

DOSSIER CCI 5 ans au plus près des besoins des entreprises et du territoire

p.22



2014



2013



2012



2011



2010

VIE DE LA CCI

La formation au cœur de la distribution

ÉCONOMIE

Les brèves du Pacifique

Design, souplesse et générosité.

FOCUS Sensation



Série limitée SENSATION

Jantes alliage 16'' - Radar de recul
Kit carrosserie Sensation.

à **2 195 000^F**

Modèle présenté en 1,6L - 16S - 125CH

Retrouvez nos offres sur www.groupejeandot.nc • www.ford.nc



Go Further



JOHNSTON & CIE | ROUTE DES PORTES DE FER | NOUMÉA | TÉL. **28 17 17** | E-MAIL : johnston@hgj.nc

PARKING DU NORD | KONÉ | TÉL. **47 50 60** | E-MAIL : parkingdunord@mls.nc

Nos agents : GN Automobiles Koumac - 77 23 94 | ALV Poindimié - 42 58 00 | Bourail Auto Services - 77 96 95

Sommaire

5 ans au plus près des besoins des entreprises et du territoire

p22



Actualités

Alerte Commerces : les commerçants l'ont adopté ! p4

Vie de la CCI

La formation au cœur de la distribution p5

They do speak english ! p6

Faites-nous connaître vos changements de situation p6

ZOOM ENTREPRISE

L'impression 3D, du virtuel au possible

p8



Actualités d'entreprises p10-11

Portrait d'entreprise

Une vie au chevet des patients p12

Rencontre

Yves Lefèvre, chantre d'un libéralisme citoyen p14

Économie

Les aides provinciales à destination des entreprises p16

Les brèves du Pacifique p17

Provinces

Des Bouraillais au cœur du projet Deva p18

Économie numérique

La géomatique, source d'innovation et de réflexion p20

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Un bâtiment à énergie positive p28



Fiche pratique

Les groupements d'employeurs p30-31

Formation

Si la compta vous était contée... p33

Quiz p34

Entreprises : êtes-vous prêtes à embaucher votre premier salarié ?

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

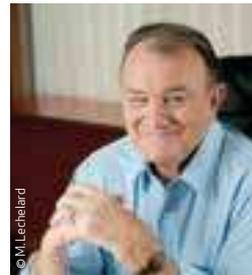
Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

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 et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Manon Delannoy, Chloé Jez, Vincent NC, Annabelle Noir, Françoise Bonnet Crestani - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept Photo centrale de couverture : Sébastien Mérian - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 14 900 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Edito

ANDRÉ DESPLAT
Président de la CCI-NC

3

Dans quelques mois, le renouvellement des 31 membres élus de la Chambre de commerce et d'industrie aura lieu. Pour la première fois, cinq années se sont écoulées depuis la dernière élection consulaire. Une période plus longue qui a permis d'enclencher de nombreuses actions en faveur des entreprises et de l'économie calédonienne, et d'en mesurer les premiers effets sur le terrain. Six axes stratégiques ont été définis, 33 projets ont été réalisés, qui vous sont présentés dans ce dossier par les élus et les conseillers de la CCI.

Votre *CCI Info* s'est enrichi de 4 pages supplémentaires pour vous offrir encore plus d'informations pertinentes : des brèves économiques sur la région Pacifique et plus d'actualité numérique. 44 pages afin également de vous mettre en avant, vous tous qui participez au développement de notre économie. Et comme toujours, vous découvrirez des informations utiles sur la formation, le développement durable, l'économie, et les services de la CCI.

Bonne lecture.



La chasse au trésor du GIE Nouvelle-Calédonie tourisme point sud

Afin de développer le tourisme en province Sud et inciter les Calédoniens à visiter le cœur du sud, le GIE Nouvelle-Calédonie tourisme point sud a lancé un nouveau produit touristique : 6 grandes chasses au trésor qui permettent aux participants de gagner de nombreux cadeaux en découvrant les plus beaux endroits et les prestataires existants. Les rendez-vous *chasse au trésor* ont commencé en avril et se poursuivront jusqu'en septembre. Trois agences de voyages commercialisent l'opération auprès des touristes calédoniens : Mirage Voyages, Calédonia Spirit et Arc-en-Ciel Voyages.

Pour en savoir plus : www.destinationprovincesud.nc



L'INFORMATION ÉCONOMIQUE À PORTÉE DE CLIC !

L'observatoire économique inédit NC-éco, dédié à l'information économique du territoire et mis en place par la CCI, a pris son envol le 8 avril. NC-éco, espace d'échanges interactif pour les décideurs - chefs d'entreprise, porteurs de projet, chargés de mission ou encore responsables d'institutions - centralise, analyse et met en perspective l'information économique de Nouvelle-Calédonie afin de la rendre décisionnelle et directement exploitable. Plus qu'un site Internet, nc-eco.nc est une plateforme d'échanges qui vous donne la parole en vous permettant de déposer vos commentaires, poser des questions et interagir sur le site. NC-éco est accessible à tous à l'exception de la rubrique *Mon secteur, mes chiffres clés*, réservée aux ressortissants de la CCI-NC.

Pour plus d'informations contactez : nc-eco@cci.nc / www.nc-eco.nc

4

Des bureaux disponibles dans les pépinières du nord et du sud

Jeunes entrepreneurs, les pépinières d'entreprises de la CCI, Initiative Nord à Koné et Espace performance à Nouméa, vous accueillent durant les premières années de lancement de votre activité. Pour intégrer la pépinière, que ce soit à Koné ou Nouméa, il vous faut être créateur ou repreneur d'une entreprise de moins de quatre années d'existence, être inscrit au Ridet et exercer une activité validée par le comité de sélection. Vous disposez d'un bureau sécurisé et équipé, de nombreux services adaptés à vos besoins à des tarifs intéressants et de nombreux avantages. Les dossiers de candidature peuvent être retirés à l'accueil des pépinières ou sur le site www.cci.nc

Initiative Nord à Koné - Tél. 42 68 42 / ini@cci.nc
Espace performance à Nouméa - Tél. 24 31 05 / esp@cci.nc

Des étudiants à la rencontre des entreprises du nord

Début avril, une classe de BTS assistant de gestion en PME/PMI du lycée Lapérouse, encadrée par deux professeurs, a organisé un séminaire à Koné, consacré à l'emploi en province Nord. La CCI de Koné les a accueillis dans les locaux de la pépinière Initiative Nord et a sollicité des entreprises afin qu'elles participent à une table ronde sur le thème en question. Province Nord, entreprises du nord et CCI ont répondu présent au rendez-vous des étudiants. Certaines entreprises leur ont ouvert leurs portes pour une visite approfondie et une découverte métiers. Une initiative intéressante pour ceux qui seront bientôt sur le marché du travail.

CCI de Pont-Blanc à Koné - Tél. 42 68 20 / kne@cci.nc

ALERTE COMMERCES : LES COMMERÇANTS L'ONT ADOPTÉ !



Alerte Commerces, nouveau dispositif de prévention pour les commerçants proposé par la CCI en partenariat avec l'État, la mairie de Nouméa, l'association Nouméa Centre Ville et le syndicat des commerçants, rencontre un véritable succès auprès des commerçants des zones concernées (en centre-ville, au Quartier Latin et rue Unger à la Vallée-du-Tir). En effet au 24 avril, plus de 370 d'entre eux s'étaient déjà inscrits. Ce système gratuit d'alerte SMS permet aux commerçants d'être prévenus en temps réel des délits commis dans d'autres commerces de leur quartier.

Plus d'informations :
Tél. 24 31 15
alertecommerces@cci.nc

La formation au cœur de la distribution

La formation professionnelle continue est un formidable accélérateur de compétences et un moyen incontournable de permettre aux salariés d'accéder à des postes d'encadrement. SCIE Distribution l'a bien compris, qui a mis en place en 2012 deux cycles de formation continue pour ses collaborateurs.



Les étudiants réunis pour la remise de leur diplôme et la validation de leur cursus.

Les étudiants, collaborateurs des enseignes Géant, Casino et Leader Price, ont suivi deux cycles de formation continue délivrant pour le premier un diplôme de manager de rayon (niveau bac +2), et pour le second un cursus de second de rayon avec un enseignement de niveau bac. 60 % du contenu de la formation a été développé par l'école supérieure de commerce Neoma Business school. La Formation professionnelle continue de la CCI pour sa part, a conçu 40 % de l'ingénierie pédagogique et en a assuré l'animation.

Du sur mesure

Adaptée aux besoins du secteur de la grande distribution, la formation s'est appuyée sur des professionnels expérimentés afin de fournir les compétences et techniques exigées pour l'exercice des métiers de manager et de second de rayon, tout en apportant la caution des contenus pédagogiques de programmes de référence sur le plan national. La formation s'est déroulée de septembre 2012 à décembre 2013, les étudiants alternant 400 heures de cours théoriques au total, et pratique en entreprise, pour laquelle ils étaient accompagnés soit par un tuteur chef de département, soit par un directeur.

Une belle cérémonie

Ainsi le 11 mars 2014, à l'hôtel Château Royal de Nouméa, en présence de Bernard Hayot, Stéphane Hayot, Rodolphe Hayot, de la direction générale de GBH, Michel Mees, directeur général de la SCIE Distribution, Olivier Le Fournier, directeur général adjoint de Neoma Business school, André Desplat, Michel Merzeau, Patrick Cottin et Brigitte Deseille, représentants de la CCI, les étudiants issus de la première promotion de ces deux formations recevaient avec fierté leur diplôme.

11 d'entre eux ont obtenu leur diplôme de manager de rayon et 14 étudiants ont validé le cursus de second de rayon. Tous sont en poste chez Géant, Casino, Leader Price ou au sein des services centraux de SCIE Distribution.

Pour en savoir plus

Formation professionnelle continue de la CCI

15 bis rue de Verdun
Tél. 24 31 35 / fpc@cci.nc

LE CONTENU DES FORMATIONS

Les principales matières enseignées pendant ces 16 mois de formation continue ont été : le management, la gestion d'un centre de profit, les techniques commerciales et marchandes, les techniques de vente, la gestion des flux marchands, l'hygiène et la sécurité alimentaire, le marketing et la communication, le droit des sociétés, le droit du travail, l'informatique.



Le discours de Michel Mees, directeur général de la SCIE Distribution, devant les invités et les étudiants.

They do speak english* !

Pour la 3^e année consécutive, le Centre de formation des apprentis de la CCI a organisé en janvier dernier un séjour linguistique chez nos voisins Kiwis pour 20 étudiants en première année dans cinq sections de BTS. Une expérience qui leur a permis de découvrir la culture anglo-saxonne de l'intérieur et de mieux maîtriser la langue de Shakespeare.



Un auditoire conquis par le compte-rendu en anglais des étudiants

Le 20 mars, devant leurs maîtres d'apprentissage, leurs enseignants du CFA, Michel Merzeau, directeur de la CCI, Patrick Cottin, directeur du Pôle formation de la CCI, David Leclerc, responsable du CFA, et Mandy Belpatrone, leur professeur d'anglais, les étudiants ont présenté un compte-rendu en images et en anglais de leur séjour linguistique de trois semaines. Avec 21 heures de cours d'anglais par semaine au Kaplan International College

d'Auckland, un hébergement en famille d'accueil, des rencontres avec des sociétés néo-zélandaises, de nombreuses activités extra scolaires, les étudiants ont su faire partager leur enthousiasme. Certains ont mis en avant l'envie de travailler un jour en Nouvelle-Zélande, d'autres, la découverte d'une nouvelle culture, et tous ont déclaré que *travel is the best teacher!***

* Ils parlent vraiment anglais!

** Le voyage est le meilleur professeur!

Interview de David Leclerc

Responsable du centre de formation d'apprentis de la CCI

Les séjours linguistiques ont été mis en place il y a 3 ans. Pourquoi ?

Les réformes de deux des BTS ont entraîné une montée en puissance de l'anglais aux examens et, bien sûr, nous vivons au cœur de la région Pacifique où l'anglais est la langue principale. Nos entreprises locales ont donc besoin d'avoir des collaborateurs bilingues anglais/français pour leurs relations commerciales.

Comment choisissez-vous les 20 étudiants qui effectuent ce voyage ?

Ce sont ceux qui tout au long de l'année ont la meilleure progression en anglais, quel que soit leur niveau. L'assiduité et la motivation sont également des critères qui aident à leur sélection.

Contact

Centre de formation d'apprentis
Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc / www.cci.nc

Faites-nous connaître vos changements de situation

Ressortissants de la CCI, saviez-vous que les textes du Code du commerce prévoient l'obligation pour les personnes immatriculées au Centre de formalité des entreprises et au RCS de procéder à des inscriptions modificatives pour mise à jour de leur situation ?

Toutes les modifications concernent aussi bien les personnes physiques (article R.123-45 du Code de commerce), que les personnes morales (article R.123-66). Leur notification doit avoir lieu auprès du Centre de formalité des entreprises ou le RCS selon les cas, dans le mois qui suit la modification.

Cette démarche est d'autant plus importante en cette année de renouvellement des membres élus de la CCI. Chacun de vous doit pouvoir faire valoir ses droits en tant qu'électeur afin de pouvoir exprimer votre voix dans le choix des élus consulaires qui vont représenter vos intérêts.



Contact

Centre de formalité des entreprises
Tél. 24 31 30 / fic@cci.nc et cfe@cci.nc

NOUVEAU

NC-éco

L'information économique
à portée de clic

www.nc-eco.nc 



**Chefs d'entreprise,
porteurs de projet,**
NC-éco est un espace
d'échanges interactif qui
centralise et **analyse**
l'information économique
pour vous aider à mieux
piloter votre activité.

L'impression 3D, du virtuel au possible

Méconnue en Nouvelle-Calédonie, l'impression 3D, dont la naissance remonte à une trentaine d'années, fait partie de la troisième révolution industrielle. Ces machines innovantes ne sont plus futuristes, elles existent bel et bien, comme nous le prouve Gino D'Angelo, gérant de l'entreprise 3D Print Distribution.



Gino D'Angelo a choisi de monter sa société par passion de la filière et propose une prestation d'impression 3D pour toutes pièces mécaniques/plastiques et toutes créations comme, par exemple, la figurine de portrait. « Les plus fins détails peuvent être travaillés, explique-t-il. La réalisation de l'objet est effectuée par milliers de fines tranches. C'est un ajout de la matière, couche par couche, donc sans perte. Pour ce qui est de l'objet, soit il est modélisé sur l'ordinateur avec des logiciels adaptés, soit il est téléchargé ou scanné avec un appareil qui retranscrit les milliers d'images en une dimension 3D. En d'autres termes, on part de quelque chose de virtuel sur ordinateur et l'impression 3D réalise en concret cette création. »

Présente depuis trois ans en Nouvelle-Calédonie, l'entreprise 3D Print Distribution

est actuellement la seule à officier sur ce marché sur le territoire, et son gérant espère bien pouvoir offrir tout son potentiel aux Calédoniens. « Les machines d'impression 3D sont utilisées dans les services médicaux, dentaires, cinématographiques et même archéologiques, partout à l'étranger. » Si ces innovations sont encore peu répandues sur le territoire, la clientèle de Gino d'Angelo varie du particulier au professionnel. « Nous utilisons uniquement la quantité de matériau dont nous avons besoin, et nous recyclons les ratés... S'il y a des ratés ! Les possibilités sont multiples et le choix final du design revient toujours au client », précise le gérant.

Un avenir de possibilités illimitées

Quand on lui pose la question « quels potentiels d'impression pour demain ? », la réponse de l'entrepreneur est sans appel : « Tout ce que vous voulez, des objets du quotidien aux instruments médicaux, en passant par des pièces industrielles, que ce soit sur le territoire calédonien ou à l'international. Aux États-Unis, dans le secteur médical, les imprimantes 3D sont énormément exploitées dans tous domaines, pour la confection des plâtres en plastique sur mesure ou la reproduction des organes humains. Dans

le bâtiment, construire une maison en 3D, c'est du déjà fait ! » La commercialisation et l'expansion de la 3D n'ont pas encore atteint leur apogée, avec des possibilités énormes : « Nous aurons des machines très compétitives, commercialisées à grande échelle et nous pouvons même imaginer acheter nos matières premières en grandes surfaces », conclut Gino d'Angelo.

Contact

Gino D'Angelo
78 22 42
gino.jimprime@gmail.com
3dt6m@lagoon.nc



IMPRESSION 3D : COMMENT ÇA MARCHE ?

Le scanner 3D est un appareil de numérisation qui analyse le sujet et recueille un panel d'informations. Ces données sont transmises sous forme de maillage de points à l'ordinateur qui les inscrit dans un système de coordonnées pour en extrapoler une forme 3D. Démarre ensuite l'impression par la mise en température de la machine nécessaire à la fusion du matériau consommable. Le matériau fondu (un fil de plastique) est déposé par la tête d'impression de l'imprimante (la buse), en couches successives très fines d'un quart voire d'un dixième de millimètres. La figurine apparaît alors petit à petit.

Prêt à poster
PERSONNALISÉE

VOTRE ENVELOPPE PRÉ-TIMBRÉE
PERSONNALISÉE
à votre image...
...ou PAS !



Service disponible à partir de 100 exemplaires. Renseignements dans votre agence ou auprès des
Commerciaux Courrier Entreprises au 26 79 34 ou 26 79 35 - commercial.courrier@opt.nc

Le mande à portée de main

-15%
SUR L'ASSURANCE
MULTIRISQUE
PROFESSIONNELLE*



**J'ASSURE L'AVENIR
DE MON ENTREPRISE**

100%
AVEC LES
PROS

Artisans, commerçants, professions libérales, prestataires de services, êtes-vous sûrs de bien protéger votre activité contre les différents risques auxquels elle est exposée ? Avec la Multirisque Professionnelle, Groupama assure vos responsabilités et votre outil de travail.

Contactez un conseiller Groupama pour bénéficier de solutions adaptées à votre activité.



Toujours là pour moi.

Devenez client

☎ 25 55 00

10 agences Groupama pour vous conseiller et vous accompagner :

Nouméa Ducos, Victoire - Normandie - Païta - La Foa - Bourail - Koné - Koumac - Poindimié - Lifou

*offre valable jusqu'au 13 juin 2014, non cumulable et soumise à conditions.

2

Lys Création vient d'ouvrir une 2^e bijouterie au centre-ville près de la place des Cocotiers. Les créations du couple Lise et Abel Lys sont inspirées par les perles et la nacre de Tahiti et sont montées sur cuir ou argent. De la petite pièce à la plus importante, les bijoux sont à la portée de tous les budgets. Les collections présentées dans les deux bijouteries ont été créées pour les femmes, les hommes et les enfants.

❖ Lys Création
31 bis rue Jean Jaurès - Centre-ville - Tél. 26 11 05
et 43 rue Joule - Ducos - Tél. 25 96 53



© Kévin Lys

10

❖ Renault rêve la ville de demain avec la Twizy



C'est pour préparer le projet de l'implantation de la voiture 100 % électrique dans la Calédonie de demain que Renault a convié, début avril, ses partenaires potentiels au lancement de la Twizy, belle ambassadrice d'un avenir automobile calédonien électrique. Les voitures électriques répondent parfaitement à une nouvelle gestion urbaine durable de la mobilité : 0 émission, 0 bruit, un confort optimal, une accélération dynamique et une sécurité labellisée. Cependant, l'implication de nombreux partenaires est indispensable à la réussite d'un tel projet et la plupart des acteurs potentiels étaient présents à l'invitation de Renault : EEC, Énercal, Schneider Électrique (pour les bornes de recharge des batteries) et des sociétés et associations impliquées dans les énergies renouvelables et le recyclage. Ensemble, tous ces partenaires, avec le nécessaire soutien des institutions, proposeront aux Calédoniens une nouvelle façon de vivre la ville.

❖ Plus d'informations sur les voitures électriques Renault
Tél. 25 05 05 / sodauto@hgj.nc

❖ La déco pour les enfants



© Bonbon de miel

Vanessa Juillerac avec Bonbon de miel propose un concept original pour les enfants : le mariage de la décoration et des vêtements et accessoires, le tout fait de manière artisanale. Mobiles, tours de lit, tableaux, coussins, poufs, doudous, robes, casquettes, etc. sont créés et réalisés par cette décoratrice d'intérieur également styliste de mode. Pour ceux qui déposent leur liste de naissance, la boutique propose une personnalisation exclusive des produits (choix des tissus et des modèles). La boutique accueille en dépôt-vente d'autres créations artisanales locales pour les enfants.

❖ Bonbon de miel - 11 rue Georges Clémenceau - Centre-ville
Tél. 29 12 82
Toute l'actualité de la boutique sur [fb](#) bonbon de miel

❖ Chicken fish and chips à l'Anse Vata

Ouvert depuis le 24 mars, ce nouveau snack est une affaire de famille et de cuisinier dont le seul credo est qualité et fraîcheur des produits à déguster sur place ou à emporter. Tous les jours de 11h à 23h, les fameux fish and chips, spécialité britannique, qui depuis quelques années sont devenus très tendance, sont proposés à la clientèle. Poissons du marché, crevettes et langoustes fraîches, poulets de la ferme de Koé, produits de saison, légumes frais, quiches maisons et salades du jour figurent sur la carte, sans oublier les fameuses frites fraîches. Le snack a noué des partenariats avec quelques fournisseurs comme la marchande de poissons Isabelle Lechanteur, Pacific Tuna et du côté des desserts avec les glaces artisanales ZIO. De nouvelles idées gourmandes sont déjà en préparation : fajitas, pâtisseries, etc.

❖ Chicken fish and chips
40 route de l'Anse Vata - Trianon - Tél. 25 97 96





VOICI VENUE L'ÈRE DU PRÉ-SHOPPING AVEC SHOP.NC

La 1^{ère} plate-forme de commerce web to store vient de voir le jour. Ce site de pré-shopping permet à tous les commerçants qui le souhaitent d'afficher leurs produits – de 10 à 500 – dans une boutique virtuelle. Ce nouvel outil mutualise ainsi pour les commerçants partenaires les coûts de structure et de communication, et leur permet d'adopter une stratégie cross canal (le client est au centre de l'enseigne, quel que soit le canal de distribution qu'il utilise, en magasin ou sur le web). Les commerçants ont la possibilité de personnaliser et gérer complètement leur boutique virtuelle : mettre leur enseigne, leur logo, changer les produits, etc. Quant aux internautes, Shop.nc leur permet de faire leur pré-shopping sur le web, 24h/24 et 7j/7, avant de passer à l'acte d'achat en boutique (web to store). Le site est référencé sur Google, Yahoo et Bing.

✦ Pour avoir plus d'informations, contactez Laura Begaud au 54 09 88 / contact@shop.nc

✦ i2B : expert en management de projets

Le cabinet Innovation to Business (i2B) propose des prestations de conseil et d'accompagnement aux entreprises et aux collectivités dans le cadre de leur transformation et amélioration des performances. Ouvert à l'international et disposant d'une expertise acquise dans des projets de grande ampleur aussi bien sur le territoire qu'en Australie et en Europe, i2B apporte son expérience pour la gestion de programmes et projets, la réalisation et l'exécution de schéma directeur et feuilles de route, le management par objectif, la gestion de centres de profit, le développement de la filière numérique auprès des directions générales. Éthique, partenariat à long terme, amélioration des performances, démarche en réseau, telle est la vision de la relation client selon i2B.

✦ Plus d'informations : tél. 79 54 03 / bertrand.lacroix@icloud.com

✦ Bonnie & Bonnie : la boutique des filles dans le vent

Depuis le 20 février, Coco, Nath et Romy ont ouvert un espace chaleureux et très tendance de 200 m² au quartier Latin, dédié aux créateurs du monde de la mode, du design et des bijoux. L'ambition avouée des trois créatrices de Bonnie & Bonnie : proposer des univers qui ressemblent à cette nouvelle génération de filles entrepreneuses, pleines de talent et très libres... Tout un programme !

✦ Bonnie & Bonnie
11 rue du Docteur Lescour
Tél. 29 80 40
bonniebonnie@gmail.com
Toute l'actualité de la boutique sur [Facebook](#) [bonnie&bonnie](#)



© Fred Payet

✦ Une halte à Hienghène



Après plus d'un an de fermeture, le Gîte Ka Waboana vous propose dans un cadre luxuriant un site complètement rénové comprenant : neuf bungalows avec salle de bain privée dont trois familiaux et un spécial honeymoon (romantique à souhait), trois appartels (pouvant recevoir chacun six personnes) et un restaurant dont la carte est 100 % locale. En plein cœur du village de Hienghène, Farah Tumahai et son

équipe de 8 personnes charment leur clientèle par la qualité de leurs services. Le gîte qui bénéficie d'un panorama exceptionnel se situe fort opportunément en face de l'office du tourisme : la découverte de la région en est facilitée.

✦ Gîte Ka Waboana
Tél. 42 47 03 - 91 81 37
www.jeco.nc/vitrines/ka-waboana



Une vie au chevet des patients

Dorothee Creuissier est auxiliaire de vie. Sa société – Fleur d'une vie – vient tout juste d'intégrer Espace performance, la pépinière de la CCI à Nouméa. Plus qu'un métier, son travail est une véritable vocation. Rencontre avec cette jeune femme qui a fait du bonheur et du bien-être des autres son credo.



Dorothee Creuissier (à droite) a fait de l'aide à la personne son quotidien.

12

Comment est née Fleur d'une vie ?

J'ai travaillé pendant trois ans comme auxiliaire de vie dans une entreprise. Je me suis vite rendue compte qu'être rattachée à un patron ne me convenait pas... Je devais respecter un planning précis, ce qui est loin d'être ma qualité première. Au final, j'avais constamment l'impression de ne pas trouver le temps d'être présente pour mes patients. En 2012, j'ai donc décidé de me mettre à mon compte et de créer ma société pour pouvoir suivre mon propre planning et intervenir auprès de mes patients dès qu'ils en manifestent le besoin.

Aujourd'hui, en quoi consiste votre quotidien ?

Je propose un service à domicile pour les personnes valides et non valides. J'interviens pour des missions de soins, de soutien, ou tout simplement d'aide au quotidien auprès de personnes dépendantes de tout âge, que ce soit les parents, les enfants, des personnes en situation de handicap ou des personnes valides qui manquent de temps... Ma mission est à la fois d'apporter de l'aide et d'être à l'écoute des besoins des gens. J'en ai d'ailleurs fait une véritable vocation, un mode de vie même : je travaille sept jours sur sept, de jour comme de nuit. Je

m'occupe d'une quinzaine de patients par semaine. Et trois à quatre fois par semaine, je dors chez ceux qui en ont besoin pour prendre soin d'eux. Finalement, ce n'est pas qu'un métier... c'est mon mode de vie de tous les jours.

Cela doit demander un véritable investissement et beaucoup de patience...

C'est un investissement permanent, mais pas une contrainte, loin de là ! Ma mission est d'offrir de l'amour et une écoute à ceux qui n'en ont jamais reçu de leur vie. Certes, j'en ai fait mon métier, mais je considère mes patients comme une partie de ma famille : si l'on m'appelle au milieu de la nuit, je ne me pose pas de question, je fonce.

En réalité, exercer ce métier ne requiert qu'une seule vraie qualité : l'amour. Être rassurant, patient, compréhensif, ne pas faire de différence... toutes ces qualités viennent ensuite tout naturellement dès lors qu'il y a l'amour.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

J'aimerais m'agrandir... Je viens d'ailleurs de lancer une demande d'agrément auprès de la DPASS pour pouvoir ensuite embaucher d'autres auxiliaires de vie.

Dernière question : le nom d'une entreprise en dit souvent long sur ses objectifs. D'où vous est venu le nom « Fleur d'une vie » ?

La fleur en question fait référence à la fleur de tiaré, un clin d'œil à mes origines tahitiennes. Elle revêt une importance capitale par sa fragilité et par l'odeur qu'elle dégage. Deux aspects qui se reflètent dans le monde de la médecine et de l'accès aux soins. Quant à l'idée de « vie », j'en ai fait le cœur de mon métier...

BCINET
La liberté, ça compte...

www.bci.nc

+ d'info au 256 990
coût d'un appel local

www.bci.nc

BCI
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Banque Cédolée d'Investissement • SAEI au capital de 7,5 milliards XPF • Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP 95 - 98849 Nouméa Cedex
Tél. 25 65 65 - Fax (837) 27 40 35 • RCS Nouméa 58 0 015 479 - Riset n° 0 015 479 001

Contact :

Fleur d'une vie - Tél. 97 38 46
fleurdunevie@gmail.com

PROFITEZ DE CES OFFRES AU 24 24 77

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



www.la-fabrik.nc

OFFRE AFFAIRE KONIAMBO / KONÉ EN DÉPLACEMENT PROFESSIONNEL DANS LE NORD ?

CODE RÉSA
AFFAIRE

12 900 Frs

La nuit par personne*
En chambre standard avec le buffet petit-déjeuner et un bureau équipé avec le WIFI gratuit



FORFAIT SÉMINAIRE KONIAMBO / KONÉ UNE RÉUNION, UN SÉMINAIRE, UNE FORMATION ?

CODE RÉSA
SÉMINAIRE

6 900 Frs

La journée par personne**
(location d'une salle, matériel, goûters du matin et de l'après-midi, déjeuner)
Finies les organisations difficiles, tout est sur place à l'hôtel Koniambo!



**Sur une base de 10 personnes minimum - validité du 1^{er} mars 2014 au 31 mars 2015 - Non cumulable avec les autres offres - 1 bouteille d'eau minérale et 1 bouteille de vin sélection Koniambo pour 3 personnes durant le déjeuner.

*Valable du 1^{er} mars 2014 au 31 mars 2015 sur la base d'une personne - Tarif en TTC Non cumulable avec les autres offres.

Authentiquement différents



NOUMÉA



NOUMÉA



KONÉ



KONÉ



POUM



HIENGHÈNE

LAVAZZA

QUELLE
SERA LA
VÔTRE ?



LB Compact



LB 1100



A Modo Mio



EP 2506



EP 950

LAVAZZA - LA BOUTIQUE
Baie de l'Orphelinat
Tél. : 29 80 50

LAVAZZA STORE
Ducos Le Centre
Tél. : 24 02 11



Time

Orphelinat - Lundi au vendredi : 9 h - 16 h & samedi : 9 h - 12 h - Ducos - Lundi au vendredi : 9 h - 16 h

www.noumea.lavazza.com



Yves Lefèvre, chantre d'un libéralisme citoyen

Quand on lui propose de se présenter, Yves Lefèvre annonce d'emblée un grand-père cap-hornier qui a décidé un jour de jeter son sac du côté de Thio, au début du siècle dernier, pour y épouser une fille du village. Son petit-fils aura connu une vie moins aventureuse, mais pas aussi rectiligne que celle à laquelle sa formation initiale d'ingénieur des travaux publics l'avait destiné.



les choses bougent : le faible taux de transformation des formations en emploi effectif. « Dans ce domaine comme dans tant d'autres, on est souvent dans l'imprécation : les bonnes idées tombent à plat et au final les initiatives ne profitent pas à ceux auxquels elles sont destinées. »

Pour compenser ce type de frustration, Yves Lefèvre a d'autres casquettes : il confesse ainsi qu'il est passionnant de siéger à la Société territoriale calédonienne de participations industrielles (STCPI) pour défendre les intérêts de la Nouvelle-Calédonie dans le domaine minier.

Le long des chemins

Celui qui a tous les attributs d'un citoyen engagé et qui est un bourreau de travail sait aussi décrocher. Il a longtemps passé son temps libre dans les bras d'une belle Impreza au caractère bien trempé avec ses quatre roues motrices. « Mais les années rallye sont terminées, raconte ce mordu de Subaru. J'y ai vu un signe quand j'ai cassé mon moteur, je suis maintenant rangé des voitures et je conduis la C1 de mon épouse pour aller au boulot. »

La randonnée fait également partie des activités dont il a toujours eu besoin pour se ressourcer. Mais il s'agit là de randonnées dans le sens sérieux du terme puisque notre homme compte parmi ses plus beaux souvenirs une traversée de Santo, le mythique GR20 en Corse et le non moins mythique chemin de Saint-Jacques de Compostelle. Des moments forts et des rendez-vous avec la Nature qui font écho à ce que le grand-père a dû vivre dans ses circumnavigations.

Après ses humanités à Nouméa et des études supérieures en Métropole, Yves Lefèvre intègre logiquement ce qu'on appelait encore ici « les TP ». Mais il est rapidement recruté localement par IBM où il fera une partie de sa carrière, en Nouvelle-Calédonie tout d'abord, puis en Métropole et en Tunisie.

Lorsqu'il revient pour de bon à Nouméa, il décide de quitter le cocon IBM et rachète Barrau Bureau auquel il donne rapidement une nouvelle identité : BBS. Parallèlement, c'est le temps de l'engagement citoyen : le Lion's Club, l'association Calédoniens, le MEDEF-NC. « J'ai commencé au Medef comme simple militant de base, puis je suis devenu membre de structures paritaires sur l'emploi et la formation ; j'ai finalement accepté d'en être l'un des quatre co-présidents. »

Homme de conviction

Monsieur le co-président est un adepte de la méthode "sujet, verbe, complément" quand il faut dire les choses. « Nous vivons dans une économie administrée qui décourage les chefs d'entreprise et fait fuir les investisseurs. Le gel des prix, c'est une mesure d'un autre âge », explique-t-il avec conviction.

Lorsqu'il parle économie, Yves Lefèvre n'aime rien moins que convoquer Sir Winston, un autre adepte du « straight to the point » : « On considère souvent le chef d'entreprise comme un homme à abattre ou une vache à traire. Peu voient en lui le cheval qui tire la charrue ». Fermez le ban.

Autre sujet auquel Yves Lefèvre dit consacrer beaucoup d'énergie pour que

“

La polyvalence a un nom...
et une marque d'exception.

”



CCP D'OUEST

Sprinter

Une fiabilité légendaire

Disponible en 4x2 ou nouvelle transmission 4x4
2 ans de garantie - Un service après-vente dédié
Des solutions de financement personnalisées



Mercedes-Benz
Le meilleur, sinon rien.

ALMAMETO
ÉQUIPEMENTS TÉL. : 41 41 59

TRANSPORT - LOGISTIQUE - DOUANE



CCP EST

VOUS FACILITER L'IMPORT AVEC TOUTE L'ASIE

« Jean-Christian, service client... »

« Dédiés aux besoins de nos clients, nous suivons vos commandes depuis toute l'Asie. Ce service adapté à la Nouvelle Calédonie vous permet de diversifier en toute confiance vos approvisionnements, en groupage hebdomadaire, au meilleur tarif. »



IES
NOUVELLE-CALÉDONIE

+(687) 24 10 41
32, rue James Cook - Nouville
98800 Nouméa

SIFA
ASIA
www.sifatransit.com

Les aides provinciales à destination des entreprises

Chacune des trois autorités provinciales a institué un système d'aides financières afin de favoriser soit l'émergence, soit la croissance du tissu économique. Tour d'horizon d'une partie des dispositifs à destination des entreprises et des micro-entreprises.



16

Les trois provinces ont publié un ensemble de délibérations (consultables sur juridoc.nc) venant préciser les modalités et les conditions d'emploi des différents dispositifs. Dans le nord et les îles Loyauté, ces délibérations fixent le Code de développement économique (Codev). En province Sud, elles instituent le Code des aides pour le soutien de l'économie (Case). Si les noms diffèrent, les champs d'application, eux, sont peu ou prou les mêmes. Dans tous les cas, il s'agit bien d'encourager le développement d'activités créatrices de richesse et d'emplois, et génératrices de valeur ajoutée, de favoriser la professionnalisation des acteurs ou encore de poursuivre la structuration et la valorisation des filières prioritaires.

Inventaire non exhaustif

Si les conditions d'attribution diffèrent et si les montants susceptibles d'être accordés au bénéficiaire (auquel on délivre un agrément si son dossier est accepté) présentent des écarts plus ou moins importants d'une province à l'autre, le

catalogue des aides est fondamentalement similaire. En voici l'inventaire : aide à la création d'emploi (via un allègement des charges patronales obligatoires), aide à la communication commerciale (études de marché, frais de prospection), aide à la formation (perfectionnement, reconversion), aide à l'accompagnement à la gestion (via un organisme ou un prestataire agréé), aide à la comptabilité, aide à l'équipement (acquisition de matériel productif, construction de biens immobiliers), aide aux infrastructures primaires (amenées d'eau, réseaux électriques), aide aux entreprises en difficulté et aides relatives aux investissements et modes d'exploitation destinés à la protection de l'environnement.

Spécificités et éligibilité

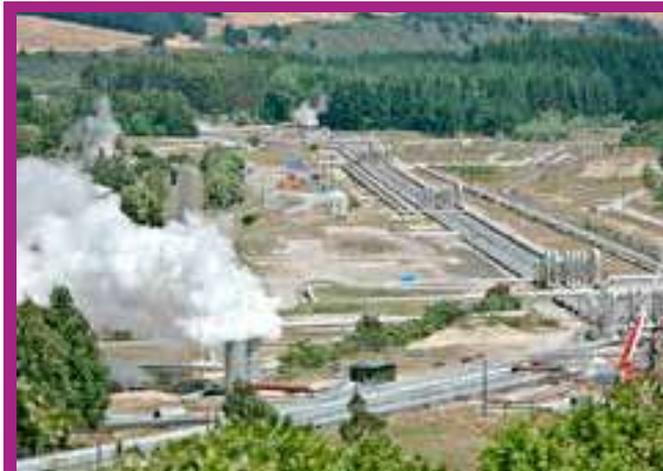
Outre ces dispositifs communs, d'autres sont spécifiques à chaque province comme l'aide à la couverture sociale du chef d'entreprise, présente aux Loyauté, ou les aides à l'emploi export (ou à la prospection export) mises en place en province Sud.

Précisons que pour bénéficier des aides, quelles qu'elles soient, il convient d'avoir une activité classée dans une filière éligible : le tourisme ou le bâtiment en province Nord, par exemple, où ces deux secteurs d'activité ont été classés comme prioritaires. Par ailleurs, si certaines de ces aides sont cumulables entre elles, d'autres ne le sont pas, comme l'aide à l'emploi et l'aide à l'emploi export dans le Sud. Et, quel que soit le cas de figure, les montants qui peuvent être accordés sont plafonnés et limités dans le temps. Enfin, l'octroi de ces aides repose naturellement sur des contreparties à respecter sous peine de sanctions.

¹ Pour chacune des aides, les éléments entre parenthèses sont fournis à titre d'exemple et ne prétendent donc pas à l'exhaustivité.

Pour en savoir plus :

contacter les Directions de développement économique de chaque province.
www.province-sud.nc / www.province-nord.nc / www.province-iles.nc



PLEIN FEU SUR LES ÉNERGIES RENEUVELABLES

Pour mettre fin à sa forte dépendance énergétique, la Polynésie française s'est fixé l'objectif d'atteindre une proportion de production d'électricité d'origine renouvelable de 50 % d'ici à 2020. Ce n'est pas le seul territoire insulaire à s'engager en faveur du respect de l'environnement. À cause du réchauffement climatique et de la montée des eaux qui menacent la survie des îles du Pacifique, les Tonga, les Îles Cook, ou encore le Vanuatu poursuivent le même objectif. Mais dans la région, c'est surtout la Nouvelle-Zélande qui fait figure d'exemple à suivre, grâce notamment à l'expansion du secteur de l'énergie solaire, hydraulique et géothermique.

La centrale géothermique de Wairakei, dans l'île du Nord de la Nouvelle-Zélande est la 4^e plus puissante au monde.

❖ Quand santé et économie vont de pair...

À l'instar de ses voisins océaniques comme les Samoa, la Polynésie française, Tonga, les Îles Cook ou Fidji, qui ont déjà introduit des taxes sur les boissons sucrées allant de 10 à 30 % du prix initial, la Nouvelle-Zélande a comme projet d'imposer une taxe de 20 % sur les sodas et les jus. Cette fameuse taxe permettrait non seulement de sauver plus d'une soixantaine de vies par an, mais aussi et surtout de réunir plus de 30 millions de dollars (NZ) qui pourraient être réinjectés dans des programmes de santé publique.

❖ Il fait bon vivre dans le Pacifique !

L'attractivité néo-zélandaise en matière d'achat immobilier n'est plus à prouver. Après avoir été désignée comme la zone la plus rentable pour l'investissement immobilier du pays, Auckland arrive 3^e du classement 2013 des villes où il fait bon vivre. Côté australien, Sydney et Melbourne restent elles aussi dans le top 10. Au-delà des somptueux paysages et de la qualité de vie qu'elles offrent, les nombreuses opportunités professionnelles sont une des explications à ce (beau) résultat.

LE E-COMMERCE EN PREMIÈRE LIGNE

Le nombre de consommateurs de produits et services en ligne de la région Asie-Pacifique dépasse désormais le nombre d'acheteurs d'Amérique du Nord.

Cette évolution est due à la fois à l'explosion des méthodes d'achat, l'amélioration de la qualité du service logistique, la livraison, le paiement ainsi que le développement des grandes marques à l'international dans notre région. Une donne qui devrait perdurer puisque les tendances montrent que ce nouveau leadership en matière de e-commerce mondial devrait se confirmer au moins jusqu'en 2017.

❖ Relations économiques : la Nouvelle-Zélande propose son expertise

À l'heure où les exportations de la Nouvelle-Zélande (composées principalement de produits laitiers, viandes, fruits et produits de la mer) dans la région Pacifique atteignent une valeur estimée à presque un milliard de dollars, les autres nations océaniques n'exportent, elles, qu'un dixième de cette somme. C'est la raison pour laquelle nos voisins néo-zélandais devraient bientôt proposer une expertise pour aider ces dernières dans leur développement économique. Affaire à suivre...

❖ Pacifique : nouvel eldorado des touristes chinois



L'augmentation du nombre de touristes chinois dans la zone Pacifique au cours des dix dernières années a stimulé la croissance économique de la région, créant ainsi de nombreux emplois et augmentant le revenu des États. De fait, entre 2009 et 2012, le pourcentage de voyageurs en provenance de Chine a quasiment doublé, passant de 3,6 % à 6,1 % du nombre total de touristes. L'une des raisons évoquées pour expliquer cette évolution est la hausse des investissements consacrés au développement des infrastructures touristiques dans la plupart des États du Pacifique. À Fidji, où ces investissements ne font qu'augmenter depuis plusieurs décennies, le tourisme représente désormais près de 40 % de l'économie.

Les infrastructures hôtelières de Nadi, aux Îles Fidji, témoignent de l'importance du tourisme dans l'économie du pays.

Des Bouraillais au cœur du projet Deva

La Société de participation bouraillaise de Deva (SPBD), créée en 2009, rassemble aujourd'hui plus de 600 actionnaires de la région de Bourail qui ont investi, au total, 5 millions de francs. Parmi eux, Cédric Vidoire, président de la SPBD, et Sonia Barket, présidente de la Société hôtelière de Deva (SHD). Action !



© province Sud

18

Comme le rappelle Sonia Barket, « ceux qui, dès 2009, ont choisi d'investir dans la SPBD, avaient le sentiment d'une participation un peu symbolique. La coquille semblait alors encore bien vide. Il fallait faire preuve d'optimisme ». Il est vrai qu'à l'époque, le projet Deva en est à ses balbutiements. L'investissement est modeste puisque les Bouraillais sont alors invités à acquérir entre 1 et 10 actions maximum, chaque action valant 1 000 F. Encore fallait-il être convaincu du bien-fondé de ce projet. Cinq ans plus tard, les actionnaires sont persuadés d'avoir fait un bon choix.

Participation pyramidale

Certes, l'ouverture du Sheraton a été retardée, mais il est maintenant acquis que le chantier du premier établissement 5 étoiles de Nouvelle-Calédonie devrait s'achever fin juin, début juillet. Et la SPBD ne se résume pas aux 5 % qu'elle détient dans la SHD (participation que la Société des hôtels de Nouméa¹ a cédée aux Bouraillais). Les actionnaires bouraillais sont aussi présents « à hauteur de 18 % dans la SEM² Mwe Ara qui a en charge le développement et la gestion

de l'ensemble du domaine de Deva pour le compte de la province Sud, et participent, à hauteur de 10 %, au projet de Village Vacances Nature », comme le souligne Cédric Vidoire. Lequel insiste sur le fait que si « certains Bouraillais regrettent aujourd'hui de ne pas avoir contribué », c'est la preuve que « les premiers actionnaires ne se sont pas trompés. Le site est magnifique ! Et les projets qui l'accompagnent aussi ». Est-il encore possible de devenir actionnaire ? La marge de manœuvre est étroite. Selon Cédric Vidoire (interrogé fin mars), « il reste tout au plus une centaine d'actions à distribuer ». Avis aux amateurs, si tant est que ces actions n'aient pas trouvé preneurs dans l'intervalle...

Une place au premier plan

Si les actionnaires ont le sentiment, comme Cédric Vidoire, « d'avoir investi à titre patrimonial pour leurs enfants », leur participation ne saurait se résumer à un investissement financier, ce que rappelle Sonia Barket : « En étant nous-mêmes au cœur des dispositifs décisionnels, nous bénéficions d'informations de premier

niveau ». Lesquelles permettent, par exemple, aux entreprises bouraillaises d'être tenues informées des appels d'offres suscités par les projets en cours. Et c'est bien là, selon Cédric Vidoire, le principal objectif des douze administrateurs de la SPBD : « La prochaine étape est de veiller à faire le relais avec les entreprises de Bourail afin de leur permettre de répondre aux marchés à venir. Qu'il s'agisse d'approvisionnement, de maintenance ou d'offre de services touristiques, les entreprises locales peuvent raisonnablement espérer des retombées positives ». Plus modestement, et avec humour, une actionnaire de la SPBD espère que ses actions « l'aideront à se voir offrir une serviette de bain siglée Sheraton ». À chacun ses objectifs !

¹ La SHN est en charge via sa filiale la SAS SHD de la construction du complexe hôtelier de Deva et de son golf de 18 trous.

² Société d'économie mixte regroupant des fonds publics et privés.

Contact :

SPBD : bureau G.U.I.D.E au 44 10 83
www.starwoodhotels.com



Avec la BCI,
**composez
 votre
 épargne**



Pour réaliser vos projets,
 préparer les études de vos enfants,
 préparer votre retraite,
 ou tout simplement pour avoir
 l'esprit tranquille...
**Avec la BCI, choisissez les bonnes
 options et composez votre épargne !**

+ d'info au **256 990**
 coût d'un appel local

► www.bci.nc



Banque Calédonienne d'Investissement • SAEM au capital de 7,5 milliards XPF
 Siège social : 54, avenue de la Victoire - BP K5 - 98849 Nouméa Cedex
 Tél. 25 65 65 - Fax (687) 27 40 35 • RCS Nouméa 56 B 015 479 - Ridet n°0 015 479 001

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

ae eupaNe - 23 74 54 - Photos : Eric Aubry

La géomatique : source d'innovation et de réflexion

Autrefois réservée aux experts, la géomatique tend aujourd'hui à se démocratiser parallèlement au développement d'équipements mobiles comme les tablettes et smartphones. Tour d'horizon de ses bénéfices pour les entreprises.

La géomatique regroupe l'ensemble des outils et méthodes permettant d'acquérir, de représenter, d'analyser et d'intégrer des données géographiques sous forme de coordonnées spatialisées en 2D et 3D. « C'est un outil qui va permettre d'aménager un territoire et de le photographier. Nous disposons de couches d'informations très précises, qui vont être remises dans les mains de géomaticiens pour ensuite en faire des outils d'aide à la décision », explique Charlotte Ullman de l'Observatoire numérique de Nouvelle-Calédonie. Utiliser la géomatique facilite le travail quotidien : c'est un gain économique et de temps non négligeable et cela optimise la productivité de l'exploitation.

Le Web, moteur de la géomatique

Internet joue un rôle important dans le développement du concept. « À partir de satellites, nous opérons en direct et proposons des systèmes d'aide à la décision sur le Web. Nous avons la capacité de suivre les paysages en continu, que ce soit la mangrove, la mine ou le lagon », explique Didier Lille, président de Bluecham SAS, société créée pour le suivi environnemental du territoire. « La technologie Qëhnelö™,

conçue en Nouvelle-Calédonie, permet aux responsables d'avoir accès à un ensemble de ressources immédiatement exploitables. Les clients n'ont pas à s'occuper de toute l'infrastructure complexe de l'informatique, des algorithmes d'analyse ou des satellites : les données sont directement disponibles sur Internet et les cartographies sont à l'échelle du millième, précises et reproductibles », assure Didier Lille.

Des perspectives intéressantes

« Selon l'étude réalisée en 2010, la géomatique est surtout utilisée par les administrations comme le gouvernement ou la province Sud. Mais elle est également appliquée dans beaucoup d'autres domaines d'activité comme l'agriculture, le commerce, la construction, le transport ou la sylviculture », souligne Charlotte Ullman. La Nouvelle-Calédonie jouit d'un réseau de géomaticiens très compétents et les potentiels de développement sont énormes, notamment avec le mouvement de l'Open Data (voir encadré). « C'est un mouvement qui existe déjà ailleurs. Pour donner un exemple, des jeunes ont récupéré une couche cartographique des rues en vue de repérer où

les trottoirs étaient affaissés. Ils ont repris des données pour créer une application pour le déplacement des personnes en fauteuil roulant. » La géomatique permet donc l'innovation, la créativité et la capitalisation des connaissances. « Pour l'aménagement ou pour l'exploitation des mines, elle trouve bien plus que son utilité. Nous sommes en capacité de réagir extrêmement rapidement, à l'échelle de 24 heures. Nous pouvons détecter avant que l'œil humain ne puisse le faire, des stress dans la végétation par exemple ! », s'exclame Didier Lille. Tous les domaines d'activité ne sont pas encore concernés par la géomatique en Nouvelle-Calédonie, le meilleur reste donc à venir.

QU'EST-CE QUE L'OPEN DATA ?

L'Open Data, ou « données ouvertes », est un mouvement visant à mettre à disposition, via le Web, des données publiques non nominatives collectées par les organismes publics. Le service est gratuit et accessible à tous. Les atouts qui découlent de cette transparence sont nombreux : source d'innovation et d'échanges, mise en commun d'informations, gain de temps et gain économique, apport de connaissances...



3D MINE : représentation topographique par satellite d'une mine en Nouvelle-Calédonie avec identification fine des strates de végétation.



TOYOTA

LA DÉFISCALISATION C'EST ENCORE POSSIBLE !

HILUX
à partir de
38 368⁰⁰⁰



ÉGALEMENT VALABLE SUR :

TACOMA

TUNDRA

L. CRUISER P/U

PROFITEZ-EN PENDANT QU'IL EST ENCORE TEMPS...

Véhicule Toyota Hilux neuf au prix de 2 052 845 XPF HTGI (tarif en vigueur au 22/04/14 - Offre valable jusqu'au 31/05/14) dans la limite des stocks disponibles auprès des concessions SIAP SAS, 12 rue Lavoisier Ducos BP 438 - 98845 Nouméa Cedex Ridet 215160.001 et NORD MOTORS SARL, 564 rue Les Cassis 98860 Koné Ridet 827526.002

Financement sous forme de vente à crédit.

Montant financé 1 780 945 XPF, déduction faite de l'apport SNC de 24,50% et apport client de 10%.

501 60 échéances mensuelles de 38 368 XPF hors prestations facultatives. Frais de dossier 25 000 XPF, taux nominal de 10,60%.

Coût total du crédit : 2 302 080 XPF - 1ère échéance à 30 jours.

Conditions réservées aux professionnels éligibles à la défiscalisation Loi Girardin - Sous réserve d'acceptation du dossier de financement et de la demande de défiscalisation par le cabinet « 12F » - Déduction faite de l'apport SNC (24,5%)





© Niko Vincen



© DR



© Eric Dell'Erba



© SLN



© Eric Dell'Erba



Dossier CCI

5 ans au plus près des besoins des entreprises et du territoire

Une mandature riche s'achève dans quelques mois pour la CCI. Trente-trois projets ont été menés pour répondre aux besoins des entreprises et aider la Nouvelle-Calédonie à relever les défis qui se posent à elle.

La CCI agit au quotidien pour plus de 14 000 entreprises dans les secteurs du commerce, de l'industrie et des services. Elle forme, conseille, informe les chefs d'entreprise et les porteurs de projet et les accompagne dans leur développement. À chaque nouvelle mandature, la Chambre définit une feuille de route qui prend en compte les besoins des entreprises sur le terrain, la situation économique du pays et ses perspectives de développement. L'expérience des 31 élus, eux-mêmes chefs d'entreprise, est un des atouts de la Chambre qui bénéficie ainsi de leur précieuse connaissance du terrain. Un plan particulièrement ambitieux pour la mandature 2009/2014 - la première sur cinq ans - a été établi avec six axes stratégiques et 25 projets (huit autres se sont ajoutés en cours de mandature). Nous vous proposons de découvrir quelques projets phare qui portent déjà leurs fruits.

Former sur mesure

La CCI a consacré un des axes de sa stratégie à la formation. « Une mission essentielle pour l'appui aux entreprises. Investir dans la formation est un gage de succès pour le futur », rappelle Jean Bégaud, président de la commission formation à la Chambre. Un besoin de qualification avait été identifié dans le domaine de la maintenance industrielle et du commerce. Pour y répondre, la CCI a développé de nouvelles formations qualifiantes, accessibles en formation professionnelle continue (FPC) ou en apprentissage. « Nous avons cherché des partenariats avec des groupes leader dans leur secteur, en lien avec des CCI en Métropole. Notre choix s'est porté sur l'IRA (Institut de régulation et d'automatisme, ndlr) pour l'industrie,

et le réseau Negoventis* pour la vente et le commerce. Ces formations diplômantes, qui ont fait leur preuve, ont été adaptées au contexte local grâce au pôle formation de la CCI », poursuit M. Bégaud. La Chambre a intégré l'IRA Pacific au même titre que le CFA ou l'EGC, et est devenue membre du réseau Negoventis.

Ces formations, d'une durée d'un an et très pratiques, débouchent sur un titre équivalent au bac. « 38 personnes ont déjà obtenu un diplôme de technicien de maintenance avec l'IRA Pacific. Toutes ont trouvé un emploi par la suite », précise Patrick Cottin, directeur de la formation à la CCI. Côté Negoventis, une dizaine de jeunes ont entamé un cursus vendeur conseiller commercial, au CFA de la CCI de Pont-Blanc à Koné (créée en 2010), tandis qu'un groupe de grande distribution a été le premier intéressé en FPC pour treize de ses salariés. « Les entreprises ont besoin de personnes formées à des technologies pointues qui évoluent vite, insiste Jean Bégaud. La CCI leur propose des solutions sur place et de grande qualité. » D'autres formations d'un niveau supérieur vont suivre dès cette année.

Plus de 16 000 personnes ont été formées pendant la mandature, soit en moyenne plus de 4 000 personnes par an. Cela correspond à une progression de 46 % du nombre de personnes formées entre 2009 et 2013.



© E. Dell'Erba

**le trafic aérien cumulé
des trois aéroports
atteint presque le million
de passagers par an.**

**Anticiper les mutations en termes
d'aménagement du territoire**

Gestionnaire de l'aéroport de La Tontouta et de l'aérodrome de l'île des Pins, la CCI a également repris depuis le 1^{er} octobre 2013 la gestion de l'aéroport de Magenta. Son objectif est d'offrir une prestation de services cohérente sur les aéroports domestiques, en relation avec l'aéroport international et conforme aux règles de sécurité et de sûreté. Ainsi, sur Magenta, la CCI a pour missions d'assurer une présence opérationnelle sur tous les vols, d'améliorer le stationnement des véhicules, de mettre en place un service d'information passagers (bientôt opérationnel) et d'accroître la qualité du service offert. La Chambre consulaire a donc un rôle important à jouer dans l'aménagement du territoire. Dès le début de la mandature, à la demande du gouvernement et de l'État, elle a élaboré, en collaboration avec la Direction de l'aviation civile, des propositions en termes d'infrastructures pour préparer le projet de transfert du trafic aérien domestique vers l'aéroport international. « Il est primordial d'anticiper les besoins pour ne pas être pris de court au moment voulu », explique Jennifer Seagoe, vice-présidente de la CCI. Quels sont les intérêts de ce transfert ? « Réunir l'ensemble du trafic aérien en un seul lieu permettra de faire des économies d'échelle importantes. C'est aussi un moyen de développer le tourisme sur les îles car les voyageurs pourront partir directement depuis Tontouta, poursuit l'élue de la CCI. « L'intérêt est également d'optimiser les infrastructures de l'aéroport international où le trafic est en majorité nocturne, alors que les

liaisons domestiques se font plutôt de jour », ajoute Charles Roger, directeur d'exploitation des aéroports. Toutes les hypothèses d'aménagements, ont été posées sur des plans.

La création de l'Union maritime et portuaire est, elle aussi, un projet d'envergure sur laquelle la Chambre a travaillé. En 2010, les acteurs du port autonome de Nouvelle-Calédonie ont demandé son aide afin de trouver une solution aux problématiques de l'espace portuaire. « Il y avait des problèmes majeurs d'organisation et de traçabilité des conteneurs, indique André Desplat, président de la Chambre. Les opérateurs du port se sont adressés à la CCI car c'est un établissement à la disposition de l'ensemble de ses ressortissants, qui arrive à fédérer et à faire dialoguer les gens. » La première étape a été de créer l'Union maritime et portuaire (UMEP-NC) qui rassemble des représentants de chaque corps de métier travaillant au port. Un outil de gestion performant, AP+, a été ensuite mis en place pour le suivi des marchandises. « Toujours en lien avec la CCI, une formation a été organisée. Puis, en février 2013, les adhérents du port ont créé le GIPANC (Gestion informatique portuaire

et aéroportuaire de Nouvelle-Calédonie, ndlr) pour gérer l'utilisation du logiciel, explique M. Desplat. Au bout d'un an, globalement, le système fonctionne. La CCI a été force de propositions. Maintenant, le GIPANC va pouvoir développer de nouveaux projets pour assurer une traçabilité totale des marchandises entrant en Nouvelle-Calédonie. »

**Favoriser le rééquilibrage
économique**

La CCI, moteur de développement économique, est présente sur tout le territoire et participe au rééquilibrage du pays, qui aujourd'hui se situe sur le plan Ouest/Est plutôt que Nord/Sud. Elle a donc établi un programme d'actions pour aider les zones économiquement peu développées de la côte Est. « Le tissu économique de cette région est particulier. Il est constitué d'entreprises, mais aussi de beaucoup d'associations, indique Pierre Kolb, président de la commission Nord à la Chambre. C'est le constat d'une enquête qui a permis d'identifier les atouts et les faiblesses de ces zones. Il y a des porteurs de projet très motivés et compétents, mais qui maîtrisent mal la gestion d'une entreprise. Ils ne savent pas que des structures peuvent les aider. Nous leur proposons d'aller au devant de leurs besoins et de leurs difficultés grâce à un accompagnement itinérant de proximité. » Une démarche de terrain que mène déjà la CCI avec les structures touristiques dans le Nord, le Sud et les Îles, et qui a fait ses preuves. L'idée est de la généraliser à tous les secteurs en nommant un conseiller, basé à l'agence de Poindimié. Sa mission sera de

**L'UMEP-NC réunit l'ensemble
des métiers du port et leurs
syndicats : pilotes, aconiers,
manutentionnaires, agents
consignataires, agents mari-
times, transitaires et CCI.**

**Création de 38 permanences
« conseil en création / gestion »
à La Foa, Canala et Poindimié et
de 8 permanences juridiques
dans toutes les agences de
Brousse.**

rencontrer régulièrement les personnes qui ont développé un projet, « et ainsi, d'augmenter leurs chances de réussite ». La CCI travaille en partenariat avec la province Nord et les communes pour déployer ce dispositif en 2015. Elle prévoit également d'organiser plus de formations décentralisées, en allant à la rencontre des ressortissants. Davantage d'actions associant la Chambre d'agriculture et la Chambre de métiers et de l'artisanat vont être mises en place. Par exemple, le 30 juillet prochain, la Journée de l'entreprise dans le Nord aura lieu à Poindimié, en partenariat avec la CMA.

De nouveaux outils pour les TPE

Plus de 90 % des ressortissants de la CCI sont des TPE, des entreprises de moins de dix salariés. Pour elles, la Chambre a privilégié la proximité et l'écoute en développant des outils spécifiques. L'Autodiagnostic, formation courte et concrète, en fait partie. « L'idée était d'apporter une formation aux chefs d'entreprise de TPE pour qu'ils soient plus à l'aise dans leur rôle de gestionnaire, explique Philippe Gras, élu consulaire en charge du projet. Elle devait être la plus concrète possible et applicable directement au sein de leur société. » Actuellement, cinq thématiques sont proposées : Maîtrisez les obligations sociales de votre entreprise, Évaluez les risques professionnels dans votre entreprise, Calculez votre coût de revient, Prévoyez votre trésorerie et Analysez la santé financière de votre entreprise. « Notre rôle est de rendre ces notions très abordables. Le format des Autodiagnostic est idéal pour les TPE : une journée à une journée et demi d'enseignement théorique, suivie d'un transfert d'outil informatique et d'un

accompagnement pour son application dans l'entreprise avec un conseiller-formateur de la CCI. Et grâce à notre partenariat avec la province Nord et la province Sud, la prestation reste très abordable », précise Dao Deruy, conseillère au pôle appui aux entreprises. « Les formations en autodiagnostic rendent le chef d'entreprise plus autonome. Elles lui apportent les outils pour le faire monter en compétence et améliorer la gestion de son entreprise », conclut Philippe Gras.

**26 sessions ont été
organisées en province Nord
et en Province Sud depuis
2012 avec 202 personnes
formées. 23 sessions sont
programmées pour 2014.**

NC-éco

**L'INFO ÉCONOMIQUE
AU BOUT DU CLIC**

Pour faciliter l'accès à l'information économique des décideurs, qu'ils soient chefs d'entreprise, porteurs de projet, ou responsable d'institution, la CCI a créé **nc-eco.nc**, espace d'échanges interactif. Le site centralise, analyse et met en perspective l'information économique de Nouvelle-Calédonie afin de la rendre décisionnelle et directement exploitable. Plus qu'un site Internet et qu'un observatoire économique, NC-éco est une plate-forme d'échanges qui donne la parole aux internautes en leur permettant de publier leurs commentaires, poser des questions et interagir sur le site. C'est un nouvel outil de développement économique. CCI Info lui a consacré un dossier dans le numéro d'avril 2014 (n° 224).



Développement durable

Sensibiliser les entreprises au développement durable, notamment à la consommation énergétique, à l'éco-conception ou encore à la gestion des déchets, c'est leur permettre d'être conformes aux réglementations, de valoriser leur image et aussi de faire des économies ! Ainsi, pour alimenter l'observatoire des déchets créé en 2011, la CCI collecte des données chez ses ressortissants, et en profite pour leur faire passer ce message. « *Cet outil sert aussi bien aux pouvoirs publics qu'aux entreprises, remarque Matthieu Ladiesse, conseiller en développement durable à la CCI. Son objectif est de faire un état des lieux des déchets générés par les entreprises. Il a été mis en place en partenariat avec les provinces, le gouvernement, l'Ademe et la BNC. Ces données sont utiles aux collectivités pour organiser les filières de traitement des déchets, ainsi qu'aux professionnels du secteur. Nous publions une synthèse annuelle** et sur demande, une entreprise peut avoir gratuitement accès aux informations détaillées qui l'intéressent.* » La base de données est alimentée par

185 enquêtes déchets ont été réalisées depuis la mise en place de la base de données en 2011. Elles ont permis de recenser 121 748 tonnes de déchets produits par les entreprises.

des enquêtes – une cinquantaine par an – menées auprès de ressortissants de la CCI. « *Grâce à cette méthode, nous identifions aussi les difficultés que rencontrent les entreprises dans la gestion de leurs déchets. C'est l'occasion de les conseiller et de les orienter vers de meilleures pratiques. Elles ont souvent du mal à appréhender le coût de cette charge. Nous les encourageons à l'étudier de plus près et à faire jouer la concurrence entre les prestataires* », assure M. Ladiesse.

* Voir aussi le CCI Info n° 223, mars 2014 : Des formations qualifiantes pour la grande distribution
** Accessible également sur www.nc-eco.nc dans la rubrique « Focus sur... »



© Eric Dell'Erba

26



© M. Lecheland

Entretien avec André Desplat, président de la CCI

« *Cette mandature a été riche et intense* »

Pour la première fois, la mandature s'étendait sur cinq ans. Deux ans supplémentaires, cela change quoi ?

Cela permet d'avoir du temps et de la visibilité pour engager des actions de profondeur, et de voir également les premiers effets de certaines opérations.

Quel bilan tirez-vous de cette mandature ?

Elle a été riche et intense et a démarré avec un très gros dossier : l'extension de l'aéroport international de La Tontouta, avec une satisfaction des Calédoniens de plus de 95 %. Je suis très fier de l'ouvrage terminé. Huit projets ont été ajoutés aux vingt-cinq définis en début de mandature. Au total, 93 % des projets ont été réalisés. Nous avons pu répondre aux sollicitations des ressortissants - pour lesquels l'amélioration des compétences de leurs équipes demeure une priorité - en renforçant considérablement nos actions de formation.

Quel message souhaiteriez-vous adresser aux chefs d'entreprise ?

La Chambre est aujourd'hui un outil performant qui a la capacité de s'adapter aux besoins actuels et futurs des chefs d'entreprise et à un monde économique qui va évoluer comme jamais auparavant, notamment avec l'apport du numérique. Notre offre de formations permet de répondre avec beaucoup de réactivité aux besoins du territoire, l'alternance étant souvent au cœur du dispositif, avec une certitude de trouver un emploi à l'issue de la formation. L'appui et le conseil aux entreprises sont essentiels dans un contexte d'évolution internationale et locale où l'adaptabilité est primordiale. Dans ce cadre, l'information économique pertinente est fondamentale, c'est ce que nous avons fait avec NC-éco. En outre, j'ai toujours tenu à ce que la Chambre soit complètement dépolitisée, condition indispensable pour agir dans le seul intérêt des entreprises.

LE GARANT DE VOTRE SÉCURITÉ

HERMES PROTECTION

CENTRE DE TELESURVEILLANCE



- ✓ Détection intrusion
- ✓ Centre opérationnel de Sécurité
- ✓ Levée de doute à distance
- ✓ Téléassistance Appel malade
- ✓ Télésécurité 7j/7
- ✓ Détection incendie Inondation

label
snes
GARANTIE DE PROFESSIONNALISME EN SÉCURITÉ PRIVÉE
150 ENTREPRISES, 750 ÉTABLISSEMENTS PARTOUT EN FRANCE

TÉL. 41 42 38 – 76 87 07
Mail : contrats@hermesprotection.nc – rc@kiva.nc

Membre du Syndicat National des Entreprises de Sécurité
snes

PROFESSIONNEL & PARTICULIER

Un bâtiment à énergie positive

Trois ans après sa réception, il était intéressant d'établir le bilan de la production électrique de l'installation photovoltaïque de la pépinière d'entreprises de Pont-Blanc à Koné et des locaux de la CCI.



28

COMPENSATION CARBONE

La production de l'installation de la pépinière d'entreprises de Koné permet d'éviter le rejet de plus de 65 tonnes équivalent CO₂ (selon le facteur d'émission calédonien) par an en compensant l'intégralité des consommations électriques des bâtiments.

Ginger Soproner est un bureau d'études de 22 ingénieurs et techniciens, créé il y a 30 ans à Nouméa et aujourd'hui spécialisé en étude environnementale et maîtrise d'œuvre du bâtiment et infrastructures.

En 2010, la province Nord, maître d'ouvrage de la construction et copropriétaire des locaux avec la CCI, fait le choix de l'énergie photovoltaïque avec l'installation de 500 m² de panneaux solaires en surtoiture - une réalisation de la société Sunzil (anciennement Tenesol) - pour une puissance totale de 57 kWc*. Un projet de 47 MF, subventionné à hauteur de 15 MF par le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie.

Une production qui couvre la consommation

Avec une inclinaison des panneaux de 15° orientés vers le nord, la productivité a pu atteindre plus de 1 400 heures par an à pleine puissance et une production de 75 MWh en 2012. Cécile Mascarell, ingénieur environnement chez Ginger Soproner, société maître d'œuvre du chantier, souligne que « l'installation avait été dimensionnée pour couvrir les besoins électriques de l'ensemble des bâtiments : climatisation, ventilation, éclairage et bureautique. Et depuis trois ans, on enregistre même une surproduction de l'ordre de 10 % ».

L'objectif de couverture de la consommation par la production est donc atteint. Ainsi que le souligne Cécile Mascarell, « afin de rentabiliser au mieux une installation photovoltaïque, il est important de prévoir un contrat de maintenance et de télésurveillance qui permet de détecter les éventuelles pannes qui sont souvent dues, sur des installations neuves comme celle-ci, à des erreurs humaines ».

Une production réinjectée dans le réseau

En Nouvelle-Calédonie, la production électrique photovoltaïque doit être réinjectée sur le réseau public géré par les deux concessionnaires que sont Énercal et EEC. L'autoconsommation n'a donc pu être retenue pour ce projet. Avec un prix de revente négocié avec Énercal à 18 FCFP/kWh, les deux tiers de la facture énergétique sont couverts.

À noter qu'il n'existe pas de prix de rachat officiel de la production d'électricité photovoltaïque sur le territoire. Ce dernier se négocie en effet au cas par cas avec les concessionnaires.

Le choix du développement durable

Selon les attentes de la province Nord, l'équipe de maîtrise d'œuvre DPJ/Ginger Soproner a également privilégié le confort thermique, l'éclairage naturel et les économies d'énergie. Ainsi le ratio de consommation électrique en 2013 est de 76 kWh/m², ce qui représente une réduction de 40 % par rapport à la moyenne des bâtiments tertiaires en Nouvelle-Calédonie. Pour Cécile Mascarell « aujourd'hui, un projet photovoltaïque d'une telle puissance coûte deux fois moins cher grâce au progrès technologique des panneaux et des onduleurs. Pour les maîtres d'ouvrages privés et industriels, une loi de pays en projet va proposer un crédit d'impôt de 30 % du montant du coût de l'installation plafonné à 2,5 MF CFP, soit une installation de 20 kWc* ou 150 m² de panneaux. »

* le kilo Watt crête indique la puissance atteinte par un panneau solaire exposé à un rayonnement solaire maximal.

Plus d'informations :

secretariat@soproner.nc
Tél. 28 34 80 / 28 15 26



Protégez vos équipes et l'environnement

Palettes et bacs de rétention



Spill kit



Équipement de protection individuelle



22 rue Réaumur - Ducos
 Tél : 27 27 69 - Fax : 24 19 59
 Email : axiome@axiome.nc
 Du lundi au vendredi de 7h à 12h et de 13h à 17h
 Samedi de 8h à 11h

Vos réunions d'entreprise méritent plus qu'une prise de notes.

Hilton

NOUMEA LA PROMENADE RESIDENCES



NOUVELLE SALLE

Le forfait comprend :
 La location de la salle équipée
 2 pauses matin/après-midi :
 Boissons chaudes, jus de fruits,
 viennoiseries ou gâteaux
 Déjeuner : entrée/plat/dessert
 boissons comprises : vin, eau, café

9.900 F/personne

* Minimum 10 personnes

l'Escapade

ILLOT MAITRE NOUMEA



Le forfait comprend :
 Les transferts Aérien/Rétour
 La location de la salle équipée
 2 pauses matin/après-midi :
 Boissons chaudes, jus de fruits,
 viennoiseries ou gâteaux
 Déjeuner : sous forme de buffet
 boissons comprises : vin, eau, café

10.400 F/personne

* Applicable du lundi au vendredi inclus
Week-end 2000 F/pers. en supplément

COMPLEXE Nouvata Parc



Le forfait comprend :
 La location de la salle équipée
 2 pauses matin/après-midi :
 Boissons chaudes, jus de fruits,
 viennoiseries ou gâteaux
 Déjeuner : entrée/plat/dessert
 boissons comprises : vin, eau, café

8.600 F/personne

* Minimum 10 personnes



www.glphotels.nc - responsableventes@glphotels.nc - Téléphone 26 05 16



Les groupements d'employeurs

La loi du pays n°2014-3 du 12 février 2014 a instauré la possibilité pour les employeurs de se regrouper sous la forme d'un groupement d'employeurs. Ce nouveau dispositif leur permettra de bénéficier d'une plus grande souplesse, mais aussi de partager les frais de gestion de leurs salariés ainsi que leur savoir-faire. Quelques points clés.



30

À quoi sert un groupement d'employeurs ?

Il permet de mettre à la disposition de ses membres des salariés liés à ce groupement par le biais d'un contrat de travail. En effet, la relation de travail n'est pas établie entre chaque employeur individuellement et le salarié, mais entre le groupement lui-même et le salarié. Il appartient par la suite aux membres du groupement de répartir le temps de travail du salarié dans leurs entreprises respectives.

Un groupement d'employeurs permet également à ses membres de s'apporter mutuellement une aide ou un conseil en matière d'emploi ou de gestion des ressources humaines.

Sous quel statut juridique le créer ?

Le groupement d'employeurs peut être constitué :

- soit sous la forme d'une association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901,
- soit sous la forme d'une coopérative au sens de la loi modifiée n°47-1775 du 10 septembre 1947 (y compris les sociétés de coopératives agricoles).

Quels sont les secteurs d'activité concernés ?

Pour l'heure, seules les entreprises privées peuvent y recourir, à l'exclusion des collectivités publiques. Les groupements d'employeurs sont constitués sur la base d'un ou plusieurs secteurs d'activité économique. La convention collective correspondant au secteur d'activité s'applique. Si plusieurs conventions collectives sont potentiellement applicables, le groupement déterminera la convention collective qui s'appliquera à l'ensemble des salariés, et devra en informer la Direction du travail et de l'emploi. Lorsque la convention collective choisie ne semble pas adaptée, le directeur du travail et de l'emploi dispose d'un délai d'un mois à compter de la réception de la déclaration, pour notifier au groupement qu'il s'oppose à l'exercice de son activité par lettre recommandée avec accusé de réception.

Qui endossera la responsabilité d'employeur ?

Les membres du groupement seront solidairement responsables des dettes contractées à l'égard soit des salariés, soit des

organismes de cotisations sociales (CAFAT et CRE). Les statuts peuvent néanmoins définir les règles de répartition de cette responsabilité entre les membres.

Par ailleurs, concernant les équipements de protection éventuellement nécessaires pour les salariés du groupement dans l'exercice de leurs activités, ils sont fournis gratuitement, par chaque employeur utilisateur.

Comment se concrétise la relation entre les salariés et le groupement ?

En réalité, la relation de travail interviendra entre le salarié et le groupement lui-même, et sera matérialisée par un contrat de travail.

Ce contrat de travail devra obligatoirement comporter :

- la fonction exercée, décrite sur la base du tableau des activités professionnelles,
- la convention collective applicable, et le cas échéant, la classification du salarié au sein de la convention ou de l'accord collectif,
- les conditions et les modalités de rémunération,

- la liste des utilisateurs potentiels au sein des membres du groupement,
- la durée du travail,
- les lieux d'exécution du travail et les modalités de prise en charge par le groupement et/ou ses membres des temps et frais de déplacement entre le domicile et le lieu de travail, et entre chaque lieu de travail,
- une information du salarié sur les obligations de formation du groupement en faveur de ses salariés.

Et entre les salariés et les membres du groupement d'employeurs ?

Celui-ci met ensuite ses salariés à disposition de ses membres. Pendant la durée de la mise à disposition, les utilisateurs sont responsables des conditions d'exécution du travail telles que définies par les dispositions légales et conventionnelles applicables en droit du travail, à savoir :

- la durée du travail,
- le repos hebdomadaire et les jours fériés,
- la santé et la sécurité au travail.

Cette liste est limitative. Pour information, les prestations facturées par les groupements d'employeurs à leurs membres sont exonérées de TSS.

Les salariés du groupement et ceux des membres doivent-ils être traités de la même manière ?

Oui. La loi pose le principe de l'égalité de traitement entre les salariés du groupement et les salariés des employeurs auprès desquels ils sont mis à disposition. Cette égalité concerne notamment la rémunération, l'intéressement, mais également la participation et l'épargne salariale.

Source : loi du pays n°2014-3 du 12 février 2014 relative au groupement d'employeurs (JONC n°9006 du 25/02/2014).

Délibération n°114/CP du 18 février 2014 relative au groupement d'employeurs (JONC n°9009 du 06/03/2014).



LES FORMALITÉS DE CRÉATION D'UN GROUPEMENT D'EMPLOYEURS

1°) Information des représentants du personnel :

Les membres du groupement devront au préalable informer leur comité d'entreprise ou leurs délégués du personnel, le cas échéant, de la constitution et de la nature du groupement d'employeurs.

2°) Immatriculation :

Si le groupement opte pour l'association, l'immatriculation s'effectue auprès du bureau des associations du Haut-commissariat.

Si le groupement choisit plutôt la coopérative, les formalités s'effectuent directement auprès du CFE de la CCI (les démarches sont les mêmes que pour la création d'une société).

3°) Déclaration :

Le groupement devra adresser une déclaration de constitution au directeur du travail et de l'emploi. À défaut d'opposition émanant de ce dernier dans un délai d'un mois, le groupement peut exercer son activité.

• Pour plus d'informations :

Direction du travail et de l'emploi
Tél. 27 55 72 / www.dtenc.gouv.nc

CCI, Centre d'informations économiques
Tél. 24 31 20 ou doc@cci.nc
et
Centre de formalités des entreprises
(pour les formalités d'immatriculation)
Tél. 24 31 30 ou cfe@cci.nc

Pas besoin d'être magicien
pour faire baisser sa facture



**Je ne laisse
pas les appareils
en veille**

Moins consommer
d'électricité, c'est préserver
l'environnement et réduire
sa facture.



ENERCAL

Si la compta vous était contée...

Maîtriser les règles de la comptabilité lorsque ce n'est pas son métier n'est pas toujours aisé. Pourtant, l'évolution de l'organisation d'une entreprise, ou tout simplement sa structure, peut conduire à déléguer certains travaux comptables auprès de non spécialistes.

Effectuer des opérations comptables peut être parfois compliqué lorsqu'on n'est pas familiarisé avec les outils et les méthodes de comptabilité. Pourtant, de plus en plus de collaborateurs sont amenés, au sein de leur entreprise, à collecter, vérifier et imputer des informations comptables, ce qui nécessite souvent de revoir et/ou approfondir les bases de la matière. Tel est l'objectif de quatre formations du cursus comptabilité proposées par la CCI.

Améliorer les connaissances des non-comptables

« Ces modules permettent aux auditeurs d'acquérir des concepts, des méthodes et des outils sur les règles de la comptabilité, explique Jean-Marc Santini, le formateur. Ils sont destinés essentiellement à des non-comptables, mais qui connaissent déjà relativement bien le monde de l'entreprise. En réalité, ils peuvent s'adresser à plusieurs types de profils. D'un côté, les employés des services administratifs qui sont régulièrement amenés à traiter des factures ou effectuer des opérations courantes, sans pour autant avoir la qualification de comptable. De l'autre, ceux dont le poste est destiné à évoluer et intégrer plus de gestion. »

L'idée est alors de leur apporter des connaissances supplémentaires pour qu'ils assurent au mieux l'exercice de leur activité et qu'ils évitent ainsi certaines erreurs.

Une formation en quatre étapes

L'avantage de ce cursus est qu'il intègre quatre niveaux de formation, permettant à la fois une approche globale des flux, et le détail des différentes spécificités comptables. Les deux premières formations (Comptabilité générale, niveaux 1 et 2) reprennent et développent les principes de base de la comptabilité. Une grande partie est consacrée à la compréhension des différents concepts et des prérequis comme la notion de bilan, les flux, la gestion des stocks, les ventes, ou encore la trésorerie.

« C'est aussi l'occasion de se familiariser avec le vocabulaire de la comptabilité et de créer les automatismes nécessaires à la réalisation des opérations courantes, précise le formateur. Les deux autres modules, plus avancés et bien plus spécifiques, se focalisent sur la construction des bilans et comptes de résultat et l'organisation comptable des travaux d'inventaire. Ensemble, ils couvrent tout un pan de la comptabilité. »



LES TRAVAUX D'INVENTAIRE

Pour qui ?

Toute personne désirant perfectionner ses connaissances en comptabilité. Attention cependant, il est nécessaire d'avoir suivi les formations « comptabilité générale niveau 1 » et « comptabilité générale niveau 2 » au préalable ou de justifier des connaissances équivalentes.

Objectifs :

Maîtriser les principes comptables des opérations d'inventaire.

Contenu :

- La notion d'inventaire
- Les travaux d'inventaire (amortissements, dépréciations, évaluation des stocks, cessions d'immobilisation, provisions, autres opérations de régulation, clôture des comptes et affectation du résultat)
- L'organisation pratique de la comptabilité (systèmes et contrôles comptables)

Méthode et outils pédagogiques :

Apports théoriques et exercices pratiques

Durée : 15 heures

Coût : 52 500 F

Dates : 26 et 27 mai 2014

Contact

Formation professionnelle continue de la CCI
15 bis rue de Verdun - Tél. 24 31 35
fpc@cci.nc / www.cci.nc

Entreprises : êtes-vous prêtes à embaucher votre premier salarié ?

Embaucher son premier salarié est une étape importante dans la vie d'un employeur et de son entreprise. Elle nécessite d'être au fait de tous ses droits et obligations. Êtes-vous prêt ? Faites le test.



34

1 Gérant(e) d'une entreprise depuis 5 ans, je décide d'embaucher pour la première fois. Cette décision est motivée par :

- a. Le fait que je souhaite m'agrandir et que cela passe forcément par une personne en plus
- b. Le fait que je veuille m'aligner sur la concurrence
- c. Le fait que j'ai identifié des besoins sur mes différentes missions, puis mesuré les impacts financiers d'une personne supplémentaire dans mon entreprise et les retombées sur mon chiffre d'affaires

2 Je suis dirigeant(e) d'une très petite entreprise basée en province Sud. Pour être accompagné(e) au mieux dans ma toute première démarche d'embauche, je peux :

- a. Solliciter une aide auprès de la province Sud et bénéficier de 500 000 F et d'une formation à l'embauche d'un premier salarié
- b. Me former en épluchant les sites Internet des institutions et les catalogues de formations spécialisées en ressources humaines
- c. Prendre rendez-vous avec le service RH d'une grande entreprise... si celle-ci n'est pas concurrente

3 Patron(ne) d'une TPE située à Koumac, je souhaite bénéficier d'un accompagnement avant de sauter le pas et de recruter mon premier employé. Il m'est conseillé :

- a. De suivre une formation à distance sur mes obligations administratives futures
- b. De me rapprocher de la province Nord pour bénéficier d'une aide financière, et de me tourner vers la CCI afin de suivre l'Autodiagnostic *Maîtrisez les obligations sociales de votre entreprise*
- c. De me débrouiller par moi-même car aucune aide n'est prévue dans mon secteur

4 Ça y est, j'ai trouvé la perle rare. Quelles sont les premières démarches à effectuer ?

- a. Lui demander ses CV, lettre de motivation, photocopie des diplômes et de la carte d'identité comme gage de son engagement, puis lui proposer une formation comme gage du mien
- b. Rédiger son contrat, le déclarer à la Cafat et à une caisse de retraite complémentaire, puis organiser sa visite médicale
- c. Rédiger sa première fiche de paie

5 Parlons salaire. La rémunération du salarié se compose :

- a. Du salaire uniquement
- b. Du salaire, des primes et des indemnités de congés payés
- c. Du salaire, des primes, des indemnités de congés payés, des avantages en nature et des frais professionnels

6 En cas de licenciement, la procédure à suivre pour l'employeur est :

- a. Convocation, entretien puis envoi d'une lettre de licenciement
- b. Lettre de licenciement uniquement
- c. Convocation, entretien et envoi d'une lettre de licenciement, sauf dans le cas d'une faute grave

1c - 2a - 3b - 4b - 5c - 6a

RÉPONSES

Contact pour en savoir plus sur les Autodiagnostic :

conseil@cci.nc

Contact pour en savoir plus sur l'aide à l'emploi du premier salarié :

Direction de l'économie de la formation et de l'emploi - Tél. : 27 04 00

Vous avez moins de 3 bonnes réponses :

Embaucher votre premier salarié n'est sans doute pas à l'ordre du jour. Autrement, il est grand temps pour vous de faire le point sur les obligations qui vous incomberont en tant qu'employeur. Renseignez-vous auprès d'un conseiller de la CCI. Il saura vous orienter vers un Autodiagnostic ou une formation RH.

Vous avez 3 ou 4 bonnes réponses :

Peut-être envisagez-vous de recruter votre premier employé. Si vous bénéficiez déjà des aides de la province Sud, une formation à l'embauche vous sera offerte. Dans le cas contraire, pourquoi ne pas vous offrir un Autodiagnostic afin de perfectionner vos connaissances ?

Vous avez 5 ou 6 bonnes réponses :

Vous êtes prêt à sauter le pas. Toutefois, en cas de question, n'hésitez pas à vous rapprocher de la CCI !



Les dispositifs d'aide à l'insertion



CIP **contrat d'insertion professionnelle**

Ce dispositif concerne les jeunes de moins de 26 ans. il permet de faciliter l'adaptation d'un jeune diplômé à la pratique et au milieu professionnel. Si l'employeur ne peut assurer la formation, il pourra avoir recours à un organisme spécialisé.

CPA **contrat à Période d'adaptation**

Ce dispositif permet de faciliter l'adaptation du salarié au poste de travail durant sa période d'essai (pour un contrat à durée indéterminée - CDI). Si l'employeur ne peut assurer la formation, il pourra avoir recours à un organisme de formation.

CDQ **contrat de qualification**

Ce dispositif permet de former un salarié sur son temps de travail pour lui faire acquérir soit une qualification professionnelle avec diplôme, soit un titre homologué, soit une qualification reconnue par une convention collective de branche.

Pour tout renseignement :

➤ **N° Vert** **APPEL GRATUIT**
 pour Canala 05 00 90
 pour Koné 05 26 65
 pour Koumac 05 19 91
 pour Poindimié 05 00 30



NOTRE TRADITION, VOUS SERVIR...

INSTAURER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC LES PARTENAIRES

Afin de raccourcir les délais de saisie et de traitement des offres et des demandes d'emploi, un examen plus affiné des différents process et la mise en place d'autres sont en cours pour pallier les défections internes ou externes aux parties concernées par la « mise en relation ». L'établissement s'inscrit également dans une démarche de valorisation de son expérience durant l'évolution de l'usine du Nord. Cap Emploi cherche à mettre en valeur la



« forte professionnalisation » de ses agents et un degré d'expertise acquis au contact de grands groupes privés. Sa présence au sein du dispositif de démobilitation, mais aussi ses réflexions sur sa vision partenariale à venir, notamment avec les acteurs de la politique d'industrialisation de ces dix dernières années, traduisent une volonté d'anticipation et d'innovation dans la politique de l'emploi en Province Nord.

DÉMARCHE NOVATRICE POUR LA COMMUNICATION DE CAP EMPLOI

Le Système d'Information et de Communication de «Cap Emploi» est actuellement à l'étude pour être ouvert, évolutif. Des appels d'offres devraient préciser sa démarche vers une autonomie des problématiques informatiques de la structure en concertation avec la DTE. Permettre aux

agences de mieux communiquer entre elles ; utiliser les nouvelles technologies pour une meilleure interactivité avec nos partenaires et, penser les contours du futur système d'information de Cap Emploi ; telles sont les préoccupations actuelles. Une assistance à la maîtrise d'ouvrage est en cours de contractualisation. L'innovation, l'intégration au changement, donner du sens ; telles sont les orientations qui ont commandé nos divers consultations de partenaires potentiels.

DES DISPOSITIFS SUR MESURE : « RÉACTIVITÉ ! »

Actuellement sous utilisés, ces dispositifs sont à disposition des entreprises et constituent des outils efficaces pour faciliter l'intégration des demandeurs d'emploi. L'attractivité et l'efficacité de leurs dispositifs sont actuellement repensées

pour être opérationnels rapidement. Deux d'entre eux sont d'ores et déjà exploitables. Chacun de ces dispositifs répond à des objectifs et à des besoins bien distincts. Parmi ces dispositifs on trouve notamment le CDQ, (contrat de qualification), permettant la formation d'un salarié sur son temps de travail en vue d'acquérir une qualification professionnelle reconnue. L'ECST (évaluation des compétences en situation de travail), permet quant à elle à l'entre- prise de vérifier les compétences d'un demandeur d'emploi préalablement à toute embauche. Des contrats d'insertion permettent également d'adapter la qualification du demandeur d'emploi à la pratique et au milieu professionnel.

CAP EMPLOI
 Immeuble Henriot
 BP 47 - 98 860 Koné
 Téléphone : 47 26 65
 Courriel :
 direction@cap-emploi.nc

❖ RÉGLEMENTATION

Risques sanitaires



Un arrêté du gouvernement régleme-
te désormais de manière générale les modalités
et mesures sanitaires d'importation,
de transit et de transport en Nouvelle-
Calédonie des produits à risque sanitaire.
Sont considérés comme des produits à
risque sanitaire les produits susceptibles
d'introduire tout agent biologique d'origine
animale ou végétale nuisible à la santé
humaine, animale, végétale, à l'économie
ou à l'environnement. Le texte instaure une
classification de ces produits en fonction
de leur nature, de leur destination, du niveau
de risque et des mesures sanitaires. Sont
par exemple mentionnés les animaux, les
végétaux type engrais ou semences, les
denrées alimentaires d'origine animale
comme les viandes, miels, produits laitiers,
etc. Ainsi, les personnes souhaitant
importer des produits figurant dans cette
classification pourront le faire à condition
de déposer une demande d'analyse de risque
et d'établissement de mesures sanitaires
auprès du SIVAP avant débarquement. De
plus, tout produit considéré à risque doit
être accompagné d'un certificat sanitaire,
et fera l'objet d'un contrôle sanitaire au point
d'entrée. Il est conseillé de bien se renseigner
avant l'importation, puisqu'il existe par
ailleurs des régimes dérogatoires et des
mesures spécifiques pour certains produits.

Arr. n°2014-333/GNC du 13.02.14

JONC n°9005 du 11.03.14

❖ DROIT COMMERCIAL

Transfert de compétences

Depuis le 1^{er} juillet 2013, la Nouvelle-Calédonie
est compétente en droit commercial. Par
souti de lisibilité et d'accessibilité au droit,
le Congrès a procédé à la codification de
certains textes adoptés par les institutions
calédoniennes, au sein du Code de commerce
dans sa version applicable en Nouvelle-
Calédonie. Cette codification a également

permis de donner une valeur législative à des
textes adoptés par les institutions par voie
réglementaire (délibérations ou arrêtés). Ont
notamment été codifiés les textes relatifs
à la réglementation économique tels que
les pratiques restrictives de concurrence
et les pratiques anticoncurrentielles ainsi
que les pouvoirs d'enquêtes des services
du gouvernement. Le Code de commerce
dans sa version applicable en Nouvelle-
Calédonie est disponible sur le site internet
www.juridoc.gouv.nc.

Lp. N°2014-7 du 14.02.14

JONC n°9006 du 25.02.14

❖ CONSOMMATION

Étiquetage des prix

La réglementation relative à l'étiquetage
des prix pour la vente au détail de fruits et
légumes frais a été modifiée. Auparavant,
il était exigé que l'affichage du prix de ces
produits soit assuré de manière visible et
lisible par panneau d'affichage ou tout moyen
approprié, avec des caractères de dimension
1,8 x 0,3 cm. Désormais, l'affichage doit être
assuré au moyen d'un panneau ou écriteau
placé à proximité immédiate des produits
concernés, dans un emplacement apparent
et directement visible par le consommateur,
de sorte qu'il n'existe aucune incertitude
quant au produit auquel il se rapporte, avec
des caractères de dimension 1 x 0,1 cm.

Arr. n°2014-439/GNC du 25.02.14

JONC n°9009 du 06.03.14



❖ PROTECTION

Harcèlement moral et sexuel

Les dispositions du Code du travail relatives
au harcèlement moral et sexuel ont été
étendues à tous les agents exerçant leurs
fonctions dans le secteur public.

Lp. N°2014-9 du 18.02.14

JONC n°9006 du 25.02.14

Dél. n°15 du 18.02.14

JONC n°9009 du 06.03.14

PERMIS POUR L'EMPLOI

Un arrêté du gouvernement précise
les nouvelles dispositions relatives au
« Permis pour l'emploi ». Il s'agit d'une
aide forfaitaire pour la préparation aux
épreuves théoriques et pratiques en vue
de l'obtention du permis de conduire de
catégorie B, afin de favoriser l'insertion
dans la vie professionnelle. Peuvent
bénéficier de ce dispositif les personnes
âgées de 18 à 26 ans, régulièrement
inscrites comme demandeurs d'emploi et
admissibles par l'APE de la Nouvelle-Calédonie
à effectuer une formation relevant de la
programmation de la FPC, ainsi que les
apprentis en dernière année de formation
et satisfaisant aux conditions d'âge. Le
bénéficiaire dispose d'un délai de 15 jours
à compter de la date d'octroi de l'aide pour
s'inscrire à la formation de son choix.

Arr. n°2014-453/GNC du 25.02.14

JONC n°9009 du 06.03.14

❖ EMPLOI

Groupements d'employeurs

Une loi du pays a instauré la possibilité
de créer un groupement d'employeurs :
cela permettra aux petites entreprises de
mutualiser les frais et partager leur savoir-
faire relatif à la gestion de salariés communs
(voir Fiche pratique pages 30 & 31).

Lp n°2014-3 du 12.02.14

JONC n°9006 du 25.02.14

Dél. n°114/CP du 18.02.14

JONC n°9009 du 06.03.14

❖ INTÉRESSEMENT

L'intéressement a pour objet d'associer
collectivement les salariés aux résultats
de l'entreprise, à l'accroissement de ses
performances ou à l'amélioration de sa
productivité. Une loi du pays encadre
désormais les modalités d'instauration de
l'intéressement, qui n'est plus à la discrétion
de l'employeur. En effet, dans les entreprises
de plus de 50 salariés, l'employeur est tenu
d'engager chaque année une négociation sur
l'intéressement, sous peine d'encourir une
amende d'un montant de 50 000 F par salarié.

Lp. N°2014-8 du 18.02.14

JONC n°9006 du 25.02.14

Dél. n°117/CP du 18.02.14

JONC n°9009 du 06.03.14

TAUX DE L'USURE AU 2^E TRIMESTRE 2014

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	7,91 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	3,92 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	4,79 %
- Découverts en compte	13,37 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	4,31 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13,37 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	5,19 %
- Prêts à taux variable	4,64 %
- Prêts relais	5,39 %

Autres crédits

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 ^F	20,27 %
- Entre 357 995 ^F et 715 990 ^F	15,09 %
- Supérieurs à 715 990 ^F	10,21 %

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.

2014	0,04 %
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

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^{er} 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 février : 119,93 / IRL mars : 119,94*

- Pour tout renseignement, contactez la Direction des affaires économiques : tél. 23 22 50 - dae@gouv.nc

INDICE ET TAUX

- Prix mars 2014	104,61 %
- Prix mars 2014 hors tabac	104,46 %
- Inflation 2014 hors tabac	- 0,40 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,10 %

SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1^{ER} MARS 2013)

- SMG horaire	899,32 ^F
- SMG mensuel	151 985 ^F

SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1^{ER} MARS 2013)

- SMAG horaire	764,63 ^F
- SMAG mensuel	129 189 ^F

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2014

- Plafond Cafat	352 000 ^F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	494 300 ^F
- Tranche 2 (jusqu'à 5 111 200 F CFP)	494 301 ^F
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat)	297 100 ^F
Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	
- Plafond Formation professionnelle	352 000 ^F
Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2012	2013	2014
Janvier	96	101,34	101,50
Février	96,23	101,30	101,52
Mars	98,43	101,29	101,49*
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	101,45	
Novembre	100,02	101,53	
Décembre	100	101,46	

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

* = Indice provisoire.

FRUITS & LÉGUMES

La transparence des prix

**PRIX
PRODUCTEUR**

**PRIX
INTERMÉDIAIRE**

TOUCHE

PRIX PRODUCTEUR / INTERMÉDIAIRE

**PRIX
PUBLIC**

CFP
LE KG

■ LOCAL ■ IMPORT



**ACCORDS
VIE CHÈRE**

Il est maintenant obligatoire d'afficher la composition du prix de vente public.

Une info à donner ou à demander

APPEL GRATUIT
N°Vert 05 67 89

La vie chère, c'est l'affaire de tous !



GOUVERNEMENT DE LA
NOUVELLE-CALÉDONIE



LOCAUX PROFESSIONNELS À LOUER

ZICO Païta Dock 130 000 F HC



En plein cœur de la zone industriel de PAÏTA, Docks NEUFS de 85m² + 40m² de mezzanine avec bloc sanitaire. Libre de suite. Négociable !

VDC Local Cial 450 000 F HC



Local, possibilité de profession libérale ou bureaux, sur axe passant de 190m² + cour privative de 80m², 2 WC, douche, pkgs sécu et privative. Volets Roulants sur baies vitrées.

Ducos Dock 455 000 F HC



Sur un terrain de 12 ares 54 centiares, dock sous forme de demi-lune, d'environ 400m² comprenant un entrepôt et un bureau de 30m² avec sanitaires.

Ducos Dock 70 000 F HC



En pleine zone industriel, dock à usage de STOKAGE ou PETIT USINAGE de 60m², + évacuation sanitaire + coin douche fermé. Sécurisé par porte métallique coulissante, 1 pkg privatif.

Centre-Ville Local Cial 450 000 F HC



En plein cœur du Centre Ville de Nouméa, situé dans la galerie marchande de l'immeuble Le BOTICELLI, local brut de 166m². Idéal pour un commerce ou une administration.

Ducos Local Cial 630 000 F HC



Ducos Le Centre : Très bon emplacement pour ce local de 420m² décomposé en 240 m² au sol et 180m² en mezzanine. Possibilité de commerce ou bureau, ou de le scinder en partie égale. Local brut.

12 rue Tourville - Quartier Latin Tél : 25.25.26 Fax : 25.37.90

www.tropic.nc



Rejoignez-nous sur

CALTRAC DÉMÉNAGE.

À PARTIR DU 6 MAI, RETROUVEZ-NOUS À LA Z.I.C.O. II DE PAÏTA.



Caltrac
104 rue Servat no Magenta Nou méa
Tél : 43 81 81 / Fax : 43 81 15
Email : caltrac@caltrac.nc

Caltrac
Z.I.C.O. II DE PAÏTA
Tél : 43 81 81 / Fax : 43 81 15
Email : caltrac@caltrac.nc



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

INDUSTRIE-PRODUCTION

➤ **Pépinière SARL + foncier en SCI (33 ha) en province Sud.** Grands sujets, gazières, divers... 8 ha exploités, 25 ha libres dont 8 prêts à une exploitation immédiate. Eau et électricité sur l'ensemble de la parcelle. Clients : paysagistes, distribution spécialisée, contrats avec clientèle. Activité en croissance. Plus de 10 ans d'ancienneté. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession pour cause de départ à la retraite. CA de 51 à 100 MF. Prix : 133 MF / 1118 K€

➤ **Agroalimentaire. Tazar, entreprise de transformation de poissons, laboratoire de production et commercialisation, située en province Sud.** EBE : 11,5 MF. L'entreprise bénéficie d'une bonne réputation, d'accords commerciaux et l'activité est en croissance. Plus de 10 ans d'ancienneté. Effectif : de 5 à 10 salariés. Cession pour cause de changement d'activité du dirigeant. CA de 100 à 300 MF. Prix : 70 MF / 588 K€

➤ **Chaudronnerie, tuyauterie, soudure, transport de fluides calorifuges.** Entreprise située en province Sud. Grande technicité, marchés signés, rentabilité, activité en croissance. Capitaux propres : 66 MF. Résultat net : 27 MF. Dettes financières + trésorerie. Plus de 10 ans d'ancienneté. Effectif de 5 à 10 salariés. CA de 100 à 300 MF. Prix : 70 MF / 588 K€

COMMERCE

➤ **Commerce d'alimentation générale + carburants. SCI Immobilier 600 m² sur 21 ares inclus.** Plus de 10 ans d'ancienneté. Effectif : de 5 à 10 salariés. Cession pour cause de changement d'activité du dirigeant. Excellente zone de chalandise, forte progression, amélioration des marges d'achat possibles. CA de plus de 301 MF. Prix : 260 MF / 2184 K€

➤ **Bijouterie. Or, argent, bagues, colliers, montres.** Atelier de fabrication, lamineuses, etc. Positionnement idéal au centre-ville, située en province Sud. Bail 3/6/9, loyer faible, pas de porte. Plus de 10 ans d'ancienneté. Cession de parts sociales pour cause de départ à la retraite. Valeur du stock : 25 MF. Pas d'employés. CA de moins de 25 MF. Activité à redynamiser. Prix : 28 MF / 235 K€

SERVICES

➤ **Location de scooters et motos.** Entreprise située en province Sud en progression constante. EBE 2013 : 7,3 MF. Qualité du stock, perspectives de développement, activité en croissance. Pas de salariés. Moins de 5 ans d'ancienneté. CA de moins de 25 MF. Profil du repreneur : permis moto, apport de 12 MF. Prix : 22 MF / 185 K€

En partenariat avec Cessions Acquisitions.
 Vous souhaitez évaluer, acheter ou vendre une entreprise ?
 Contact : 23 71 67 - www.cessionsacquisitions.nc
 Immeuble Le Fuji - 16 rue Bichat - 98800 Nouméa CP 158 T
 Garantie Trésor Public



NOUVELLE-CALÉDONIE

ARTISANAT LOCAL

➤ **Salon de l'artisanat d'art de l'AMAC**

Du 17 au 24 mai
 Le salon des créations des artisans d'art locaux pour la Fête des Mères.

[Maison des artisans, Nouville.](#)
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90
artisans@can.lnc

MÉTROPOLE

RELATION CLIENT

➤ **Job Salon Relation Client**

Le 22 mai
 Salon de recrutement consacré aux métiers de la relation clients.

[Espace Champerret](#)
 Tél. +33 8 99 02 74 96

EMPLOI DES CADRES

➤ **Salon APEC**

Le 3 juin
 Salon dédié au recrutement et à l'évolution professionnelle des cadres débutants ou expérimentés.

Espace de rencontres en face à face des candidats à la recherche de nouvelles opportunités professionnelles et espace conseil animé par des consultants de l'Apec.
[Paris Expo CNIT - Paris la Défense](#)
 Tél. : +33 8 99 02 91 22

INTERNATIONAL

TIC

➤ **IT Indo Comm**

Du 14 au 16 mai
 Tout l'univers des technologies de l'information et de la communication. Retrouvez les dernières tendances et les derniers produits développés à destination des entreprises.

[Jakarta, Indonésie.](#)
www.ictindonesia.com

INDUSTRIE

➤ **NMW National Manufacturing Week Sydney**

Du 13 au 16 mai
 Salon international pour l'industrie manufacturière. L'occasion de découvrir les nouveaux produits et les innovations de l'industrie manufacturière.
[Sydney, Australie.](#)
www.nationalmanufacturingweek.com.au



CRÉATION D'ENTREPRISE

➤ **The Franchise & Business Opportunities Expo**

Les 17 et 18 mai
 Grande plate-forme de conseil entièrement consacrée à la franchise et à la création d'entreprise.

[Dallas, États-Unis.](#)
www.nationalevent.com

ÉNERGIES

➤ **Intersolar Europe 2014**

Du 2 au 6 juin
 Salon international et conférences sur l'industrie solaire. Intersolar est un des plus grands salons professionnels au monde consacré aux technologies solaires. Il traite à la fois de l'énergie photovoltaïque et de l'énergie thermique.

[Munich, Allemagne.](#)
www.intersolar.de



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.

GÉNÉRATION E-COMMERCE

Le magazine de commerce et de consommation s'intéresse ce mois-ci aux différentes générations de patrons de l'e-commerce et à l'intérêt de la monnaie virtuelle sur ce marché. **LSA** met également en lumière l'expansion des enseignes Castorama et Brico Dépôt en France. Un sujet complet avec l'interview de Sir Ian Cheshire, PDG du groupe anglais de bricolage Kingfisher. À lire également, toutes les tendances du marché de la dosette, des pâtes Lustucru et de la bière.

Disponible en consultation au Service informations économiques de la CCI



Communication et coaching



Vous pensez que les robots suppriment des emplois ? Pourtant, en plus d'en créer, ils sont l'avenir de l'économie. **Management** propose de déraciner les idées reçues au moment où Google arrive sur le marché de l'intelligence artificielle.

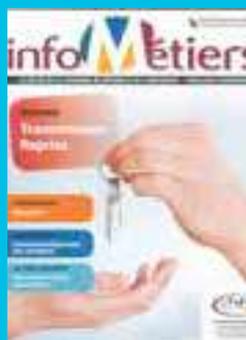
Le magazine nous propose aussi toutes les clés pour donner un nouveau souffle à sa carrière dès 35 ans. De bons conseils, des bons plans et de la stratégie, le mensuel est l'outil complet au service de l'info et du management.

Disponible en consultation au Service Informations économiques de la CCI

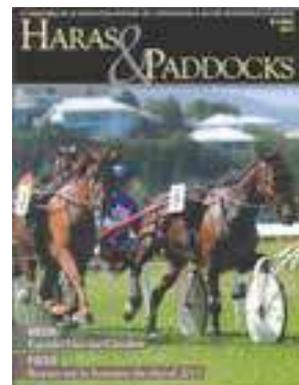
TRANSMISSION, REPRISE D'ENTREPRISE

La transmission d'entreprise est un sujet essentiel qui comprend la sauvegarde d'emplois et l'assurance de l'avenir des salariés. La revue de la Chambre de métiers met en avant dans son magazine **Info Métiers** des profils variés de transmetteurs et de repreneurs d'entreprises artisanales. Également au sommaire, de nombreuses actus locales et des rubriques qui débordent d'informations pratiques. Le 10 juillet prochain, les 6800 artisans du répertoire voteront pour le renouvellement des membres de la CMA.

Disponible en consultation au service Informations économiques de la CCI



Hippisme calédonien



Haras & Paddocks est le nouveau rendez-vous des amoureux de sports équestres. Pour ce premier numéro, l'hippisme calédonien est sur la piste. Le dossier évoque l'avant et l'après 2012 et les changements opérés pour que la Nouvelle-Calédonie s'impose dans le milieu. L'arrivée très attendue du PMU est d'ailleurs prévue cette année. Au travers de portraits, la présentation des infrastructures et des métiers, ainsi qu'un zoom sur de nombreuses disciplines de la filière équine, le magazine finement illustré est la vitrine de la Fédération hippique, de l'URA équine et du CRE de Nouvelle-Calédonie.

**Disponible chez les dépositaires de presse
Prix : 850F**

LE COIN DU LIVRE Finance et management

Destiné aux managers qui ont besoin de maîtriser rapidement l'ensemble des aspects de gestion et de finance, ce livre apporte des réponses pratiques : faire un bilan, évaluer des stocks, construire un business plan, calculer la rentabilité d'un investissement, ou encore bâtir un plan de financement. *L'essentiel de la finance à l'usage des managers*, est un ouvrage

complet pour maîtriser les chiffres de l'entreprise. Son auteur, Pierre Cabane, est l'ancien n°2 de l'Oréal. Il a ensuite créé sa propre marque de cosmétique bio. L'entrepreneur enseigne également à Paris Dauphine et Science Po Paris.

**Editions Eyrolles, mars 2014,
384 pages.**



VOUS PAYEZ
COMMENT ?

PAR
**CHÈQUE
DÉJEUNER
CALÉDONIEN**

J'AI
FAIM!

MIAM!

BON
APPÉTIT!

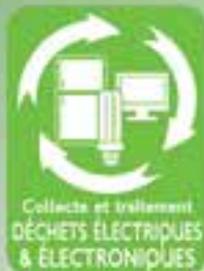
FIN BON!



**Cela vous intéresse ?
Contactez nous**

Tel : 26 56 00 / Fax : 26 56 01
www.cheques-services-caledoniens.nc

 **Rejoignez-nous**



Collecte et traitement
DÉCHETS ÉLECTRIQUES
& ÉLECTRONIQUES



RECYCLONS

nos vieux appareils
électriques et électroniques*

RENDEZ-
VOUS:

AVRIL | MAI

4 LIEUX D'APPORT VOLONTAIRE

CENTRE COMMERCIAL

GÉANT

Parking

SAINTE-MARIE



vendredi 25 | samedi 26
vendredi 2 | samedi 3
7h → 18h 30

CENTRE COMMERCIAL

CARREFOUR

Parking

KENU-IN



vendredi 25 | samedi 26
vendredi 2 | samedi 3
7h → 18h 30

**PARKING
MUNICIPAL**

BAIE DE LA MOSELLE



vendredi 25 | samedi 26
vendredi 2 | samedi 3
7h → 18h 30

**ST-VINCENT
DE PAUL**

BOULARI | MONT-DORE



lundi · mardi · jeudi · vendredi
9h → 15h
mercredi · samedi
9h → 12h

Et bien sûr, partout en province Sud, VOS DÉCHÈTERIES vous accueillent aux horaires habituels et LES RECYCLENT.



* Les équipements informatiques et de télécommunication
Les gros appareils ménagers
Les lampes et matériels d'éclairage

province-sud.nc



La province Sud agit pour vous

