

## DOSSIER Les commerces font leur @révolution

p.22

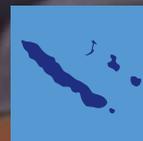
### VIE DE LA CCI

Une journée dédiée à l'esprit d'entreprise

### ÉCONOMIE

Vavouto, un tremplin vers l'avenir

Avec nous,  
être plus  
compétitif,  
c'est agir avec  
toutes les cartes  
en mains.



## Étonnez-vous des chiffres sur le monde de l'entreprise.

- > De qui parle-t-on quand on évoque l'entreprise calédonienne?
- > Qui sont les employeurs?
- > Qui sont les salariés?

Retrouvez toutes les réponses dans le **Carnet de Santé de la Nouvelle-Calédonie et des Entreprises.**



À télécharger  
gratuitement sur :  
www.medef.nc



Fédération des entreprises  
**MEDEF NC**

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

# Sommaire

## Les commerces font leur @évolution p22



### Actualités

Rendez-vous de l'économie sur la loi relative à la concurrence p4

### Vie de la CCI

Une journée dédiée à l'esprit d'entreprise p5

Votre enseigne : un outil de communication qui compte p6

## ZOOM ENTREPRISE e+, le spécialiste calédonien de l'électroménager p8



### Actualités d'entreprises

p10-11-12

### Rencontre

Développement du pôle juridique dans le nord p14

### Économie

Vavouto, un tremplin vers l'avenir p16

Les brèves du Pacifique p17

### Provinces

Des maisons aux os d'acier p18

### Économie numérique

Voici venu le temps de la 4G p20

## SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Évaluer les risques en entreprise : une obligation p28



### Fiche pratique

Le carnet ATA simplifie le passage en douane p30-31

### Formation

Les serious games : un outil de formation ludique et innovant p33

### Quiz p34

Votre entreprise est-elle innovante ?

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

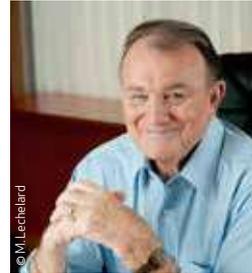
### Foire aux Questions/Agenda p38

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, 98849 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 : Julie Alexandre, Hélène Garnier, Chloé Jez, Frédérique de Jode, Pierre-Yves Meunier, Vincent NC, Kathleen Rengnet, Beryl Ziegler, Françoise Bonnet Crestani - Coordination rédaction: Rezo - Réalisation: Concept Couverture: Éric Bua - Régie publicitaire: Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage: 14 000 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.



## Édito

ANDRÉ DESPLAT  
Président de la CCI-NC

Développer une stratégie commerciale innovante est souvent la clé pour réussir à se distinguer dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Les comportements d'achat des consommateurs évoluent. Les commerces s'adaptent, voire même précèdent ces évolutions, en adoptant de nouvelles stratégies ou de nouveaux concepts. Du marché de niche au « concept store », en passant par la vente en ligne, CCI Info vous propose ce mois-ci de découvrir ces nouveaux types de commerces qui, pour tirer leur épingle du jeu, ont choisi de se démarquer.

Nous donnons rendez-vous le 30 juillet à Poindimié, pour la Journée de l'entreprise, à tous les porteurs de projet et chefs d'entreprise qui souhaitent s'implanter dans le nord. Journée qui permet à la CCI de répondre au nécessaire équilibre Ouest/Est. Vous découvrirez également la 2<sup>e</sup> édition du concours Florilège des enseignes calédoniennes, une initiative de l'Alliance Champlain à laquelle nous sommes heureux de nous associer. Une idée originale qui met la créativité des commerçants à l'honneur.

Bonne lecture.

## RENCONTRE AVEC LA MINISTRE DES OUTRE-MER

André Desplat, président de la CCI-NC et de l'Association des CCI des Outre-mer (ACCIOM), en compagnie des 10 autres présidents des Chambres de commerce et d'industrie des Outre-mer, a rencontré, le 26 mai dernier, George Pau-Langevin. Une réunion qui leur a permis d'évoquer, avec la ministre nouvellement nommée, les sujets relatifs aux conditions nécessaires pour encourager et accompagner le développement économique ultra marin. Il y a été en particulier question de formation des jeunes, de déclinaison du pacte de responsabilité et de solidarité, d'aide fiscale à l'investissement productif et social (dont l'application est assurée jusqu'en 2017). L'ACCIOM a ainsi pu défendre les nombreux dossiers essentiels à ses actions en faveur de l'emploi, de la formation et du dynamisme économique des outre-mer.



4

## Loi relative à la concurrence : vous êtes concerné !

les rendez-vous de l'économie

Connaissez-vous vraiment les enjeux liés à la nouvelle loi du pays relative à la concurrence ?

Votre entreprise et vos projets pourraient en être impactés. Vous envisagez de racheter une entreprise active en Nouvelle-Calédonie ? Vous prévoyez d'ouvrir ou d'agrandir un commerce de détail ou de procéder à un changement d'enseigne ? Savez-vous que vous devez notifier vos opérations auprès du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, avant leur réalisation, sous peine d'amende et de devoir les défaire ? Vous bénéficiez de droits exclusifs d'importation ? Savez-vous qu'en cas de position dominante ou si vous détenez plus de 25 % de parts de marché sur une zone de chalandise et réalisez un CA supérieur à 600 MF, et si cette situation devait soulever des préoccupations de concurrence, des engagements pourraient vous être demandés ou des injonctions vous être imposées ? La CCI et la Direction des affaires économiques (DAE) organisent un *Rendez-vous de l'économie* le **jeudi 17 juillet à 18h à l'Auditorium de la CCI**, qui vous dira tout ce qu'il vous faut savoir sur le sujet.

Inscriptions et renseignements au 24 31 00 / [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc)  
Pour contacter la DAE : Tél. 23 22 50  
[concentration.dae@gouv.nc](mailto:concentration.dae@gouv.nc)

## Groupama Pacifique agit pour la sécurité routière

À l'initiative de ses administrateurs (clients sociétaires élus) et dans la lignée des actions entreprises par le groupe en matière de prévention, Groupama Pacifique œuvre pour la sécurité routière : stages de sensibilisation, flyers, éthylotests, kits sécurité... Sur 8 stages programmés en 2014 sur tout le territoire, 3 se sont déjà déroulés à Koné, Bourail et Nouméa pour la plus grande satisfaction des participants. Ces derniers sont amenés à prendre conscience des risques de la route et à s'interroger sur leur propre comportement au volant. Groupama a choisi de cibler en priorité les jeunes conducteurs qui sont malheureusement le plus souvent les victimes de la route, mais tous les sociétaires sont les bienvenus à ces stages. Ceux qui y participent bénéficient d'avantages exclusifs sur leurs contrats. La sécurité routière était d'ailleurs le thème majeur des Assemblées générales Groupama qui se sont déroulées en juin. Pour en savoir plus et connaître le calendrier des stages, envoyez un mail à [contact@groupama-gan.nc](mailto:contact@groupama-gan.nc)

Groupama-Gan Pacifique - Immeuble Le Centre  
30 route de la baie des Dames, Ducos - Tél. 25 55 00

## 5 000 000 F



C'est le montant des dotations attribuées par la CCI et *Les Nouvelles calédoniennes*, en partenariat avec la BCI et le gouvernement, à partager entre les 12 finalistes des Trophées de l'entreprise 2014. Le lauréat de chacune des 4 catégories

- environnement, création d'entreprise, innovation et dynamisme économique, entreprise numérique - sera récompensé par un chèque de 500 000 F. Des espaces publicitaires dans *Les Nouvelles calédoniennes* et le *CCI Info*, ainsi que des formations CCI seront également à la clé. Chefs d'entreprise, les dossiers de candidature sont à retirer dans les agences CCI du territoire, ou téléchargeables sur les sites [cci.nc](http://cci.nc) et [lnc.nc](http://lnc.nc). Date limite du dépôt des dossiers le vendredi 8 août.

Plus de renseignements : [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc) ou au 24 42 34

## MELBOURNE ET NORFOLK AU BOUT DE LA PISTE

Les deux nouvelles destinations ouvertes par Aircalin et Air Calédonie offrent de belles perspectives de voyage aux Calédoniens. Mais la liaison avec la capitale du Victoria est avant tout un espoir de croissance pour Aircalin et l'économie touristique locale. En effet, Melbourne et sa région représentent un vivier de plus de 4 millions d'habitants. Et l'ouverture imminente du Sheraton de Deva devrait être un facteur de séduction supplémentaire pour les touristes australiens. Quant à la liaison avec Norfolk (environ une dizaine de vols sont programmés jusqu'à la fin de l'année), proposée par Air Calédonie en partenariat avec le voyageur Touramex, c'est une destination qui, dès le premier vol du 13 juin, a su séduire les Calédoniens puisque les 63 places disponibles étaient toutes occupées !

# Une journée dédiée à l'esprit d'entreprise

Afin de toujours mieux contribuer au développement économique du territoire, la CCI, en partenariat avec la province Nord, organise la nouvelle édition de la Journée de l'entreprise, mercredi 30 juillet, à l'hôtel Tiéti de Poindimié.

Cet événement s'adresse aux entrepreneurs ou porteurs de projet qui souhaitent lancer ou développer une activité en province nord. Une occasion unique pour eux de trouver des réponses concrètes à toutes les questions qu'ils se posent en termes de financement, fiscalité, formation, aides disponibles ou encore gestion. En 2013, la CCI a enregistré 5069 créations d'entreprises,

contre 3843 en 2012. C'est cette dynamique que la Chambre consulaire accompagne au quotidien et que la Journée de l'entreprise souhaite soutenir. Après plus de 200 visiteurs et 18 exposants à Koné en 2013, la Journée de l'entreprise porte avec succès la volonté de la CCI d'accompagner les entreprises en province Nord et de leur apporter toute l'aide nécessaire.

## Frédéric Prentout,

responsable des agences CCI de l'intérieur vous dit tout sur cette journée.

### Pourquoi une Journée de l'entreprise à Poindimié ?

Cela fait partie de notre mission de service public que d'aller à la rencontre de ceux qui veulent entreprendre. De plus, organiser cet événement à Poindimié nous permet de participer au rééquilibrage Ouest/Est. Tous ceux qui sont porteurs d'un projet en province Nord, d'où qu'ils viennent, sont les bienvenus.

### Concrètement, comment se déroulera cette journée ?

Tout d'abord, afin de faciliter l'accès à Poindimié, nous avons mis en place des navettes gratuites à la disposition des visiteurs du nord. Pour ceux qui sont intéressés, de Pom en passant par Koumac, Koné, Ouégoa, Pouebo, Canala ou encore Houaïlou, le point de ralliement est la mairie (pour plus d'informations pratiques, contactez Isabelle Debels au 42 68 20). Ensuite, de 8h à 17h, les visiteurs pourront directement poser leurs questions à chacun des exposants présents, et ce, de manière confidentielle, lors de conversations en tête à tête. La philosophie étant «à question précise, réponse précise»!

## Les partenaires exposants

L'ensemble des intervenants indispensables tout au long de la vie d'une entreprise seront présents à Poindimié afin de répondre à toutes les questions des visiteurs.

- Du côté des institutions : CMA, CANC, province Nord et CCI,
- Pour le financement : toutes les banques de Nouvelle-Calédonie ainsi que les financements alternatifs (ADIE, ICAP, Initiative NC...),
- Les services fiscaux et la CAFAT,
- Les organisations représentatives comme la CGPME et le MEDEF-NC qui sont une source d'informations importante et permettent aux futurs entrepreneurs de se fédérer et de faire entendre leur voix,
- La défiscalisation,
- Des lotisseurs et spécialistes de l'aménagement foncier,
- Le juridique afin de tout savoir sur les réglementations et les activités réglementées.



## LA CCI À VOTRE ÉCOUTE

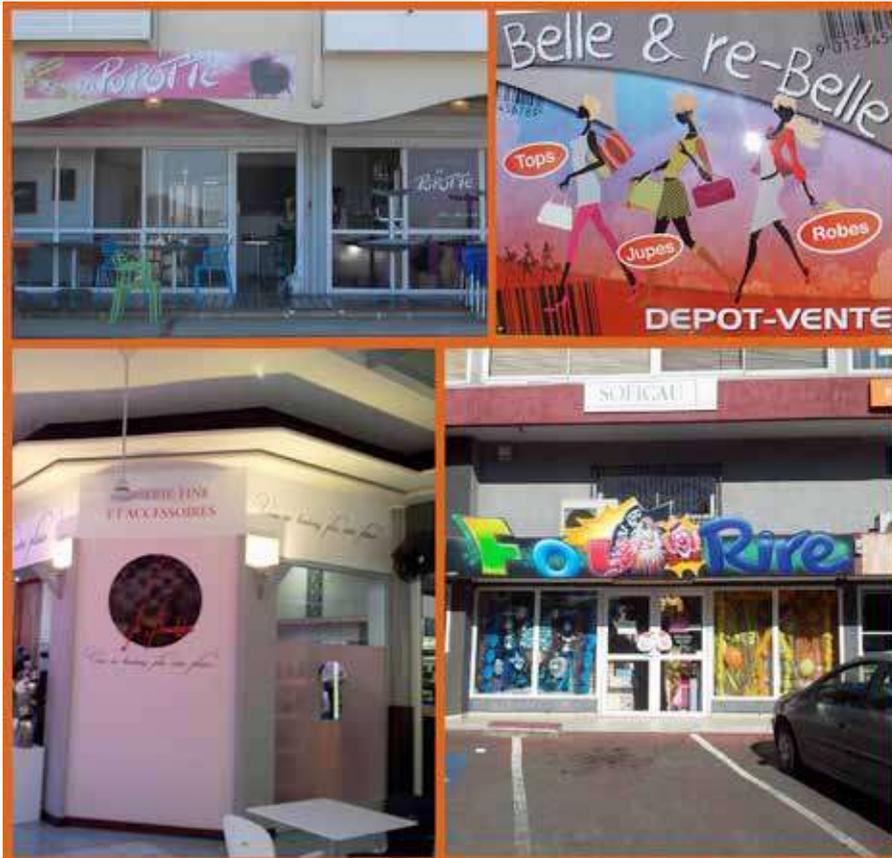
De nombreux représentants de la CCI seront présents le 30 juillet : André Desplat, président, Michel Merzeau, directeur général, Pierre Kolb, président de la commission Nord, Yannick Gloux-Bauchet, président de la commission tourisme, Cécilia Lacube, directrice du Pôle appui aux entreprises...

### Pour plus d'informations :

CCI de Pont-Blanc à Koné  
Tél. 42 68 20 / [kne@cci.nc](mailto:kne@cci.nc) / [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

# Votre enseigne : un outil de communication qui compte

L'alliance Champlain, en partenariat avec la CCI, lance la 2<sup>e</sup> édition du concours Florilège des enseignes calédoniennes, qui valorise la créativité et l'imagination des commerçants dans le choix du nom de leur enseigne.



Les enseignes primées en 2013.

**A**insi donc, pour la 2<sup>e</sup> année, l'Alliance Champlain, qui a pour objectif de porter haut la richesse et la beauté de la langue française, a choisi de récompenser les artisans et commerçants qui ont su créer une enseigne originale dont le nom est à la fois porteur de sens et en adéquation avec leur activité. En effet, pour Daniel Miroux, président de l'association « *le choix d'un nom pour un commerce permet d'identifier son activité, de la reconnaître et de s'en souvenir, tout en jouant avec les mots* ».

L'an dernier, lors de la première édition des Florilèges, ce n'étaient pas les commerçants qui avaient concouru, mais le public calédonien qui avait envoyé plus de 200 photos de leurs enseignes préférées.

La boutique de dépôt-vente de vêtements Belle et re-Belle s'était vu attribuer le Nautile d'or, la première des récompenses. Quatre autres enseignes furent distinguées : Le Boudoir, boutique de lingerie fine à Nouméa, Fou rire, magasin d'articles de fête et de divertissement à Nouméa, La Popotte, restaurant au Mont-Dore, et enfin La Case à coiffer, salon de coiffure à Nouméa.

## Florilège des enseignes calédoniennes, 2<sup>e</sup> édition

Le regard du public calédonien est encore une fois sollicité afin qu'il sélectionne les enseignes de son choix. Et, cette année, les commerces peuvent également participer au concours de leur propre fait. Pour être sélectionnées, les appellations des

commerces doivent être rédigées en français ou en langues océaniques du pays, sans utilisation de mots étrangers ni d'anglicisme, et posséder un nom porteur de sens.

### Comment participer ?

Les photos des enseignes – qui peuvent être fixes ou ambulantes – doivent être envoyées entre le 15 juillet et le 15 septembre, en précisant la localisation du commerce ainsi que le type d'activité, soit par courrier à L'Alliance Champlain – BP 8133 – 98807 Nouméa, soit par courriel à [alliance.champlain@offratel.nc](mailto:alliance.champlain@offratel.nc)

Le jury, composé de membres de l'Alliance Champlain et de représentants de la CCI, distinguera les cinq meilleures enseignes dont la lauréate du Nautile d'or. Les résultats seront proclamés au mois d'octobre. Tous à vos appareils photo !

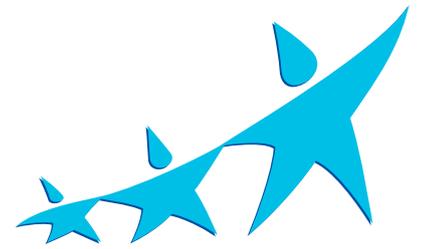
## L'ALLIANCE CHAMPLAIN SALUE LA CRÉATIVITÉ DES COMMERÇANTS

L'association agit depuis 1983 sur le territoire pour la promotion de la langue française (concours de nouvelles, dons de livres...), et c'est dans cette perspective que s'inscrit le Florilège des enseignes calédoniennes. Pour Daniel Miroux, président de l'alliance « *pour moi, une enseigne se singularise des autres quand elle s'exprime avec de l'esprit et, pourquoi pas, avec de la poésie dans la belle langue de Molière* ».

### Plus d'informations :

Alliance Champlain – Tél. 92 98 43  
[alliance.champlain@offratel.nc](mailto:alliance.champlain@offratel.nc)

La Chambre de commerce et  
d'industrie et Les Nouvelles  
calédoniennes présentent,



# Les Trophées de l'entreprise



## 4 CATÉGORIES

2<sup>e</sup> édition



Environnement



Création d'entreprise



Innovation et  
dynamisme économique



Entreprise numérique

**À la clé 5 millions de francs\*  
de récompenses à partager**

**Chefs d'entreprise,  
mettez en lumière  
votre réussite !**

En partenariat avec :



Dossiers de candidature à retirer dans toutes les CCI  
ou à télécharger sur [www.cci.nc](http://www.cci.nc) - [www.lnc.nc](http://www.lnc.nc)  
Renseignements : [com@cci.nc](mailto:com@cci.nc) ou 24 42 34

Date limite de dépôt des dossiers :  
**vendredi 8 août 2014**

\*Dans chaque catégorie : le lauréat sera récompensé par un chèque de 500 000 F, le 2<sup>e</sup> prix, par des espaces publicitaires dans Les Nouvelles calédoniennes d'une valeur de 400 000 F et le 3<sup>e</sup> prix par des formations CCI, ainsi que des espaces publicitaires dans le CCI Info d'une valeur totale de 350 000 F.

# e+, le spécialiste calédonien de l'électroménager

L'histoire de l'enseigne « e+ », spécialisée dans la vente d'appareils électroménagers, est un peu celle de David contre Goliath. Il aura en effet fallu une sacrée volonté à son fondateur, Fabrice Lesecq, pour se faire une place au soleil sur un marché où les « poids lourds » ne manquent pas.



Fabrice Lesecq, fondateur d'e+, et une partie de ses collaborateurs de l'établissement de Ducos.

8

Nous sommes à la fin des années 90... Alors vendeur dans un magasin de meubles nouméen, Fabrice Lesecq cherche à convaincre son employeur de commercialiser de l'électroménager.

En vain... C'est ainsi que les destins basculent. Il décide alors de louer un « corner » à son employeur pour se lancer seul dans l'aventure. La suite lui donnera raison, puisqu'après avoir ouvert son premier local en propre en 2002, à Ducos, Fabrice Lesecq investira le nord de la Grande Terre avec les lancements successifs d'établissements e+, à Koumac en 2008, Poindimié en 2010 et Pouembout enfin, début 2014.

## Du grille-pain au congélateur de 700 l et plus

Sans surprise, c'est la surface de vente de Nouméa qui joue le rôle de locomotive en termes de chiffre d'affaires. Avec un peu plus de 180 millions de francs annuels, celle-ci pèse environ pour 2/3 dans le CA consolidé du groupe. Cela étant, le local de Pouembout connaît d'ores et

déjà un développement remarquable et Fabrice Lesecq espère atteindre un CA de 40 millions dès cette année.

Avec un positionnement que son dirigeant qualifie de « *moyen-haut de gamme, avec cependant quelques produits d'appel ou d'entrée de gamme* », e+ balaye tout le spectre de l'électroménager, du petit ustensile (cafetière, grille-pain) aux « gros » blancs que sont les lave-linge, les réfrigérateurs ou les lave-vaisselle, en passant par les encastrables et les cuisinières « *point fort de notre assortiment* » selon Fabrice Lesecq, même s'il tient à préciser que les encastrables ne sont pas (encore ?) « *des produits qui se vendent en Brousse* ». Exception faite de ces fameux « encastrables », le gérant d'e+ assure que la demande dans le nord est quasi identique à celle de sa zone de chalandise nouméenne. Tout au plus y a-t-il développé un rayon « vaisselle » absent à Ducos, afin d'être en adéquation avec une clientèle dont le pouvoir d'achat est, en moyenne, plus faible.

## Des marges raisonnées et raisonnables...

La force de l'enseigne repose à la fois sur la qualité des produits, avec des marques comme De Longhi (Italie), Kenwood (Japon) ou Elba (Nouvelle-Zélande), et sur une politique de prix compétitive rendue possible grâce à des coûts d'exploitation et de distribution soigneusement maîtrisés. Ainsi, les locaux ne sont pas surdimensionnés (en moyenne 100 m<sup>2</sup> dans le nord, un peu plus de 300 m<sup>2</sup> à Nouméa) et les marges sont établies avec justesse. Quant au personnel, il est composé de sept personnes, tous établissements confondus. Si les salariés du Nord bénéficient d'une réelle autonomie, Fabrice Lesecq effectue néanmoins une tournée mensuelle afin de s'assurer de la bonne application des consignes (étiquetage, propreté, balisage...). Des rappels qu'il estime « *nécessaires dans le cadre d'un management à distance* », afin que les valeurs de son enseigne soient respectées.



## Contacts

e+ Koumac : village  
Tél. 47 13 71  
e+ Poindimié : village  
Tél. 47 22 44  
e+ Pouembout : sortie du village  
Tél. 47 38 38  
e+ Nouméa : Ducos  
Tél. 27 72 21  
[www.eplus.nc](http://www.eplus.nc)

# moi, je paie en 2 3 4 fois

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

*“et maintenant  
jusqu’à 500 000 F”*



RESEAU  
**PnF**



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

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

un produit  
**BCI**  
Groupe BRED

## Une belle mélodie



© Mélodie des Îles

La boutique d'instruments de musique Mélodie des Îles a emménagé en mai dernier à la vallée des Colons. Les musiciens, qu'ils soient débutants ou confirmés, y trouvent depuis lors leur bonheur à prix tout doux. Johanna et Thierry, les deux gérants, ont en effet pour objectif d'offrir à chacun la possibilité de posséder son instrument de musique. La boutique propose un grand choix d'instruments à cordes, des synthés, des amplis et un bon choix de CD de musique locale du studio Alizé. Une adresse que les musiciens ont d'ores et déjà trouvée ! Ouvert tous les jours en continu de 10h à 19h et le dimanche matin de 9h à 12h.

• Mélodie des Îles - 133 rue Auguste Bénégig (face à Fou Rire)  
Nouméa - Tél : 25 49 80

## NC-éco vous aide à vous positionner sur votre secteur

Dédié à l'information économique du territoire, nc-eco.nc centralise, analyse et met en perspective les données économiques afin de vous apporter une réelle aide à la décision. Un outil idéal pour vous positionner au sein de votre secteur. Focus sur le secteur « santé humaine et action sociale » au 31 décembre 2013\* : le nombre d'entreprises était de 2172, soit une évolution annuelle moyenne de 6,2% depuis 1995 (contre 5% pour l'ensemble de l'économie). 2676 personnes exerçaient dans ce secteur, soit 4,1% de l'emploi salarié privé. Un secteur plutôt féminin : près de 8 professionnels sur 10 sont des femmes avec une moyenne d'âge de 40 ans\*\*. Retrouvez ces informations et bien d'autres sur nc-eco.nc. Demandez vos codes d'accès sur nc-eco@cci.nc

\*Données issues du fichier RIDET (Répertoire d'identification des entreprises et des établissements), géré par l'ISEE.

\*\*Données issues de l'enquête prospective emploi-formation menée par l'IDC NC en 2011.



## La marque Thule fait son show-room



© KJP Import

KJP Import, qui distribue les produits suédois Thule pour la Nouvelle-Calédonie, vient de s'installer dans une ancienne maison calédonienne avenue du Général de Gaulle. Réputée pour son savoir-faire en design, en fonctionnalité et en sécurité, la marque propose une vaste gamme de produits pour le transport de vos matériels de loisirs (nautisme et cyclisme). De fabrication européenne, les produits sont garantis 5 ans et certifiés City Crash. Référencée dans tous les Apple Store de Métropole, Thule propose également une gamme de protection informatique (ordinateurs, iPad, iPhone, Samsung) ainsi qu'une bagagerie Premium (sacs à dos et bagages à roulettes), à découvrir chez KJP Import.

• KJP Import - 96, avenue du Gal de Gaulle (Orphelinat) - Nouméa  
Tél. 85 15 22 - kjpimport@gmail.com / www.kjpimport.nc

## 40 ans de passion automobile

1974 : création du parking Bir-Hakeim. 2014 : après une succession de rachats et d'investissements, le Groupe Jeandot est devenu le 1<sup>er</sup> groupe automobile calédonien avec 17 marques de constructeurs automobiles et autant de marques dans le secteur des véhicules et matériels industriels. Du plus petit modèle au plus gros, de la voiture la moins chère à la plus luxueuse, les besoins et les désirs des conducteurs calédoniens sont comblés. Le Groupe Jeandot c'est : 25 milliards de chiffre d'affaires et 386 salariés. Comment fêter un 40<sup>e</sup> anniversaire pour un groupe automobile ? En offrant à ses clients 40 jours à prix Salon, du 1<sup>er</sup> juin au 10 juillet, afin de célébrer la passion de l'automobile qui les anime et les rassemble. Un livre retraçant l'histoire du Groupe et de tous ceux qui l'ont partagée est en cours de publication.

• Groupe Jeandot - www.groupejeandot.nc



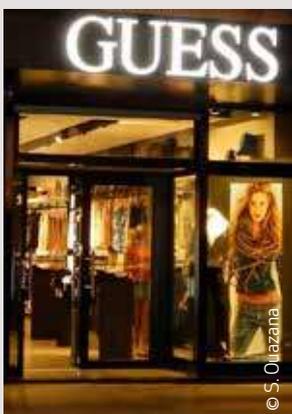
## Natureland Company : tout l'univers du cadeau

La nouvelle boutique a ouvert ses portes en mai dernier au 8 avenue Foch, avec des idées cadeaux venues du monde entier pour toute la famille. De la décoration pour la maison, en passant par le bien-être (articles de massage, musiques de relaxation), les collections de minéraux, les senteurs avec les marques Durance et Terre d'Oc qui fleurissent bon la Provence, les bougies Ecoya, les bijoux en pierre, les lampes de sel de l'Himalaya à prix intéressants, ou encore la dernière collection des lampes Berger, Natureland fourmille de produits plaisirs. Sans oublier les figurines japonaises Kimmidoll, les accessoires de bureaux anglais Gorjuss (qui plaisent tant aux adolescentes), les couteaux suisses Victorinox et français Laguiole et une ligne de cosmétiques avec la marque Sultane de Saba. Ouvert du lundi au vendredi en continu de 9h à 18h et le samedi de 9h à 12h30 et de 14h30 à 17h30.

Natureland Company - 8 avenue Foch (face à la boutique Urban) - Nouméa - Tél. 28 68 60 / natureland.nc



## 100 % Guess



© S. Ouazana

C'est la concrétisation d'une envie de presque 10 ans que vit Stéphane Ouazana avec l'ouverture fin avril de sa boutique Guess, au centre-ville de Nouméa. L'aventure avait débuté pour lui en 2005 avec la mise en place d'un corner d'accessoires Guess au sein de son magasin de chaussures Dumacci à la galerie de Port Plaisance. Pour finalement réussir par obtenir de la maison mère aux États-Unis la licence d'un magasin 100 % Guess.

La clientèle y trouve désormais toutes les collections d'origine US ainsi que les accessoires (sacs, bijoux, ceintures et montres). La boutique est le rendez-vous tendance des hommes et femmes qui aiment cette marque casual, devenue incontournable. Stéphane Ouazana est particulièrement fier des prix affichés « car malgré les taxes d'importation, ils sont tout à fait comparables à ceux pratiqués par nos voisins australiens ».

Guess - 27 rue de Sébastopol - Centre-ville - Nouméa  
Tél. 20 66 88

## Taba'Cool, le nouveau tabac presse du quartier Latin

Fort opportunément situé à côté de la boulangerie La Vieille France, Taba'Cool, avec une surface de vente de 80 m<sup>2</sup>, propose à sa clientèle tabac et cigarillos (prochainement une cave à cigares), presse et magazines (avion et bateau). Mais également de nombreux autres produits : livres d'occasion en dépôt-vente, souvenirs de la Nouvelle-Calédonie (cartes postales, posters, agendas, beaux livres, gadgets), papeterie de proximité, couteaux de chasse Boker, lampes Led Fenix, bijoux fantaisie... Idée originale, Taba'Cool expose sur ses murs des œuvres d'artistes locaux. Actuellement ce sont les peintures de Garid que les clients peuvent admirer et même acheter ! Bientôt également en vente, les parutions d'ouvrages inattendus et surprenants, relatant des pans de l'histoire calédonienne, publiés chez l'Harmattan... Taba'Cool est ouvert tous les jours dès 5h30. Fermeture à 18h30 du lundi au vendredi et à 12h les samedis, dimanches et jours fériés.

Taba'Cool  
79 rue de Sébastopol  
Quartier Latin - Nouméa



## Les bordures ont du style !



**Kwik Kerb NC propose à ses clients la touche finale pour décorer les extérieurs avec la pose de bordures en béton réalisées selon un procédé made in Australie.** Ces dernières sont fabriquées in situ et sur mesure grâce à une machine brevetée. Entrées et bordures de jardin, tours de piscine, sols extérieurs, l'utilisation de ce produit de réputation mondiale est multiple. Résultat : rapidité d'exécution (40 m linéaires peuvent être posés dans la journée, de la préparation du sol et la pose

du béton, à l'application de la couleur et la finition de la bordure), qualité et longévité des produits, choix des formes, de l'habillage béton et des couleurs qui s'adaptent à tous les styles. Kwik Kerb permet de contenir le contenu de vos massifs, de faciliter la tonte et limiter les débordements du gazon, de délimiter vos allées, d'habiller les espaces parking et blocs roues...

Pour plus d'informations : tél. 76 98 36.  
Visitez la vitrine Jeco : [www.jeco.nc/vitrines/kwik-kerb-nc](http://www.jeco.nc/vitrines/kwik-kerb-nc)



## UNE NOUVELLE SOLUTION DE GESTION DE FILE D'ATTENTE AU SERVICE DES NOUMÉENS

Visualcom, société spécialisée en solutions d'affichages dynamiques clés en mains et de gestion de files d'attente, vient de mettre en place, à l'Hôtel de ville de Nouméa et au Pôle service publique de Rivière Salée, un distributeur de tickets de file d'attente à écran tactile de 17". Pour l'utilisateur, c'est une expérience améliorée avec une application intuitive installée sur la borne (à terme le visiteur connaîtra le temps qu'il passera devant les écrans qui affichent les N° d'appel). Cet affichage esthétique permet de diffuser des informations et actualités de la ville, susceptibles d'améliorer l'attente en la rendant plus intéressante.

Pour les institutions concernées, cette solution (pérenne car évolutive) permet de mieux connaître l'objet des visites, les temps d'attente, de traitement, les pics de fréquentation, etc. Grâce à des statistiques directement exploitables, la ville dispose d'un outil performant contribuant ainsi à l'amélioration de la qualité d'accueil du public.



Visualcom  
Tél. 27 22 84 / 78 79 89  
[www.visualcom.nc](http://www.visualcom.nc) et

## La Brousse en folie, un jeu vidéo 100 % local



Dans la famille Berger le talent se transmet de père en fils. Ainsi, Stephan Berger vient de lancer le 1<sup>er</sup> jeu vidéo de fabrication 100 % locale, inspiré de *La Brousse en folie*. Cocogeek, sa société d'édition de livres et d'applications numériques, et également de dessins animés, en est le développeur. Scénario et développement sont signés Stephan, les illustrations Bernard et les dialogues, Stephan et Bernard. Le jeu est téléchargeable au prix de 200 F (Apple Store et Google Play) et en vente sur CD ROM à L'As de Trèfle et à La Caverne d'Ali Baba au prix de 980F. Trois semaines après sa commercialisation, le jeu a été téléchargé plus de 1000 fois. Le Dico des mots caldoches, Les Poissons du lagon ou encore Les Oiseaux du caillou sont quelques-unes des applications gratuites développées par Cocogeek.



Pour plus d'informations :  
Tél. 51 43 63  
[www.cocogeek.fr](http://www.cocogeek.fr)

## L'automobile comme nouveau média



Chefs d'entreprise, avez-vous déjà songé à communiquer sur un média vraiment mobile qui transporte vos messages au gré de ses nombreux déplacements et les expose ainsi très largement ? Ad'Rent vous propose une flotte de voitures de location qui sont de véritables panneaux d'affichage mobiles. Quels que soient vos besoins en communication (institutionnelle, produit, événementielle), le média automobile a prouvé son efficacité un peu partout dans le monde car l'exposition des messages est quotidienne. Vous pouvez vous afficher sur un ou plusieurs véhicules pour une période de 1 à 6 mois (tarif dégressif), selon votre budget et le contenu de vos messages. Pour étoffer sa flotte de véhicules publicitaires, Ad'Rent vient de signer un partenariat avec Location Point Rouge. Les voitures du loueur peuvent ainsi porter vos visuels. De nombreux annonceurs utilisent déjà ce média : NC 1<sup>ère</sup>, GBNC, Otodis, Aux Saveurs de la mer, le gouvernement de Nouvelle-Calédonie, Renault Eurodrive, et bien d'autres.

Ad'Rent - Tél. 73 42 24 / 94 84 83 / [adrentnc](https://www.facebook.com/adrentnc)

## Comptons les baleines

La saison des baleines est là et le WWF (avec la participation de plusieurs associations et des biologistes) vient de lancer une application gratuite MObl (Marine Mammal Observers of Oceania by Internet) disponible sur Android et Apple. L'idée est de proposer un moyen simple et moderne au public et aux professionnels de la mer pour qu'ils participent à la collecte d'informations sur les mammifères marins. Il n'est pas nécessaire d'être connecté à Internet pour enregistrer son observation. En quelques clics, l'espèce vue est identifiée et il ne reste plus qu'à indiquer le lieu de l'observation (automatique via le GPS du Smartphone), le nombre d'animaux présents et de télécharger des photos. Le rapport est ensuite envoyé automatiquement lors de la prochaine connexion à Internet. Un projet de science participative qui permet d'accroître les connaissances sur la diversité et l'écologie des mammifères marins dans le Pacifique.

Plus de renseignements : [www.nouvelle-caledonie.wwf.fr](http://www.nouvelle-caledonie.wwf.fr)  
et : MObl / [rapport.mobi@gmail.com](mailto:rapport.mobi@gmail.com)



# Nouveau GLA

S'évader du quotidien.

Explorez de nouvelles sensations grâce au SUV compact de Mercedes-Benz. Avec ses lignes sportives, son haut niveau d'équipement et ses émissions de CO2 à partir de 114 g/km, le Nouveau GLA vous ouvre de nouveaux horizons.

[www.mercedes-benz.nc](http://www.mercedes-benz.nc)



Mercedes-Benz

**ALMAMETO** 41 40 68 Consommations mixtes du Nouveau GLA de 4,3 à 6,6l/100 km. Emissions de CO2 de 114 à 154g/km.

# Développement du pôle juridique dans le nord

Initiative Nord, la pépinière d'entreprises de la CCI, accueille depuis peu le cabinet d'avocats de Maître Virginie Boiteau. Rencontre avec celle qui fut la première à assurer des permanences dans le nord.

## Comment êtes-vous arrivée à exercer votre métier dans le Nord ?

Je suis avocate depuis dix-huit ans. J'ai débuté ma carrière en Métropole, à Bordeaux, puis je suis arrivée en 1998 en Nouvelle-Calédonie. J'ai d'abord ouvert mon cabinet d'avocats à Nouméa, puis un autre à Pouembout, en 2004. C'est Maître Bourdeau, un notaire de Koné, qui m'a incitée à tenter l'aventure dans le nord. Il avait identifié un manque à combler au niveau juridique et je partageais sa volonté de tendre vers un rééquilibrage entre la province Nord et la province Sud. Il faut savoir qu'avant 2004, les habitants de la province Nord devaient obligatoirement trouver un avocat à Nouméa, ce qui était très contraignant. Je me suis donc lancée et j'ai commencé à partager mon temps entre Nouméa et Koné. Aujourd'hui, nous sommes trois avocats dans la zone VKP, ce qui facilite beaucoup les choses et permet d'offrir un réel service aux habitants du nord.

## Comment partagez-vous votre temps de travail entre Nouméa et Koné ?

Actuellement, ma consœur et moi-même assurons des permanences, à tour de rôle, chaque mercredi à Koné. Je suis généralement convoquée à des audiences le matin au tribunal, et je reçois ensuite



mes clients en rendez-vous. Le reste du temps, je travaille à Nouméa où j'assure également une permanence par visio-conférence chaque mardi matin avec le Palais de justice de Koné. Cela fonctionne très bien, mais l'idéal serait qu'un avocat puisse travailler à plein temps dans mon cabinet de Koné. Mon prochain objectif sera probablement de recruter un jeune confrère qui exercera uniquement dans le nord. Quoi qu'il arrive, je continuerai d'assurer des permanences là-bas car

j'apprécie énormément la mentalité du nord et la relation professionnelle que j'entretiens avec mes clients.

## Pourquoi avoir intégré la pépinière Initiative Nord à Koné ?

En réalité, je cherchais un lieu de travail plus adapté que mon ancien local, car je n'ai ni salle d'attente, ni salle de réunion. C'est une véritable aubaine de pouvoir rejoindre la pépinière, qui comprend déjà un huissier, un juriste, un avocat, des architectes et des promoteurs. Cela permet tout d'abord de faciliter la coordination de notre travail, d'avoir une meilleure prise en charge des dossiers et d'accélérer les procédures. Je suis également plus près du Tribunal de Koné et dispose d'un secrétariat commun. Mes clients peuvent donc être accueillis à tout moment de la semaine, même si je suis à Nouméa. C'est une belle opportunité !

**BCINET**  
La liberté, ça compte...

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

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

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

**BCI**  
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

## Contact :

Maître Virginie Boiteau  
Tél. : 28 41 28  
Fax : 28 41 27  
[accueillea@avocatsboiteau.nc](mailto:accueillea@avocatsboiteau.nc)

Sur le parking de La Moselle à Nouméa

Les 18/19/20/21 septembre 2014

# FOIRE DU PACIFIQUE

4<sup>e</sup> édition



INVITÉ D'HONNEUR  
Wallis et Futuna

- 4 jours de festivités au cœur de Nouméa
- 250 exposants
- 30 000 visiteurs en 2013

**Et pourquoi pas vous ?  
Réservez dès à présent votre stand !**

REZO MEDIAS - Tél : 28 63 01 / 95 98 79 - rezocom1@gmail.com



SOYEZ PLUS PERFORMANT ET CRÉATIF  
AVEC LAVAZZA

# LAVAZZA



Lavazza Service Pro  
Tél. : 28 26 93  
E-mail : contact@casacafe.nc

 Lavazza NC  
www.lavazza.nc

# Vavouto : un tremplin vers l'avenir

Suite à l'achèvement de la construction de l'usine du nord, la démobilisation des travailleurs se poursuit en zone VKP. Celle-ci s'est accélérée en fin d'année 2013. Mi-avril, grâce au plan Réaction initié par la province Nord, 63 % des anciens de Vavouto étaient engagés dans un projet d'avenir : emploi, formation, projet de vie personnel ou création d'entreprise.

Luc Bataillé, chef de la cellule Koniambo qui coordonne la reconversion des travailleurs et des entreprises de Vavouto explique : « près de 300 entreprises locales et 2500 salariés étaient concernés par la démobilisation. Il reste encore 600 personnes à démobiliser d'ici à la fin de l'année ».

## Transition en douceur

Avec son plan Réaction initié en 2011, la province Nord n'a pas lésiné sur les moyens pour gérer la démobilisation. Côté entreprises, la Maison de l'entreprise a déjà rencontré plus de 100 entrepreneurs et accompagné environ 25 % d'entre eux, notamment au travers d'un diagnostic global de leur structure leur permettant de se repositionner sur de nouveaux marchés. Côté salariés, c'est le Relais information conseil (RIC), directement implanté sur le site de Vavouto, qui « accueille, conseille et oriente les démobilisés vers une insertion professionnelle ou une reconversion », explique Pamani Siwa, responsable du

**66 millions de francs**

C'est la somme que la province Nord a investie chaque année entre 2009 et 2013 dans des formations en lien direct avec la mine et en accompagnement de la démobilisation.

redéploiement pour Koniambo Nickel SAS. Depuis sa création en décembre 2011, le RIC a accueilli 2200 personnes, issues majoritairement du nord, dont 730 inscrites à un suivi personnalisé. Beaucoup profitent de ce dispositif pour évaluer leurs compétences et acquis professionnels, trouver un nouvel emploi, voire créer leur propre entreprise. « Le principal avantage, c'est que les démobilisés sont directement mis en relation avec les entreprises qui recrutent », indique un conseiller de Cap Emploi, présent sur le site. Et, pour Luc Bataillé, « les perspectives en matière de recrutement sont réelles. Car les compétences acquises sur ce chantier d'envergure internationale

sont susceptibles d'intéresser d'autres opérateurs, privés ou publics ». Enfin, à ceux qui souhaitent évoluer vers d'autres métiers, le RIC propose des formations en BTP, travaux publics, construction métallique ou encore peinture en bâtiment. Un accompagnement rapproché qui porte ses fruits, puisqu'à fin avril, 63 % des démobilisés avaient trouvé une solution d'emploi, de formation, de projet de vie personnel ou de création d'entreprise.

## Quid des derniers démobilisés ?

Ils seront accompagnés jusqu'à fin décembre, date à laquelle le plan Réaction devrait prendre fin. Pour l'heure, ce dernier semble avoir répondu aux attentes, tout en évitant la survenue de problèmes sociaux. « Depuis sa mise en place, on a connu une seule journée de blocage sur le site, et encore, elle était liée à l'incompréhension du dispositif », souligne Alcide Ponga, directeur des affaires externes de KNS. S'il fallait donner une note à la façon dont s'est déroulée la démobilisation, ce serait 9,8/10. »

## Pour tout renseignement

Cellule Koniambo  
 Venasio Takasi, chargé démobilisation  
 usine du Nord - Tél. : 42 64 88  
 v.takasi@province-nord.nc

Luc Bataillé, chef de projet  
 Tél. : 42 64 87  
 l.bataille@province-nord.nc

Les partenaires du RIC : province Nord,  
 Cap Emploi, MLIJ-PN, CIS, CMA, CCI,  
 KNS





### ❖ Carmichael : un projet minier colossal dans le Queensland

Un vaste projet minier, s'étendant sur une superficie de 200 km<sup>2</sup> (six mines à ciel ouvert et cinq mines souterraines) pour une production totale de 60 millions de tonnes de charbon par an, vient d'être approuvé par le gouvernement de l'État du Queensland. Alors que celui-ci y voit une opportunité importante de développement économique pour la région, de très nombreuses voix s'élèvent pour dénoncer les risques existants pour le fameux Grand bassin artésien qui se trouve dans le sous-sol : il recouvre 22% de la superficie de l'Australie et est l'un des plus grands réservoirs d'eau douce du monde.

### PREMIÈRE EXPÉDITION DE GAZ NATUREL LIQUÉFIÉ DE PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE

Le groupe pétrolier américain ExxonMobil vient d'expédier sa première cargaison de gaz naturel liquéfié à destination de Tepco au Japon. Ce projet, d'une capacité de 6,9 millions de tonnes de GNL par an, est destiné à fournir principalement les quatre clients asiatiques que sont China Petroleum and Chemical Corp. (Sinopec), Tokyo Electric Power Co. Inc. (Tepco), Osaka Gas Co. Ltd, et CPC Corp. Taïwan.



### ❖ Telstra veut créer le plus grand réseau Wi-Fi du monde

Le géant australien de la téléphonie fixe veut utiliser son immense réseau national pour développer d'ici 2015 un réseau Wi-Fi à l'échelle du pays. Pour cela, il va d'une part créer 8 000 points d'accès publics, et d'autre part proposer à ses clients de téléphonie fixe de « partager » une partie de leur bande passante en Wi-Fi. En échange, ceux-ci bénéficieront d'une couverture Wi-Fi nationale gratuite aux conditions de leur abonnement fixe (et sans réduction de vitesse/débit sur celui-ci), et internationale sur 12 millions de points d'accès grâce à un accord avec Fon, la société de partage de connexion internet via les réseaux sans fil.

### POLYNÉSIE : LE PROJET AQUACOLE CHINOIS EST SUR LES RAILS

Le choix de l'atoll de Hao semble confirmé pour le vaste projet de ferme aquacole financé par la Holding Tian Rui International Investment. Selon la présidence, ce projet devrait permettre en pleine exploitation la création de 2 000 emplois et représente environ 150 milliards de francs d'investissements sur quinze ans. Pour l'heure, une fois entérinées les mesures exceptionnelles d'allégement fiscal proposées à l'investisseur chinois, c'est la question des expropriations sur les 18 hectares requis par le projet qui se trouve sur la table et ne manque pas de soulever de vives oppositions. Le jeune maire de l'île prépare ses administrés...



### ❖ Le gouvernement néo-zélandais aide des projets touristiques

La concurrence internationale s'intensifiant sur le marché du tourisme, le gouvernement néo-zélandais a décidé d'allouer une enveloppe de 32 millions de NZD sur quatre ans (2,4 milliards de francs) pour soutenir des projets « créateurs de nouvelles opportunités » et permettant de « dépasser les obstacles à la croissance » dans ce secteur. Six premiers projets ont d'ores et déjà reçu des financements à hauteur de 3,84 millions de NZD : ils vont du parc à thème à Christchurch ou Rotorua, à la plate-forme virtuelle pour le ski, en passant par la promotion de l'aéroport d'Auckland à Guangdong en Chine.

### ❖ Des accords suite à la nouvelle réglementation chinoise sur les produits laitiers

Les nouvelles dispositions imposées récemment par la Chine pour l'importation de lait maternisé, exigeant un contrôle strict de toute la chaîne d'approvisionnement, devraient avoir des conséquences notables sur le secteur en Nouvelle-Zélande. Premier exemple, le groupe français Danone (marque Nutricia) vient de racheter deux entreprises locales. Selon les experts, d'autres accords devraient suivre entre les producteurs kiwis (seuls treize ont reçu l'agrément chinois) et des groupes internationaux désireux de ne pas dépendre de Fonterra (ndlr : groupe appartenant à 13 000 producteurs néo-zélandais et plus gros exportateur mondial de produits laitiers).

# Des maisons aux os d'acier

Depuis décembre dernier, la zone VKP et plus largement la province Nord, peuvent recourir à un prestataire local, les Ossatures métalliques du nord (OMN), pour concevoir des constructions à base de ces profilés métalliques si populaires chez nos voisins néo-zélandais ou australiens. Son fondateur, Michel Dufour, nous explique la genèse de ce projet.



© Ossatures métalliques du nord.

18

**M**ichel Dufour est un homme d'affaires avisé. À son activité traditionnelle de terrassement, il a donc récemment adjoint la fabrication de profilés métalliques. Pour répondre à une demande grandissante ? En partie sans doute, mais la raison première est qu'il s'apprête à bâtir vingt villas jumelées sur un terrain de 1,8 ha lui appartenant, pour répondre à la demande, bien réelle, de logements dans la région.

Michel Dufour a vite fait les calculs: ces vingt commandes « maison » permettent d'ores et déjà de couvrir l'investissement de 40 millions de francs nécessaire au lancement de cette activité. Les autres commandes auront donc le goût d'une cerise sur le gâteau !

## Pas de concurrent direct

Et les commandes, justement, ne manquent pas à l'appel. Depuis le début de l'année, OMN a conçu l'ossature de six constructions dont celle de la première maison étagée utilisant cette technique sur le territoire. Michel Dufour est donc raisonnablement confiant avec « *plein de devis en cours* » qui devraient lui permettre de remplir son objectif initial

de deux commandes mensuelles. D'autant plus que, si la concurrence venant du Sud reste vive, OMN n'est aujourd'hui confrontée à aucune concurrence directe et peut donc espérer voir ses profilés briller au soleil du Nord !

Une confiance sans doute partagée par les deux autres associés d'OMN, la femme de Michel Dufour, chargée du secrétariat et de la comptabilité, et un ami qui s'occupe, via sa propre société, de bâtir les constructions autour de l'ossature métallique. En cette phase de démarrage, OMN ne compte pas encore de salariés en propre. Pour l'heure, Michel Dufour fait appel aux cinq employés de MD Terrassement, mais envisage fortement d'embaucher si le développement se poursuit.

## Compétitivité et productivité

Et avec un coût très compétitif, maison achevée, d'environ 150000F/m<sup>2</sup> (contre environ 200000F pour un bâti traditionnel), le développement d'OMN n'a rien d'utopique. Une compétitivité à laquelle il convient d'associer une rapidité de production défiant toute concurrence ! S'il est nécessaire, pour

les plans d'une maison, d'obtenir l'agrément d'un ingénieur et d'un prestataire comme Socotec pour bénéficier d'une garantie décennale, tout va ensuite très vite, passé ce délai de traitement du dossier. En moins d'une semaine, OMN est ainsi capable, par exemple, de produire et d'installer l'ensemble des profilés nécessaires à la construction d'un F4 de 100 m<sup>2</sup> !

Un tour de force rendu notamment possible grâce à la souplesse d'emploi du processus de production, lequel tient dans un conteneur de 40 pieds qu'il est possible, si nécessaire, de transporter sur le lieu d'exécution. Il suffit alors de « nourrir » d'acier la machine, avec des bobines de tôle (importées de Corée du Sud) de 700 m de long pour 18 cm de large et 1 mm d'épaisseur, pour que celle-ci produise à la sortie les profilés calculés par le logiciel ad hoc !

## Contact :

Ossatures métalliques du Nord  
ossanord@gmail.com  
Michel Dufour - 76 22 86 / 42 46 86

www.orus.nc

ÊTRE À LA POINTE DE L'INNOVATION



Consulter notre  
newsletter en ligne

Nos compétences à votre service



# Voici venu le temps de la 4G

L'OPT a annoncé le 23 avril dernier le lancement de la 4G en Nouvelle-Calédonie. Un territoire mieux couvert avec un débit plus rapide permettra aux entreprises de se connecter plus facilement à Internet, notamment lors des déplacements.



les professionnels en zones isolées, non raccordables au réseau fixe, et qui auront la possibilité de bénéficier d'un confort d'accès à Internet supérieur, surtout lorsqu'il y a plusieurs utilisateurs simultanés.» Enfin il sera possible d'utiliser ces offres comme « une sécurisation du flux d'une liaison louée point à point grâce au très haut débit de la 4G ». Autrement dit, le professionnel pourra accéder à ses données personnelles stockées sur un ordinateur directement sur son mobile avec une meilleure sécurité.

## Vers la fin de la fracture numérique ?

Deux offres – normalement commercialisées à partir de début 2015 – seront susceptibles de répondre aux besoins des professionnels qui pourront bénéficier d'un débit maximum allant jusqu'à 20 Mb/s. Aujourd'hui, 17,9 % de la population calédonienne utilise l'Internet mobile haut débit et l'OPT entend élargir ce cercle d'utilisateurs en réduisant la fracture numérique qui touche encore les populations éloignées des centres urbains, tout en offrant un service comparable aux pays les mieux équipés en matière de technologie numérique. D'ici 2017, plus de 85% de la population calédonienne sera couverte en 4G.

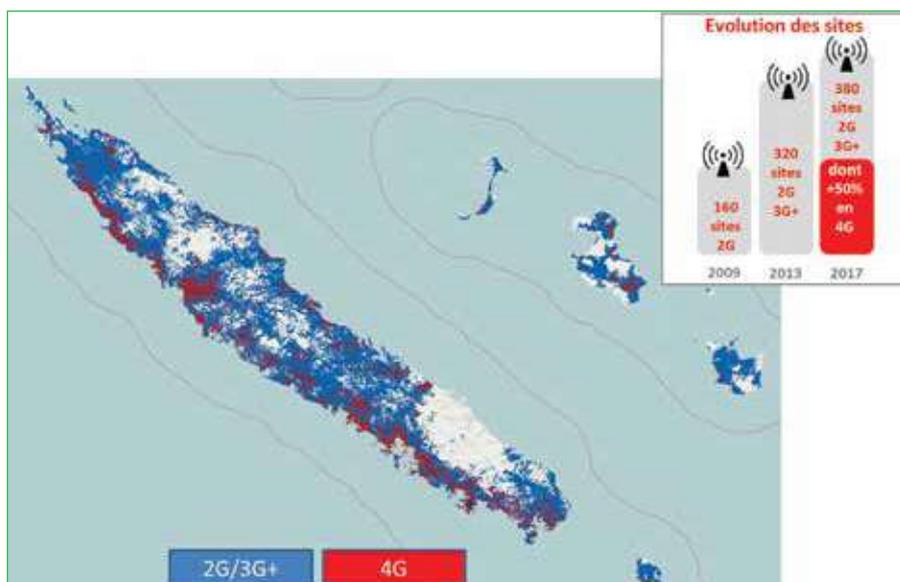
20

Après la mise en place de la 3G à l'occasion des Jeux du Pacifique en 2011, l'OPT vient d'attribuer un marché pour le déploiement de la 4G. Dernière-née de la technologie des réseaux de téléphonie mobile, la 4G permettra aux utilisateurs de surfer sur leur portable en « très haut débit ». Pour cela, un parc de 150 relais, s'appuyant sur les équipements 2G/3G déjà existants, va être mis en place dès novembre 2014 pour un montant de près d'un milliard de francs. À l'horizon 2017, plus de la moitié des 380 sites du territoire devraient être compatibles 4G. Par cette avancée, l'OPT vient répondre à une explosion des usages d'Internet sur les téléphones. Utilisé majoritairement par les Calédoniens pour surfer sur le Web, regarder des vidéos, écouter de la musique et naviguer sur les réseaux sociaux, le trafic Internet mobile a augmenté de 40 % entre janvier 2013 et mars 2014 et continue son ascension.

avec un débit maximum théorique pouvant aller jusqu'à 100 Mb/s. Il sera donc possible de « transmettre des contenus audiovisuels en qualité d'image supérieure à ce que permet la 3G aujourd'hui, comme par exemple, lorsque les professionnels réalisent un reportage vidéo en Brousse et ont besoin de le transmettre à Nouméa », détaille Lauriane Luppi, chef de bureau marketing produits de l'OPT. « Cela constituera aussi un plus pour

## Concrètement, qu'est-ce que cela va changer pour les entreprises ?

L'accès à l'Internet mobile sera facilité, grâce à un débit disponible plus important et une meilleure qualité de service. La 4G ne se contentera pas d'être une option supplémentaire, mais l'évolution naturelle de l'offre Internet mobile existante, et permettra plus de réactivité dans l'affichage des pages



Répartition de la couverture 2G/3G+, en bleu, et de la couverture 4G, en rouge, prévue pour 2017. Ainsi, plus de 85 % de la population calédonienne devrait bénéficier de la 4G.



# Internet Mobile,

accédez à Internet  
où que vous soyez !\*

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



\*Sous réserve de couverture.

CONTACT NC

Appelez le 1000 pour prendre un rendez-vous dans une agence OPT  
ou souscrivez directement à ce service dans un magasin partenaire.

Un service de l'OPT.

**mobilis**  
évolution!



## Les commerces font leur @révolution

Se démarquer : tel est l'objectif de tous les points de vente, du petit commerce de détail à la grande distribution, pour séduire et fidéliser les clients. Pour s'adapter à l'évolution des comportements d'achat, les enseignes doivent suivre, voire même anticiper les tendances. Focus sur ces nouveaux types de commerces qui proposent des stratégies innovantes en Nouvelle-Calédonie.

Depuis une dizaine d'années, l'offre commerciale du territoire s'est considérablement accrue, obligeant les différents acteurs à innover pour se démarquer. Si, hors de nos frontières, les exemples de nouvelles stratégies se sont multipliés depuis le début des années 2000, les Calédoniens voient ces dernières années émerger de nouvelles façons de commercer. Nouveaux marchés, nouveaux concepts de vente, nouvelles approches du consommateur : autant d'atouts qui permettent aux nouveaux arrivants de tirer leur épingle du jeu. Autant d'atouts aussi qui permettent aux commerces existants de se renouveler et de se démarquer dans un contexte économique en constante évolution. Comment s'adaptent-ils ? Quelles stratégies mettent-ils en place ? Des nouvelles approches clients à la diversification des canaux de distribution, les possibilités sont nombreuses.

### Concept stores : l'espace de vente, un univers

L'un des principes fondamentaux de la distribution spécifique que pour qu'un acheteur revienne, il faut lui offrir une expérience client « inoubliable ». Et cela commence dès l'acte d'achat. Une idée partagée qui a fait apparaître, dès la fin des années 1990, les premiers concept stores dans les grandes villes internationales. Si la définition même du concept store est vaste, elle regroupe tout de même certains éléments clés communs à des magasins tels que Colette à Paris ou encore Grand Opening à New York. Un concept store est un magasin qui regroupe différentes marques répondant à un même

univers dans un lieu unique. L'espace même du magasin, couplé à son architecture ou encore à l'ambiance qu'il dégage, est son premier argument de vente. Le cadre de vente confère ainsi une valeur ajoutée au produit qui devient un élément d'une histoire plus large. En réalité, l'une des vocations du concept store est de surprendre le consommateur en lui offrant un moment agréable précédant l'acte d'achat, ce qui permettra ensuite de tisser des liens avec lui.

### Il était une fois l'objet...

En Nouvelle-Calédonie, Bernard Bessenay a implanté, avec Bô, un des premiers magasins de ce type en mars 2013. Cette parfumerie de niche accueille également un coiffeur, des cours de yoga, un institut de beauté, une onglerie et un salon de massage. Tous partagent une approche commune, celle de proposer au client « quelque chose de différent ». « Ce que nous souhaitons mettre en avant chez Bô, c'est l'état d'esprit créatif, raconte Bernard Bessenay. Le magasin est unique, et l'on vous propose quelque chose d'unique. C'est d'ailleurs pour cela que le nombre de produits en vente n'est pas aussi important que dans d'autres types de commerces. Cela permet d'apporter une dimension de conseils supplémentaires : c'est ce qui différencie un concept store d'un autre magasin. En réalité, nous ne vendons pas uniquement du parfum, nous vendons une histoire qui lui est associée. »

Un écho qui résonne également, presque mot pour mot, chez Bonnie & Bonnie, concept store spécialisé dans la mode, la décoration et les vêtements, qui a ouvert



ses portes il y a quelques mois au Quartier latin. «Lorsqu'on entre dans notre magasin, on pénètre dans un univers, un espace avec une vraie identité, insiste Corinne, l'une des trois associées. Notre principe de base est de proposer des produits qu'on ne trouve pas ailleurs que dans notre boutique. À partir de là, l'idée est de favoriser les objets, leur donner une âme, une histoire, une personnalité. Ce qui nous démarque des autres enseignes, c'est à la fois le côté unique, créatif, et le temps que nous passons avec nos clients.» On l'aura compris, pour se démarquer, ces enseignes tablent donc sur une nouvelle approche de la clientèle en mettant en avant la rareté et la qualité des produits, ainsi qu'un fort attachement à l'espace de vente et à l'implication des vendeurs, dans le but de créer une émotion supplémentaire au moment de l'achat.

### S'adapter aux nouvelles logiques de consommation

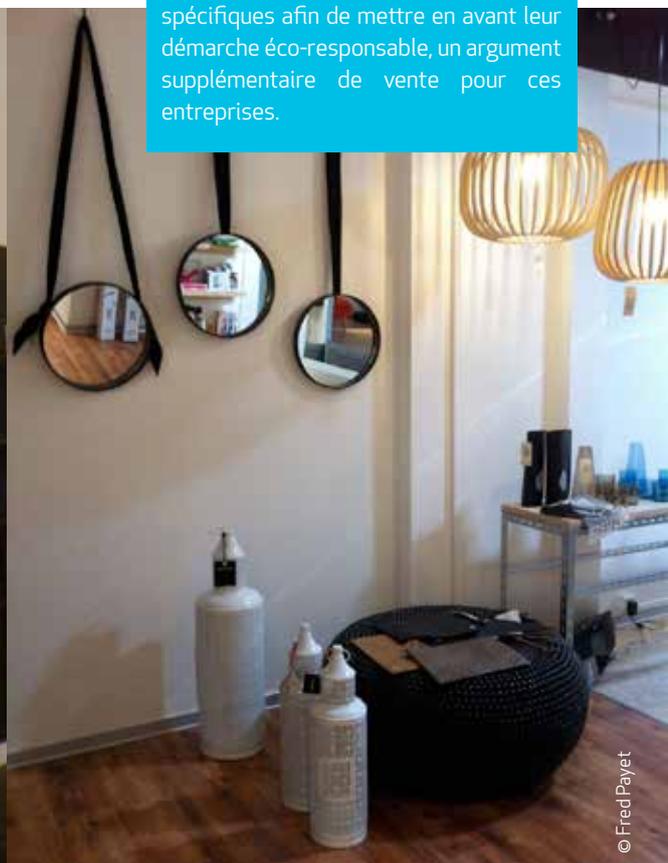
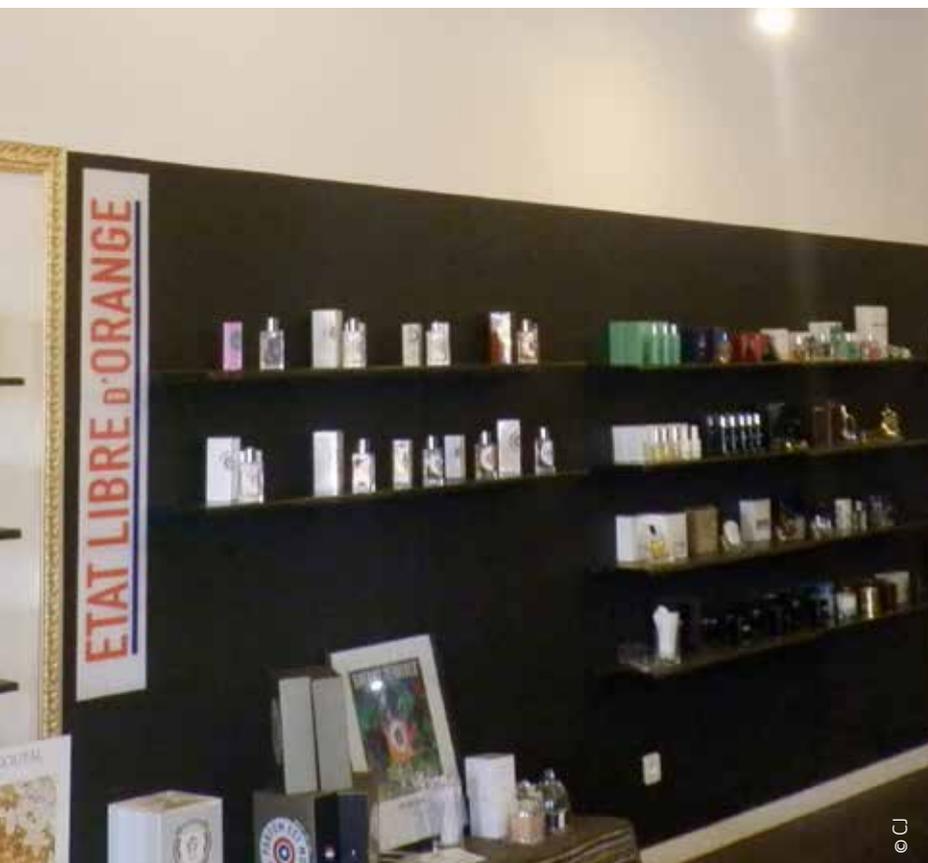
Autre tendance de fond, autre stratégie. Les commerces de détail « bio » commencent à se multiplier sur le territoire : Santé Nature, La Vie Claire (avec deux boutiques sur Nouméa) et, depuis novembre 2012, une nouvelle enseigne qui s'est implantée en

Nouvelle-Calédonie, Biomonde. Frédéric Pratelli a ouvert un premier magasin Biomonde dans le centre-ville de Nouméa, puis deux nouveaux espaces de vente ont vu le jour : l'un sur la route de l'Anse Vata, l'autre en Brousse, à Pouembout. Si son créateur justifie la mise en place de son enseigne en partie par « inspirations personnelles », celle-ci répond toutefois à une demande de plus en plus établie en Nouvelle-Calédonie pour les produits biologiques, mais également à une façon plus « durable » de consommer. « Certes la multiplication de l'offre a créé une partie de la demande, mais nous nous adaptons aussi aux attentes des consommateurs sur un marché qui n'est pas encore complètement démocratisé, indique Frédéric Pratelli. Aujourd'hui, de plus en plus de consommateurs attendent une garantie de fiabilité et l'assurance d'acheter des produits éthiques, dont la traçabilité est assurée. Nous essayons donc de répondre au mieux à une nouvelle logique de consommation "responsable", en proposant par exemple de réduire les emballages ou en vendant en vrac, mode de distribution qui permet à chacun d'acheter selon ses besoins réels ».

## COMMERCES : DEVENEZ ÉCO-RESPONSABLES !

Une opération pilote visant à la création d'un label éco-responsable va être lancée prochainement auprès d'une vingtaine de petits commerces. L'objectif de ce projet piloté par la CCI, en partenariat avec la province Sud, l'Ademe, le gouvernement et la Ville de Nouméa ? Sensibiliser les commerces au développement durable et aux bonnes pratiques commerciales. « Le principe est simple, explique Matthieu Ladiesse, conseiller développement durable à la CCI. Un diagnostic va être réalisé auprès de ces entreprises pour qu'elles se positionnent par rapport à une liste d'environ 40 critères relatifs aux domaines de la gestion des déchets et de l'eau, la maîtrise de l'énergie, la vente d'éco-produits, ainsi que des critères sociétaux. Nous établirons ensuite un rapport pour leur donner des pistes afin de répondre aux critères manquants. Au bout de quelques mois, une visite de contrôle permettra de valider, ou non, l'attribution du label éco-responsable. » Les détenteurs de ce label se verront proposer des supports de communication spécifiques afin de mettre en avant leur démarche éco-responsable, un argument supplémentaire de vente pour ces entreprises.

24





Le vrac : un geste de consommation éco-responsable.

## De nouvelles stratégies à l'heure du e-commerce

Si l'approche client suffit pour certains à se démarquer, d'autres choisissent quant à eux de s'adapter aux nouveaux comportements d'achat en diversifiant leurs canaux de distribution. Ainsi, à l'instar de leurs consœurs internationales, les entreprises calédoniennes entrent peu à peu dans la danse du e-commerce. Défini comme « l'ensemble des transactions commerciales de biens ou services, réalisées à distance par des interfaces électroniques ou digitales\* », le e-commerce apparaît comme une nouvelle opportunité pour les entreprises de la place. Début 2014, l'Observatoire du numérique NC recensait une soixantaine de sites locaux répondant à cette définition. Bien que leur nombre soit bien en deçà de la Métropole, leur évolution depuis quelques années est indéniable, allant de pair avec un développement du réseau internet et de l'internet mobile. Pour Stéphanie Salgueiro, du syndicat des commerçants, « le développement du commerce en ligne a vraiment un avenir sur le territoire. Il va permettre aux commerçants de capter une clientèle émergente, en plus de conserver celle déjà existante, et de s'adapter à un comportement d'achat qui veut qu'aujourd'hui nous comparions avant d'acheter. Bien sûr, à ce jour, en Calédonie, une simple formule en ligne n'est pas forcément

intéressante pour tous les types de commerces, mais nous conseillons d'avoir au moins une vitrine en ligne ».

### Du cross canal à la boutique en ligne : le pari du e-commerce

Posséder une vitrine en ligne. C'est bel et bien ce que commencent à faire un certain nombre de commerçants calédoniens. Le groupe Sopema a, par exemple, lancé en janvier dernier sa plate-forme d'achat en ligne. « Cette plate-forme entre dans le cadre d'une stratégie cross canal qui vise à multiplier nos points de distribution et nos points de contact client », observe Frédéric Colnet, directeur général du groupe. Il insiste d'ailleurs sur le « confort d'achat qu'un tel site peut procurer aux clients », tous n'ayant pas la possibilité de se rendre en magasin aux horaires d'ouverture ou de se déplacer à Nouméa, siège de l'entreprise.

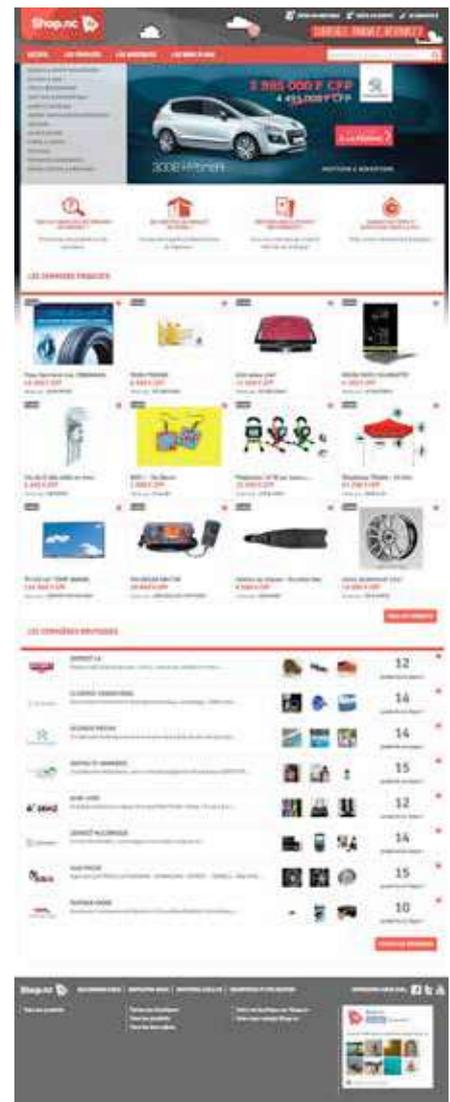
D'autres commerces ont également sauté le pas et ont choisi de s'établir uniquement sur la toile. Il y a quatre ans, Camille Courtois lançait bioattitude.nc, un magasin en ligne évoluant sur le marché de niche spécialisé dans les produits biologiques. Ce site pionnier propose aujourd'hui plus de 2000 références et enregistre près de 10000 visites par mois. Pour booster ses ventes, l'entreprise s'est également dotée d'un showroom

en octobre dernier. S'il existe certaines contraintes liées aux aspects techniques d'un site internet (problèmes de serveur ou de connexion), les avantages restent malgré tout majoritaires. « Disposer d'une plateforme en ligne nous donne la possibilité de proposer des horaires d'ouverture élargis : 24 h sur 24 ! Par ailleurs, cela nous permet également d'être présents en Brousse et dans les Îles. Et si le client a une question ou une réclamation, nous restons bien évidemment disponibles par mail et par téléphone pour lui répondre », assure Justine, animatrice commerciale pour bioattitude.nc Lancé bien plus récemment, le site lingerie.nc souligne, par la voix de Lionel Font, son concepteur, le même type de discours. « L'idée de notre espace en ligne est de proposer aux femmes la possibilité de choisir et d'acheter leurs sous-vêtements, tranquillement depuis chez elles. Nous avons délibérément choisi de nous établir sur un nouveau système de commercialisation qui nous permet à la fois de démarrer et de tester l'activité », explique le fondateur. Et pour justifier son choix, il met en avant deux arguments majeurs : la possibilité pour les clients de passer commande quand ils veulent, d'où ils veulent ; et les coûts de fonctionnement moins importants qu'une boutique, qui permettent à l'entreprise de s'aligner sur des prix plus concurrentiels.

**Web to store :  
la solution alternative ?**

Bien sûr, si de plus en plus de commerces ont décidé de prendre le train de l'évolution en marche, d'autres ne semblent pas encore être en position de sauter le pas. Pour des questions de coûts, certes, mais aussi de manque de compétences dans le domaine du web, ou tout simplement parce que le marché calédonien dans son ensemble n'est pas encore totalement prêt à se lancer dans le commerce en ligne ou dans des stratégies commerciales révolutionnaires. En 2012, une étude de la Cellule économie numérique du gouvernement montrait que 85% des Calédoniens refusaient de communiquer leurs coordonnées bancaires sur des sites internet, ce qui constitue, de fait, un frein au développement de nouveaux commerces en ligne. Mais pour ceux qui ne souhaitent pas se lancer tête baissée dans la création d'une nouvelle plate-forme, une solu-

tion existe : celle du web to store. D'ailleurs en proposant le site jeco.nc à ses ressortissants en 2006, la CCI fait figure de précurseur. Loin de chercher à se substituer au commerce de détail physique, ce concept est très simple : repérer, voire réserver en ligne, avant d'aller effectuer l'achat en magasin. À l'ère du digital, ce concept – développé en Calédonie par shop.nc et depuis peu par tooyoo.nc – constitue un atout supplémentaire aussi bien pour le commerçant, qui grâce à une plate-forme augmente sa visibilité en ligne à moindre coût, que pour le client potentiel, qui peut identifier et comparer les produits avant d'acheter. Une façon supplémentaire pour une entreprise de tirer son épingle du jeu et une alternative crédible au site web, dans un contexte où le commerce en ligne a de l'avenir. Chacun des deux web to store ayant en ligne de mire, à plus ou moins long terme, la possibilité de passer à l'achat sécurisé en ligne...



**JECO.NC, LE PRÉCURSEUR  
DES WEB TO STORE !**

jeco.nc permet depuis 2006 à tous les ressortissants\*\* de la CCI de promouvoir gratuitement leur société sur internet. Par le biais d'une vitrine hébergée sur le site et facile à mettre en place, chaque entreprise présente son activité, ses produits et ses services. Grâce à un moteur de recherche par enseigne, marque, produit ou prestation, l'internaute dispose d'un moyen simple et rapide pour trouver le produit de son choix et l'enseigne ad hoc. Si vous n'avez pas encore votre vitrine sur jeco, vous pouvez contacter: jeco@cci.nc / Tél. 24 40 24

\* Source : Fédération française des entreprises de vente à distance  
\*\* inscrits au RCS



# Être informés, représentés et soutenus

Commerçants de Nouvelle-Calédonie,  
soyez au cœur de l'actualité.



Du samedi 26 juillet au samedi 16 août 2014

**PRATIQUE DES SOLDES AUTORISÉE EN NOUVELLE-CALÉDONIE**

Restez informés : **REJOIGNEZ NOUS !**

Contact SC NC : [syndicatcommerce@lagoon.nc](mailto:syndicatcommerce@lagoon.nc) – Standard 27 54 10



beszart

## Promocash



Frais, surgelés, épicerie, vins, brasserie,  
bazar, produits d'hygiène et d'entretien



**LE MEILLEUR RAPPORT  
QUALITÉ / PRIX DU TERRITOIRE**



Du lundi au vendredi  
8h00 - 18h00  
Le samedi  
8h00 - 16h00



Localisation  
Lot 38 baie de Koutio  
Ducos - Zone 5  
Nouméa



[facebook.com/promocashnoumea](https://www.facebook.com/promocashnoumea)



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



# KAWANA CONSEIL

Bureau d'études et d'expertise

Santé et Sécurité au Travail – Environnement – Expertise amiante

Tel : 28 88 08 - email : hse.nc@kawana-conseil.nc



Logiciel HSE.nc

## Hygiène – Sécurité Environnement

- Évaluation des Risques Professionnels
- Systèmes de Management de la Sécurité
- Dossiers de Demande d'Autorisation d'Exploiter pour les ICPE
- Formation et sensibilisation aux risques professionnels



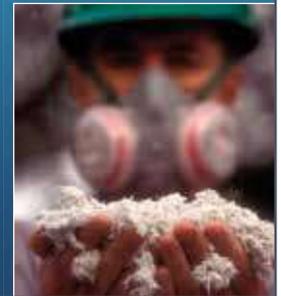
- Gestion de la sécurité (EvRP, accidentologie, fiche de sécurité, plan de prévention, bilan HST...)
- Convivial, fonctionnel et interactif
- Synthèse de la réglementation calédonienne
- Base de données complète en sécurité



## Amiante

« Bâtiment et Environnemental »

- Diagnostics amiante et DTA
- Assistance en maîtrise d'œuvre amiante, plan de prévention, analyse des risques, CCTP
- Formation et Sensibilisation au risque amiante
- Expertise



# axiome

Palettes et bacs de rétention



Spill kit



## Protégez vos équipes et l'environnement

Équipement de protection individuelle



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

# Le carnet ATA simplifie le passage en douane

**Vous devez vous déplacer avec votre matériel pour une opération de maintenance en Australie ? Vous souhaitez présenter des produits à la foire de Shanghai ? Pensez au carnet ATA. Passeport pour les marchandises devant séjourner passagèrement à l'étranger, ce document réduit les formalités douanières et dispense du paiement des droits et taxes. Comment ça marche ? Qui peut en bénéficier ? Où s'adresser ? Quelques repères pour en savoir plus sur l'admission temporaire.**

## À quoi sert-il ?

Le carnet d'admission temporaire, ou ATA, est un document douanier spécial prévu pour le transit et le séjour temporaire de certains matériels et marchandises à l'étranger. Délivré par la CCI, il permet aux opérateurs du commerce extérieur de réaliser leurs opérations en suspension de droits et taxes. Les marchandises restent la propriété de l'expéditeur ou de l'accompagnateur et sont destinées à revenir en l'état dans le pays de départ. Valable un an, utilisable en fret ou en bagages accompagnés, le carnet ATA est pratiqué dans près de 60 pays, qui adhèrent à la convention de Bruxelles ou à celle d'Istanbul (voir encadré).

## Quelles marchandises ?

Il s'adresse aux entreprises qui souhaitent prospecter de nouveaux marchés avec leurs produits ou encore aux professionnels qui se déplacent avec leur matériel. Le carnet ATA concerne :

- les échantillons commerciaux,
- les marchandises destinées aux foires, expositions et autres manifestations commerciales,
- le matériel professionnel : outillage, appareils techniques, matériel de compétition sportive, instruments audio-photo-vidéo, instruments de musique, décors de théâtre, matériel de spectacle,
- les effets personnels des voyageurs et marchandises importées dans un but sportif,
- le matériel de communication touristique,
- les marchandises importées dans un but humanitaire.

## Quels avantages ?

Il facilite les procédures administratives et surtout évite à son utilisateur d'avoir à régler des droits et taxes pour des articles et matériels exportés provisoirement de part et d'autre des frontières. Mais attention,



les marchandises restent la propriété de l'expéditeur ou de l'accompagnateur et sont destinées à revenir en l'état dans le pays de départ.

## Comment se présente le carnet ?

Le formulaire de format A4 comporte une page de couverture de couleur verte avec :

- au recto, les informations relatives à la chaîne de garantie internationale, à l'association émettrice (n° du carnet et sa date d'émission, sa durée de validité [limitée à un an], signature), au titulaire du carnet et son représentant, à l'utilisation prévue des marchandises, à l'attestation des autorités douanières du pays de départ lors de la prise en charge du carnet (vérification des marchandises, enregistrement du carnet),
- au verso, les informations relatives aux marchandises pour lesquelles le carnet est délivré (n° d'ordre, désignation commerciale,

nombre, poids et quantités, valeur (valeur commerciale)).

L'encart jaune et ses feuillets de couleur regroupent les formalités liées à l'exportation temporaire et la réimportation.

L'encart blanc et ses feuillets sont destinés aux opérations d'admission temporaire et de réexportation.

L'encart bleu et ses feuillets regroupent les opérations de transit.

## À qui est-il délivré ?

Un carnet ATA ne peut être délivré qu'à un seul titulaire (personne physique ou morale), qui doit remplir les conditions pour pouvoir bénéficier du régime de l'admission ou de l'exportation temporaire compte tenu de la nature de l'opération envisagée (indiquée au recto de la couverture du carnet). Le titulaire peut se faire représenter par la personne physique qui utilise le carnet ATA pour son



compte. Le représentant désigné peut lui-même se faire remplacer par une personne tierce, en cas d'empêchement, pour autant que cette dernière présente une procuration prouvant qu'elle agit pour le compte du titulaire. Le titulaire a également la possibilité de recourir à un commissionnaire agréé ou un transporteur munis d'une procuration, dans les mêmes conditions.

#### Est-il gratuit ?

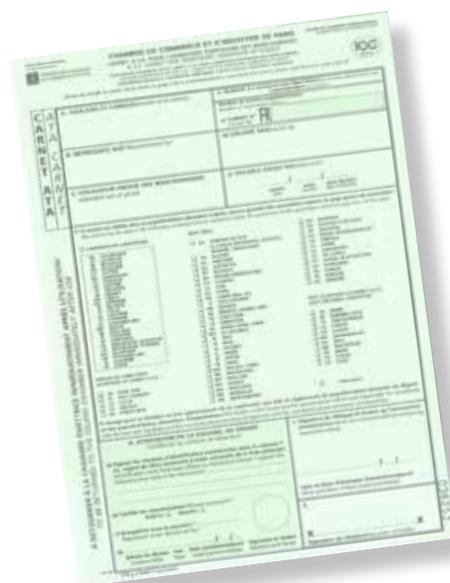
Non. Son coût est calculé en fonction de plusieurs éléments : la valeur de la marchandise, de l'assurance qui représente deux pour mille, des frais de dossier, de

couverture et du nombre de feuillets utilisés. Par ailleurs, une caution sera déposée à la CCI, rendue dès la restitution du carnet.

#### Comment l'utiliser ?

Une fois constitué, le document doit être complété avec précision par l'utilisateur, la CCI et, par la suite, visé par les autorités douanières à chaque passage de frontière (entrée et sortie). Le voyage effectué, le carnet doit être restitué à la CCI. Le délai est fixé avant la fin du mois qui suit sa date limite de validité. Tout carnet non apuré, apuré incomplètement ou hors délais, utilisé pour un motif non autorisé par la Convention peut

donner lieu à une réclamation contentieuse des administrations douanières des pays traversés : droits de douane, taxes, intérêts moratoires ou encore amendes. Pour une meilleure utilisation du carnet ATA, il est souhaitable de se rapprocher de la Chambre de commerce et d'industrie.



## LES PAYS SIGNATAIRES

Les États membres de l'Union européenne • Afrique du Sud • Algérie • Andorre • Australie • Bélarus • Canada • Chili • Chine • Chypre • Corée du Sud • Côte d'Ivoire • Croatie • États Unis • Gibraltar • Hong Kong • Inde • Iran • Islande • Israël • Japon • Liban • Macédoine • Malaisie • Maroc • Maurice • Mongolie • Montenegro • Norvège • Nouvelle-Zélande • Pakistan • Russie • Sénégal • Serbie • Singapour • Sri Lanka • Suisse • Liechtenstein • Thaïlande • Tunisie • Turquie • Ukraine

#### Parties de territoires de l'Union européenne

Les départements et territoires d'outre-mer • Les îles Canaries • Ceuta • Melilla

#### Pays susceptibles d'adhérer au dispositif

Brésil • Mexique • Vietnam • Zimbabwe

#### ❖ Où se procurer le carnet ATA ?

À la CCI - Pôle appui aux entreprises  
15, rue de Verdun - 98800 Nouméa.  
Tél. : 24 31 00 / Fax : 24 31 31  
dce@cci.nc  
(à l'attention du Commerce extérieur)

# MON ENTREPRISE



BESOIN  
DE DÉVELOPPER  
OU D'INSTALLER  
VOTRE ACTIVITÉ ?

TERRAINS D'ACTIVITÉS  
À VENDRE À PARTIR DE  
**12 MILLIONS.**



Renseignements 46 70 10  
[www.dumbeasurmer.nc](http://www.dumbeasurmer.nc)

PARC D'ACTIVITÉS PANDA  
**Dumbea  
sur mer**  
nouvelle ville, nouvelle vie

# Les serious games : un outil de formation ludique et innovant

La formation est aujourd'hui l'un des principaux enjeux des entreprises dans leur quête de compétitivité. Entre théorie et travaux pratiques, un nouvel outil ludique et interactif existe désormais : le serious game. Découverte de cette façon d'apprendre innovante.

Le concept de serious game – traduisez « jeu sérieux » – est apparu dans les années 1970 et n'a cessé de se démocratiser avec le développement de l'informatique. Utilisé dans de nombreux domaines tels que l'aviation, la médecine, l'armée ou encore l'environnement, le serious game est un outil de formation utilisant les nouvelles technologies dans le but d'apprendre ou d'entraîner, avec comme dimension supplémentaire le divertissement. « Le serious game est une mise en situation, une sorte de jeu vidéo dans lequel on doit faire appel à nos compétences professionnelles », détaille Amanda Bao, du pôle formation de la CCI. L'un des serious games les plus connus reste, à ce jour, le simulateur de vol qui offre la possibilité au pilote de s'entraîner à décoller, atterrir, manœuvrer dans des conditions quasi semblables à la réalité... tout en évitant les risques d'un éventuel accident !

### Mise en situation sans contrainte

« Ce support de cours pédagogique, ludique et interactif comporte de nombreux intérêts », assure Amanda Bao. Son principal avantage est la mise en situation réelle, sans les contraintes matérielles. Il permet de se tester en conservant un vrai droit à l'erreur qui n'impactera pas l'entreprise en cas de mauvais choix. Dans le cas du pilote, par exemple, aucun risque de crash en cas de mauvaise manipulation. Par ailleurs, le « jeu » propose ensuite une analyse directe à son utilisateur pour qu'il puisse se corriger. »

### Et sur le territoire ?

En Nouvelle-Calédonie, la CCI, par le biais de l'IRA Pacific (Institut de régulation et d'automatisation), a mis en place ce type d'outil pédagogique au travers d'un simulateur d'usine permettant de réaliser



des exercices et des travaux pratiques dans le domaine de la maintenance industrielle. « Un code est fourni au futur formé, ce qui lui permet d'accéder, en fonction de son niveau, à des exercices en ligne au sein d'une usine virtuelle, précise Frédéric Verrier, formateur. De la salle de contrôle au magasin industriel, en passant par les ateliers de maintenance, différents personnages interviennent pour soulever des problèmes à résoudre. C'est alors au « joueur » de trouver la solution. » Dernier avantage : ce serious game offre à la personne formée une vision globale de l'entreprise dans la mesure où les conditions d'exercices du travail sont reproduites à l'identique. Un aspect pratico-pratique qui vient s'ajouter à la formation reçue au préalable.

**Contact**  
IRA Pacific  
Tél. 24 23 15 / 76 56 48  
irapacific@cci.nc / www.cci.nc

## FORMATION « BASES D'ÉLECTRICITÉ » ELEC 1

### Pour qui ?

Agents d'exploitation ou de maintenance des installations électriques

### Objectifs

- Comprendre les deux types de tension existante (courant continu/courant alternatif)
- Connaître les relations puissance/intensité/tension
- Utiliser les appareils de mesure de l'électricité
- Savoir dimensionner la section d'un câble avec sa protection adaptée
- Connaître la forme électrique NFC-15-10

### Contenu

- Le courant électrique (origine, circuit électrique, conducteurs, isolants)
- Le courant continu (sens, effet, intensité, tension, résistance, énergie, puissance, dimensionner un câble)
- Phénomènes magnétiques (aimants, champs magnétiques, principe du relais)
- Le courant alternatif
- Installation domestique (introduction à la norme NFC 15100, indice, protection et classe de matériel, lecture d'un schéma électrique...)
- Protection (protection des circuits et des personnes, sélectivité, régime de neutre TT...)

### Méthode pédagogique

Le contenu de la formation est accompagné d'exercices et de mises en situation avec questionnaire associé

**Durée : 28 heures**

**Coût : 100 000 F**

**Date :  
du 16 au 19 septembre 2014**

# Votre entreprise est-elle innovante ?

Dans un contexte concurrentiel, l'innovation, qui englobe de multiples domaines, est un enjeu majeur pour les entreprises, car source de croissance et de compétitivité durable. Êtes-vous un chef d'entreprise qui a misé sur l'innovation ? Pour le savoir, prenez le temps de faire ce test !



1c-2a-3a-4b-5b-6a-7b

## RÉPONSES

34

### 1. Vous lancez un nouveau produit sur le marché, quelle est la première question que vous devez vous poser ?

- a Quels sont mes concurrents potentiels ?
- b Vais-je rentabiliser mon investissement ?
- c Est-ce que je satisfais la demande ?

### 2. Qu'est-ce qu'une charte de management ?

- a Un outil de communication interne par lequel l'entreprise va expliciter ses principes d'actions et ses valeurs
- b Un règlement intérieur
- c Un document visant la politique marketing de la société

### 3. Qu'est-ce que l'innovation collaborative ?

- a Une démarche de management visant à favoriser la mise en œuvre et la diffusion d'idées par l'ensemble du personnel
- b Un système de boîte à idées
- c Une réunion de plusieurs collaborateurs

### 4. Qu'est-ce que le benchmarking ?

- a Une étude sur les outils marketing
- b Un processus continu d'évaluation des produits, des services et des méthodes utilisés par la concurrence afin de s'en inspirer et d'en tirer le meilleur
- c Un regroupement d'entreprises d'un même secteur

### 5. Vous avez développé dans votre entreprise le concept d'éco-conception afin de :

- a Diminuer votre facture d'électricité
- b Intégrer l'environnement dès la phase d'exécution de vos produits, qu'il s'agisse de biens ou de services
- c Obtenir le label EnVol

### 6. Vous avez mis en place une veille stratégique pour :

- a Collecter et analyser des informations sur votre environnement afin de prendre les meilleures décisions
- b Surveiller vos employés
- c Établir un business plan

### 7. Pour vous, une contrainte (qu'elle soit technique, managériale, environnementale, etc.) est...

- a Synonyme de coûts supplémentaires imputés à l'entreprise
- b Une opportunité nouvelle pour votre entreprise
- c Une réalité quotidienne à laquelle il vaut mieux appliquer des solutions déjà préétablies

### Contact

Pôle appui aux entreprises  
Tél. 24 31 15 / [dce@cci.nc](mailto:dce@cci.nc)

#### Moins de 3 bonnes réponses

En tant que chef d'entreprise, vous êtes certainement très occupé par la responsabilité qui sied à vos fonctions. Des charges lourdes, qui vous empêchent de vous poser pour réfléchir aux meilleurs moyens et outils qui vont vous permettre d'engager des démarches innovantes au sein de votre entreprise en termes de management, d'envisager de lancer une nouvelle prestation ou de réaliser de nouveaux investissements pour proposer un produit inconnu sur le marché. Mais sachez que si vous souhaitez vous engager dans la voie de l'innovation, la CCI peut vous accompagner.

#### Entre 3 et 5 bonnes réponses

Vous vous êtes sûrement déjà penché sur la notion d'innovation afin de dominer un marché, de vous apporter un avantage compétitif ou de proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre. Pour aller plus loin, n'hésitez pas à vous rapprocher de la CCI qui peut vous apporter un soutien constructif et des solutions aux questions que vous vous posez.

#### Plus de 5 bonnes réponses

Bravo ! Vous êtes un chef d'entreprise à la pointe de l'innovation, que ce soit dans le domaine du marketing, des nouvelles technologies, du management, de la stratégie. Vous êtes de ceux qui ont compris que l'innovation offrait la possibilité de se démarquer dans un marché concurrentiel et d'avoir une longueur d'avance sur ses concurrents.

Avez-vous songé à participer aux Trophées de l'entreprise ?



# Avez-vous pensé à la location courte durée ?

- une migration informatique à prévoir
- un évènement sportif ou culturel à organiser
- une formation ou un séminaire à planifier
- l'arrivée d'un stagiaire ou un déplacement à préparer ?

Pour 1 jour, 15 jours, 1 mois...

Océanie Locations met à votre disposition :



Copieurs  
Imprimantes  
Multifonctions



PC  
Portables



Serveurs



Vidéo projecteur

Océanie  
Locations

*évoluer avec la technologie*

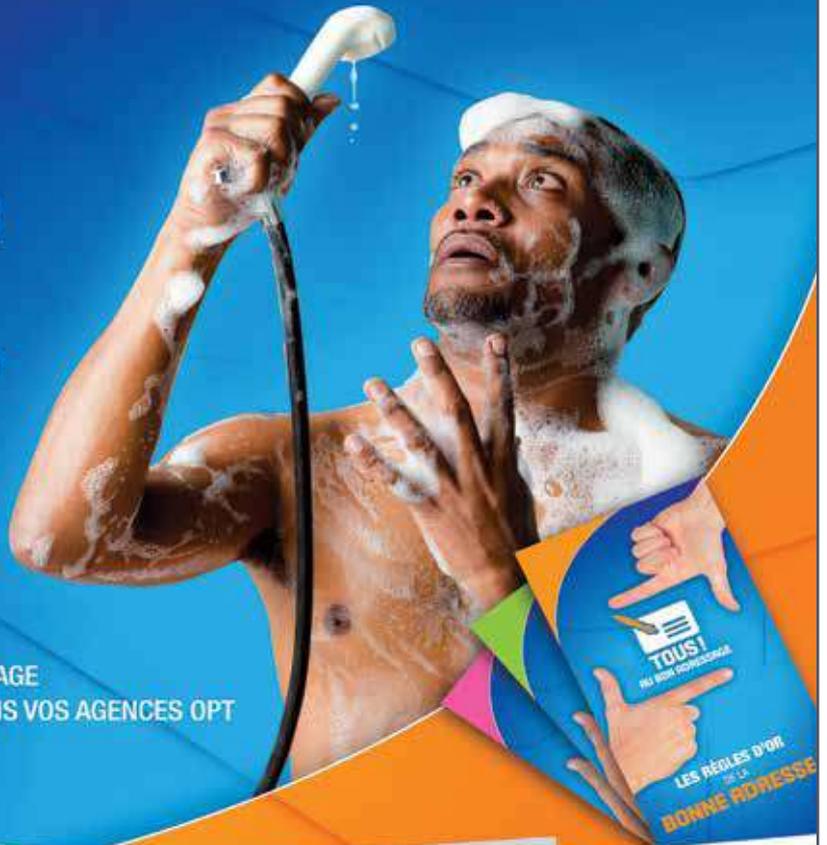
4, route de l'Anse Vata - Nouméa - Tél/Fax : 25.20.70  
Mob : 75.25.65 - Mail : m.richard@oceanie-locations.nc

[www.oceanie-locations.nc](http://www.oceanie-locations.nc)

**MAX NE S'EST  
JAMAIS SOUCIÉ  
DE COMMUNIQUER  
SON ADRESSE  
CORRECTEMENT...**

**... IL N'A JAMAIS  
REÇU SA FACTURE  
D'EAU !**

RETROUVEZ TOUTES LES RÈGLES DU BON ADRESSAGE  
SUR LES FLYERS ET LES GUIDES DISPONIBLES DANS VOS AGENCES OPT  
OU SUR LE SITE **WWW.OPT.NC**



Le monde à portée de main

## TOURISME

Les classements pour l'accueil en tribu dans les Îles Loyauté ont été publiés au Journal officiel. Les prestataires sont répartis en trois classements différents :

**Accueil familial** : les gîtes Seday, Waterloo, Oasis de Belair et Peune à Maré ; Chez Bella, Chez Hélène Gaze, Chez Waka, Lilo Rêve, Hukekep, Tanukul et Chez Benoît Bonua à Lifou ; Cocotier et Beauvoisin à Ouvéa.

**Accueil grand confort** : la structure d'accueil Servigny 2 à Lifou.

**Accueil confort** : les gîtes la Petite Baie, Chez Jeannette, au Cœur de Lito, Hoceleny, Fenepaza à Lifou, le Banian, Moague, Chez Dydyce et Ireital à Ouvéa, le Yedjele et Chez Nath à Maré.

De même, le Nengone Village à Maré et le Drehu Village à Lifou ont été classés en catégorie 3 étoiles, et l'oasis de Kiamu à Lifou 2 étoiles.

*Arr. n°2014-02/PR du 06.01.14*

*Arr. n°2014-03/PR du 06.01.14*

*Arr. n°2014-04/PR du 06.01.14*

*Arr. n°2014-05/PR du 06.01.14*

*Arr. n°2014-06/PR du 06.01.14*

*JONC n°9031 du 13.05.14*



## ÉLECTIONS PROVINCIALES

L'Assemblée de la province Sud a procédé à l'élection de son président et de son bureau.

Président de l'assemblée : M. Philippe MICHEL,

1<sup>ère</sup> vice-présidente : Mme Martine LAGNEAU,

2<sup>e</sup> vice-président : M. Gil BRIAL,

3<sup>e</sup> vice-président : M. Dominique MOLE.

*Dél. n°6-2014/APS du 16.05.14*

*JONC n°9033 du 16.05.14*

## ÉLECTIONS CONSULAIRES

La liste des électeurs à la Chambre des métiers et de l'artisanat pour les élections de 2014 a été arrêtée. Lors des élections qui se tiendront le 10 juillet 2014, les 24 membres de la CMA-NC seront intégralement renouvelés. Ils seront répartis dans les quatre secteurs d'activités suivants : alimentation, bâtiment,

production et services. Deux sièges sont attribués à chaque secteur et les seize sièges restants le sont proportionnellement au nombre de personnes physiques et morales immatriculées au Répertoire des métiers dans le secteur correspondant au plus tard le 31 décembre 2013. Le nombre total de sièges ainsi attribués est réparti de la manière suivante : alimentation : 3, bâtiments : 11, production : 4, services : 6.

*Arr. n°2014-349/GNC du 13.02.14*

*JONC n°9003 du 18.02.14*

*Arr. n°2014-979/GNC du 15.04.14*

*JONC n°9026 du 24.04.14*

## CONSOMMATION

Une loi nationale a modifié de manière significative le droit de la consommation, l'objectif étant de rééquilibrer les pouvoirs entre consommateurs et professionnels et libérer du pouvoir d'achat. Certaines dispositions de cette loi sont applicables en Nouvelle-Calédonie, notamment les règles relatives à la fourniture de services financiers à un consommateur dans le cadre d'un système de vente ou de prestation de services à distance qui relèvent désormais du démarchage tel que régi par le Code de la consommation aux articles L.121-26 et suivants. Et aussi certaines dispositions relatives au surendettement, comme l'obligation pour le commerçant de proposer à son client un crédit amortissable en

alternative au crédit renouvelable pour tout crédit à la consommation supérieur à 119330F. À l'inverse de ce dernier, qui se présente comme une réserve d'argent permanente et qui se renouvelle partiellement au fil des remboursements, le crédit amortissable peut être proposé dans le cadre d'un projet particulier, dont le montant, le taux et les mensualités sont préalablement définis.

*Loi n°2014-344 du 17.03.14*

*JONC n°9027 du 29.04.14*

## MARCHÉS PUBLICS

La délibération n°136/CP portant réglementation des marchés publics a été modifiée quant aux règles relatives aux critères de jugement. En effet, l'obligation initialement prévue de recourir aux 6 critères de sélection des offres a été supprimée : l'acheteur public disposera désormais d'une liberté pour retenir les critères qu'il souhaite pour sélectionner l'offre qui correspond le mieux aux besoins exprimés. Ces critères devront en revanche être clairement définis, non discriminatoires, en rapport avec l'objet du marché, et au nombre minimum de 2. S'agissant enfin de la méthode de notation des offres par l'acheteur public, la pondération des critères de jugement devient obligatoire et l'unique méthode réglementaire.

*Dél. n°123/CP du 30.01.14*

*JONC n°9034 du 20.05.14*

## AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE

La modification récente de la loi organique n°99-209 du 19 mars 1999 a permis aux institutions calédoniennes de créer leurs propres autorités administratives indépendantes. Dans cette perspective, et afin de compléter le dispositif instauré en matière de régulation de la concurrence, le Congrès a adopté une loi du pays portant création de l'autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie. Par ce texte, l'autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie, dès lors que ses membres auront été désignés, se substituera au gouvernement dans la plupart de ses attributions telles qu'établies par la loi du pays et les dispositions du Code de commerce relatives au droit de la concurrence. Cette autorité est dotée de pouvoirs importants : elle peut notamment prendre des mesures conservatoires, prononcer des injonctions, des astreintes, des sanctions pécuniaires lourdes, ou encore ordonner la publication de ses décisions à l'encontre des entreprises ou des personnes ayant commis des pratiques anticoncurrentielles portant atteinte au marché calédonien, telles que les ententes ou les abus de position dominante, ou encore des pratiques restrictives de concurrence provoquant un préjudice à leurs concurrents, telles que la revente à perte. Cette autorité peut agir sur saisine des institutions, mais aussi de toute entreprise qui s'estime lésée par le comportement anticoncurrentiel d'un concurrent.

*Lp. n°2014-12 du 24.03.14*

*JONC n°9027 du 29.04.14*

**Ne ratez pas le Rendez-vous de l'économie dédié à la loi relative à la concurrence qui aura lieu le jeudi 17 juillet à 18h à l'auditorium de la CCI.**

## TAUX DE L'USURE AU 2<sup>E</sup> 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 <sup>F</sup> .....	20,27 %
- Entre 357 995 <sup>F</sup> et 715 990 <sup>F</sup> .....	15,09 %
- Supérieurs à 715 990 <sup>F</sup> .....	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<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage

d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).

IRL avril : 119,92 / IRL mai : 119,88\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix mai 2014	104,66 %
- Prix mai 2014 hors tabac	104,51 %
- Inflation 2014 hors tabac	- 0,40 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	- 0,50 %

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

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

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

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

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2014

- Plafond Cafat	352 000 <sup>F</sup>
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	494 300 <sup>F</sup>
- Tranche 2 (jusqu'à 5 111 200 F CFP)	494 301 <sup>F</sup>
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat)	297 100 <sup>F</sup>
Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	
- Plafond Formation professionnelle	352 000 <sup>F</sup>
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	101,40
Mai	99,01	101,66	101,49*
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](http://www.isee.nc) ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)). Base 100 : décembre 2012.

\* = Indice provisoire.

## Quelles sont les mentions obligatoires du devis ?

**Le devis, ce qu'il faut savoir**

Gestion financière et administrative

CCI  
NOUVELLE-CALÉDONIE

La volonté d'entreprendre, le choix de réussir

Le devis est l'estimation des dépenses par une description détaillée. C'est un document écrit par lequel un fournisseur ou un prestataire de services propose un prix pour un bien ou un service. Qu'il soit obligatoire ou facultatif, le devis doit être accepté et signé par les deux parties, avec la mention « bon pour accord » écrite par le client.

Le devis doit comporter les mentions suivantes :

- Numéro du devis
- Nom, adresse du prestataire et N° Ridet
- Nom et adresse du client
- Date et lieu de l'exécution de la vente
- Description du produit ou service
- Quantités et prix unitaire HT
- Réductions éventuelles
- Montant Total HT
- Taux et montant de la TSS (5%)
- Montant total TTC en chiffres et lettres
- Délai de paiement
- Durée de validité de l'offre, passée cette date l'offre est considérée comme caduque
- L'indication du caractère payant ou gratuit du devis.

Il doit être établi en double exemplaire.

Source : extrait délibération de la Délibération n°14 du 6 octobre 2004

### Pour plus d'informations :

CCI – Centre d'informations économiques.  
Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

## Est-ce qu'un commerçant peut refuser un paiement par carte bancaire ?

Le professionnel qui affiche le logo CB à l'extérieur ou à l'intérieur de ses locaux s'engage à accepter tous les paiements par carte bancaire y compris en période de soldes. Cependant, il peut fixer un montant minimum à partir duquel il accepte ce mode de règlement. Dans ce cas, la somme doit être affichée de manière visible dans le magasin et être raisonnable, c'est-à-dire ne pas constituer un frein à l'utilisation de la carte.

### Pour plus d'informations :

CCI – Centre d'informations économiques.  
Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

## Je suis en entreprise individuelle, je souhaite passer en société, comment faire ?

Tout d'abord, il faut bien évaluer les raisons pour lesquelles on envisage de passer en société : s'agrandir, s'associer, protéger son patrimoine personnel ou encore payer moins d'impôts ? Si c'est cette dernière motivation qui est décisive pour vous, il est impératif de faire des simulations fiscales pour déterminer le régime le plus avantageux. Une fois décidé à franchir le pas, il conviendra de procéder à une évaluation de votre fonds de commerce actuel, évaluation qui dépendra par exemple de votre chiffre d'affaires, de vos stocks, de votre bail, etc. Pour le passage en société, deux méthodes sont possibles :

- créer une société et lui céder votre fonds de commerce actuel,
- au moment de la création de votre société, lui apporter votre fonds de commerce : attention, cette méthode suppose que l'évaluation du fonds soit effectuée par un commissaire aux apports (expert comptable) si la valeur du fonds est supérieure à un million de francs ou à la moitié du capital social.

Dans les deux cas, il faudra rédiger un acte de cession de fonds ou d'apport, l'enregistrer auprès des services fiscaux avec le rapport du commissaire aux apports le cas échéant (des droits d'enregistrement sont dus), faire paraître une annonce légale et une annonce au Journal Officiel, et procéder aux formalités adéquates auprès du CFE.

ATTENTION : dans les deux cas, votre entreprise individuelle devra être radiée.

### Pour plus d'informations :

CCI – Informations juridiques.  
Tél. 24 31 32 / jur@cci.nc

## AGENDA

### ÉCHÉANCES FISCALES

#### 31 juillet

##### Cotisations CAFAT

Les cotisations doivent être versées à la CAFAT dans le mois suivant chaque trimestre civil, c'est-à-dire au plus tard les 30 avril, 31 juillet, 31 octobre et 31 janvier.

#### 15 juillet

##### Impôt sur le revenu

##### Paiement 2<sup>e</sup> acompte

Cette échéance ne concerne que les personnes ayant payé plus de 30 000 F d'impôt au titre de l'année précédente et qui n'ont pas opté pour le paiement par mensualisation. Le montant à payer figure sur les avis envoyés par voie postale.

#### 31 juillet

##### Impôt sur les sociétés - IS

##### Paiement acompte

Date limite du paiement de l'acompte

#### 31 juillet

##### TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31/03, 30/06, 30/09 et 31/12.

#### 31 août

##### Contribution foncière

##### Paiement de l'impôt foncier

Cette échéance concerne les propriétaires de terrains et de constructions fixes permanentes.



# NEW RANGE ROVER SPORT. CONÇU POUR LES DÉFIS DE LA ROUTE.



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



**JOHNSTON&CIE** - ROUTE DES PORTES DE FER - NOUMÉA - TÉL. **28 17 17** - E-MAIL : [johnston@hgj.nc](mailto:johnston@hgj.nc)

**PARKING DU NORD** - KONÉ - TÉL. **47 50 60** - E-MAIL : [parkingdunord@mls.nc](mailto:parkingdunord@mls.nc)

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

TRANSPORT - LOGISTIQUE - DOUANE



## 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](http://www.sifatransit.com)

**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.**

## COMMERCE

✦ **Rocher. Magasin d'alimentation générale de 220 m<sup>2</sup>, situé sur Nouméa.** Plats cuisinés, poissonnerie, bazar, vêtements. Immobilier également disponible à la vente. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA de 100 à 300 MF. Effectif : entre 5 et 10 salariés. Cession majoritaire pour cause de retraite. Activité stable. Emplacement, organisation, forte progression possible sur la marge commerciale. Prix : 96 MF / 807K€

## GESTION / SERVICES

✦ **Parc auto. Coordination de la maintenance technique, analyse, intervention et assistance sur parc automobile et poids lourds. Situé en province Sud.** Clients : sociétés avec flotte de véhicules. Forme juridique : E.I. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA : de 25 à 50 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de retraite. Activité en croissance dans un contexte de demande croissante. Prix : 20 MF / 168K€

## SERVICES

✦ **Marina. Restaurant de la marina. Restauration, cocktails, soirées.** Chalet pour le logement des gérants. Emplacement, bail. Situé en province Nord. Entre 5 et 10 ans d'ancienneté. CA : de 25 à 50 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance.

✦ **Géomètre topographe.** Cabinet de géomètre expert, très bonne réputation. Marchés fonciers signés pour 25 MF. Pas d'employés. Gros fichier clients. Présence en provinces Nord et Sud. Actif immobilier en province Nord inclus (logement + bureau). Plus de 10 ans d'ancienneté. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de retraite. Activité en croissance. Accompagnement possible, bonne localisation géographique. Prix : 38 MF / 320 K€

✦ **Évènementiel enfants, animations et ateliers créatifs, soutien scolaire, transport.** Animations en entreprise (fêtes de Noël), en école (kermesses), auprès des centres culturels des mairies. Fichier clients de 5000 contacts. Très bonne réputation. Matériel spécifique, reprise possible incluant bail commercial + logement. Entre 5 et 10 ans d'ancienneté. Situé en province Sud. Effectif : moins de 5 salariés. CA : moins de 25 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du gérant. Activité en croissance. Prix : 10 MF / 84K€

## INDUSTRIE / PRODUCTION

✦ **Voltage, électricité.** Travaux électriques pour tous marchés publics. Sarl de plus de 10 ans d'ancienneté située en province Nord. Marchés signés sur 2014 et 2015, très bonne réputation, bonne rentabilité. Effectif : entre 5 et 10 salariés. CA : de 100 à 300 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance.

En partenariat avec Cessions Acquisitions.

Vous souhaitez évaluer, acheter ou vendre une entreprise ?

Contact : 23 71 67 - [www.cessionsacquisitions.nc](http://www.cessionsacquisitions.nc)

Immeuble Le Fuji - 16 rue Bichat - 98800 Nouméa CP 158 T

Garantie Trésor Public



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### AGRICULTURE ET ARTISANAT

#### ✦ La foire de Bourail

Du 15 au 17 août  
La foire-exposition agricole et artisanale de Bourail qu'on ne présente plus !  
[www.mairie-bourail.nc](http://www.mairie-bourail.nc)  
Tel. 44 11 16

## MÉTROPOLE

### MODE

#### ✦ Colombiamoda 2014, pavillon France

Du 22 au 24 juillet  
Salon de la mode et accessoires de mode  
77 Boulevard Saint Jacques, Paris  
Tel. (+33) 4 96 17 25 40

### BIBLIOTHÈQUES

#### ✦ IFLA 2014, congrès mondial des bibliothèques

Du 16 au 22 août  
Après Helsinki et Singapour, la Fédération internationale des associations et professionnels de l'information (IFLA) fait son rassemblement à Lyon.  
[Centre de Congrès de Lyon](http://Centre de Congrès de Lyon)  
[contact.wlicifla2014@gmail.com](mailto:contact.wlicifla2014@gmail.com)



## INTERNATIONAL

### INDUSTRIE DU BOIS

#### ✦ Interforst

Du 6 juillet au 20 juillet  
Salon international pilote de la Forêt et de la technologie forestière, avec des manifestations scientifiques et expositions spéciales  
[Parc des expositions de Munich](http://Parc des expositions de Munich)  
[info@interforst.com](mailto:info@interforst.com)

#### ✦ Timber & working with wood show

Du 26 au 28 juillet  
Salon des produits et services pour la menuiserie et les industries du bois  
[Adelaide Showgrounds, Newport Beach, Australie](http://Adelaide Showgrounds, Newport Beach, Australie)  
Tel. (+61) 0299741393 / [info@eee.net.au](mailto:info@eee.net.au)  
[www.timbershows.com.au](http://www.timbershows.com.au)



### AGRICULTURE

#### ✦ Libramont

Du 25 au 28 juillet  
Foire agricole et agroalimentaire  
[Libramont Exhibitions & Congress \(LEC\), Belgique](http://Libramont Exhibitions & Congress (LEC), Belgique)  
[willems@foiredelibramont.com](mailto:willems@foiredelibramont.com)

### INTERACTIF

#### ✦ Gamescom

Du 13 au 17 août  
Le salon international consacré au jeu vidéo à Cologne  
[Koelnmesse GmbH à Cologne](http://Koelnmesse GmbH à Cologne)  
Tel. (+49) 1806 089 999



### JOAILLERIE

#### ✦ Jewellery world expo

Du 10 au 12 août  
Exposition de Joaillerie pour professionnels uniquement  
[Palais des congrès de Toronto, Canada](http://Palais des congrès de Toronto, Canada)  
Tel. (+1) 2038404800 / [inquiry@reedexpo.com](mailto:inquiry@reedexpo.com)

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.

## ARTISANS, FORMEZ-VOUS !

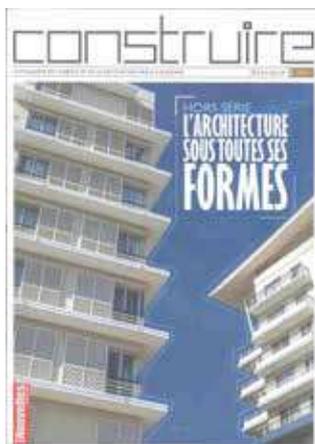
La Chambre de métiers et de l'artisanat place au cœur de ses missions la formation professionnelle des adultes. Dans son magazine **Info Métiers**, on y découvre la diversité de son offre de formations aussi bien techniques que généralistes. Et dans son optique de valoriser le travail des jeunes, le bimensuel revient également sur l'expérience en métropole des lauréats des Trophées de l'apprentissage.

Autre sujet à découvrir : l'informatique éco-responsable, ou comment choisir et bien utiliser ses équipements.

**Disponible en consultation au Service informations économiques de la CCI**



## L'architecture sous toutes ses formes



Sous toutes ses formes, et dans toutes les matières, le magazine de l'habitat et de la décoration en Nouvelle-Calédonie nous dévoile des modèles d'architecture en bois, pierre ou métal, qui répondent à toutes les tendances 2014. Dans son hors-série, **Construire** fait également la lumière sur les nouveaux projets, comme le théâtre du Bagne, et sur les talents calédoniens dans l'art de l'architecture et de la décoration.

**Disponible chez les dépositaires de presse  
Prix : 200 F**

## CHINE, GUIDE BUSINESS 2014

Chiffres clés, conseils en investissement, et management des équipes selon les territoires chinois, **Le Moniteur du Commerce International** (communément appelé le MOCI) liste les infos utiles pour s'introduire dans le business chinois.

Le bimensuel dresse également le portrait d'Alain Bentéjac, le nouveau président des conseillers du commerce extérieur. Innovation, concurrence, secteurs porteurs, etc, le **MOCI** est un bon outil pour suivre l'actualité économique des marchés internationaux.

**Disponible en consultation au service Informations économiques de la CCI**



## L'assainissement en Nouvelle-Calédonie



**Bâtir info**, le magazine d'information sur le bâtiment calédonien, fait un focus sur l'épuration dans le pays dans son 23<sup>e</sup> numéro. Entre autres, on y apprend les besoins en infrastructures d'assainissement, estimés à 30 milliards de francs. Et dans les grands projets locaux, le trimestriel évoque également les 1200 nouveaux logements et le futur centre de Koutio, la future mairie de Dumbéa, mais aussi, le nouveau quartier composé d'îlots d'habitations à Saint-Quentin.

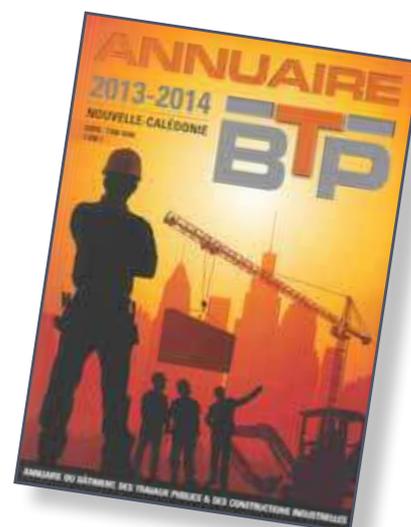
**Disponible chez les dépositaires de presse  
Prix : 600 F**

## L'annuaire BTP : bâtiment, travaux publics et constructions industrielles

Concernant la construction et le second œuvre, **l'annuaire BTP 2013-2014** est l'outil le plus complet pour entrer en relation avec les professionnels du secteur. Parmi les catégories de contacts, on note par exemple : aéronautique, construction, charpente, escaliers, piscines, signalisation, étude et ingénierie, ou encore divers matériaux du secteur de la construction.

De plus, vous trouverez au fil de l'agenda des reportages mettant en lumière des initiatives et des personnalités du métier, mais aussi des analyses du marché et des infos pratiques, comme l'indice du coût des matériaux de construction.

**Disponible chez les dépositaires de presse  
Prix : 1000 F**





**Titre  
REPAS**

[www.dae.gouv.nc](http://www.dae.gouv.nc)

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

# Commandez. Payez la moitié !



PART ENTREPRISE



PART SALARIALE



# Payez la moitié Dédouillez !

PARTENAIRES DU TITRE REPAS :



GOUVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

**Titre  
REPAS**



