

## DOSSIER L'externalisation des services : une stratégie gagnante

**VIE DE LA CCI**

Alerte commerces : moi j'adhère !

**ÉCONOMIE NUMÉRIQUE**

Parlez-vous numérique ?

IL AUGMENTE LE  
**POUVOIR  
D'ACHAT**  
DES SALARIES

ET N'EST  
**PAS SOUMIS**  
AUX CHARGES  
SOCIALES



 Rejoignez-nous

Tel: 26 56 00

[www.citoyens-sa-relais-cadre-dordres.fr](http://www.citoyens-sa-relais-cadre-dordres.fr)



**MANGER MEUX  
ET MOINS CHER**

# Sommaire

## L'externalisation des services : une stratégie gagnante p22



### Actualités

Top départ pour les formations post bac p4

### Vie de la CCI

Les Trophées de l'entreprise ? Une véritable reconnaissance p5

Les conférences de la CCI p6

Alerte commerces : moi j'adhère ! p7

## ZOOM ENTREPRISE Kass pas la tête : des tee-shirts éthiques et multi-ethniques p8



### Actualités d'entreprises

p10-11-12

### Portrait d'entreprise

RecyVerre... la marchande de sable p14

### Économie

L'économie calédonienne : vers des jours meilleurs ? p16

Les brèves du Pacifique p17

### Provinces

Du pain sur la planche ! p18

### Économie numérique

Parlez-vous numérique ? p20

## SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Prévenir l'alcool en entreprise p28



### Fiche pratique

Réaliser son plan de formation p30-31

### Formation

De l'importance de la cohésion d'équipe p33

Quiz p34

Embaucher un apprenti ? Pourquoi pas !

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

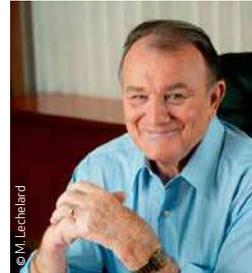
Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 Site Internet : www.cci.nc - Directeur de publication : André Desplat - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian Rédaction : Chloé Ange, Hélène Garnier, Chloé Jez, Pierre-Yves Menier, Vincent NC, Rectiligne, Kathleen Rengnet, Françoise Bonnet Crestani - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Couverture : Vertical Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 800 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

Qu'il s'agisse de maintenance, de formation, d'informatique, de consulting, de comptabilité, d'entretien des locaux et d'espaces verts ou encore de sécurité, les services aux entreprises connaissent un formidable développement. Un sentiment que ne fait qu'attester la progression du nombre de ressortissants de la CCI rattachés à la catégorie « Services » : + 104 % ces douze dernières années ! Le dossier du CCI Info consacré à l'externalisation des services aux entreprises permet de comprendre que ce n'est pas le fait du hasard ! Cela traduit un dynamisme économique global nécessaire à l'essor des activités de services. Par ailleurs, la complexification des métiers engendre leur spécialisation, et donc la nécessité pour les entreprises, désireuses de se concentrer sur leur propre cœur de métier, de faire appel à des compétences extérieures. Et ne doutons pas que des opportunités de développement restent à saisir ou à inventer dans ce secteur si créatif et réactif des services aux entreprises.

Nous vous proposons également d'en savoir plus sur les plans de formation en entreprise ; un retour sur deux conférences organisées par la CCI autour de la loi de défiscalisation du logement intermédiaire et celle sur la concurrence. Et, comme toujours, votre actualité est au cœur de la nôtre et fait montre de votre volonté de développer notre économie.

Bonne lecture.

## TOP DÉPART POUR LES FORMATIONS POST BAC

Le 15<sup>e</sup> Salon de l'étudiant ouvrira ses portes sur le campus de l'Université de Nouville les 29 et 30 août. Un rendez-vous incontournable pour les jeunes qui trouveront ainsi réunies dans un même espace toutes les sources d'informations afin de choisir leur formation post bac. L'École de gestion et de commerce (EGC), le Centre de formation d'apprentis (CFA) et le Point apprentissage (Point A) tiendront un stand commun et répondront à toutes les questions des futurs étudiants. Les étudiants du Bureau communication de l'EGC (une des associations étudiantes de 2<sup>e</sup> année) renseigneront directement les jeunes et partageront leur vécu. De même, des apprentis du CFA seront présents sur le stand afin de témoigner de leur cursus. Une initiative qui devrait rencontrer l'approbation des jeunes. Avis aux amateurs : l'EGC organise sa journée portes ouvertes le mercredi 10 septembre.

- ❖ CFA - Tél. 24 31 45 / [cfa@cci.nc](mailto:cfa@cci.nc)
- EGC - Tél. 24 31 40 / [egc@cci.nc](mailto:egc@cci.nc)
- Point A - Tél. 24 69 49 / [pointapprentissage@cci.nc](mailto:pointapprentissage@cci.nc)



## ❖ Disparition de Bernard Schall

En parallèle à une longue carrière dans l'industrie, Bernard Schall a été directeur du centre du Cnam en Nouvelle-Calédonie de décembre 1983 à juin 2013. Apprenti à l'école des métiers de la SNCF, ajusteur devenu ingénieur puis économiste d'entreprise grâce au Cnam, Bernard Schall a été porteur d'une volonté indéfectible de donner à toutes les femmes et tous les hommes de Nouvelle-Calédonie la possibilité de trouver leur voie. La CCI rend hommage à cet homme de volonté et de conviction qui a su fédérer les acteurs tant du monde de la formation que de l'insertion professionnelle mais surtout les habitants de ce pays. Il leur a offert les possibilités d'évoluer au sein de leur entreprise mais également de se reconverter à de nouveaux métiers ou tout simplement de se raccrocher à un moment donné à des qualifications rendues nécessaires par les évolutions du marché de l'emploi. Au nom de ces personnes, du monde des entreprises et de la formation, un grand merci monsieur Schall et notre profond respect.

## ❖ La maintenance : une filière d'avenir

Les métiers de la maintenance ont le vent en poupe et les différentes formations attirent de plus en plus les jeunes en quête d'un métier d'avenir. Pour tout savoir sur cette filière, rencontrer les organismes de formation, les entreprises dans diverses activités et les formateurs, le 5<sup>e</sup> Carrefour des métiers de la maintenance se déroulera jeudi 4 septembre, de 8h30 à 16h sur le parking de la Moselle. Il est ouvert aux étudiants, aux parents, aux demandeurs d'emploi et aux professionnels. L'IRA Pacific, spécialiste de la formation dans le domaine du contrôle commande des systèmes automatisés, sera présent et proposera des démonstrations de simulateurs d'usine et des rencontres avec des formateurs. Un carrefour à ne pas manquer ! Renseignements : [facebook.com/carrefourmaintenance](https://facebook.com/carrefourmaintenance)

- ❖ IRA Pacific - Tél. 24 23 15 / [irapacific@cci.nc](mailto:irapacific@cci.nc)

## ❖ La CCI publie son rapport d'activité pour l'année 2013

Avec ce rapport, la Chambre rappelle les réalisations qui ont marqué l'année 2013 : des actions fortes en faveur du développement durable ; l'offre de nouvelles formations en adéquation avec les besoins des entreprises ; la création de nouveaux supports d'accompagnement pour les entreprises quels que soient leur secteur, leur taille et leur situation géographique ; la mise à l'honneur de l'industrie calédonienne à travers l'organisation d'une exposition itinérante de photographies, et bien d'autres réalisations encore. Créer, conseiller, accompagner, former, représenter, telles sont les missions quotidiennes de la CCI.

## FORMATIONS CULINAIRES

Lancées en 2008, les formations culinaires gratuites à destination des tables d'hôtes, des porteurs de projet et des petites structures de la province Sud, financées par la province Sud et gérées par la CCI, sont de retour. Les sessions, animées par Gabriel Levionnois, chef du P'tit Café de Nouméa, et par Christian Tillon de la CCI, ont lieu dans les zones touristiques de la province Sud : Bourail, La Foa, Thio, l'Île des Pins, Nouméa/Grand Nouméa et le Grand Sud. Qualité des tables, cuisine à base de produits frais et mise en relation entre producteurs et petites structures sont au programme de ces rencontres. Partage, convivialité, gourmandise, hygiène, gestion des budgets et des structures figurent également au menu. Environ 40 personnes au total participeront à ces formations culinaires en 2014. À la clé : la création d'un label qui distinguera les tables d'hôtes répondant à la charte qualité.



# Les Trophées de l'entreprise ? Une véritable reconnaissance !

Depuis le 8 août, la 2<sup>e</sup> édition des Trophées de l'entreprise est entrée dans une nouvelle phase, celle de l'étude des dossiers de candidature envoyés par les chefs d'entreprise calédoniens. Au final, 12 d'entre eux seront distingués dans 4 catégories avec, à la clé, la mise en lumière de leur entreprise.

Ils sont nombreux les chefs d'entreprise qui attendent désormais le verdict du jury. Parce qu'être distingué en tant qu'entrepreneur est loin d'être anodin, comme en témoigne Élodie Lebrun, créatrice de la société Hello Yellow qui, en 2012, était la lauréate de la catégorie Création d'entreprise. Cecallcenter est expert dans la gestion de la relation client et emploie aujourd'hui 10 téléconseillers, tous formés par les entreprises clientes à leurs produits.

## Que vous a apporté votre Trophée de la création d'entreprise ?

**Élodie Lebrun :** Avant tout un sentiment profond de reconnaissance personnelle et professionnelle. Cela m'a donné encore plus d'élan. Cette récompense donne du crédit quand il s'agit d'aller à la rencontre de clients potentiels.

## Quel impact au sein de votre entreprise ?

Toute mon équipe est fière de ce trophée, d'autant plus que nous avons commencé cette aventure ensemble en 2011. Chacun s'est senti personnellement récompensé !

## Que pensez-vous de ce concours qui met en avant l'esprit d'entreprise ?

Je trouve cela très important car les répercussions sont fortes aussi bien pour le chef d'entreprise que pour les équipes. Et c'est également l'opportunité de se sentir appartenir à un groupe. Au quotidien, en tant que chef d'entreprise, on se sent parfois bien seul et là tout à coup on fait partie d'une sorte de fratrie et cela fait du bien. Par ailleurs, il est important, en communiquant sur son expérience, de faire prendre conscience aux autres qu'il ne faut pas avoir peur de se lancer. C'est de ne pas essayer qui est grave !



Les lauréats des Trophées de l'entreprise 2012.

## LES ORGANISATEURS DES TROPHÉES DE L'ENTREPRISE

La CCI a pour vocation de représenter les entreprises, d'agir pour leur réussite et pour le développement économique de la Nouvelle-Calédonie. Au quotidien, elle accompagne, conseille, forme les chefs d'entreprise et leurs salariés, mais aussi les porteurs de projet pour les aider et trouver des solutions adaptées à leurs besoins. À travers ces Trophées, la CCI a la volonté de mettre en lumière les entreprises, leur performance, leurs démarches environnementales et innovantes, leurs actions en faveur du rééquilibrage, l'esprit entrepreneurial, et le monde économique dans son ensemble. Co-organisateur des Trophées de l'entreprise, le quotidien *Les Nouvelles calédoniennes* souhaite délivrer un message de proximité et d'engagement économique, notamment auprès des entreprises, pour les aider à se faire connaître sur le marché calédonien. Il propose chaque jour un décryptage de l'actualité économique et sociale locale. Enquêtes, tendances et conseils sont publiés par des journalistes professionnels et permettent au grand public, tout comme aux acteurs économiques locaux, d'être en phase avec la vie du territoire.

### Ils ont été les premiers lauréats des Trophées de l'entreprise

- La Sic pour l'environnement,
- Hello Yellow (expertise et prise en charge de la relation client) pour la création d'entreprise,
- La Société d'élevage aquacole de la Ouenghi pour l'innovation,
- La Scadem (Société calédonienne de dépollution et d'expertise maritime) pour le trophée de la performance,
- La société Prop Nord (traitant les déchets de la zone VKP) pour le meilleur projet de rééquilibrage économique,
- Frédérique Pentecost (Holpac) et Hugues de Metz (NC Préfab) ont tous deux décroché le prix du meilleur manager,
- L'entreprise L'Archipel aux baies roses d'Odile Boyd a eu le coup de cœur du Jury.

# Les conférences de la CCI

Deux conférences organisées par la CCI sur la mise en place d'une défiscalisation locale en faveur de l'immobilier ont intéressé un public venu nombreux à Nouméa et Koné les 19 et 30 juin dernier. De même plus de 150 personnes, acteurs du monde économique calédonien, sont venues assister jeudi 17 juillet, à la conférence sur le droit de la concurrence et à ses différentes implications pour les entreprises calédoniennes.



## Défiscalisation et logement intermédiaire

Antoine Bergeot, notaire associé du cabinet SCP Bernigaud & Bergeot, et Arnaud Buffin et Yves Dorner, directeurs généraux associés de la société d'ingénierie financière et fiscale I2F, ont présenté l'ensemble du dispositif calédonien de défiscalisation en faveur de l'investissement dans le logement intermédiaire. Ce dernier institue une réduction d'impôt sur le revenu des personnes physiques et bénéficie aux contribuables domiciliés fiscalement en Nouvelle-Calédonie, soit en tant que primo-accédant pour l'achat ou la construction d'un logement occupé à titre personnel, soit pour l'achat d'un logement destiné à être loué.

Le dispositif vient compléter celui déjà mis en place pour les primo-accédants (taux réduits, prêts à taux zéro, etc.) et contribuer à la production de logements pour des personnes ayant des ressources limitées, tout en participant à la relance du secteur du BTP. Avec comme autre conséquence le maintien de l'emploi en Nouvelle-Calédonie dans ce secteur d'activité.

### **Pour en savoir plus :**

Vous pouvez consulter le fichier de présentation de la conférence sur notre site [www.cci.nc/rubrique CCI Pratique/](http://www.cci.nc/rubrique_CCI_Pratique/) les réunions thématiques.

6

## Un rendez-vous de l'économie consacré à la concurrence

Anciens rapporteurs auprès du Ministère de l'économie et de la Commission européenne, Agathe Baufumé, agrégée en économie et doctorante en droit de la concurrence, et Juan-Miguel Santiago, Directeur adjoint des affaires économiques, ont donc présenté le dispositif et les enjeux pour les entreprises et institutions calédoniennes.

La loi du 24 avril 2014, qui a permis la création prochaine de l'autorité de la concurrence, achève la modernisation du cadre législatif de protection de la concurrence

en Nouvelle-Calédonie. Ce dispositif s'applique à l'ensemble des activités économiques réalisées sur le territoire. Concentrations, fusions, acquisitions, injonctions structurelles, exclusivité, le champ d'application du droit de la concurrence est large et le nombre d'entreprises concernées important. Certaines opérations devront dorénavant être notifiées au gouvernement, en attendant la mise en place de l'autorité de la concurrence.

Un contrôle plus approfondi sur les pratiques anti-concurrentielles n'est pas un frein au développement de l'économie. De nombreux avantages en découlent pour

les entreprises comme pour les consommateurs. Compétitivité et innovation sont au cœur d'une concurrence encadrée et nourrissent la croissance économique. Les consommateurs quant à eux ne peuvent que se réjouir d'une concurrence qui leur assure les meilleurs prix et un meilleur choix.

### **Pour en savoir plus :**

Vous pouvez consulter le fichier de présentation de la conférence sur notre site [www.cci.nc](http://www.cci.nc) et contacter la DAE : [concentration.dae@gouv.nc](mailto:concentration.dae@gouv.nc) Tél. 23 22 50

## L'ENTREPRISE ET LES RÉSEAUX SOCIAUX : NE RATEZ PAS LE PROCHAIN RENDEZ-VOUS DE L'ÉCONOMIE !

Les réseaux sociaux s'intègrent chaque jour davantage dans la stratégie des entreprises. Des axes de développement devenus aujourd'hui incontournables dans la gestion des relations internes et externes. Les entrepreneurs doivent pouvoir protéger l'e-réputation de leur société contre les détournements ou les usurpations et être conscients des risques dans le cadre de l'émergence et du développement du phénomène "big data". Frédéric Forster, avocat et spécialiste du droit des communications électroniques, présentera l'ensemble des risques juridiques liés aux réseaux sociaux et donnera quelques clés, astuces et conseils pour y répondre. La Chambre de commerce et d'industrie a le plaisir de vous inviter à ce **Rendez-vous de l'économie le jeudi 4 septembre à 18 h à l'Auditorium de la CCI. Inscriptions et renseignements au 24 31 00 / com&cci.nc**

# Alerte commerces : moi j'adhère !



Trois mois seulement après son lancement, le dispositif de prévention pour les commerçants de Nouméa a répondu aux attentes de ces derniers. 406 commerçants adhèrent aujourd'hui à Alerte commerces et participent ainsi à la restauration du sentiment de sécurité.

**D**epuis sa mise en place, le système gratuit d'alerte SMS permet ainsi aux commerçants adhérents d'être prévenus en temps réel des délits commis dans d'autres commerces de leur quartier. La diffusion rapide de l'information leur permet d'accroître leur vigilance afin d'éviter que le même fait ne se reproduise.

## Un dispositif qui a la cote

Alerte commerces a été déclenché 4 fois depuis son lancement le 7 avril dernier, chiffre qui correspond à la moyenne de 10 alertes par an déclenchées en Métropole. À noter qu'une alerte a permis l'interpellation des individus incriminés. Avec ses 53 % d'adhésion de commerçants en

quelques mois et un excellent retour de satisfaction de ces derniers, les partenaires d'Alerte commerces (Haut-commissariat, mairie de Nouméa en charge de la police municipale, la CCI à l'origine de la proposition du dispositif, chargée de son adaptation, de son pilotage et de son évaluation, l'association Nouméa Centre Ville et le syndicat des commerçants) évaluent la possibilité de l'étendre à d'autres zones que les six prévues au départ (quatre au centre-ville, un quartier Latin et une rue Unger à la Vallée-du-Tir).

## Plus d'informations :

Tél. 24 31 15 / [alertecommerces@cci.nc](mailto:alertecommerces@cci.nc)  
[www.cci.nc](http://www.cci.nc)

## ALERTE COMMERCES : COMMENT ÇA MARCHE ?

Un commerçant est victime d'un préjudice (agression, vol, escroquerie, etc.) : il appelle la police au plus vite dans l'heure qui suit en composant le 17 et explique précisément les faits. Si les forces de l'ordre jugent que ces derniers répondent aux critères du protocole, elles déclenchent le dispositif en émettant un SMS aux commerçants adhérents de la zone concernée par le délit. Ce SMS débute par Alerte commerces, puis explicite les faits.

**GAGNEZ**  
UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE ...  
**2 CONCOURS**  
**PUB**  
... D'UNE VALEUR DE  
**1 200 000 Frs**

Vous êtes **chef d'entreprise, artisan, patenté** ou encore **porteur d'un projet associatif**, ne **communiquant pas** en télévision.  
Le goût du **challenge** vous intéresse ?  
Vous souhaitez vous voir **offrir** une très belle campagne **TV, radio et Internet**.

**1 et ses partenaires**  
lancent leur **concours de pub** destiné à **toutes les entreprises calédoniennes**.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION GRATUITE  
S.R. [www.nc1ere.nc](http://www.nc1ere.nc)  
EN PARTENARIAT AVEC :

CCI  
CGPNC  
MEDEF NC  
nouvelle calédonie  
France Télévisions

# Kass pas la tête : des tee-shirts éthiques et multi-ethniques

Une marque pleine d'humour « bien de chez nous » et colorée. Un concept éthique pour toucher toutes les ethnies du territoire. Rencontre avec le créateur de Kass pas la tête.

**D**es tee-shirts en coton issu de l'agriculture biologique et du commerce équitable avec des designs pleins d'humour qui racontent le Caillou ? Ça s'appelle Kass pas la tête, et c'est signé Jérôme Lallemand, qui confie : « Le nom vient d'une philosophie que je m'applique : vivre dans l'instant présent, sans se "prendre la tête". Cette expression locale me correspond bien, et je trouve qu'elle traduit bien l'univers graphique, léger et coloré de la marque. »

## Une démarche de développement durable

Pour être sûr que sa matière première réponde à ses exigences de qualité, Jérôme achète en Europe des tee-shirts avec des labels officiels garantissant une agriculture biologique, une fabrication responsable et un commerce équitable,

tels que GOTS, Cotex, Fairwear, etc. Les fabricants acquièrent leur coton en Inde, où il est cultivé en accord avec les principes de l'agriculture biologique. Puis, ils sous-traitent la manufacture au Bangladesh, dans des usines certifiées responsables.

« Dans ces usines, il n'y a pas d'enfants ouvriers et les travailleurs ont le droit de faire la grève. Je trouve ça bien d'encourager ces usines exemplaires au Bangladesh », explique Jérôme Lallemand. Le reste se passe sur le territoire. Il réalise la plupart des dessins, mais s'entoure également d'autres graphistes de Nouvelle-Calédonie. « Parfois, j'ai envie de voir la patte de quelqu'un d'autre sur mes tee-shirts. J'aime bien avoir une graphiste femme pour les tee-shirts féminins, par exemple. » Outre la création de design, l'étiquetage, l'impression et l'emballage (écologique) sont sous-

traités sur le territoire par des entreprises locales. Une belle façon d'associer des valeurs éthiques à la promotion de l'industrie locale.

## L'histoire de Kass pas la tête

Deux ans que la production a commencé, mais avant cela il aura fallu un an pour monter le projet, de l'étude de marché aux fournisseurs. L'idée trottait dans la tête de ce Breton depuis quelque temps déjà. Issu d'une école de graphisme basée à Rennes, il fait un stage chez KanaBeach, une marque de vêtements bretonne, aux designs « fun », créés par des surfeurs, et très connus dans sa région d'origine. Le concept le passionne déjà. Un voyage en Australie, une belle rencontre avec une Calédonienne, et le Breton s'installe sur le Caillou en 2006. Il décide alors, en parallèle à son travail de graphiste, de construire son rêve : c'est ainsi qu'émerge Kass pas la tête. Une marque calédonienne, pour tous les Calédoniens, colorée, qui fait rire ou réagir selon l'actualité.

Depuis ses débuts, Kass pas la tête tient un stand au marché où sont exposés les tee-shirts hommes, femmes, enfants. La marque peut également être trouvée au magasin Birdies à la galerie Moana Center, à Universal Store au centre commercial Teari à Koné ou à Poé chez Poé passion lagon. Jérôme Lallemand est à la recherche de nouveaux partenaires afin de distribuer ses produits sur toute la Nouvelle-Calédonie. À bon entendre... Enfin, Kass pas la tête a son site Internet de vente en ligne.



## Contact

Kass pas la tête  
tél. 95 88 23  
[www.kasspaslatete.nc](http://www.kasspaslatete.nc)  
[contact@kasspaslatete.nc](mailto:contact@kasspaslatete.nc)

# moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard<sup>®</sup>  
chez les commerçants affiliés  
au réseau PnF

*"et maintenant  
+ jusqu'à 500 000 F"*



Tous les commerçants affiliés au réseau PnF, contactez le 330 330 pour en savoir plus avec votre conseiller.

\* Les plafonds de paiement peuvent varier en fonction de votre contrat et de votre situation. Les plafonds de paiement peuvent varier en fonction de votre situation. Les plafonds de paiement peuvent varier en fonction de votre situation.



471 239

C'est le nombre de plantes produites par la pépinière de Vale Nouvelle-Calédonie en 2013, destinées à la plantation des zones de réserves provinciales, des zones de conservation de Vale NC et de tout organisme demandeur (Institut agronomique, mairie du Mont-Dore ou Direction de développement rural). Née en 1996, cette pépinière est devenue en 2007, avec ses 6871 m<sup>2</sup> de serres, la plus grande du territoire pour la production de plantes endémiques du maquis minier. Conservation d'espèces rares, lutte contre les espèces exogènes, mises au point de nouvelles techniques de transplantation, enrichissement des réserves du Grand Sud, revégétalisation à grande échelle, programmes de recherche, toutes ces démarches de restauration écologique sont au programme de la convention pour la conservation de la biodiversité signée entre Vale NC et la province Sud en 2009, pour une période de 5 ans. Entre 2009 et 2013, ce sont ainsi 600 millions de francs qui ont été investis dans ce cadre.

En savoir plus sur Vale NC : [www.vale.nc](http://www.vale.nc)



10

## Terrains de pub

Après la signature d'un accord avec la Fédération calédonienne de football lui accordant les droits médiatiques, NK Prod, société de production audiovisuelle, apporte le football calédonien sur les écrans. Canal+ et NC 1<sup>ère</sup> diffusent en effet depuis le mois de juillet, et en direct, les matches de la Coupe de Nouvelle-Calédonie en accès prime-time ou en prime-time. Le foot, premier sport local en nombre d'adhérents et l'un des sports favoris des Calédoniens, donne ainsi rendez-vous à son public sur les écrans. NK Prod propose aux entreprises calédoniennes la location d'espaces publicitaires autour et sur le terrain avec à la clé une présence forte et visible lors des diffusions sur les deux chaînes. Si vous souhaitez participer à cette nouvelle aventure médiatique et sportive, contactez Olivier Martin.

NK Prod - Tél. 74 71 95 / [publicitefoot@gmail.com](mailto:publicitefoot@gmail.com)



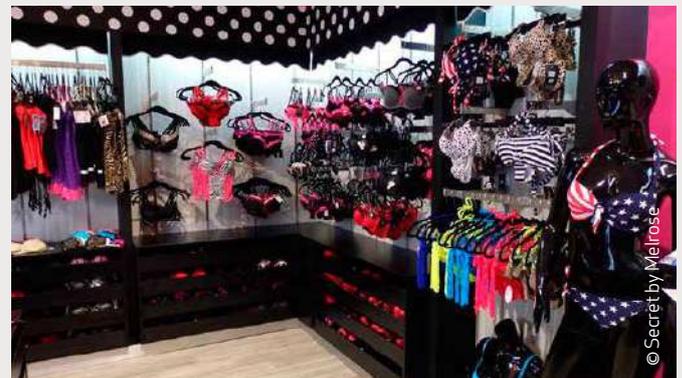
## C'est le moment d'assurer !



Laurence Chenu a ouvert depuis peu à Boulari, au Mont-Dore, son cabinet de courtage en assurance. Le credo de Mont-Dore Assurance : le client avant tout ! Le cabinet souhaite proposer ainsi aux entrepreneurs et aux particuliers les meilleurs tarifs et contrats en fonction des besoins et des moyens, en lien avec plusieurs assureurs de la place. Assurances multirisques professionnels, responsabilité civile, auto/moto/bateau, flottes, engins, Laurence Chenu présente un service très complet. Le plus : un pôle conseil en indemnisation. Son installation au Mont-Dore est « un choix stratégique au cœur d'une zone en plein développement et un choix de cœur car je suis une résidente de la commune », assure la courtière.

Mont-Dore assurance  
50 rue des Dauphins - Résidence Takaroa  
Tél. 46 07 07 / [montdoreassurance@mls.nc](mailto:montdoreassurance@mls.nc)

## Secrets de lingerie



Fanny Grabias a ouvert en mai dernier, au centre-ville de Nouméa, sa boutique de lingerie, Secret by Melrose. Dans un espace intimiste et féminin, elle propose à sa clientèle de la lingerie venue tout droit de Californie, colorée, fun et créative, à prix très attractif. Du shorty au tanga en passant par le soutien-gorge push up, la boutique détourne les codes de la lingerie classique en apportant du tonus et de l'innovation. Des couleurs, des bas, des hauts, des basiques, des motifs et des matières : de quoi séduire les amatrices.

Au-delà de la lingerie, Secret by Melrose présente également shorts, débardeurs, vestes et maillots de bain... toujours à prix tout doux. Modèles confortables, différents styles (cool ou sexy), de quoi contenter tous les goûts.

Secret by Melrose - 20 avenue du Maréchal Foch - Tél. : 29 19 55

## Les Nickels de l'initiative : 22<sup>e</sup> édition



Depuis 1992, les Nickels de l'Initiative, programme de mécénat de la SLN, aident des projets de tout un chacun à devenir des réalités : de jeunes espoirs à devenir des champions, des manuscrits à devenir des livres, des passions à devenir des aventures et des élans du cœur à devenir de belles histoires de solidarité... La SLN a ainsi aidé à réaliser bon nombre de projets de Calédoniens, avec 224 initiatives récompensées par 105 millions CFP de soutien. En 2013, 15 projets ont reçu son

soutien. Cette année, un ou plusieurs prix spéciaux récompenseront des actions menées dans le voisinage du site industriel de Doniambu SLN et de ses centres miniers. Date limite pour envoyer votre dossier de candidature : le 22 août 2014.

Pour en savoir plus : [www.sln.nc](http://www.sln.nc)

## Le Sofip de Poindimié

L'EGC, le Point A et la CCI de Koné étaient présents au salon de l'orientation de la formation et de l'insertion professionnelle les 2 et 3 juillet derniers. Organisé par la Mairie de Poindimié et la Direction de l'enseignement de la formation et de l'Insertion des Jeunes, ce salon est un espace d'informations, de formations et d'orientations pour des centaines de jeunes en situation d'insertion ou scolarisés. « Cette année, le public était particulièrement informé et motivé. Les jeunes étaient surtout en quête d'informations pratiques sur les démarches à suivre pour la formation de leur choix », souligne Steven Lapetite du Point A.

## Les meilleurs ouvriers de France

La 25<sup>e</sup> édition de ce prestigieux concours est désormais ouverte aux professionnels calédoniens dans les domaines de la restauration, hôtellerie, alimentation, bâtiment, habitation, structure métallique, industrie, bijouterie, agriculture, commerces ou services. La CMA soutient cette initiative qui valorise le travail accompli dans les règles de l'art. Le titre prestigieux de MOF (meilleur ouvrier de France) est attribué tous les 3 ans et est ouvert à toute personne de plus de 23 ans sans conditions de diplôme. Sept candidats calédoniens ont fait acte de candidature et sont actuellement engagés dans les sélections pour les métiers de charpentier, plombier/fontainiste, plombier, couvreur et cuisinier gastronomique. Les résultats du concours seront proclamés en 2015.

Pour en savoir plus, contacter le commissaire nommé pour le territoire : Nicolas Danis au 74 66 77 / [danis.nicolas.pro@gmail.com](mailto:danis.nicolas.pro@gmail.com)



## Des bijoux fantaisie à prix attractifs



Depuis 1998, l'Îlot bijoux offre un large choix de bijoux fantaisie provenant principalement d'Europe. Ceci afin de garantir à sa clientèle une qualité sans reproche avec des articles (bagues, colliers, boucles d'oreille, bracelets...) en plaqué or 18 carats, argent massif, acier, etc. La bijouterie propose également d'autres prestations : gravures, gravures photos, perçage d'oreilles, réparations. L'Îlot bijoux, c'est 4 adresses sur Nouméa : galerie de l'Alma - galerie Nouméa centre - 13 rue d'Austerlitz et à Ducos 59 rue Forest (à l'entrée de la Foir'fouille).

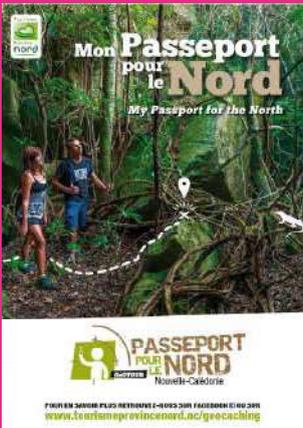
Une seconde enseigne, Coco Ethnic origin, propose des bijoux fantaisie en bois, nacre et autres matériaux naturels dans un style ethnique. La boutique met à l'honneur de nombreux accessoires de mode pour sublimer les tenues : colliers, bracelets, parures, montres, sacs à main, lunettes de soleil, paréos, etc. Coco Ethnic, c'est 2 adresses au centre-ville de Nouméa : galerie de l'Alma et galerie Nouméa centre.

[www.jeco.nc/vitrines/ilot-bijoux](http://www.jeco.nc/vitrines/ilot-bijoux)

[www.jeco.nc/vitrines/coco-ethnic-origin](http://www.jeco.nc/vitrines/coco-ethnic-origin)



## PASSEPORT POUR LE NORD



Le GIE Tourisme province Nord, pour inciter les touristes à découvrir les quatre régions issues du nouveau découpage du territoire, surfe sur une nouvelle mode qui a déjà de nombreux adeptes de par le monde : le géocaching. Quésaco ? C'est une chasse au trésor high tech qui utilise le système GPS comme guide. 20 trésors ont donc été cachés (en l'occurrence des boîtes contenant des codes) et les

touristes, tout en essayant de les localiser grâce à leur smartphone ou à leur GPS, découvrent ainsi les recoins les plus secrets du nord. Chaque code trouvé rapporte un point. Les touristes complètent leur passeport Géotour en cumulant des points qu'ils peuvent également gagner avec leurs hébergements, leurs repas ou leurs activités pratiqués dans le nord. À la clé, d'août 2014 à juin 2015, des séjours à gagner dans le nord par tirages au sort. Et d'autres cadeaux prisés par les géocatcheurs du monde entier : des Géotags collectors (objets voyageurs).

En savoir plus : [www.tourismeprovincenord.nc](http://www.tourismeprovincenord.nc)  
[www.geocaching.com/adventures/geotours/passeport-pour-le-nord](http://www.geocaching.com/adventures/geotours/passeport-pour-le-nord)

12

## Un nouvel outil pour les managers

Favoriser l'émergence et l'appropriation d'une vision partagée au sein des entreprises est une nécessité afin de mobiliser les énergies et les talents. Libérer la parole et développer l'innovation, stimuler la communication, augmenter la cohésion, font partie des enjeux RH actuels. Un nouvel outil ludique, déjà utilisé par de nombreuses sociétés en Métropole, a fait son apparition sur le territoire : le jeu du Tao. Un plateau, des cartes, un dé et les joueurs vivent une expérience qui libère la parole et crée une vision de groupe. Ève Renault, consultante en communication opérationnelle, agréée par la DFPC (Direction de la formation professionnelle continue), propose aux managers calédoniens de développer, grâce à ce jeu de développement personnel, des relations gagnantes fondées sur le respect et l'engagement de réussir des objectifs individuels et collectifs.

En savoir plus : M&C - Tél. 87 92 48 / [www.mc-durable.com](http://www.mc-durable.com)



## Élections au syndicat des commerçants et à la FINC



Les nouveaux membres du bureau du syndicat des commerçants ont été élus le 17 juin dernier au cours d'une assemblée générale ordinaire. Le comité directeur se constitue de la manière suivante : Laurent Guy, président, Frédéric Pratelli, vice-président, Alain Peigné, trésorier, Dominique Andreau, secrétaire. Trois membres ont été également élus :

Eric Fongue, Guillaume Cazé et Jérôme Espalieu.

[syndicat-commerçants-caledonie.over-blog.com](http://syndicat-commerçants-caledonie.over-blog.com)



Le 26 juin dernier, la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie a également élu son nouveau comité directeur lors de son assemblée

générale. Ce dernier est ainsi composé : Xavier Benoist, président ; Jean-Philippe Locker, Romain Babey et Jacques Beineix en sont les vice-présidents ; Carol Vassilev, président d'honneur ; Éric Chevrot, secrétaire, Yann Lozach, secrétaire adjoint, et Pierrick Maury, trésorier.

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

## Royal Motors cycles : un showroom rutilant



Après plusieurs mois de travaux, le showroom Yamaha de la Montagne Coupée, inauguré le 12 juin, présente à ses clients un nouveau visage qui fait honneur aux standards internationaux de la célèbre marque nipponne. Les immenses baies vitrées mettent en valeur cycles, scooters, quads et motos ainsi que leurs nombreux accessoires. En plus de Yamaha, le showroom présente d'autres marques réputées : Giant, Cannondale, Treck, Fox, Axo, Nolan, Bell, MBK. Une équipe d'experts passionnés conseille les novices comme les professionnels en s'adaptant aux besoins de chacun.

Royal Motors cycles

71 rue E. Unger - Montagne Coupée

Tél. 24 04 00 / [rmcycles@royalmotors.nc](mailto:rmcycles@royalmotors.nc)

## VIVEZ UN SÉMINAIRE D'EXCEPTION AU COMPLEXE CHÂTEAU ROYAL

Séminaires, Réceptions, Conférences de presse, Lancement de produits, Événements privés...



Le Salon Iroué (350 m2)



Le Salon Kouaré (83 m2)



Le Salon Améré (52 m2)



### Menu Affaires au Taom

(du Lundi au Vendredi, à midi, sauf jours fériés)

Formule 2 plats à 3900 francs

Formule 3 plats à 4900 francs

Découvrez une cuisine créative et raffinée avec une vue imprenable sur la baie de l'Anse Vata.

Réservation au : 29 64 20



Complexe Château Royal - 140, promenade Roger Laroque  
BP 18716 - 98807 Nouméa  
Tél. (687) 29 64 00 - Fax. (687) 29 64 01 - [reception@chateau-royal.nc](mailto:reception@chateau-royal.nc)



## CONFIEZ-NOUS VOTRE PERMANENCE TELEPHONIQUE



# CallNC

Pour la gestion de vos appels et rendez-vous

- ✓ Un **accueil téléphonique personnalisé**, les messages de vos clients vous sont envoyés directement par email.
- ✓ **Information générale à votre clientèle.**
- ✓ Possibilité de **gestion de vos rendez-vous** avec synchronisation sur votre agenda sur Internet.
- ✓ **Consultation de votre agenda à tout moment** depuis votre bureau, Smartphone ou tablette.

FORMULE à partir de

15 000 F/Mois

pour la gestion d'appels  
(gestion d'agenda en option)



298 202

[contact@callnc.nc](mailto:contact@callnc.nc)

<http://www.callnc.nc>

# Recy'Verre... la marchande de sable

« *Le verre est une matière qui me touche, ce qu'on peut faire avec m'impressionne. Et je trouve dommage de le gaspiller* », confie Véronique Kerangouarec. Tout naturellement, elle a donc entrepris le recyclage de ce matériau qu'elle considère noble. Et ainsi est né Recy'Verre. Rencontre.

**S**a machine broyeuse installée dans un dock de Numbo lui permet d'obtenir différentes granulométries, autrement dit des grains plus ou moins gros. Le principe consiste à introduire les bouteilles (ou autres objets en verre) à recycler dans la broyeuse. Selon les besoins du client utilisateur, Véronique Kerangouarec choisira les couleurs de verre qu'elle introduit dans la machine. « *Le principe est simple, explique-t-elle, le verre, c'est à la base du sable, je me contente de lui redonner sa forme d'origine pour le réutiliser.* » À la sortie, on obtient donc des grains de verre, appelés calcins, plus ou moins gros grâce à des tamis différents, et dont la couleur dépend du verre que l'on a introduit dans la broyeuse. « *Je suis allée chercher ma machine dans la campagne new-yorkaise ! Elle produit deux tonnes par heure. En introduisant deux tonnes de verre, on obtient deux tonnes de calcins.* »

## Les grains de verre, un substitut au sable et à la scorie

Cela fait déjà cinq ans que Véronique opère dans le secteur de la collecte de tous types de déchets. Elle a pu observer le destin de nombreux déchets non revalorisés sur le territoire, et c'est ainsi qu'est né Recy'Verre. « *Le verre recyclé sous forme de calcins peut être utilisé à*

*la place de la scorie ou du sable. On peut marcher dessus, rouler dessus. On peut en faire des chemins forestiers, l'utiliser en sous-couche dans la construction de route, en faire des objets décoratifs ou l'utiliser dans les filtres à piscine. En Nouvelle-Zélande, ils ont les moyens de produire des dalles ou des briques en verre, c'est magnifique !* », se passionne-t-elle.

## Collecter pour protéger l'environnement

Et côté matière première, alors ? « *Les industriels et certains particuliers m'approvisionnent en verre. Les industriels paient 30 % de moins par tonne en recyclant leur verre avec moi plutôt qu'en le faisant enfouir. Les particuliers qui viennent jusqu'à Numbo ne paient pas.* » Véronique collecte aussi le verre à domicile, et certaines grandes entreprises du Caillou mettent actuellement en place un système de collecte destiné à leurs employés. Ceux-ci ramènent au bureau leurs déchets en verre que Recy'Verre vient ensuite récupérer. « *Je considère que nous polluons tous, donc nous devons tous payer un peu. Si je ne faisais pas payer la collecte du verre, je ne pourrais pas avoir un tarif aussi compétitif auprès des industriels.* » Et ses objectifs pour plus tard ? « *Je souhaite proposer un produit 100 % recyclé*

*localement qui serve d'alternative à des matériaux qu'on utilise quotidiennement. Par exemple, à Tahiti, une majorité du verre est recyclé localement et réintégré dans les routes. Ici, les communes ne mettent pas en place de système de collecte. Il est essentiel de sensibiliser les personnalités politiques au recyclage.* » Comme le dit Véronique Kerangouarec, levez vos verres « *à la santé de la planète* » !

14



**Contact :**  
Recy'Verre  
7 rue St Pierre, Numbo - Nouméa  
Tél. 75 66 18 / [direction@recyverre.com](mailto:direction@recyverre.com)

ISUZU  
**D-MAX**

SÉRIE LIMITÉE

SEULEMENT

**2 995 000<sup>F</sup>**

**NO  
LIMIT**

**MOTEUR 3L**

ATTELAGE  
+ ROLL BAR  
+ DÉFLECTEURS

**OFFERTS\***

\* Pour 1F de plus. Offre valable jusqu'au 31/08/14. Voir conditions en concession.

**MENARD** - 41 44 72  
AUTOMOBILES

**ISUZU**

**PROLONGATIONS**



SOYEZ PLUS PERFORMANT ET CRÉATIF  
AVEC LAVAZZA

**LAVAZZA**



Lavazza Service Pro  
Tél. : 28 26 93  
E-mail : [contact@casacafe.nc](mailto:contact@casacafe.nc)

 Lavazza NC

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

# L'économie calédonienne : vers des jours meilleurs ?

Si l'année 2013 a témoigné d'un net ralentissement de l'économie calédonienne amorcé depuis deux ans, il semble qu'au premier trimestre 2014 la situation connaisse une amélioration, notamment avec l'évolution favorable du marché du nickel et les perspectives qui pourraient s'ouvrir pour le BTP et le tourisme.

16



**S**téphane Attali, responsable du service des Études à l'IEOM, souligne : « On a pu observer que l'année 2013 n'a pas été favorable à l'économie de la Nouvelle-Calédonie dans un contexte mondial du marché du nickel en baisse et d'une demande intérieure manquant de vitalité ». Les principaux secteurs économiques ont enregistré une baisse de leurs activités conjuguée à un manque de confiance des agents économiques, pesant sur l'investissement et la consommation des ménages, et à une balance commerciale déficitaire. Un climat morose et d'attentisme s'est ainsi installé, accentué par une longue période électorale qui s'est ouverte dans les premiers mois de cette année. Néanmoins, au regard des résultats du premier trimestre 2014, la conjoncture semble en voie d'amélioration, la confiance se redresse légèrement avec un indicateur du climat des affaires en hausse de 1,4

point. Et les entrepreneurs semblent plus optimistes sur l'évolution future.

### Secteurs porteurs

Dans un contexte mondial plus favorable, le secteur métallurgique a vu ses exportations augmenter au premier trimestre de 17,8 %, et peut espérer reprendre des couleurs avec un cours du nickel qui affiche 8 dollars la livre depuis avril dernier. « Ce sont des signes encourageants pour les opérateurs miniers et les industriels qui se trouvaient dans une situation difficile en 2013, rappelle Stéphane Attali. Mais c'est un marché qui dépend de la croissance mondiale et notamment de la demande et de l'offre chinoises, du ban indonésien et des relations russo-ukrainiennes. » Le stock au LME (London Metal Exchange) est en revanche toujours aussi élevé, soit 285 000 tonnes fin mai. D'autres secteurs clés de l'économie calédonienne

peuvent aussi espérer profiter d'un meilleur environnement. Le secteur du BTP, qui, s'il reste dépendant de nouveaux appels d'offres dans la construction de logements et de chantiers publics, peut entrevoir une reprise grâce à des projets d'envergure comme celui des trois cliniques à Nouville ou l'hôpital de Koné. Sans oublier la loi sur la défiscalisation du logement intermédiaire qui nourrit l'optimisme des professionnels du secteur. Cependant, ces derniers misent plutôt sur une véritable reprise en 2015, identifiant 2014 comme une année de transition.

Autre secteur qui pourrait décoller, le tourisme. Certes, la Nouvelle-Calédonie n'est pas encore une destination qui draine de nombreux touristes, mais elle a une carte à jouer avec l'arrivée des prestigieuses enseignes hôtelières Hilton et Sheraton, l'ouverture prochaine du Resort de Gouaro Deva, et celle, récente, de la liaison aérienne directe entre Nouméa et Melbourne. Quoi qu'il en soit, l'économie calédonienne possède de nombreux atouts et doit s'appuyer sur la diversité de ses leviers de croissance afin de diminuer sa dépendance au nickel.

### LE MARCHÉ DU TRAVAIL SE STABILISE

Après s'être dégradé les trimestres précédents, le marché de l'emploi montre au premier trimestre 2014 quelques signes de stabilisation, avec une légère baisse du nombre de demandeurs d'emploi. Si l'offre d'emplois se contracte, elle reste soutenue dans le domaine des services. L'emploi salarié a progressé de 2 % dans le secteur privé au premier trimestre 2014.

## UN NOUVEL AMBASSADEUR KIWI POUR LE PACIFIQUE



L'ancien député travailliste et patron de pêche, Shane Jones, recruté récemment par le ministre des Affaires étrangères, a été confirmé en tant que nouvel ambassadeur de la Nouvelle-Zélande pour le

développement économique du Pacifique. Il sera chargé de la supervision de l'aide au développement de la région (300 millions de NZD par an) et devra « mettre l'accent sur le soutien aux activités génératrices de revenus pour les pays du Pacifique ». Il s'attachera notamment à veiller à ce que « les pays de la zone profitent mieux de la ressource dont ils disposent ». En 2013, seuls 10 % des ressources générées par la pêche au thon sont revenues aux pays du Pacifique.

## Encore un projet gazier d'envergure en Papouasie- Nouvelle-Guinée

Alors que le Premier ministre papou rentre à peine du Japon où il est allé accueillir la toute première livraison de gaz naturel liquéfié (destinée au groupe Tepco) en provenance de son pays, un autre projet se profile à l'horizon avec la compagnie japonaise Sojitz. Celle-ci n'attend plus que le feu vert du gouvernement pour mener l'étude de faisabilité qui sonnera le coup d'envoi du « Konebada Petroleum Park », un projet pétrochimique de 2 milliards de USD qui donnera naissance à la première unité de transformation de gaz du pays.

## La Nouvelle-Zélande dit non à l'exploitation minière des fonds marins



Le projet d'exploitation de sables ferifères au large de Taranaki par le groupe Trans Tasman Ressources avait pourtant été approuvé par le ministère de l'Emploi, des Affaires et de l'Innovation. Jugé trop dangereux pour l'environnement, ou tout au moins sans garanties suffisantes pour sa protection, il vient finalement d'être rejeté par l'Autorité de protection de l'environnement, organisme qui a le dernier mot en Nouvelle-Zélande. Son abandon est une première et une grande victoire pour l'association Kiwis Against Seabed Mining.

## L'Australie renouvelle la flotte des Patrouilleurs du Pacifique



Le gouvernement australien vient d'annoncer le renouvellement du programme Pacific Patrol Boat, un pilier important de son engagement avec ses partenaires régionaux : 2 milliards de AUD (165 milliards de francs) vont ainsi être affectés à la construction d'une vingtaine de bateaux de patrouille, en remplacement de ceux qui ont été offerts entre 1987 et 1997 aux douze pays insulaires du programme : Papouasie-Nouvelle-Guinée, Tonga, Salomon, Fidji, Tuvalu, Kiribati, Samoa, Vanuatu, États fédérés de Micronésie, Palau, Marshall et Cook, auxquels vient de se joindre le Timor oriental.

## LES MINEURS AUSTRALIENS EN POSITION SUR LE MARCHÉ CHINOIS DE LA VIANDE

Andrew Forrest, le patron de Forestcue Metals, troisième producteur australien de minerai de fer, vient de faire l'acquisition du seul exportateur de viande d'Australie occidentale agréé par la Chine, bien décidé à s'attaquer à ce marché au potentiel « hallucinant » selon ses termes. Le marché chinois de la viande, qui est déjà le plus grand du monde, pourrait doubler d'ici 2018 : il représentait 6,8 % de la consommation mondiale en 2000 et déjà 9,2 % en 2013.

## Des visas allégés pour les touristes dans certains Dom-Com

En clôture des assises du tourisme à Paris, l'annonce a été faite par le Gouvernement français de mettre en place des mesures d'assouplissement des conditions d'entrée des ressortissants de pays étrangers dans différents territoires d'outre-mer. Selon la ministre des Outre-mer, George Pau-Langevin, il s'agit de « mesures ciblées », élaborées en concertation avec les élus et parlementaires ultramarins, et adaptées à chaque cas de figure. Pour la Polynésie française par exemple (où ces mesures étaient particulièrement attendues), les touristes chinois, voyageant pour une durée inférieure à quinze jours et passant par une agence agréée, seront ainsi dispensés de formalités.

# Du pain sur la planche !

Le nord peut désormais faire la fine bouche. Depuis le 22 novembre dernier, le Fournil des délices (anciennement pâtisserie-boulangerie de Khün) propose à ses clients un grand choix de pâtisseries et petits pains, avec comme credo d'apporter de la nouveauté. Rencontre avec Kathleen Guillemenot, la gérante.



18

## Comment est né le Fournil des délices ?

À l'origine je ne suis pas du métier, mais je me suis toujours intéressée à la pâtisserie à titre personnel. Au fil de mes voyages, je me suis rendu compte que dans le nord on ne proposait pas de choses aussi élaborées qu'ailleurs en matière de boulangerie-pâtisserie. Je me suis donc lancé un challenge : notamment essayer de faire venir à Pouembout ce que l'on peut trouver sur Nouméa. En 2012, je suis partie suivre une formation de six mois en Métropole afin d'acquérir les connaissances de base du métier, ainsi que les différentes règles d'hygiène et les bonnes pratiques. J'ai ensuite décidé de m'entourer de plusieurs chefs avant de reprendre les rênes d'une boulangerie déjà existante... En réalité, je ne me serais jamais lancée dans cette aventure sans être accompagnée par des personnes du métier !

## Justement, qui sont ces personnes ?

J'ai tout d'abord embauché trois chefs : un chef boulanger, un chef pâtissier et une chef

vendeuse dont le rôle est de réfléchir à la disposition de nos produits et de les mettre en vitrine. Quatorze autres personnes – dont la plupart étaient déjà présentes du temps des anciens propriétaires – travaillent en cuisine ou en caisse pour les épauler. En tout, ce sont près de cinq emplois qui ont été créés depuis le début de l'aventure.

## Qu'est-ce qui vous différencie des autres ?

Il existe trois boulangeries à Pouembout. Pour nous différencier, notre ligne de conduite est simple : innover, apporter un nouveau savoir-faire et proposer de nouveaux produits. Les chefs pâtissiers et boulangers ont le champ libre pour essayer régulièrement de nouvelles choses, aussi bien en ce qui concerne la forme de nos pains et viennoiseries (pains ronds, tressés, en forme de marguerite, etc.) que leur goût (pain sans sel, au sésame...). Nous essayons également de répondre au mieux à la demande de nos clients en nous adaptant à leurs attentes.

## Quels sont vos projets de développement ?

Tout d'abord, je souhaiterais envoyer nos pâtissiers et chefs pâtissiers suivre une nouvelle formation en Métropole, afin qu'ils puissent y acquérir un savoir-faire supplémentaire. Ensuite, nous avons comme projet de nous développer sur le terrain de la chocolaterie ! Nous sommes d'ailleurs actuellement à la recherche d'un chocolatier et d'un second pâtissier. L'objectif est que d'ici un an ou deux, on trouve une boulangerie-pâtisserie-chocolaterie à Pouembout... Ce qui serait une première sur VKP !

## Contact :

Le Fournil des délices  
Village de Pouembout  
Tél. 47 24 01

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

# MAXITY

UN MAXIMUM  
DE POLYVALENCE

www.renault-trucks.com



SODAUTO INDUSTRIEL - 4<sup>ème</sup> KM

- Commercial : Benjamin LEVY • // PK4 : 139 rue J. Iekawé • NOUMÉA
- Tél : (687) 41 00 93 • Mob. : (687) 77 88 81 • Email : b.levy@hgj.nc



Renault Trucks France

# QUEL TALENT!

Ya du changement  
dans l'ère 

**ÂBORO Consulting**  
vous propose des solutions  
en Ressources Humaines.



**ÂBORO Consulting**  
Cabinet de recrutement  
& Solutions RH  
le partenaire officiel et exclusif d' **Adecco**

Tel : 24.20.18  
www.aboro.nc



# Votre visibilité sur le web, c'est important !

avec **TOOYOO.nc**



@ Votre propre vitrine sur le web

@ Vos produits dans le catalogue TooYoo.nc

@ Une audience assurée

**INSCRIPTION  
GRATUITE**

Contactez  
Sandrina au 76.23.92



Rejoignez-nous sur [www.tooyoo.nc](http://www.tooyoo.nc)



# skazy

AGENCE WEB-MOBILE-MÉDIA SOCIAL

Applications  
mobiles



Création de pages  
Facebook



Création de  
sites internet



Publicité en  
ligne



Tél. : 26.20.69

| [www.skazy.nc](http://www.skazy.nc)

| [commercial@skazy.nc](mailto:commercial@skazy.nc)



## L'externalisation des services : une stratégie gagnante

Le développement des services aux entreprises est intimement lié au dynamisme économique global et à la croissance du nombre d'entreprises clientes. Le boom des prestataires de services témoigne également de mutations profondes des modes de fonctionnement des entreprises pour lesquelles l'externalisation est source de flexibilité et de compétences. Tour d'horizon...

**E**n douze ans, de 2002 à 2014, le nombre de ressortissants de la Chambre de commerce et d'industrie émergeant au secteur d'activité Services aura bondi de 104 %, pendant que celui du secteur Industries augmentait de 99 %. L'évolution en parallèle de ces deux données n'est pas anodine. La progression du nombre de ressortissants Industrie tient à la fois d'un réel dynamisme des industries de transformation et des implantations métallurgiques dans le nord et dans le sud durant cette période. Le secteur des Services progresse naturellement en parallèle, voire même plus rapidement. Un premier facteur, d'ordre macro-économique, permet d'expliquer ce développement. Philippe Gras, président de la commission Services de la CCI, et dirigeant du GIE La Maison de l'Assurance, rappelle en effet qu'en Nouvelle-Calédonie « 94 % des entreprises ont moins de dix salariés. La taille moyenne des sociétés est modeste et pousse donc à une externalisation plus ou moins importante de fonctions ». Outre ce motif, les raisons du développement de l'externalisation de prestations de services sont connues : le coût du travail, la spécialisation de certains pans d'activités et la nécessité de s'adjoindre des compétences pour lesquelles l'entreprise n'a pas les moyens de maintenir une veille lui permettant d'être à niveau, ou dont elle n'a pas besoin à plein temps. Plus généralement, Philippe Gras définit le service aux entreprises « comme le besoin de déléguer toutes les prestations qui ne sont pas au cœur de son métier ». Une entreprise, quelle que soit sa taille, ne peut

en effet être performante en tout.

### Gagner en flexibilité

Pour les milliers d'entreprises calédoniennes sans salarié, l'absence de secrétariat téléphonique peut être un handicap dans la relation client. Avoir un interlocuteur, ne pas laisser systématiquement des messages sur un répondeur, telles sont les attentes des clients, prospects et partenaires de l'entreprise. C'est pour répondre à ce besoin que Calnéo propose depuis peu un service de Call center pour les très petites entreprises (TPE). Comme le souligne Tommy Vanoudendycke, co-gérant de la société, « les TPE n'ont pas toujours les moyens ou même l'utilité de se doter d'un standard à temps plein. L'externalisation de la gestion de la permanence téléphonique permet au chef d'entreprise d'améliorer l'image de sa société, de se libérer du stress d'innombrables appels en attente et de ne pas perdre de clients potentiels ». Ainsi, c'est bien pour répondre à un besoin de réactivité, de flexibilité et d'une meilleure gestion de la relation client que Calnéo propose aux TPE un service externalisé de gestion téléphonique.

### Gagner en compétences

Par ailleurs, les mutations technologiques, comme la complexification du traitement de certaines données sociales ou juridiques par exemple, sont des facteurs incitatifs menant à une externalisation toujours plus grande. Comme le souligne Philippe Gras, « les métiers naissent quand un problème doit être résolu ».

## DES SERVICES DE L'EXTRÊME

Dans l'univers des services d'entretien et de maintenance, il en est qui imposent le respect et l'admiration, comme la société Vertical, qui depuis 10 ans est une des spécialistes des travaux d'accès difficiles. Entretien, maintenance d'installations à Vale Inco ou à la SLN, pose et dépose d'antennes sur pylônes pour l'OPT, tous travaux sur cordes, de levage sans nacelle, élagage extrême, pour ces techniciens acrobates, rien ne semble impossible. Leurs clients, qu'ils soient des industriels, dans le BTP, des collectivités ou des particuliers, confient des missions on ne peut plus spécialisées et complexes à des sociétés de services qui possèdent un savoir-faire pointu. Marc Noden, créateur de Vertical, ajoute « le syndicat calédonien des cordistes professionnels est d'ailleurs en cours de création dans le but de mettre en place un certificat de qualification professionnel qui encadre tous les travaux en hauteur. Que ce soit dans l'univers du BTP, de l'élagage ou encore des cordistes comme nous ».

24

Lauren Germain, fondatrice et dirigeante d'AAA (Agence d'assistance administrative), société spécialisée dans l'externalisation du traitement des bulletins de paie, peut en attester : « Je n'imaginai pas un instant, à la création de la société en 2004, que nous connaîtrions un tel succès ».

Sa société répond à un réel besoin : « La gestion du social est aujourd'hui un métier à part entière ce qui explique le besoin de faire appel à des spécialistes ».

Avec un chiffre d'affaires de 28 millions de francs, deux salariés (peut-être bientôt trois), près de 11 000 bulletins de paie édités chaque année pour le compte d'une centaine de clients, la société AAA, dont la croissance est comprise entre 5 et 10 % par an depuis sa création, est un formidable exemple de service spécialisé apprécié par les entreprises.

Et on aurait tort d'imaginer que seules des entreprises d'une certaine taille font appel à de tels prestataires. Ce serait même le contraire ! Lauren Germain, dont le portefeuille clients contient à la fois « des petits

entrepreneurs comme une grosse société pour laquelle nous avons à gérer 540 salaires mensuels », le confirme.

### Se recentrer sur son cœur de métier

L'externalisation est aussi affaire de spécialisation. Elle permet d'accéder, selon l'expression de Philippe Gras, « à un niveau de compétence élevé ». Ce que cherchent les entreprises, c'est bien d'avoir la certitude de bénéficier de services qui sont justement au cœur du métier du prestataire ! Et ce qui est vrai dans le domaine du social l'est bien entendu tout autant dans le domaine des technologies, qu'il s'agisse de maintenance industrielle ou de prestations informatiques, par exemple. Hatem Bellagi, dirigeant fondateur de la société Skazy (ex-SCSI), est la manifestation du succès rencontré par les prestataires en services informatiques. Créée en 2004, cette société compte aujourd'hui plus d'une quarantaine de salariés et connaît une croissance moyenne annuelle de 20 %, pour un chiffre d'affaires d'environ 300 millions de

francs. Travaillant à la fois pour le secteur public et le secteur privé, elle compte deux activités principales : la création et la maintenance de sites Internet pour des clients comme EEC, groupe Jeandot ou e.ticket.nc, et l'ingénierie, autrement dit la création de logiciels spécifiques. Pour Hatem Bellagi, une des forces de sa société est l'activité de maintenance, de suivi : « Seize personnes sont affectées à notre activité sites Web. Parmi elles, trois se consacrent uniquement au suivi, à la maintenance et aux mises à jour techniques des sites clients ». Pour les clients de Skazy, la délégation de ce type de services est une évidence : il ne s'agit pas de répondre à un besoin nécessitant un temps plein, ils ont besoin de réactivité et, surtout, ils bénéficient en cela de ce qu'Hatem Bellagi nomme le « transvasement de compétences ». Comme il le dit avec beaucoup de poésie, « des sociétés comme la nôtre sont des abeilles qui butinent de fleur en fleur », entendant par là que l'expérience acquise chez chacun de leurs clients profite à tous ! Ce à quoi il ajoute que l'externa-



© Vertical

lisation de ce type de services « permet à nos clients de se concentrer sur leur cœur de métier et de ne pas ajouter une couche supplémentaire à la gestion, déjà lourde, de leurs ressources humaines ». Jean-Noël Levant, responsable du service informatique du groupe Jeandot, ne dit pas autre chose lorsqu'il s'exprime sur l'externalisation de « prestations informatiques pointues et rarement mises à contribution » en affirmant « mon métier est d'abord d'être vendeur ; c'est sur ce terrain que je dois veiller à rester toujours le plus compétent ».

### Et demain de nouveaux services pour de nouveaux besoins...

L'externalisation peut aussi concerner des prestations longtemps perçues comme superflues, mais dont les entreprises sont aujourd'hui friandes car elles sont constitutives de leur image ou leur permettent de la conforter vis-à-vis de leur clientèle ou de leur personnel. L'essor des fontaines à eau en est un bon exemple comme celui des locations de plantes. Olivier Perret et sa société éponyme, Perret Hydroculture, qui fêtera ses 25 ans d'activité en 2015, reflètent cette évolution : « Depuis la création de la société, nous enregistrons une progression de 10 à 20 % par an, selon les années, et notre clientèle entreprises est celle qui a le plus progressé dans l'intervalle, représentant aujourd'hui 40 % de notre chiffre d'affaires (contre 40 % pour les collectivités et 20 % pour les particuliers, Ndlr), avec des références comme EEC, l'OPT, Axa ou Intermed ». Et il s'agit bel et bien d'une prestation de services, car Olivier Perret ne se contente pas d'implanter des plantes dans les espaces d'accueil de ses clients. Il intervient de manière hebdomadaire chez chacun d'entre eux pour assurer l'arrosage, l'entretien et le soin des différentes espèces végétales mises à disposition.

Ces différents exemples, parmi tant d'autres (formation, logistique, sécurité, etc.) traduisent l'impact toujours plus important que les services revêtent dans la structure de coût des entreprises. En offrant compétences et flexibilité, ils permettent à celles-ci d'accroître leur productivité dans leur cœur de métier et ainsi d'accélérer leur développement. Quant à savoir si la Nouvelle-Calédonie souffrirait encore d'un manque de compétences dans certains secteurs de « services », Philippe



## LA PATENTE, UN STATUT ADAPTÉ AUX ACTIVITÉS DE SERVICES

En Nouvelle-Calédonie, un travailleur sur cinq est patenté, c'est-à-dire entrepreneur individuel. Nombreux sont ceux à opter pour ce statut dans le cadre d'une création d'activité de services (réparations, transports, garderie, jardinage, soins corporels...).

Selon Philippe Gras, « le statut de la patente, par la souplesse qu'il offre, est un facteur facilitateur pour la création d'activités de services. Ce n'est pas un hasard si d'autres nous l'envient ». Il faut dire que les avantages sont nombreux, à commencer par des formalités de création réduites pour l'entrepreneur. Pas de statuts à rédiger, ni de capital social à réunir : selon la nature de l'activité, il suffit de s'inscrire au centre de formalités des entreprises (CFE) de la CCI ou de la CMA, ou auprès de l'ISSE. Les obligations comptables sont simplifiées, tout comme la fiscalité. Quant aux perspectives financières, elles s'avèrent intéressantes dès lors que les charges qui pèsent sur les indépendants sont réduites (9,5 % du chiffre d'affaires maximum à reverser au Ruamm). C'est donc un bon tremplin pour créer son propre emploi avant d'envisager la création éventuelle d'une structure en personne morale si le développement de l'activité le nécessite.

Gras, répond par la négative : « Même si la taille du territoire est modeste, nous avons la chance aujourd'hui de disposer d'une palette complète et compétente ». Ce qui n'empêchera pas sans doute l'éclosion de nouvelles offres pour répondre à de nouveaux besoins... Et pas seulement en direction des entreprises mais également en terme de services aux personnes. Les nouvelles habitudes consommatrices

engendrent des prestations nouvelles, comme le service à domicile des courses par exemple. Par ailleurs, le vieillissement de la population offre d'ores et déjà un immense champ prospectif, tant en terme de prestations que d'emplois. Autant de paramètres socio-économiques qui laissent envisager un développement soutenu des services dans les décennies à venir...



### Quand Énercal élague, des prestataires fleurissent !

L'élagage préventif à proximité des lignes électriques est un impératif de sécurité pour Énercal. Pour réaliser cette prestation, la société fait appel à des prestataires dont c'est le cœur de métier tout en délivrant une formation préalable, obligatoire, relative aux risques électriques. Au total, ce sont plus d'une cinquantaine de prestataires auxquels fait appel Énercal, pour un CA annuel dépassant les 200 millions de francs. Et comme le souligne Jean-Gabriel Faget, chef du service distribution d'Énercal « pour près de 50 % d'entre eux, nous sommes le donneur d'ordre majoritaire ». Claude Nicli, gérant de la société NC Vert, est un de ceux-ci : « Énercal est aujourd'hui l'un de nos clients le plus important avec des chantiers qui s'étalent sur trois à quatre mois à chaque intervention ; et ce, deux ou trois fois par an ». Au-delà de la spécificité technique de ces missions, Jean-Gabriel Faget sait aussi pouvoir compter sur des équipes « qui connaissent les lieux d'intervention, les propriétaires des terrains sur lesquels nous intervenons ; ce qui facilite grandement la tâche ». Chacun y trouve donc son compte...

© Énercal

### La Française crée aussi des emplois... à l'extérieur

Si La Française compte une quarantaine de salariés, elle contribue également fortement à l'activité de prestataires de services auxquels elle délègue un certain nombre de missions : en termes de distribution commerciale, quatre sociétés (10 emplois) sont impliquées, avec 80 % de leur chiffre d'affaires réalisé avec cette société de charcuterie industrielle. En termes de maintenance (froid, machine, informatique), six prestataires mettent du personnel à disposition. Idem dans le domaine du nettoyage avec l'intervention quotidienne de trois personnes. La Française fait également appel à une entreprise d'entrepasage frigorifique, dont elle est l'un des principaux clients. On pourrait encore ajouter des missions d'analyse microbiologique, des prestations de formation récurrentes en termes d'hygiène et d'audit qualité ou l'entretien de l'équipement du traitement des effluents. Au cumul, l'ensemble des prestations de services externalisées représente ainsi plus d'un quart du coût d'exploitation de cette société industrielle. Tout sauf négligeable...



© E. Bua

3



Agence  
d'Assistance  
Administrative

# La spécialiste de la **paie**

Libérez-vous  
des contraintes  
administratives liées  
à votre personnel !



Tél. : 24 23 76 • Fax : 24 23 77 • Mob. : 76 68 28  
laureen.germain@aaa.nc • www.aaa.nc  
Rue de Barleux Nouméa Centre Ville

ESPACE  
**TEARI**  
Centre de services

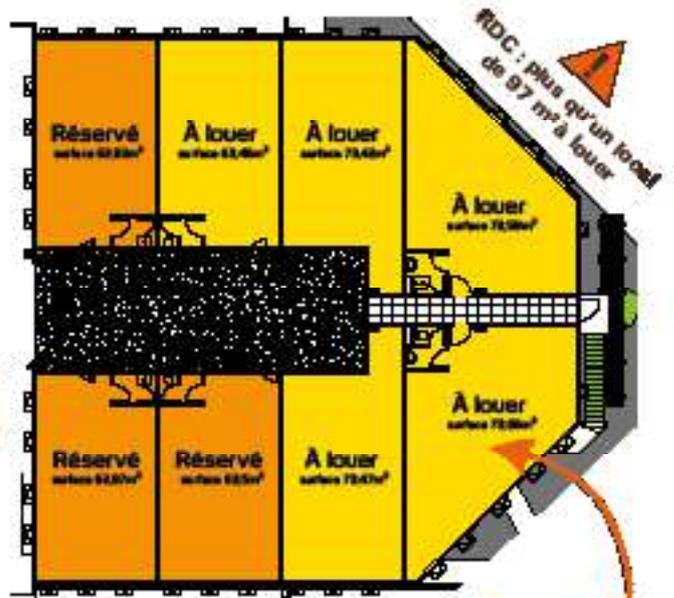
Implantez vous dans la  
plus grande zone commerciale  
de la province Nord, à **Koné**



ICI



\* Brut de béton



**1<sup>er</sup> étage : 5 emplacements disponibles**

- 🏠 **À LOUER** commerces & bureaux
- 🏢 2 plateaux de 500m<sup>2</sup> avec ascenseur
- 👁 Grande visibilité
- 🅇 47 places de parking
- 🛣 Accès direct au Centre Commercial

Tel : 475 875 | contact@teari.nc  
www.teari.nc

# Prévenir l'alcool en entreprise

Bien qu'il soit obligatoire pour un employé ou un dirigeant d'être sobre durant son temps de travail, il n'existe aucune réglementation prédéfinie concernant la prévention contre l'alcool au travail. Il est conseillé aux entreprises d'inclure les directives dans leur règlement intérieur. Le sujet reste encore tabou, y compris au sein même des sociétés qui y sont confrontées.



28

l'association, sur 21 entreprises interrogées (soit un panel de 1372 salariés), 28 % ont un problème d'usage nocif de l'alcool ou pensent en avoir un, et 75 % de celles ayant répondu n'avaient pas de problème lié à l'alcool déplorent toutefois l'absentéisme du lundi matin ou des lendemains de fête, ce qui montre bien que la question est à prendre au sérieux.

## Prévention, management, aide

Le management, la prévention et l'aide aux personnes sont les trois piliers de la démarche de gestion des risques de l'alcool au travail. Pour ce faire, l'association accompagne les entreprises dans l'identification des risques et la mise en place de solutions adaptées. « Nous leur montrons par exemple ce que c'est que d'avoir une vision déformée grâce à des lunettes spéciales, ou les dirigeons vers des sites Internet qui proposent des simulations de test d'alcoolémie selon l'alcool consommé », détaille Catherine Guillaume. Un accompagnement est également proposé aux entreprises afin d'élaborer une politique sur la prévention de l'alcool qui sera incorporée dans le règlement intérieur, faute de loi précise sur ce sujet dans le Code du travail. Un groupe de soutien pourra être créé afin d'assurer la prévention continue, d'évaluer les comportements à risques et aiguiller les personnes.

Catherine Guillaume, animatrice de l'association Entreprise et prévention explique : « Quand on parle d'alcool en entreprise, on pense tout d'abord aux personnes qui ont un problème de dépendance à l'alcool et qui boivent sur ou près de leur lieu de travail. Seulement, il s'agit d'une minorité de personnes, une pointe émergée de l'iceberg. Le vrai problème réside plutôt dans les lendemains de fête ou de week-end et l'absentéisme du lundi matin ». Selon une étude effectuée par

## Les 9 risques liés à l'alcool en entreprise

- Risques de diminution des performances professionnelles
- Risques socio-relationnels liés aux modifications de comportement
- Risques liés à la potentialisation avec les médicaments
- Passages à l'acte, violence
- Risques liés à la potentialisation avec les solvants industriels
- Risques d'accident du travail avec des machines ou des véhicules
- Risques d'accident de la route
- Alcoolopathies
- Dépendance alcoolique

## LE SEUIL DE CONSOMMATION

Lors d'une soirée alcoolisée et de manière occasionnelle, le seuil d'alcool maximal recommandé par l'Organisation mondiale de la santé est de 4 unités d'alcool par personne. Mais qu'est-ce qu'une unité d'alcool ?

**1 unité d'alcool = 1 verre de 25 cl de bière = 1 verre de 10 cl de vin = 1 verre de 4 cl de whisky**

Autrement dit, il est recommandé de ne pas boire plus de 4 bières de 25 cl afin de ne pas mettre en danger sa santé à plus ou moins long terme (accident, maladies...), ni celle des autres.



## Contact :

Entreprise et prévention NC  
Catherine Guillaume, Tél. 78 81 67  
catherine.guillaume.solutions@gmail.com

# LE SURF HÔTEL

NOUMEA



Séminaires  
Conférences  
Formations  
Réunions



Le Surf Hôtel vous propose ses formules location de salles.

> Des solutions adaptées à tous vos besoins :

- 3 salles de conférence (capacité : jusqu'à 100 personnes)
- Service banquetting

Salles équipées :

- Paper board
- Vidéo-projecteur
- Micro
- Écran
- Bloc notes, Stylos...



24 24 77

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

# La CAFAT c'est d'abord VOUS !

## Chaque jour, la CAFAT vous accompagne...

► Aujourd'hui, la CAFAT protège plus de 250 000 personnes. Elle est financée principalement par les cotisations sociales versées par près de 14 000 entreprises, 22 000 travailleurs indépendants et 90 000 salariés des secteurs privé et public.

► En 2013, 108 milliards de francs ont été reversés en prestations.

34 000

entreprises bénéficiaires  
des allocations familiales

700 000

entreprises  
rémunérées pour le compte

90 000

travailleurs indépendants

5 000

salariés indépendants



Pour tout savoir sur l'activité de la CAFAT, consultez le rapport d'activité 2013 disponible sur [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)

CAFAT  
Votre vie, c'est notre quotidien

# Réaliser son plan de formation

Nécessaire aux entreprises de toutes tailles, la formation des salariés est un excellent outil de motivation et de productivité. Voici quelques conseils pour vous aider à la planifier.

## Qu'est-ce, exactement, qu'un plan de formation ?

C'est un outil des ressources humaines qui permet de définir la politique de formation annuelle de l'entreprise en rassemblant l'ensemble des actions de formation et d'accompagnement à la validation des acquis de l'expérience.

## Comment se construit-il ?

Il nécessite plusieurs étapes : la définition des orientations stratégiques en matière de formation, la détermination du budget alloué sur l'année, l'identification des besoins en compétences, la préparation et la validation du plan, la présentation aux représentants du personnel, puis la mise en œuvre du plan de formation, qui se caractérise par la mise en place des différentes actions de formation inscrites dans celui-ci.

## Cet outil est-il réservé aux grandes entreprises ?

Non. Toutes les entreprises – petites, moyennes et grandes –, tous secteurs confon-

du, peuvent mettre en place un plan de formation.

## Comment identifier ses besoins ?

L'identification des besoins est souvent liée à la taille de l'entreprise et à sa structuration en ressources humaines. Dans les grandes entreprises, les besoins en formation sont généralement identifiés lors des entretiens annuels d'échanges (ou entretiens d'évaluation). Ils sont exprimés par les salariés lors de cet échange avec leur supérieur hiérarchique, puis communiqués au service des ressources humaines qui étudiera les demandes. Dans le cas où il n'existe pas d'entretien annuel au sein des entreprises, il est possible de recenser les besoins des salariés et des supérieurs hiérarchiques au travers d'une fiche spécifique.

## Que faire de ces données ensuite ?

Un tableau récapitulatif des besoins émis permet d'étudier les concordances entre les attentes des salariés et de leurs responsables, et de noter les différences. Il permet ensuite de pouvoir définir des priorités qui

## BON À SAVOIR

### Que dit la loi ?

En termes de formation continue, l'article Lp 541-1 du Code du travail considère que « la formation professionnelle continue a pour objet de permettre l'adaptation des travailleurs au changement des techniques et des conditions de travail, de favoriser la promotion sociale par l'accès aux différents niveaux de qualification professionnelle et leur contribution au développement culturel, économique et social ».

sont en corrélation avec les orientations stratégiques de la direction de l'entreprise en matière de formation professionnelle continue. Le service ou la personne en charge des ressources humaines de l'entreprise peut émettre des besoins aux dispensateurs de formation ; soit s'inscrire dans des actions de formation présentées dans les catalogues existants, si le besoin correspond à l'offre de formation offerte.

## La consultation des représentants du personnel est-elle obligatoire ?

Oui. Le comité d'entreprise doit être consulté annuellement sur le plan de formation.

## Quelle doit être la durée de ce plan ?

Elle est généralement d'une année. Les grandes entreprises mettent également en place des plans de formation pluriannuels.

## Comment financer son plan de formation ?

Le financement des actions de formation professionnelle continue se réalise par l'intermédiaire du 0,7 % de la masse salariale, comme défini par le Code du travail. Cependant, des aides complémentaires peuvent être sollicitées ou proposées par les autorités institutionnelles pour soutenir les entreprises dans leur projet de formation continue.





### Quel est l'intérêt, pour l'entreprise, d'investir dans la formation ?

Quelle que soit la taille de l'entreprise, la formation professionnelle continue est un véritable atout pour l'entreprise. Elle permet l'adaptation constante des salariés sur leur poste de travail en faisant évoluer leurs compétences pour être compétitifs. Elle permet de promouvoir les salariés en interne, ce qui réduit les coûts de recrutement. Elle est un moyen de reconnaissance pour les salariés, source de motivation et, par conséquent, un outil de fidélisation des employés. Aussi, la formation professionnelle continue doit être considérée comme un levier de motivation et de productivité nécessaire aux petites, moyennes et grandes entreprises, tous secteurs confondus.

### Les actions relevant du plan de formation

L'article Lp 541-3 du Code du travail définit les actions de formation prises en charge dans l'obligation légale. Sont concernées :

- Les actions de préformation et de préparation à la vie professionnelle ;
- Les actions d'adaptation et de développement des compétences des salariés ;
- Les actions de promotion ;
- Les actions de prévention ;
- Les actions de conversion ;
- Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances professionnelles ;
- Les phases d'accompagnement et de validation d'une démarche de validation des acquis de l'expérience.

Au sein de ces actions, il faut distinguer les actions de formation internes, organisées par l'entreprise elle-même, des actions de formation externes, proposées par des dispensateurs de formation professionnelle continue extérieurs à l'entreprise.

### Les contacts utiles

• Pour s'assurer que les actions de formation choisies dans le plan de formation sont conformes aux obligations légales, il faut se rapprocher de la Direction de la formation professionnelle continue de Nouvelle-Calédonie.

[DFPCNC](#)

[19, avenue du Maréchal-Foch – Nouméa](#)

[Tél. : 24 66 22 / \[www.dfpc.gov.nc\]\(http://www.dfpc.gov.nc\)](tel:246622)

• Pour vous aider à monter votre plan de formation, la CCI a mis en place une prestation de service dans ce domaine. La prestation est individualisée, sous forme de prestation externalisée ou d'accompagnement à l'autonomie dans la gestion de ce dossier ressources humaines.

[Chambre de commerce et d'industrie](#)

[15, rue de Verdun - Tél. : 24 69 52 / \[www.cci.nc\]\(http://www.cci.nc\)](#)

# MON ENTREPRISE



BESOIN  
DE DÉVELOPPER  
OU D'INSTALLER  
VOTRE ACTIVITÉ ?

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

# De l'importance de la cohésion d'équipe

Aujourd'hui, la cohésion d'équipe est perçue comme l'un des principaux enjeux de l'entreprise. Source de motivation, c'est une des clés de la réussite lorsqu'il s'agit de mener à bien un projet.



**A**u sein de l'entreprise, renforcer la cohésion d'équipe c'est augmenter les interactions entre ses membres, afin de construire des liens plus étroits entre chacun d'entre eux. Liens mutuellement enrichissants entre les personnes et qui participent à la cohésion. Son importance se fonde sur un principe : un groupe uni est plus efficace que les individus qui travaillent chacun pour soi. Une personne gagne moins individuellement que ce qu'elle pourrait espérer lorsqu'il existe un collectif ; et ce collectif peut être une force pour réussir, là où les individualités ne sont pas les meilleures. « Prenons l'exemple d'une équipe de foot. Il y a onze joueurs sur le terrain. La cohésion d'équipe, ce n'est pas onze fois un joueur différent, mais une fois onze : c'est le collectif qui mutualise sa force pour gagner », signale Fabrice Boulay, consultant.

## Les clés de la réussite

Quel que soit le secteur d'activité, le travail prend tout son sens quand le projet personnel rencontre le projet d'équipe. C'est pourquoi il est important de déterminer clairement et de façon cohérente le rôle de chacun. « Au sein d'une équipe de travail, chacun a son rôle à jouer », précise Fabrice Boulay. Si chaque individu qui en fait partie assume ses responsabilités, il permet aux autres de gagner. D'où l'importance de

prendre conscience des capacités de chacun à accomplir sa tâche, et de les répartir au mieux. » Autres facteurs essentiels d'une bonne cohésion d'équipe : le partage de valeurs communes et le sentiment d'appartenance au groupe. « Pour qu'une équipe réussisse à mener à bien son projet, il faut insuffler un esprit qui puisse fédérer tout le monde et s'assurer que chacun sache pourquoi il fait les choses. Ainsi, les objectifs et les priorités doivent être pleinement identifiés par tous, et acceptés aussi bien à la fois individuellement que collectivement. » Enfin, une équipe ne saurait se construire sans une solidarité et une confiance effectives entre ses membres. « Tous doivent être prêts à agir ensemble, y compris en cas de difficulté. Il ne faut surtout pas être dans le jugement de l'autre, mais bien dans la confiance », poursuit le consultant.

## Le rôle du manager

Pour qu'une équipe conserve sa cohésion, elle doit bien sûr pouvoir compter sur son manager. En tant que garant de cette cohésion, c'est lui qui assure le pilotage du projet dans son ensemble, et qui a la charge de maintenir le cap. Pour ce faire, il se doit à la fois d'instaurer et de faire respecter des règles communes, de prendre en compte les contraintes de chaque poste et d'assurer un arbitrage équitable entre les différents membres de l'équipe. « C'est à lui qu'appartient la nécessité de gérer les conflits et la correction ou la clarification des choses quand la situation l'impose. Mais, au-delà de ça, son rôle est avant tout d'apporter du soutien à son équipe et de valoriser les résultats et le travail tout autant individuel que collectif », conclut Fabrice Boulay.

## Contact :

Formation professionnelle continue  
Tél. 24 31 35 / fpc@cci.nc

DÉVELOPPER LA COHÉSION  
ET L'EFFICACITÉ DE SON ÉQUIPE  
PAR LA PROCESS  
COMMUNICATION ©

## Pour qui ?

Tout manager

## Coût

55500 F

## Durée

15 heures

## Quand ?

8 et 9 octobre

## Objectifs

- Avoir une meilleure connaissance de soi et des autres membres de l'équipe.
- Développer la cohésion et l'efficacité de l'équipe par une communication plus efficace.
- Comprendre le mode de fonctionnement de l'équipe et la signification des incompréhensions, des malentendus, des mésententes et des conflits.
- Acquérir un langage et des outils communs pour le traitement positif des conflits.
- Optimiser la communication de l'équipe vis-à-vis des autres partenaires, internes ou externes à l'entreprise.
- Définir un profil de l'équipe et un plan d'action et de développement prenant en compte ses points forts et ses axes d'amélioration.

## Contenu

- Présentation du modèle Process Communication (perceptions, les six types de personnalités, la structure de la personnalité, les besoins psychologiques, profils individuels...).
- Profil de l'équipe.
- Ateliers sur les besoins psychologiques.
- Synthèses des décisions prises pendant le stage (plan d'action et pilotage des décisions).

# Embaucher un apprenti ? Pourquoi pas !

Le contrat d'apprentissage a pour vocation de former les futurs diplômés tout en leur offrant une première expérience professionnelle en alternance. Mais du côté des entreprises, il offre également un certain nombre d'avantages. Êtes-vous prêt à sauter le pas ? Pour le savoir, faites le test.



34

## 1 L'apprentissage, c'est...

- a Réservé aux entreprises de plus de 50 salariés
- b Destiné aux PME et TPE pour leur donner un coup de pouce dans leur développement
- c Ouvert à tout type d'entreprise

## 2 L'âge légal d'un apprenti doit être compris...

- a Entre 16 et 25 ans
- b Entre 18 et 30 ans
- c Il n'y a pas de limite d'âge, chacun peut devenir apprenti un jour

## 3 Embaucher un apprenti, c'est...

- a L'occasion de bénéficier d'une main-d'œuvre à tout faire à moindre coût
- b La possibilité de former un collaborateur à l'image et au besoin de son entreprise
- c La certitude d'éviter un plus grand turnover au sein de sa société

## 4 En tant que chef d'entreprise, j'ai très envie de recruter un apprenti, mais j'ai peur de ne pas avoir les capacités de le former.

- a Pas de problème, le CFA vous propose

une formation totalement gratuite pour vous aider dans votre rôle de maître d'apprentissage !

- b Pas de problème, le principal avantage de l'apprentissage est justement la double formation théorique et pratique... L'apprenti pourra toujours s'améliorer pendant ses cours
- c Pas de problème, il sera toujours possible de le confier à un de vos collègues

## 5 Le salaire de l'apprenti est...

- a Négocié avant la signature du contrat
- b Calculé en fonction de son âge, de la durée et du niveau de sa formation
- c Défini au vu de son niveau d'expérience

## 6 L'employeur quant à lui...

- a Bénéficie d'une exonération totale des charges sociales sur le salaire de son apprenti
- b Paie les mêmes charges que pour n'importe quel autre salarié
- c Est exonéré d'impôts pendant un an

## 7 Au moment de l'obtention du diplôme...

- a L'employeur se voit dans l'obligation

d'embaucher son apprenti en CDI

- b Le contrat peut être renouvelé sous les mêmes conditions
- c L'employeur et l'apprenti sont libres de tout engagement

### Moins de 3 bonnes réponses

Vos connaissances en matière d'apprentissage laissent encore à désirer. Et c'est bien dommage... Savez-vous que recruter un apprenti vous offre de nombreux avantages ? Il vous permet par exemple de former un nouveau collaborateur à la culture de votre entreprise, de dynamiser votre organisation interne et de bénéficier de nombreux avantages financiers. Pour plus d'informations, contactez le Centre de formation d'apprentis de la CCI.

### Entre 3 et 5 bonnes réponses

L'apprentissage vous connaissez, mais avez-vous déjà sauté le pas ? Si ce n'est pas le cas, le moment d'essayer est peut-être arrivé. La CCI propose treize cursus en alternance, du CAP à la licence pro... Il y en a sans doute un qui correspond aux besoins de votre société ! Pour le savoir, n'hésitez pas à vous rapprocher d'un conseiller en apprentissage.

### Plus de 5 bonnes réponses

Félicitations ! Vous êtes sans doute déjà maître d'apprentissage vous-même ou n'allez pas tarder à le devenir. Et si c'était là un bon moyen pour vous de réfléchir à l'avenir et d'anticiper une éventuelle embauche ?

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

RÉPONSES

### Contact

CFA - Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc

## PROFESSIONNEL & ENTREPRISE

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



# GENERALI

Solutions d'assurances

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



## PARTICULIER

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

### AGENCES GENERALI EN NOUVELLE-CALÉDONIE

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

**GENERALI PACIFIQUE NC**  
AGENT SPÉCIAL - ANTOINE CHARLERY  
IMMEUBLE ALPHA CENTER - D'APHELINAT  
1 RUE CHARLES FÉDUF  
BP 262 - 98843 NOUMÉA CEDEX  
Tél. : 27 39 43 - Fax : 27 38 96  
Mail : general@general.nc  
Horaires : du lundi de 9h à 18h  
et le mardi au vendredi de 7h30 à 17h

**GENECO**  
AGENT - RICHARD MAYISSIAN  
TRAPON - 15 ROUTE DE LANSE VATA  
la cité de Plaza (Dissoud)  
BP 4511 - 98847 NOUMÉA CEDEX  
Tél. : 28 13 04 - Fax : 28 26 42  
Mail : geneco@cal.nc  
Horaires : du lundi au vendredi de 8h à 18h30

**CAP ASSURANCES**  
AGENT - RICHARD MAYISSIAN  
DUCCO - 31 RTE BAYE DES CANES  
(sur le parking du Centre)  
BP 410 - 98845 NOUMÉA CEDEX  
Tél. : 28 77 81 - Fax : 28 04 80  
Mail : cap@capassurances.nc  
Horaires : du lundi au vendredi de 8h à 18h30

**ASSURCAL**  
AGENT - PHILIPPE GRAS  
TRAPON - 15 ROUTE DE LANSE VATA  
Face à Boulogerie (Centre)  
BP 4223 - 98857 NOUMÉA CEDEX  
Tél. : 27 63 56 - Fax : 28 56 36  
Mail : assurcal@cal.nc  
Horaires : du lundi au vendredi de 7h30 à 17h30

## TITRES-REPAS

La SAS E-Solutions.nc et le GIE Chèque Services Calédoniens ont été agréés en tant qu'émetteurs spécialisés de titres-repas.

Arr. n°2014-1635/GNC du 27.05.14

JONC n°9039 du 05.06.14

Arr. n°2014-1387/GNC du 13.05.14

JONC n°9041 du 12.06.14

## NOMINATION

M. Gervais Gaudière, ingénieur des ponts, des eaux et des forêts, est nommé directeur adjoint de la Direction de l'aviation civile en Nouvelle-Calédonie à compter du 15 avril 2014.

Décision du 25.03.14

JONC n°9042 du 17.06.14

## FORMATION PROFESSIONNELLE

Le titre de l'ESSEC de « responsable en gestion – spécialité Manager Opérationnel » a été enregistré au répertoire des certifications professionnelles de la Nouvelle-Calédonie pour une durée de trois ans. Ce titre est classé au niveau II de la nomenclature des niveaux de formation et dans le domaine d'activité 310 m « Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion » de la nomenclature des spécialités de formation (NSF).

Arr. n°2014-1557/GNC du 13.05.14

JONC n°9036 du 27.05.14

## ÉLECTIONS CONSULAIRES À LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

La commission d'organisation des élections de la Chambre de métiers et de l'artisanat est composée comme suit :

– M. Nicolas Rintz, représentant du président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, président ;

– M. Albert Weiss, membre de la chambre de métiers et de l'artisanat ;

– M. Philippe Gervolino, agent de l'office des postes et des télécommunications ;

– Mme Armanda Abdelkader, agent permanent de la chambre de métiers et de l'artisanat.

Arr. n°2014-1611/GNC du 27.05.14

JONC n°9036 du 27.05.14

## INSTITUTIONS



L'attribution des secteurs au sein du gouvernement a été définie. Pour rappel, les membres du gouvernement sont chargés d'une mission d'animation et de contrôle d'un secteur de l'administration, dans la limite des compétences dévolues à la Nouvelle-Calédonie. Voici les secteurs qui ont été attribués :

**Mme Cynthia LIGEARD** : présidente du gouvernement et chargée du secteur de la fonction publique, de la sécurité civile et du transport aérien international.

**M. Gilbert Tyuienon** : chargé du secteur des infrastructures publiques, du transport aérien domestique, du transport terrestre, du transport maritime et de la sécurité routière, et du schéma d'aménagement et de développement de la Nouvelle-Calédonie « NC 2025 ».

**M. Jean-Louis d'Anglebermes** : chargé du secteur du travail, de l'emploi, du dialogue social et de la formation professionnelle.

**M. Anthony Lecren** : chargé du secteur de l'aménagement foncier et des affaires coutumières, du secteur de l'écologie, du développement durable, de la gestion et de la conservation des ressources naturelles, biologiques et non biologiques de la zone économique exclusive.

**M. Philippe Germain** : chargé du secteur de l'économie, du droit commercial, de la fiscalité, des douanes, du commerce extérieur, de l'énergie et des questions relatives à la communication audiovisuelle et des relations avec le conseil économique, social et environnemental de la Nouvelle-Calédonie.

**M. Thierry Cornaille** : chargé d'animer et de contrôler le secteur du budget, du logement et du développement numérique et des questions monétaires et de crédit et des relations avec le congrès de la Nouvelle-Calédonie.

**M. André-Jean Léopold** : chargé du secteur de l'enseignement et des questions relatives à l'enseignement supérieur et à la recherche.

**Mme Déwé Gorodey** : chargée du secteur de la culture, de la condition féminine et de la citoyenneté.

**Mme Valentine Eurisouké** : chargée du secteur de la jeunesse et des sports.

**M. Bernard Deladrière** : chargé du secteur de la santé, du droit civil, du droit des assurances et du droit de l'urbanisme et du suivi des transferts de compétences, du suivi des questions relatives à la francophonie, du suivi et de la coordination de la construction du médipôle de Koutio, des relations avec les provinces et les communes, de la simplification administrative et de la modernisation de l'administration.

**Mme Sonia Backès** : chargée du secteur de la protection sociale, de la solidarité et du handicap, de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche.

## SERVICE PUBLIC

Un arrêté fixe la liste par secteurs des démarches administratives pouvant désormais être effectuées via le site internet [www.eprovince-sud.nc](http://www.eprovince-sud.nc) :

- emploi, formation et insertion : création d'un dossier d'inscription comme demandeur d'emploi ou pour déposer des offres d'emploi auprès de la DEFE, répondre à des avis de vacances de postes de la province Sud ;
- environnement : faire une demande de délivrance ou de renouvellement d'un permis de chasse ;
- urbanisme aménagement : effectuer une demande de renseignements pour connaître les règles d'urbanisme applicables sur une parcelle déterminée, bâtie ou non bâtie ainsi que les servitudes d'urbanisme existantes, effectuer une demande aux fins d'obtenir des plans fonciers relatifs à la définition du terrain dont il est propriétaire et des plans de situation de celui-ci, obtenir toute copie de dossiers et plans relatifs à une opération, foncière et parcellaire opérée par les cabinets de géomètres ;
- domaine provincial : effectuer une demande de modification temporaire des conditions de circulation sur une route provinciale dans certaines communes, demander une autorisation de voirie ;
- développement rural : solliciter l'octroi d'une aide pour stabiliser le prix d'achat de l'essence consommé par les entreprises de pêche professionnelle ainsi que les autorisations de pêche côtière ou spécifique.

Arr. n°982-2014/ARR/DENV du 24.04.14

JONC n°9035 du 22.05.14

## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> JUILLET 2014

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7,83 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,91 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	4,71 %
- Découverts en compte .....	13,33 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	4,07 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,33 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	5,11 %
- Prêts à taux variable .....	4,71 %
- Prêts relais .....	5,27 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F .....	20,35 %
- Entre 357 995F et 715 990F .....	14,81 %
- Supérieurs à 715 990F .....	9,79 %

### 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 réclamez 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 mai : 119,88 / IRL juin : 119,85\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix juin 2014	104,97 %
- Prix juin 2014 hors tabac	104,82 %
- Inflation 2014 hors tabac	- 0,10 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	- 0,30 %

### 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	101,53*
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.

## **Pour mon activité, j'ai besoin d'importer certains produits. Comment faire pour déterminer les taxes douanières ?**

En Nouvelle-Calédonie, tout produit entrant, quel que soit le pays d'origine, est soumis à la TGI, taxe générale d'importation, à la TBI, taxe de base d'importation, à la taxe portuaire si le produit arrive par bateau, ou à la TFA, taxe sur le fret aérien, s'il prend l'avion. À cela peuvent s'ajouter des droits de douane selon le pays d'origine. Droits de douanes, TGI, TBI ou TFA se cumulent et s'appliquent sur une valeur CAF, coût-assurance-fret. Pour en savoir plus, n'hésitez pas à consulter le document en ligne sur le site de la Direction régionale des douanes : [www.douane.gouv.nc](http://www.douane.gouv.nc).

La nomenclature tarifaire ainsi que les droits et taxes douanières, version papier, sont consultables au Centre d'informations économiques de la CCI - Tél. 24 31 20 / [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)



## **Je suis gérant et associé majoritaire à 60% d'une SARL. Puis-je être salarié de ma société ?**

Le statut de gérant est un statut à part entière, bien distinct du statut de salarié. Le gérant est un chef d'entreprise, le représentant légal de la société. Le gérant d'une SARL n'est pas soumis au droit du travail (pas de contrat de travail, pas de fiche de paie, pas de soumission aux dispositions protectrices du Code du travail telles que le SMG, les congés payés, etc.). Il est nommé par les associés, et sa rémunération est fixée en assemblée générale de manière libre.

Un gérant peut cependant cumuler sa fonction de gérant avec un contrat de travail et être soumis de ce chef au droit du travail : dans ce cas, il portera deux « casquettes », celle de gérant et celle de salarié. Pour cela, il faudra impérativement prouver, d'une

part l'existence d'un lien de subordination entre le gérant et la société, ce qui est en principe exclu lorsque celui-ci la contrôle en étant majoritaire, et d'autre part l'exercice de fonctions distinctes des fonctions de gérant au sein de la société (ex : le gérant de la société est également le cuisinier du restaurant).

Attention ! Ne pas confondre un gérant salarié au sens du droit du travail et un gérant assimilé salarié pour les cotisations sociales. En effet, pour les collèges de gérance minoritaires ou égalitaires de SARL, les gérants ne cotisent pas au régime social des travailleurs indépendants (RUAMM) mais au régime général CAFAT. C'est pourquoi l'on parle de gérant assimilé salarié : il s'agit d'un gérant qui n'est pas soumis au droit du travail, mais qui cotise comme un salarié auprès de la CAFAT.

## **Quelles sont les formalités à effectuer à la clôture des comptes de ma SARL ?**



Le gérant (avec l'aide éventuelle de son comptable) doit préparer le bilan ainsi que le rapport de gestion. Dans les 6 mois de la clôture des comptes, il doit ensuite convoquer les associés en assemblée générale ordinaire annuelle de clôture des comptes, au moins 15 jours avant la tenue de l'assemblée, en recommandé avec accusé de réception. La lettre de convocation doit être accompagnée des comptes annuels, du rapport de gestion, d'une procuration dans l'hypothèse où l'associé ne peut pas se rendre à l'assemblée, de l'ordre du jour et d'un exemplaire des résolutions. Une fois les comptes approuvés par les associés, le gérant doit procéder à leur dépôt au greffe du tribunal mixte de commerce (dans le mois qui suit la tenue de l'assemblée) et remplir la liasse fiscale de la société dans les 4 mois de la clôture des comptes.

## **Pour plus d'informations :**

[CCI - Informations juridiques.](#)  
Tél. 24 31 32 / [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)

## AGENDA

### ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

#### 31 août

##### **Contribution foncière Paiement de l'impôt foncier**

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

#### 31 octobre

##### **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 octobre

##### **Impôt sur le revenu Paiement de l'avis**

Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ayant un revenu et n'ayant pas opté pour un paiement par mensualisation. Le montant à payer figure sur les avis envoyés par voie postale.

#### CAFAT

Les cotisations sociales (patronales et salariales) 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.





N°1 de la plante sans terre...

... en Nouvelle-Calédonie

Vente

Entretien

Location

**Contactez nous :**

☎ 43.61.71 ou 77.76.22

@ perret\_hydro@nautile.nc

Entretien  
Création

Élagage

Conseil



Résidence  
**MANDALAY**

**ELIGIBLES A LA  
DEFISCALISATION LOCALE**

Résidence  
**DUNCAN**



F3 à partir de 25.9 M  
F4 à partir de 31.9 M

*Définiscalisez et constituez vous un patrimoine de qualité !*

Petite résidence de 11 appartements située à Magenta  
Livraison 2015



F4 RDJ à 25.6 M  
F4 R+2 à 25.5 M

*Bénéficiez d'une réduction d'impôt d'1.4 M par an dès 2014 !\**

Petite résidence de 6 appartements située au Domaine de Nouré  
Livraison fin 2014



**RENSEIGNEMENTS:**  
**ELODIE AU 75 94 03 OU YANN AU 77 94 77**

Carte Pro : 2008-1247-2010 142 GB : SGCB

\*Pendant 6 ans et selon le montant de votre impôt à payer



# LOCAUX PROFESSIONNELS À LOUER

**VDC Local Cial** 350 000 F HC



Local commercial 190 m<sup>2</sup>, cour privative 90 m<sup>2</sup>. Possibilité profession libérale/bureau sur axe passant, 2 wc, douche, place de pég sécurisée, privative devant local. Vlt sur toutes les baies vitrées Possibilité de diviser le local en 2 parties : 1 de 118 m<sup>2</sup> à 230 000 F et 1 de 70 m<sup>2</sup> à 80 m<sup>2</sup> d'acier à 150 000 F

**MAGENTA Dock** 161 000 F HC



Idéalement placé sur Nourma, dock brut à usage de stockage et sécurisé avec volet roulant métallique sur deux niveaux. Au RDC 134 m<sup>2</sup> et à l'étage 136 m<sup>2</sup>, coin sanitaire indépendant, et deux emplacements de parking.

**Centre-Ville Local Cial** 450 000 F HC



En plein cœur du Centre Ville de Nourma, situé dans la galerie marchande de l'immeuble Le BOTICELLI, local brut de 166 m<sup>2</sup>. Idéal pour un commerce ou une administration.

**ZICO Païta Dock** 120 000 F HC



OFFRE EXCEPTIONNELLE : Frais d'agence réduits et 1<sup>er</sup> loyer offert. En plein cœur de la zone industrielle de Païta, Docks neufs de 85 m<sup>2</sup> + 40 m<sup>2</sup> de mezzanine avec bloc sanitaire. Libre de suite.

**Ducos Dock** 455 000 F HC



Sur un terrain de 12 ares 54 centiares, dock sous forme de demi-lune, d'environ 400 m<sup>2</sup> comprenant un entrepôt et un bureau de 30 m<sup>2</sup> avec sanitaires.

**Koumac Dock** 320 000 F HC



Sur terrain de 6 ares, dock brut de 435 m<sup>2</sup> à usage de stockage ou usage loué avec un appartement pouvant servir soit de bureau soit de logement de fonction : F2 de 66 m<sup>2</sup> avec cuisine, 1 séjour (33m<sup>2</sup>), 1 chambre, salle d'eau + wc ind.

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

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



## SARL Bâtiments Rénovations Nord

Second œuvre, Peinture, Revêtement de sol, Plomberie...



### Interventions sur toute la province Nord

Michel MERER, Gérant

BP 275 - 98831 Touho • Mob : 85 83 91 • e-mail : brn@lagoon.nc

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

## BÂTIMENT TP

✚ **Société de montage électrique et téléphonique.** Affaire ayant un savoir-faire et une bonne notoriété. Marchés publics et privés, contrats de maintenance récurrents. CA en progression. Effectif : entre 10 et 15. CA entre 250 et 300 MF. Prix : 160 MF / 1341 K€

✚ **Société de préparation de sols BTP et réparation d'ouvrages béton.** Matériel en très bon état. Expertise reconnue, clients fidèles. Possibilité d'accompagnement sur plusieurs mois. Forte rentabilité. Réelles perspectives de développement. Prix : 45 MF / 377 K€

## COMMERCE / RESTAURATION

✚ **Édition de cartes postales et livres calédoniens.** Photothèque importante à exploiter, nombreuses références d'articles de souvenir. Large réseau de distributeurs : moyennes et grandes surfaces, tabac-journaux, station-services, hôtellerie. CA en progression constante, forte rentabilité. Effectif : inférieur à 5. CA entre 50 et 100 MF. Prix : 70 MF / 587 K€

✚ **Société de distribution d'appareils électroménagers.** Importation et distribution de produits haut de gamme bénéficiant d'une forte notoriété. Equipe commerciale performante. CA en croissance régulière. Une partie de l'activité est liée à des prestations de conseils et de services en fort développement. Situation financière saine, bonne rentabilité. CA entre 150 et 250 MF. Prix : 85 MF / 712 K€

✚ **Station-service.** Côte Est. Affaire à saisir. Possibilité acquisition des murs. Prix : 20 MF / 168 K€

✚ **Vente de vêtements professionnels.** Représentation de marques en exclusivité. Affaire ancienne bien implantée. Acquisition en simultané des murs du magasin. Prix : 35 MF / 293 K€

## SERVICES

✚ **Garage automobile.** Très forte rentabilité. Opportunité à saisir. Effectif : inférieur à 5. CA entre 50 et 100 MF. Prix : Nous consulter

✚ **Société de location de véhicules.** Parc en très bon état. Une centaine de véhicules. CA stable. Forte rentabilité. À vendre 50% des parts sociales. Effectif : inférieur à 5. CA entre 100 et 150 MF. Prix : 80 MF / 670 K€

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

✚ **Salon de la mer et du bateau**  
 Du 5 au 7 septembre  
 Un salon pour bien préparer l'été : bateaux, équipements, essais sur l'eau, financements...  
 Maison des artisans, Nouville  
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90

✚ **2<sup>e</sup> Forum de l'immobilier**  
 Du 12 au 14 septembre  
 Un forum pour tout savoir sur l'Immobilier en NC organisé par Les Nouvelles calédoniennes.  
 Maison des artisans, Nouville  
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90



## MÉTROPOLE

✚ **BABYCOOL PARIS 2014**  
 Du 30 août au 1<sup>er</sup> septembre  
 Salon international des articles de puériculture.  
 Au Parc floral de Paris  
[www.babycoolparis.com](http://www.babycoolparis.com)

✚ **INNOV-AGRI 2014**  
 Du 2 au 4 septembre  
 Salon de l'innovation en agriculture. Il rassemble les meilleurs spécialistes de plus de 300 firmes et instituts privés et publics, pour des présentations dynamiques sur plus de 160 hectares.  
 Outarville - France  
[www.innovagri.com](http://www.innovagri.com)

✚ **BIJORHCA 2014**  
 Du 5 au 8 septembre  
 Salon international de la bijouterie fantaisie, des montres et des accessoires de mode.  
 Paris Expo Porte de Versailles  
[www.bijorhca.com](http://www.bijorhca.com)

## INTERNATIONAL

✚ **HONG KONG INTERNATIONAL TEA FAIR 2014**  
 Du 14 au 16 août  
 Salon international du thé de

Hong-Kong. Un large choix de feuilles de thé, produits, emballages, ustensiles à thé.  
 Hong Kong  
[www.hktdc.com](http://www.hktdc.com)

✚ **RACV HOME SHOW AND GARDEN EXPO 2014**  
 Du 14 au 17 août  
 Salon de la maison et du jardin.  
 Melbourne - Australie  
[www.melbournehomeshow.com.au](http://www.melbournehomeshow.com.au)

✚ **FASHION EXPOSED - SYDNEY 2014**  
 Du 16 au 18 août  
 Salon de la mode féminine, masculine, pour enfants, du sportswear, de la lingerie et des accessoires de mode.  
 Sydney - Australie  
[www.fashionexposed.com](http://www.fashionexposed.com)

✚ **SINGAPORE GARDEN FESTIVAL 2014**  
 Du 16 au 24 août  
 Conférence et salon international des tendances émergentes, marchés et opportunités dans l'aménagement de parcs et l'horticulture.  
 Singapour  
[www.singaporegardenfestival.com](http://www.singaporegardenfestival.com)



✚ **FRANCHISING & BUSINESS OPPORTUNITIES EXPO - MELBOURNE 2014**  
 Du 22 au 24 août  
 Salon australien de la franchise et des opportunités commerciales.  
 Melbourne - Australie  
[www.franchisingexpo.com.au](http://www.franchisingexpo.com.au)

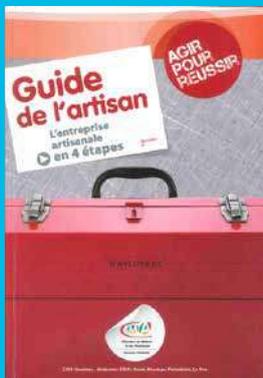
✚ **CLEANSCE 2014**  
 Du 2 au 4 septembre  
 Salon professionnel du nettoyage industriel et de l'hygiène.  
 Brisbane - Australie  
[www.cleansceneshow.com.au](http://www.cleansceneshow.com.au)

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.

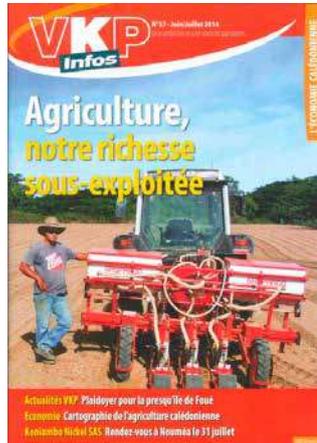
## L'ENTREPRISE ARTISANALE EN 4 ÉTAPES

S'installer à son compte, piloter son entreprise, la développer et la transmettre : voici les 4 étapes de la vie d'une entreprise pour lesquelles **le Guide de l'artisan** vous sera indispensable. Proposé par la Chambre de métiers et de l'artisanat, le livret offre les conseils et les clés de la réussite de vos projets sur le marché calédonien, où l'artisanat compte plus de 270 activités différentes.

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



## Agriculture, notre richesse sous-exploitée



Ce mois-ci, **VKP Info** fait l'état des lieux de l'agriculture calédonienne et cartographie les surfaces et les productions agricoles selon les différentes zones du territoire. Ses enjeux, ses chiffres, son poids économique : quelle est la valeur ajoutée de l'agriculture en Nouvelle-Calédonie ? Le bimensuel évoque également les questions de l'eau et de l'agriculture biologique dans le nord, à l'heure où la production marchande est encore localisée dans le sud.

**Disponible chez les dépositaires de presse  
Prix : 500 F**

## LE GUIDE DU DIRIGEANT

Dans son dossier, **Commerce magazine** s'adresse aux dirigeants avec des actualités comme la rupture conventionnelle, la portabilité de la mutuelle, ou encore le solde de tout compte. Autres sujets développés : la dirigeante d'un magasin de chaussures récolte des fonds pour la scolarisation d'enfants indiens, un pâtisseries innovant s'inspire de l'industrie tout en restant dans l'artisanat, et un magasin allemand pour le zéro emballage !

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



## 5 métiers, 5 chefs d'entreprise, 5 salariés



Zoom sur 5 métiers du bâtiment : carreleur, électricien, peintre, plombier et menuisier sont présentés tour à tour au niveau de la formation, du diplôme et des possibilités d'évolution. Ce numéro de **100 % BTP** met également un coup de projecteur sur 5 chefs d'entreprise et 5 salariés de ces différents métiers. Une manière de valoriser la filière par ses acteurs.

**Disponible chez les dépositaires de presse  
Prix : 500 F**

## LE COIN DU LIVRE

### Comment booster sa marque sur Internet

Internet, média incontournable, a changé la donne des comportements d'achat et des attentes des consommateurs. Ayant révolutionné la manière de communiquer et de vendre, il est indispensable pour une marque d'y être. Consolider la relation avec le consommateur sans se mettre à dos son réseau de distribution, maîtriser son image, la repositionner ou simplement la définir via ce canal, faire face à cette

guerre du discount qui fait loi sur le web, se faire connaître même avec des moyens limités, etc. L'ouvrage de Sandrine Saporta aide le lecteur à trouver les réponses à ces questions, en s'appuyant sur les témoignages de nombreuses marques.

**Prix : 24 euros  
Éditions Eyrolles, 2014  
www.editions-eyrolles.com**





**Titre  
REPAS**

www.titre-repas.nc

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

# Commandez. Payez la moitié !



**PART ENTREPRISE**



**PART SALARIALE**



# Payez la moitié Dédoulez !

**Titre  
REPAS**



CAPIBARRI & CO ENTREPRISE



GOUVERNEMENT DE LA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

# DÉMARCHES ADMINISTRATIVES EN LIGNE

LE BON RÉFLEXE :

province-sud.nc

La province Sud  
en **1**  
clic !



- Aide au RUAMM
- Renseignements d'urbanisme
- Offres d'emploi de la province Sud
- Demande de renseignements fonciers
- Aide au carburant pour les pêcheurs professionnels
- Permis de chasser (*nouvelle demande et renouvellement*)
- ODEWEB pour les demandeurs d'emploi et les employeurs
- Plan parcellaire pour particuliers (*pour permis de construire*)
- Autorisations de pêche professionnelle et de pêche côtière spécifique ainsi que leurs renouvellements
- Demande d'arrêté de circulation dans les communes de Boulouparis, Thio, La Foa, Sarraméa, Farino, Bourail, Dumbéa, Mont-Dore, Païta et Yaté
- Demande d'autorisation de voirie dans les communes de Boulouparis, Thio, La Foa, Sarraméa, Farino, Bourail, Nouméa, Mont-Dore, Dumbéa, Païta et Yaté

Rendez-vous sur la page «Démarches et Services» de la province Sud

