûts, tout en ayant des marges raisonnables. »* Mais, plus généralement, les industriels ont, comme le souligne Erika Rambaut-Millo, *« réalisé des investissements massifs ces quinze dernières années, avec des capacités de production souvent surdimensionnées. Il est donc temps de se tourner vers l'extérieur. Et c'est possible ! En trois ans, les exportations de Millo à destination de Tahiti ont quasi quadruplé et nous devrions encore les multiplier par deux en 2014 ! ».*

### Quels atouts pour l'exportation ?

Exporter serait donc envisageable, alors même que les produits calédoniens souffrent majoritairement d'un déficit de compétitivité ? La locomotive SunRay, dont 70 % du volume d'affaires est traité à



l'international, demeure l'exemple à suivre. Richard Gallois, gérant de Cosmecal, a « *bon espoir de développer [son] activité à l'international mais, même si de réels efforts ont été entrepris, les industriels manquent encore de soutien pour mettre en place des politiques de recherche et de développement, impératives pour espérer exister à l'exportation. Le crédit d'impôt recherche n'est, par exemple, pas accessible en Nouvelle-Calédonie et nous devons donc financer celle-ci uniquement sur nos fonds propres* ». Si l'absence d'une telle mesure fiscale peut constituer un frein, c'est bien le volontarisme qui permettra aux entreprises de jouer leur carte à l'exportation. C'est notamment vrai pour les industries agroalimentaires. Un avis partagé par Erika Rambaut-Millo: « *La Nouvelle-Calédonie ne manque pas d'atouts. Notre île reste représentative d'une qualité gastronomique de tradition française que beaucoup d'Asiatiques veulent avoir dans leur assiette. Si nous jouons la carte de la qualité, nous aurons des opportunités commerciales à l'exportation.* »

Frank Arroyas, dont la société est spécialisée dans les nettoyeurs et détergents industriels, croit également que la qualité reste la clé de voûte de toute réussite commerciale: « *Notre succès repose avant tout*

## EXPORTATION DES PRODUITS INDUSTRIELS EN QUELQUES CHIFFRES (en millions XPF)



Données : ISEE

sur des produits de grande qualité, très bien référencés, fabriqués sans matière dangereuse, sans solvants, et biodégradables. Grâce à cette qualité et par l'intermédiaire d'une société présente dans le Pacifique, dont le siège est à Nouméa, pour laquelle nous agissons comme sous-traitant, nos produits sont présents aux Salomon, au Vanuatu, etc. ».

Ainsi, si les réussites à l'exportation demeurent

modestes, elles sont toujours le fruit d'une volonté de jouer la carte de la qualité, et l'avenir de l'industrie calédonienne doit donc s'envisager avec optimisme. Jacques Beyneix, à qui nous laisserons le mot de la fin, ne dit pas autre chose en affirmant: « *Je crois à l'avenir de l'industrie en Nouvelle-Calédonie si tout le monde s'y met ; qu'il s'agisse des pouvoirs publics, de la distribution et des entrepreneurs.* »

## MIEUX IDENTIFIER LA PRODUCTION CALÉDONIENNE ?

Même s'il est aujourd'hui parfaitement identifié par les consommateurs, le cagou que l'on retrouve dans les logos "Je produis calédonien" ou "J'achète calédonien" n'est pas un label. S'il reste soumis à la surveillance de la FINC, son utilisation par les industriels est ainsi quasi libre, aucun cahier des charges ne venant étayer l'emploi de cette "appellation". Pour la secrétaire générale de la FINC, Stéphanie Fortin, « *c'est déjà mieux que rien, et c'est une fierté de voir des entreprises non adhérentes réclamer ce logo pour l'apposer sur leur production* ». Il pourrait néanmoins être bienvenu d'entamer une réflexion sur de vrais signes d'identification permettant une meilleure lisibilité de l'offre "made in NC".

Une réflexion qui demandera une large concertation des pouvoirs publics, de la CCI, des industriels et des associations de consommateurs, à l'image de celle menée sous l'égide de l'ERPA, Établissement de régulation des prix agricoles, pour la mise en œuvre de tels signes dans le domaine de la production agricole. Un travail dont Théau Gontard, chargé de mission, nous rappelle les principaux enjeux: « *L'objectif de ces signes d'identification est tout à la fois d'informer les consommateurs, de valoriser les savoir-faire locaux et de contribuer à l'accroissement de la qualité des produits.* » Les premiers agréments datent de 2010 et huit exploitations agricoles bénéficient aujourd'hui de l'appellation "Agriculture responsable", alors que

les six armements de pêche calédoniens sont en passe d'obtenir la certification "Pêche responsable". Quant au signe "Certifié authentique", dont l'attribution dépend de critères tels qu'un mode de fabrication original ou un mode de production ayant une composition traditionnelle, il n'est pas exclusif au secteur agricole. Des entreprises agroalimentaires pourraient tout à fait prétendre à ce signe d'identification pour certains produits développés localement. Un premier pas vers la labellisation pour l'industrie locale?



1 - Lire le dossier consacré au nickel - CCI info n° 217 d'août 2013.

2 - Toutes les données chiffrées indiquées dans ce dossier s'entendent hors "industrie minière".

# Le Marché broussard à deux clics de chez vous !

Depuis quelques mois, le Marché broussard dispose de son propre site Internet. Événements, agendas, recettes... Vous retrouvez toutes les informations que vous souhaitez sur cette association.

Association loi 1901, Le Marché broussard se tient tous les samedis de 6h à 12h, sous la halle de Ducos. À travers les différents marchés auxquels ils participent, les adhérents assurent la promotion de la production locale agricole, agro-alimentaire et artisanale. Un gage de qualité pour le consommateur.

## Le marché en ligne

Si vous êtes de plus en plus nombreux à vous rendre sur les différents sites du Marché broussard – que ce soit à Nouméa ou autour du Grand Nouméa – vous pouvez désormais le retrouver directement en ligne. Avec son site [www.marchebroussard.nc](http://www.marchebroussard.nc), l'association fait un pas supplémentaire vers le consommateur. « Notre site s'inscrit dans la continuité des

actions de l'association, précise Alexia Mudet, coordinatrice du Marché broussard. Nous avons souhaité une grande transparence pour une grande visibilité de nos adhérents et de nos produits. » Ainsi, le site vous propose, par exemple, de retrouver le portrait complet et le contact de chaque producteur quelle que soit sa localisation ou sa filière. De même, on peut accéder à une description complète de ce qui est vendu sur le « Petit marché ». Une première approche du produit et de son origine, en somme !

## Un premier relais d'informations

S'il n'est pas encore possible de commander ou de pré-réserver ses produits en ligne, le site offre cependant tout un



éventail d'informations utiles et accessibles à tous les consommateurs. Idées recettes de saison, dernières actus, agenda et événements à venir... Tout est mis en œuvre pour promouvoir au mieux la filière de production locale. Et pour ceux qui en demanderaient encore plus, de nouvelles fonctionnalités devraient, à terme, voir le jour. « Nous sommes encore en phase de test. Notre site est de plus en plus apprécié, c'est pourquoi nous étudions de nouvelles possibilités pour développer encore plus son utilité », conclut Alexia Mudet.



À PARTIR DE

1 990 000 F

## AUTO / PORTRAIT

CELESTE, SE DÉLECTE AU SOLEIL.

ET VOUS, QUEL SERA VOTRE AUTO/PORTRAIT ?



JUSQU'À 1 MILLION DE COMBINAISONS POSSIBLES

Nouvelle motorisation bicylindre TwinAir 85 ch - 30 % DE CONSOMMATION DE CARBURANT !\* Et à partir de seulement 90 gr/km de CO<sup>2</sup> avec la version en boîte Dualogic.



FABRICANT D'OPTIMISME



S.D.A. SOCIÉTÉ DE DISTRIBUTION AUTOMOBILES - 218, rue Armand Ohlen - Portes de Fer Tél. : 25 44 24 - E-mail : sda@hgj.nc - www.groupejeandot.nc  
 PARKING DU NORD - 831, rue Bel Air - Koné - Tél. : 47 50 60 - E-mail : parkingdunord@mls.nc  
 NOS AGENTS : GN Automobile Koumac - Tél. : 77 23 94 / ALV Poindimié - Tél. : 42 58 00

Rejoignez-nous sur notre page FIAT NOUVELLE-CALEDONIE

# Pour une meilleure vision des déchets générés par les entreprises

Depuis 2011, la Chambre de commerce et d'industrie a mis en place un Observatoire des déchets des entreprises. Un outil qui permet chaque année d'avoir une analyse de la nature et de la quantité de déchets produits en Nouvelle-Calédonie. L'Atlas 2012 de l'observatoire des déchets est téléchargeable sur le site de la CCI.

**D**ans une démarche de développement durable, la CCI a instauré un Observatoire des déchets des entreprises, en partenariat avec les trois provinces, le gouvernement, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie et la Banque de Nouvelle-Calédonie. « Cet outil consiste à établir une base de données et à identifier annuellement les quantités et la nature des déchets non dangereux produits par les entreprises, inscrites au Registre du commerce et des sociétés », souligne Matthieu Ladiesse, conseiller développement durable à la CCI.

## 184 enquêtes réalisées

Chaque année, un *Atlas de l'Observatoire des déchets* est réalisé et consultable sur le site Internet de la CCI ([www.cci.nc](http://www.cci.nc)). Pour sa conception, la méthode est basée sur l'utilisation de ratios de production de déchets en tonnes par salarié et par an. Des ratios calculés grâce à des enquêtes au sein des entreprises qui s'ajoutent à celles des années précédentes. « En 2012, nous avons réalisé 106 enquêtes et 78 supplémentaires en 2013 », précise Matthieu Ladiesse. Les estimations de 2012 se sont basées au total sur 184 enquêtes réalisées sur le territoire et 541 en Métropole.

L'analyse des données conduit à proposer un classement des déchets selon leur quantité, leur nature et le secteur d'activité. En 2012, la production globale de déchets non dangereux est estimée à 121 747 tonnes. Un chiffre en progression lié à l'augmentation de l'effectif salarial. Arrivent en tête, les déchets organiques avec 28 055 tonnes. Suivis par la catégorie « Autres DND », soit les pneus, textiles, verre et encombrants ainsi que ceux non ventilés dans les autres catégories, avec

26 518 tonnes, puis tout ce qui est papiers et cartons (24 365 tonnes), métalliques (21 540 tonnes), bois (14 542 tonnes) et enfin plastiques (6 727 tonnes). « Si l'on se penche sur les estimations par secteurs d'activité, on remarquera que ce sont les secteurs du commerce, notamment en ce qui concerne les déchets organiques, de la métallurgie et de la construction qui génèrent le plus de détritus », explique Matthieu Ladiesse. Par ailleurs, l'étude met en lumière la répartition du gisement des déchets par province, la province Sud arrivant en tête, et par commune. Des données précieuses qui permettent aux collectivités chargées de mettre en place des plans de gestion des déchets, d'avoir une vision globale du volume produit et de pouvoir dimensionner de futures filières. Mais cet outil s'avère également intéressant pour les entreprises qui ont ainsi une connaissance de la production de leurs déchets ou pour celles qui souhaiteraient se lancer dans la valorisation des déchets.

🌿 L'Atlas de l'Observatoire des déchets est téléchargeable sur le site [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## UNE NOUVEAUTÉ EN 2014 : L'INTÉGRATION DES ARTISANS

Pour le futur Atlas 2013, la Chambre de commerce et d'industrie a souhaité inclure les entreprises artisanales dans sa base de données. Une décision qui s'explique par un tissu artisanal très développé en Nouvelle-Calédonie, surtout dans les provinces du Nord et des Îles. Prendre en compte dans l'étude les artisans va doubler le nombre des entreprises et permettre une analyse plus pointue sur le gisement des déchets générés par l'ensemble de l'activité économique.



# Nouvelle carte Visa AIRCALIN



## QUI VEUT VOYAGER LOIN... MÉNAGE SES FINANCES !

- > Réglez vos voyages en plusieurs fois !\*
- > Bénéficiez de tous les avantages des cartes Visa Classic ou Visa Premier.

**Renseignements au 257 400**



Offre de lancement :  
**10 billets d'avion à gagner !\*\***



**Aircalin**  
Nouvelle-Calédonie



**Banque de  
Nouvelle Calédonie**  
*La banque, en mieux.*

\*Soumis à des frais de service. \*\*Jeu gratuit sans obligation d'achat valable jusqu'au 31 octobre 2013. Bulletins gratuits et remboursement des frais de participation sur demande à l'adresse du jeu. Règlement complet déposé chez Maître Hugeaud et disponible sur demande à l'adresse du jeu. Valeur totale des lots : 750 000 F CFP. Banque de Nouvelle Calédonie S.A. au capital social de 8.044.200.000 F CFP - RCS Nouméa 74B047688 - Ridet 047 688 001 - Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. Intermédiaire en assurances - assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles R 514-15 et R 530-11 du Code des assurances - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc



15 000 professionnels utilisent  
l'énergie produite par ENERCAL



Pacific Plastic & Profile - Ziza Païta



Riz de Saint Vincent, La Tamoia - Païta



Usine de de conditionnement de crevettes, STANC - Koné



Hôtel Tieti Tera - Pôindimié

## L'énergie de toute une économie !

Depuis toujours, ENERCAL œuvre pour permettre le développement économique de la Nouvelle-Calédonie.

Aujourd'hui, si le réseau de transport dessert l'ensemble du territoire, ENERCAL investit pour accompagner les grands projets d'urbanisation (Grand Nouméa, zone KVP...).



C'est pourquoi ENERCAL réaménage et renforce ses réseaux dans les zones à fort potentiel de croissance. Ainsi, ENERCAL permet aux entreprises, grandes et petites, de se créer ou de se développer.

C'est cette compétence qui garantit l'énergie de toute une économie.

L'ÉNERGIE DE TOUT UN PAYS

# L'évaluation des risques professionnels : mieux vaut prévenir que guérir

Problématique liée aux conditions de travail, les risques professionnels peuvent donner lieu à des dommages corporels et/ou moraux et altérer la santé des salariés. Le Code du travail de Nouvelle-Calédonie demande au chef d'entreprise de faire tout ce qui est en son pouvoir pour assurer la sécurité et protéger la santé de ses employés. D'où la nécessité de savoir évaluer les risques.



**D**epuis 2009, la réglementation stipule que « l'employeur doit prendre les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs. Il doit évaluer les risques et mettre en œuvre des actions de prévention. » Ainsi, dès le 1<sup>er</sup> janvier 2014, chaque entreprise, quelle que soit sa taille, devra réaliser une étude des risques professionnels. Une action nécessaire pour mettre en place une bonne prévention et assurer des conditions de travail optimales.

### Une étude indispensable au sein de l'entreprise

« Dans chaque entreprise, l'employeur a pour obligation d'évaluer les risques auxquels chacun de ses employés, quel que soit son poste, peut être confronté. Il doit s'assurer qu'ils ne sont exposés à aucun dommage potentiel du fait de leur travail, explique Marion Teyssier-Villejiquel, consultante en évaluation des risques et formatrice à la CCI. Réaliser une évaluation des risques signifie donc, avant tout, réfléchir aux situations potentiellement dangereuses qui peuvent causer des dommages corporels ou moraux pour trouver des mesures préventives. Car une fois qu'un accident a eu lieu, il est trop tard ! »

### Former pour mieux anticiper

La formation Évaluation des risques professionnels en entreprise (EvRP) a pour objectif de donner les bases de la prévention et la méthode d'analyse des risques aux entreprises pour qu'elles mènent à bien ces études. « Cette formation s'adresse aux personnes susceptibles de participer à l'étude des risques, c'est-à-dire aux directions, aux responsables sécurité, aux membres du CHSCT, etc., précise Marion Teyssier-Villejiquel. L'idée est de les familiariser avec les notions de prévention et de leur donner les bases de l'évaluation des risques professionnels afin qu'ils puissent identifier les dangers sur les différents postes de travail et mettre en place des axes d'amélioration. »

### Comprendre les étapes de l'EvRP

À travers des cas concrets, la formation donne les outils et la méthode pour une mise en place efficace de l'EvRP au sein des différentes organisations. Savoir identifier les risques inhérents à chaque secteur d'activité, proposer des solutions et mettre en place des mesures pour les éviter, anticiper les conséquences d'un accident au travail, informer efficacement ses salariés : tels sont les points clés qui sont développés.

## INFORMATIONS

### Stage

L'évaluation des risques professionnels en entreprise (EvRP)

Durée : 7 heures

Coût : 30 000 XPF par participant

### Objectifs

Comprendre les enjeux, les bénéfices et les différentes étapes de la mise en place de l'évaluation des risques professionnels au sein de son entreprise. Être en mesure d'identifier les dangers sur les postes de travail et pouvoir mettre en œuvre des actions d'amélioration.

### Public

Responsable ou technicien de sécurité, SST, QSE, membre du CHSCT ou référent EvRP.

### Contenu

- Les bases en prévention (problématique des risques en entreprise, conséquences des accidents de travail et maladies professionnelles, intérêt de la prévention des risques professionnels et les règles de mise en œuvre)
- Les exigences réglementaires en matière de prévention des risques
- Les 4 phases à appliquer pour mettre en place l'EvRP dans son entreprise
- Les outils associés de prévention des risques
- Mise en pratique des acquis sur cas concrets

### Formation professionnelle continue de la CCI

15 bis, rue de Verdun

Tél. 24 31 35 – fpc@cci.nc

Site : fpc.cci.nc

Responsable : Brigitte Deseille

Conseil en formation : Sylvie Galmiche

# Utilisez-vous les infos pratiques mises à votre disposition ?

Chaque mois, la CCI met à votre disposition, via le magazine *CCI Info*, sa newsletter et son site Internet, nombre d'informations pratiques susceptibles de favoriser votre activité, son développement, votre gestion, votre connaissance des mutations économiques en cours. Le saviez-vous et en prenez-vous connaissance ?

## NEWSLETTER

### 1 Le « Chiffre du mois » vous informe sur...

- a. La température moyenne de l'eau dans le lagon,
- b. Un indicateur économique à retenir,
- c. Un chiffre pris au hasard dans l'actualité.

### 2 Avec « Vos prochaines échéances fiscales », vous savez :

- a. Si vous êtes à jour de vos cotisations RUAMM,
- b. Quand vous pourrez partir à la retraite,
- c. Quand déclarer et payer la CES.

### 3 La rubrique « Agenda » vous permet de...

- a. Ne pas louper la prochaine rencontre de football des Cagous,
- b. Connaître les dates d'événements à venir,
- c. Noter vos propres rendez-vous.

### 4 L'item « Formation » vous informe sur...

- a. Des sessions de formation accessibles aux professionnels,
- b. La formation des dépôts calcaires en milieu salin,
- c. L'état de forme de votre entreprise.

## CCIINFO

### 5 La rubrique « C'est officiel » vous permet de connaître...

- a. La confirmation de nominations à des postes-clés ou les dernières informations en matière de réglementation,
- b. Le mariage de personnalités en vue,
- c. Les dernières actualités concernant la Nouvelle-Calédonie.

### 6 Les « Repères économiques » vous indiquent...

- a. Les plafonds sociaux applicables à date,
- b. La valeur du SMG horaire,
- c. Le taux de base bancaire en vigueur.

### 7 Avec « En bref » vous avez pu apprendre...

- a. L'identité de nouveaux inscrits sur jeco.nc,
- b. Que la vie est trop brève pour ne pas être vécue à fond !
- c. L'actualité des entreprises en Nouvelle-Calédonie.

### 8 « Foires & Salons » vous dit tout sur...

- a. Votre salon de jardin qu'il faudrait songer à nettoyer avant l'été !
- b. L'agenda des foires et salons internationaux,
- c. Votre salon intérieur, quitte à être complet !

### 9 Les « Fiches pratiques » sont un moyen pour...

- a. Améliorer votre sens inné du bricolage,
- b. Tout savoir sur le transfert de compétences en droit civil et commercial,
- c. Connaître les modalités d'un « rachat de fonds de commerce ».

### 10 Les infos de « Reprise d'entreprises » vous renseigne sur...

- a. Des sociétés qui se sont bien « reprises » après un passage à vide,
- b. Des opportunités quant à des cessions/reprises d'entreprises,
- c. Des entreprises qui ont été reprises en main...

➤ **Moins de 4 bonnes réponses :** vous êtes sans doute plus intéressé par les articles de fond du magazine ou n'êtes pas inscrit à la newsletter. Les infos pratiques peuvent néanmoins vous être utiles. Vous devriez peut-être y être plus attentif...

➤ **Entre 5 et 7 bonnes réponses :** vous consultez régulièrement les rubriques « pratiques » et choisissez sans doute celles qui sont le plus en phase avec vos préoccupations professionnelles.

➤ **Plus de 8 bonnes réponses :** rien ne vous échappe ! Toute info est bonne à prendre quand on dirige une entreprise ou un commerce. Une pratique de « veille » naturelle dont vous savez tirer tous les bienfaits !

1b - 2c - 3b - 4a - 5a et c - 6a, b et c - 7a et c - 8b - 9b et c - 10b

## RÉPONSES

## POUR VOUS INSCRIRE À LA NEWSLETTER DE LA CCI

Chaque mois, la newsletter de la CCI est envoyée à près de 5 500 destinataires. Si vous ne la recevez pas encore, inscrivez-vous sur le site de la CCI, [www.cci.nc](http://www.cci.nc), dans la rubrique @ctu'entreprises figurant en bas à gauche de la page d'accueil. Il vous suffit de renseigner votre adresse e-mail ! Vous recevrez alors la newsletter aux alentours du 10 de chaque mois.

# RANGE ROVER EVOQUE

L'ÉLÉGANCE EST DANS SES GÊNES.



[www.groupejeandot.nc](http://www.groupejeandot.nc) • [www.landrover.com](http://www.landrover.com)



**JOHNSTON&CIE** - ROUTE DES PORTES DE FER - NOUMÉA - TÉL. **28 17 17** - E-MAIL : [johnston@hgj.nc](mailto:johnston@hgj.nc)  
Nos agents : Parking du Nord - 47 50 60 / GN Automobiles Koumac - 77 23 94 / ALV Poindimié - 42 58 00





32

# L'obligation d'information du consommateur

À l'heure de la traçabilité, les exigences d'information de la clientèle sont de plus en plus fortes. Ces obligations constituent une protection nécessaire pour les consommateurs et leur permettent d'orienter leur achat en toute connaissance, mais elles sont aussi favorables aux professionnels en limitant les risques de concurrence déloyale.

## En quoi consiste l'obligation d'information du consommateur ?

L'obligation d'information consiste, pour tout professionnel vendeur ou prestataire de services, à informer le consommateur avant la conclusion de la vente sur :

- les caractéristiques essentielles du bien ou service (exemple : composition du produit, quantité, provenance, date limite d'utilisation, etc.),
- le prix,
- les caractéristiques essentielles du contrat, notamment les limitations éventuelles de responsabilité et les conditions particulières de vente.

L'information du consommateur s'effectue par étiquetage, affichage ou tout autre procédé approprié.

## Qui est concerné ?

Cette obligation concerne toutes les activités de production, de distribution et de services, les commerçants et les prestataires de services (coiffeurs, restaurateurs, esthéticiennes), ou encore les prestataires hôteliers.

## L'information doit-elle obligatoirement être en langue française, même pour les produits importés ?

Oui, la communication doit impérativement se faire en langue française pour certains produits industriels, mais aussi pour tous les produits, denrées et boissons destinés à l'alimentation de l'homme et des animaux. Il en est de même pour les règles d'étiquetage et de présentation des marchandises préemballées en vue de la vente au détail.

## Quelles sont les règles concernant l'étiquetage des prix ?

Toute information sur les prix doit faire apparaître, quel que soit le support, la somme totale toutes taxes comprises (TTC) exprimée en francs pacifique. Le prix de tout produit destiné à la vente au détail et exposé à la vue du public doit faire l'objet d'un marquage par écriteau ou d'un étiquetage. Le prix doit être indiqué sur le produit lui-même, ou à proximité de celui-ci, de façon suffisamment claire pour éviter toute méprise.

## Y a-t-il des règles particulières pour la vente de produits en lots ou à la mesure ?

Les produits vendus par lots composés de produits de nature différente doivent comporter un écriteau mentionnant le prix et la composition du lot, mais aussi le prix de chaque produit composant le lot.

Pour la vente de produits au poids ou à la mesure, l'indication du prix doit être accompagnée de l'unité à laquelle ce prix correspond.

## Quelles informations doivent être mentionnées sur les étiquettes de produits alimentaires ?

La Direction des affaires vétérinaires, alimentaires et rurales exige que plusieurs mentions figurent sur les étiquettes des denrées alimentaires notamment :

- la dénomination de vente,
- l'estampille vétérinaire, le cas échéant,
- les conditions de conservation,
- la date limite de conservation (DLC) ou date limite d'utilisation optimale (DLUO),



- le numéro du lot,
- le poids net,
- la liste des ingrédients,
- le nom et l'adresse du fabricant.

### Et pour les prestations de services ?

Pour les prestations de services, le prix doit faire l'objet d'un affichage dans les lieux où la prestation est proposée au public. En général, l'affichage consiste en l'indication sur un document unique de la liste des prestations de services offertes et du prix de chacune d'elles. Ce document doit être parfaitement lisible de l'endroit où la clientèle est reçue.

### Et les produits préemballés ?

Certains produits préemballés doivent être munis d'une étiquette à même l'emballage indiquant le prix de vente au kilogramme,

à l'hectogramme, au litre, au décilitre, au mètre, au mètre carré ou au mètre cube, la quantité nette délivrée et le prix de vente correspondant. Cette mesure concerne, par exemple, les plats cuisinés, le lait, le chocolat, le vin de table, le savon de toilette, les produits solaires, la lessive ou encore les produits d'entretien des sols.

### Y a-t-il des règles spécifiques pour les produits et services du protocole « vie chère » ?

La publicité de ces produits doit être assurée de manière visible et lisible, par affichage sur le lieu de vente et selon les visuels définis par le gouvernement. Cela concerne essentiellement les fruits et légumes frais ainsi que le prix des produits réglementés listés par le gouvernement et faisant l'objet de la baisse des prix de 10 %.

✦ Pour en savoir plus :  
 Direction des affaires économiques,  
 tél. 23 22 50  
[www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc)



## PRODUITS ET SERVICES, DES CAS PARTICULIERS

Des exigences particulières s'ajoutent aux obligations générales existantes concernant certains produits.

- **Les fruits et légumes** : l'étiquette doit mentionner à la fois le prix d'achat au producteur et le prix de vente au consommateur, au kilogramme ou à l'unité. Elle doit respecter des normes en termes de dimension (les caractères doivent avoir une hauteur minimale de 1,8 cm et une épaisseur minimale de 0,3 cm).
- **Les poissons, crustacés et mollusques** : les détaillants doivent apposer un tableau indiquant la dénomination usuelle, le mode de présentation adopté et le prix de vente de chaque espèce proposé à la vente au kilogramme, à la douzaine, au litre ou à la pièce, ainsi qu'une étiquette ou un écriteau placés à proximité de chaque espèce. Pour les poissons préemballés, doivent figurer sur l'emballage la dénomination, le poids, et le prix total.
- **Les viandes de boucherie et produits de charcuterie** : les appellations et les prix des différents produits doivent être indiqués sur un tableau d'affichage et inscrits sur chaque morceau présenté à la vente au détail, au moyen d'un écriteau. Pour les produits préemballés, plusieurs mentions sont obligatoires telles que la dénomination, le poids, l'énumération des composants, les dates de conditionnement et dates limites de vente, etc.
- **Le pain de fabrication locale** : chaque variété de pain exposée à la vente au détail doit être accompagnée d'un écriteau mentionnant le poids en gramme et le prix de vente correspondant.

Certaines prestations de services font également l'objet de règles particulières comme, par exemple, les prestations de dépannage, de réparation et d'entretien de véhicules automobiles, travaux de climatisation, plomberie, électricité, maçonnerie, menuiserie et peinture, la coiffure, l'hôtellerie, ou encore les taxis. Il faut donc bien se renseigner sur les conditions d'affichage qui sont propres à son activité.

## PRÊT

### J'ai prêté de l'argent à ma société via mon compte courant d'associé. Est-il possible de le récupérer ?

Le compte courant d'associé permet à un associé d'octroyer des avances ou des prêts par le versement direct de fonds ou la mise à disposition de sommes à la société. Leur remboursement peut, en principe, être exigé à tout moment, même si cela risque de mettre en péril la situation financière de la société. C'est d'ailleurs la caractéristique essentielle du compte courant d'associé (sauf clause contractuelle contraire).

Si la société refuse de rembourser, l'associé créancier peut exercer un recours en justice à condition que le refus de la société soit injustifié et que cette dernière ne bénéficie pas d'un délai accordé par le juge.

Il est également possible de céder son compte courant d'associé à un tiers. En contrepartie d'un paiement, l'acquéreur devient titulaire de la créance détenue par l'intermédiaire du compte courant d'associé sur la société.

## LOYER

### Quelles sont les règles pour réévaluer le loyer de mon bail commercial ?

Si le contrat prévoit une révision périodique du loyer (en général annuelle), la révision est automatique, et ne nécessite aucune formalité : c'est la révision conventionnelle. En ce cas, même si le propriétaire n'en fait

pas la demande, le loyer est automatiquement révisé à la date convenue. À défaut, le propriétaire est en droit de réclamer rétroactivement le paiement des augmentations de loyer non intervenues, et sur cinq ans maximum.

Si le contrat ne prévoit rien, le loyer est révisable tous les trois ans, sur la base de l'indice BT21, par acte d'huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception : c'est la révision triennale. Si ce formalisme n'est pas respecté, il n'y aura pas de révision du loyer.

Enfin, en cas de renouvellement du bail commercial à l'issue du terme, la réévaluation du loyer ne peut excéder la variation de l'indice BT21.

## ASSOCIÉ

### Je suis en conflit avec mon associé : notre mésentente bloque la société. Que puis-je faire ?

Lorsque deux associés sont en conflit et que cette querelle paralyse le fonctionnement de la société, il est préférable, dans un premier temps, de recourir à une solution amiable telle que la cession de parts ou d'actions (à l'autre associé, à un tiers, ou à la société) ou d'avoir recours à la médiation. Si ces moyens n'aboutissent pas, il est possible de saisir le tribunal mixte de commerce pour mésentente entre associés. Le juge décidera alors de désigner un administrateur provisoire ou de dissoudre la société, selon le cas.

## AGENDA

### Samedi 30 novembre

#### IS, impôt sur les sociétés

Paiement de l'acompte si exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier

### Mardi 31 décembre

#### IRVM, impôt sur les revenus des valeurs mobilières

Déclaration et paiement pour les bénéfices réputés distribués d'établissements stables situés en Nouvelle-Calédonie si exercice clos au 30 juin

### Mercredi 15 janvier 2014

#### CES - Contribution exceptionnelle de solidarité

Déclaration et paiement si l'employeur réside en Métropole.

### Lundi 20 janvier 2014

#### IRVM, impôt sur le revenu des valeurs mobilières

Déclaration et paiement pour les obligations, bons de caisse, emprunts, jetons de présence et autres rémunérations d'associés.

### Vendredi 31 janvier 2014

#### CES - Contribution exceptionnelle de solidarité

Paiement si l'employeur réside en Nouvelle-Calédonie.





Pour nous,  
le succès du  
destin commun  
passe par  
la création  
de richesse.

Le MEDEF-NC place  
l'Entreprise à l'avant-garde  
des grandes évolutions du  
territoire et contribue à bâtir  
une société plus ouverte au  
changement et à la réforme.

Porteur des valeurs de dialogue,  
d'ouverture et d'action, nous  
encourageons les entreprises à  
décloisonner les rapports, à jeter  
des passerelles entre les parties  
engagées, et à porter **l'esprit  
d'entreprise** comme un véritable  
**esprit d'avenir.**



[www.medef.nc](http://www.medef.nc)



Fédération des entreprises

**MEDEF NC**

L'ESPRIT D'ENTREPRISE,  
L'ESPRIT D'AVENIR.

# NORD SUD INTERIM

*Votre agence d'intérim calédonienne  
car vos métiers sont aussi les nôtres*

NSI

**Nord Sud Interim**

*Pour un développement pour tous et avec tous*

**CONTACT :**

**Sud : Tél. 28 60 47 - Fax : 28 60 48**

**Nord : Tél. 47 18 15 - Fax : 47 18 16**

**Mail : [nsi@mls.nc](mailto:nsi@mls.nc)**

**Site : [www.nsi-nc.com](http://www.nsi-nc.com)**



Le Santal



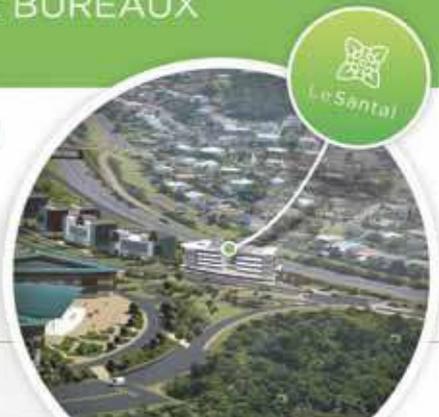
**4000 m<sup>2</sup>** DE COMMERCES ET DE BUREAUX  
FACE AU MÉDIPÔLE\*

Installez-vous au coeur d'un pôle économique majeur du Grand Nouméa

- Situé en face du Médipôle de Koutio
- En proximité directe du futur centre commercial de Dumbéa sur mer
- Une visibilité exceptionnelle et un accès direct par la Savexpress
- Directement desservi par Néobus

Retrouvez le projet sur [www.lesantal.nc](http://www.lesantal.nc)

\* Livraison en 2016



La Secal, vos projets prennent vie !  
Renseignements 46 70 10 ou [www.secal.nc](http://www.secal.nc)

Intéressé par une reprise d'activité ? Le Pôle appui aux entreprises de la CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisés pour faciliter le lancement de votre projet.

## BATIMENT TP

✦ **Travaux de revêtement de façades.** Bonne rentabilité. Effectif : entre 15 et 20 employés. Chiffre d'affaires entre 150 et 200 MF. Prix : 70 MF

## COMMERCE

✦ **Détection incendie, alarme intrusion et contrôle d'accès.** Secteur très porteur. Chiffre d'affaires en progression régulière. Très forte rentabilité. Effectif : entre 5 et 10 employés. Chiffre d'affaires entre 250 et 400 MF. Prix : 190 MF

✦ **Tabac Presse.** Quartier sud. Effectif : moins de 5 employés. Chiffre d'affaires entre 150 et 200 MF. Prix : 70 MF

✦ **Production horticole.** Anthurium, rosier, muguet et fleurs d'importation. Immobilier sur grand Nouméa inclus. Foncier de 2 ha. Effectif : entre 5 et 10 employés. Chiffre d'affaires inférieur à 50 MF. Prix : 70 MF

✦ **Commerce, vente de vêtements.** Exclusivité de la marque. Forte notoriété. Emplacement cœur centre ville. Effectif : moins de 5 employés. Chiffre d'affaires inférieur à 50 MF. Prix : 30 MF

✦ **Commerce de décoration artisanale et loisir créatif.** Niche d'activité. Bonne renommée. Chiffre d'affaires inférieur à 50 MF. Prix : 33 MF

✦ **Société de commercialisation d'équipements, de logiciels de mesure, de positionnement et de guidage.** Effectif : moins de 5 employés. Chiffre d'affaires 150 MF. Acquisition de l'immobilier possible. Prix : 140 MF

✦ **Vente de vêtements de travail et chaussures de sécurité.** Très bel emplacement. Chiffre d'affaires inférieur à 50 MF. Prix : 21.5 MF

## SERVICES

✦ **Affaire de reprographie.** Société d'une vingtaine d'années. Matériel d'exploitation récent. Chiffre d'affaires 50 MF. Prix : 30 MF

✦ **Cabinet d'architecte.** Créé il y a 20 ans. Marchés publics sur 3 ans en portefeuille. Prix : 26 MF



En partenariat avec Action Entreprises,  
[www.action-entreprises.nc](http://www.action-entreprises.nc)  
 Contacts : [actionentreprises@lagoon.nc](mailto:actionentreprises@lagoon.nc)  
 Tél. : 24 14 41

## NOUVELLE-CALÉDONIE

### GEEK

✦ **Salon Inform@tique & Multimédia**

Du 14 au 17 novembre  
 Ce sera cette année la 20<sup>ème</sup> édition du salon de l'informatique et du multimédia. Un rendez-vous qui étend ses prestations à la téléphonie et à l'Internet en présence, chaque année, de plusieurs dizaines de stands. Maison des Artisans, Nouville.  
 Renseignements : 77 30 90.

### MÉTROPOLE

#### BIO

✦ **Marjolaine**

Du 9 au 17 novembre  
 Marjolaine est le plus grand salon français dédié au bio et à la nature pour des éco citoyens qui s'engagent dans la sauvegarde de l'environnement. Parc floral de Paris.  
[www.salon-marjolaine.com](http://www.salon-marjolaine.com)



### CREA

✦ **Création et savoir-faire**

Du 13 au 17 novembre  
 Le salon des loisirs créatifs  
 Porte de Versailles, Paris  
[www.creations-savoir-faire.com](http://www.creations-savoir-faire.com)

## DEUX-ROUES

✦ **Salon de la moto**

Du 3 au 8 décembre  
 Salon international du deux-roues qui se tient tous les deux ans. Motos, scooters et quads seront au rendez-vous.  
[www.lesalondelamoto.com](http://www.lesalondelamoto.com)

## ITALIE

### MODE

✦ **Modaprima**

Du 22 au 24 novembre  
 Salon International de la mode et de l'accessoire.  
 Fiera Milano City, Milan  
[www.pittimmagine.com/corporate/fairs/modaprima.html](http://www.pittimmagine.com/corporate/fairs/modaprima.html)

## THAÏLANDE

### HÔTELLERIE

✦ **Hospitality investment world Thailand**

Du 11 au 13 novembre  
 Salon de l'hôtellerie et de la restauration.  
 Bangkok International Trade & Exhibition Centre (BITEC)  
[www.terrapim.com](http://www.terrapim.com)



## SINGAPOUR

### ENVIRONNEMENT

✦ **Enviro Asia**

Du 27 au 29 novembre  
 Salon international et conférences sur les technologies de l'environnement. Gestion de l'eau, des déchets, de l'air, de l'énergie, du recyclage, du nettoyage, du contrôle sanitaire...  
 Suntec Singapore, Singapour

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

ÉCONOMIE

La Nouvelle-Calédonie dépend fortement de l'extérieur. Pour l'importation des matières premières comme pour la vente de son minéral. À l'heure du gel des prix, comment font les secteurs soumis aux fluctuations des cours mondiaux de devises et de matières premières ? **Objectif** s'est posé la question dans un dossier qui va à la rencontre des opérateurs économiques du Territoire les plus concernés. À lire aussi, un entretien avec Jacques Wadrawane, en charge, à Paris, de la structure interministérielle d'accompagnement des transferts de compétences à la Nouvelle-Calédonie.

**Disponible chez les dépositaires de presse. Prix : 600 XPF**



Réglementation CONJONCTURE



Dans son dernier numéro, **Bâtir Info** s'intéresse de près au Plan d'urbanisme directeur (PUD) de la ville de Nouméa validé le 30 mai dernier par la province Sud. Jean-Claude Briault évoque, pour la municipalité, l'élaboration et la raison d'être de ce document d'urbanisme. La parole est aussi donnée à ceux qui ont apporté quelques critiques au PUD, architectes et promoteurs. Le magazine fait également un gros plan sur les projets en cours, notamment celui du Néobus ou du cœur de quartier de Magenta. Côté grand projet, on ne peut écarteler le chantier du Médipôle.

**Disponible chez les dépositaires de presse. Prix : 600 XPF**

À l'heure où l'or vert n'est pas à son meilleur niveau, le magazine **NC Nickel** revient sur la 5<sup>ème</sup> conférence Nickel qui s'est tenue début juillet à Nouméa. Il donne également la parole aux experts calédoniens du secteur. André Dang, P-DG de la SMSP, s'arrête sur l'événement qu'a représenté la première coulée de l'usine du Nord tandis que, de son côté, Xavier Gravelat évoque les petits mineurs. Pour le président du syndicat des exportateurs de minéral, les quelques petits mineurs du Territoire ont un rôle majeur à jouer dans l'équilibre à venir du secteur minier calédonien.

**Disponible chez les dépositaires de presse. Prix : 500 XPF**



Société



Si la Nouvelle-Calédonie s'est assez peu faite l'écho de la polémique métropolitaine, le mariage pour tous est néanmoins applicable sur le Caillou. Dans son dossier « mariage : de tout et pour tous », **Dklé** s'arrête sur cette actualité mais surtout sur l'économie qui s'est créée autour de l'organisation de ce grand jour. De la confection de la robe à la planification du jour J, il est aujourd'hui possible de déléguer entièrement la préparation de son mariage ! Retrouvez également des actualités, des infos pratiques et un focus sur la mini-série 100% calédonienne, les Margouilles.

**Disponible en consultation au service informations économiques de la CCI.**

Trajectoires

Si le dossier du numéro d'octobre de **Capital** s'intéresse au classement des meilleurs médecins spécialistes de Métropole, nombreux sont les autres articles à accrocher l'intérêt des Calédoniens. Des portraits d'hommes d'exception à l'image d'Alain Ducasse, chef aux 17 étoiles qui avait pourtant quitté les bancs de l'école avant de décrocher son diplôme, ou encore de Jean-Paul Agon, P-DG

du groupe L'Oréal. L'homme d'affaires nous parle ambition, stratégie, philosophie d'entreprise. Et ne refermez pas le magazine sans avoir visité le Jules Vernes, le plus gros cargo du monde baptisé en juin et présenté en photos.

**Disponible en consultation au service informations économiques de la CCI.**





# LA PROVINCE SUD AIDE LES ENTREPRISES

## Les secteurs concernés

1 ÉCONOMIE  
GÉNÉRALE

2 ÉCONOMIE  
VERTE

3 ÉCONOMIE  
RURALE

4 ÉCONOMIE  
MARITIME



## Les dispositifs de la province Sud

**CASE**

CODE DES AIDES POUR  
LE SOUTIEN À L'ÉCONOMIE

**SudInnovation**  
FONDS D'AMORÇAGE  
en partenariat avec **bpi**france

**FGPS**

FONDS DE GARANTIE  
DE LA PROVINCE SUD

**PromoSud**  
Société de financement et de Développement de la province Sud

Renseignez-vous : [province-sud.nc/publications](http://province-sud.nc/publications)

1 2

DIRECTION DE L'ÉCONOMIE,  
DE LA FORMATION ET DE L'EMPLOI (DEFE)

30, route de la Baie-des-Dames  
Ducos Le Centre et Le Forum du Centre  
Tél. 23 28 30 - [defe.contact@province-sud.nc](mailto:defe.contact@province-sud.nc)

3 4

DIRECTION  
DU DÉVELOPPEMENT RURAL (DDR)

6, route des Artifices  
Baie de la Moselle  
Tél. 20 38 00 - [ddr.contact@province-sud.nc](mailto:ddr.contact@province-sud.nc)

# LA VIE CHÈRE, C'EST L'AFFAIRE DE TOUS !

En Nouvelle-Calédonie, les prix sont gelés  
jusqu'au 31 décembre 2014.

Loi du pays n°2013-7 adoptée au congrès le 30 août 2013.

# Gel des Prix



Les acteurs institutionnels, politiques, économiques et sociaux ont convenu de geler les prix des produits et des services jusqu'au 31 décembre 2014, d'appliquer une baisse générale de 10% sur les prix de plus de 500 articles en magasin et d'étendre le contrôle des marges à de nouvelles catégories.



GOUVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE