

DOSSIER La franchise, un concept clé en main

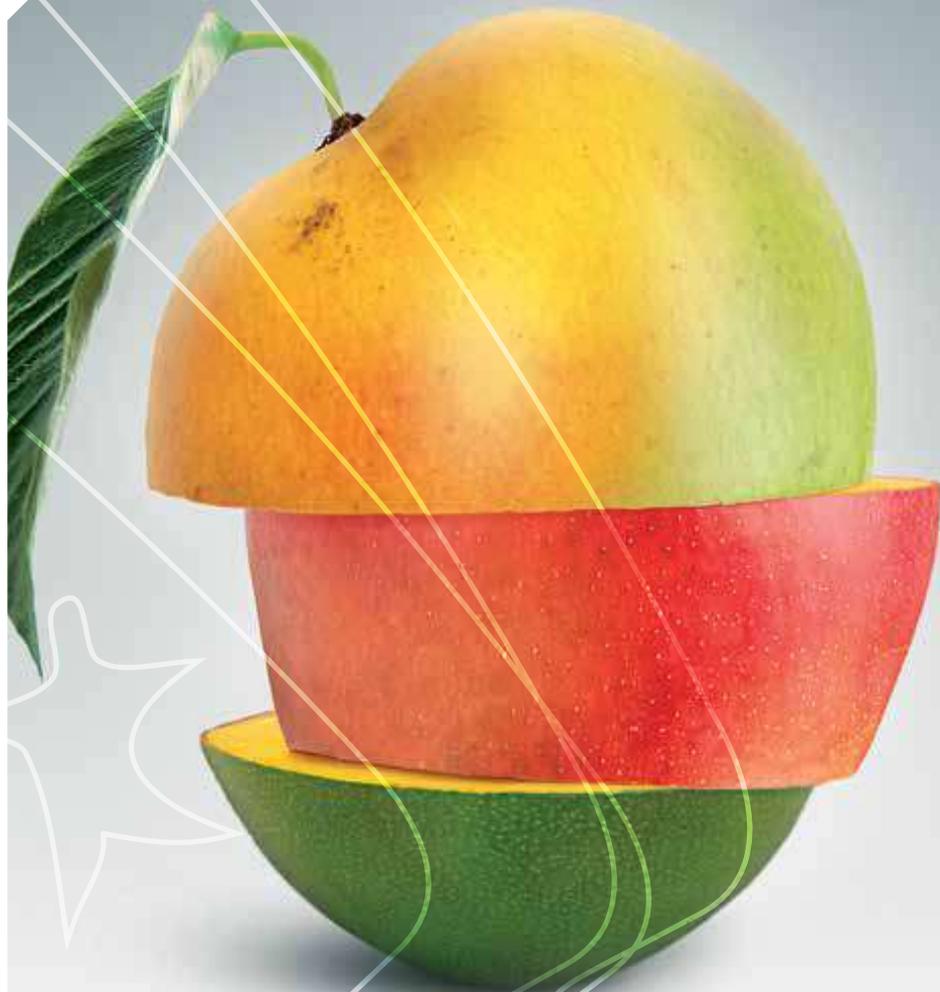
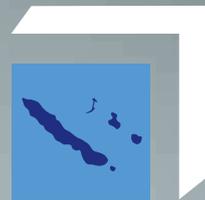


VIE DE LA CCI

Les Trophées de l'entreprise :
merci pour votre participation !

ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Les métiers du numérique :
un vivier pour l'avenir



De vous à nous,
Grande, Petite
ou Moyenne
ça reste
une Entreprise
qui compte.

Loin d'être une fédération réservée
aux grandes entreprises, près de
85% de nos adhérents sont des PME
et TPE qui nous font confiance.
60% d'entre elles sont des
entreprises de moins de 10 salariés.

L'ensemble des adhérents du
MEDEF-NC bénéficie d'un dispositif
complet d'accompagnement
personnalisé grâce à une équipe
de 10 experts qui apportent des
solutions d'assistance juridique,
fiscale et sociale

Renseignez-vous sur nos services
et cotisations :

✉ direction-medef@medef.nc ou ☎ 27 35 25



↘ www.medef.nc



Fédération des entreprises

MEDEF NC

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

Sommaire

La franchise, un concept clé en mains

p22



Actualités

Longue vie au Cluster maritime Nouvelle-Calédonie p4

Vie de la CCI

Les Trophées de l'entreprise : merci pour votre participation ! p5
Affluence à la Journée de l'entreprise de Poindimié p6

Zoom entreprise

Communiquer dans les salons de coiffure p8

CRÉATION D'ENTREPRISE

Iccare VKP : la charpente du Nord

P14



Économie

Vale NC : une sécurité renforcée p16
Les brèves du Pacifique p17

Provinces

L'immobilier du nord en plein essor p18

Économie numérique

Les métiers du numérique : un vivier pour l'avenir p20

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Bientôt, un nouveau label pour les commerces p28



Fiche pratique

Les titres-repas, comment ça marche ? p30-31

Formation

La formation en alternance : un choix gagnant ! p33

Quiz p34

Connaissez-vous les pépinières d'entreprises de la CCI ?

C'est officiel p36
Repères Économiques p37

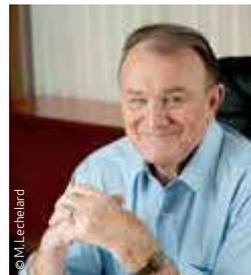
Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : www.cci.nc - Directeur de publication : André Desplat - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganachian - Rédaction : Chloé Ange, Chloé Jez, Pierre-Yves Menier, Vincent NC, Rectiligne, Kathleen Rengnet, Françoise Bonnet Crestani - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept Couverture : Chloé Jez - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 650 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

Notoriété, concept, savoir-faire, innovation, formation, assistance, méthodes de vente, de gestion, achat de gros et réduction des risques... Opter pour une franchise, c'est parier sur le développement rapide d'une marque tout en jouissant d'un concept parfaitement huilé. En Nouvelle-Calédonie, plusieurs secteurs d'activité ont su profiter de ce modèle porteur, jouant la carte de la diversité dans un marché de plus en plus compétitif. On comprend que la formule séduise, car s'il existe des contraintes et des obligations pour le franchisé, notamment le coût élevé lié au droit d'exploiter un concept et l'obligation de se plier aux règles du réseau, les avantages sont légion. Pourtant, le chemin est encore long avant d'accélérer la tendance. Parce qu'aux yeux des franchiseurs, la Calédonie fait figure de confetti. Pour preuve, la plupart de (nos) franchisés ont dû faire le premier pas pour séduire des groupes à la renommée internationale. Des rendez-vous existent tel le Salon Franchise Expo Paris, qui chaque année depuis plus de trente ans, met en relation créateurs d'entreprise et commerçants, avec plus de 450 marques françaises et internationales, permettant à des milliers d'entrepreneurs de réaliser leur rêve. Le vôtre demain, peut-être...

Dans ce numéro vous découvrirez également combien les porteurs de projet sont dynamiques en province Nord et tout particulièrement sur la côte Est. Tout savoir sur les titres-repas, le succès de la formation en alternance, cette édition du *CCI Info* est comme toujours riche en informations pratiques.

Bonne lecture

DES COLLÉGIENS À LA DÉCOUVERTE DE L'AÉROPORT DE LA TONTOUTA

Le 4 juillet dernier, 23 élèves du collège de Tadine à Maré ont découvert l'aéroport international de Nouméa-la Tontouta comme peu de visiteurs en ont l'occasion. Puis, le 7 août, ce fut au tour de 9 élèves méritants du collège de Wani à Houailou d'explorer les lieux. Visites du Poste de contrôle intégré (le cœur du système de surveillance de l'aéroport qui permet aux superviseurs d'observer en direct le retour de 100 caméras installées un peu partout dans l'aéroport), des halls d'enregistrement (avec explication du cheminement des bagages et des passagers), de la salle d'arrivée, de l'espace muséographie, rencontre avec les différents corps de métiers indispensables au fonctionnement de la plate-forme aéroportuaire. Une visite riche en informations pour chacun des deux groupes et qui pourrait éveiller de futures vocations professionnelles !

✦ Pour en savoir plus sur l'organisation de visites pédagogiques - Tél. 35 25 02 / b.bonnefis@cci.nc



© Arlette Jebez

✦ Longue vie au Cluster maritime Nouvelle-Calédonie

C'est à bord de la frégate de surveillance *Vendémiaire* de la marine nationale qu'a été entérinée le 5 août dernier la création du CMNC. Il comprend à son lancement 32 membres fondateurs et des membres associés, dont la CCI, qui représentent plus d'une centaine d'entreprises ou organismes impliqués par les questions marines et maritimes et plus de 1000 emplois directs. La vocation du CMNC est de faciliter la collaboration et la synergie des acteurs maritimes afin de trouver l'équilibre entre développement économique et enjeux environnementaux du monde de la mer. Et également d'appuyer les prises de décision en matière de stratégie maritime et inciter la mise en place de politiques publiques pertinentes.

✦ CMNC : lluis.bernabe@hotmail.com / lionel.loubersac@gmail.com



© Marine Nationale

✦ Bravo l'été !



Le Syndicat des Commerçants NC propose dès à présent à tous les commerçants des provinces Sud, Nord et Îles qui le souhaitent, de s'inscrire à l'opération Bravo l'été 2014, qui se déroulera du jeudi 25 septembre au dimanche 12 octobre 2014, sur tout le territoire. Cet événement est attendu chaque année par des milliers de consommateurs : grâce à une mutualisation publicitaire, événementielle et de dotation, il propose notamment au public un jeu et de nombreux cadeaux de valeur. C'est également pour les commerçants un moyen de remercier leur clientèle de sa fidélité et une belle opportunité de visibilité sur plusieurs supports médiatiques.

✦ Pour vous inscrire, téléchargez le bulletin d'inscription sur : syndicat-commerçants-caledonie.over-blog.com
Remplissez-le et envoyez-le avant le 25 septembre 2014 par courrier avec votre règlement à Syndicat des Commerçants NC BP M3 - 98 849 Nouméa Cedex.

La fin du paiement par chèque dans les stations-service



GROUPEMENT PROFESSIONNEL
DES GÉRANTS DE STATIONS SERVICE
DE NOUVELLE-CALÉDONIE

Le groupement des gérants de stations-service de Nouvelle-Calédonie informe sa clientèle que, à partir du 1^{er} septembre 2014, le règlement par chèque ne sera plus autorisé dans toutes les stations-service du territoire. Seuls les règlements en espèces, par cartes bancaires (sans minimum) et cartes pétrolières seront dorénavant acceptés.

PROMOTION 2015-2016 POUR L'ESSEC : INSCRIVEZ-VOUS !



Chefs de services, responsables ou directeurs de fonction, responsables de centres de profit, gérants de TPE... Ils sont 21 stagiaires en 2014 à participer à

la première promotion de l'École supérieure de commerce internationale à Nouméa. Cette formation professionnelle continue diplômante en Management opérationnel réunit des stagiaires de secteurs très divers tels que l'énergie, le commerce, le transport, la mine, la construction, les services, le public ou encore le développement. Ce qui témoigne de la pertinence du dispositif et permet d'enrichir les échanges pratiques. Un des grands atouts de cette formation en alternance d'une durée de 18 mois (40 jours répartis en 8 modules de 5 jours) est sa totale compatibilité avec une activité professionnelle. Les inscriptions pour la promotion 2015-2016 sont ouvertes de septembre à décembre 2014.

✦ Pour plus d'informations : contactez Xavier Moulies au 78 05 18 ou essec@mls.nc

Merci pour votre participation !



Vous êtes 115 entreprises à avoir participé à la 2^e édition des Trophées de l'entreprise lancée le 30 juin dernier par la CCI et les Nouvelles calédoniennes. À travers les Trophées, ce sont vos réalisations, vos initiatives, vos résultats et vos entreprises innovantes qui sont ainsi sous les projecteurs. Mais également, vous, les femmes et les hommes qui, à leur tête, impulsez l'énergie et faites avancer l'économie calédonienne. À l'heure où nous écrivons cet article, trois participants dans chacune des quatre catégories sont en cours de présélection et défendront ensuite leur dossier de candidature devant

un jury. Les résultats seront annoncés le 2 octobre prochain lors de la cérémonie de remise des Trophées de l'entreprise au Royal Tera. Rappelons que les lauréats de chaque catégorie se verront remettre un chèque de 500 000F, les 2^e prix seront récompensés par des espaces publicitaires dans *Les Nouvelles calédoniennes* d'une valeur de 400 000F et les 3^e prix de chaque catégorie recevront des formations CCI, ainsi qu'une demi-page de publicité dans le *CCI Info* d'une valeur totale de 350 000F. Bonne chance à vous et merci pour votre participation !

LISTE DES CANDIDATS AUX TROPHÉES DE L'ENTREPRISE 2014

Création d'entreprise

Bonbon de miel
Aedes system
Hb sarl
K. Marina
Espace design nc
So fashionista
Soyons zen
Art zinc
Le rêve de nemo
Je sors sans mon maître
Gourmandine
Casa verde
Gîte terre de soleil
Noefit
Ilot crevette
Paddle La Foa
Kwik kerb nc
Téluxe
Jovoprefa
Protect nc
Cagouland snack
Blue caledonia freediving
AC NC
Gourmandiz Pacifique
Sevenorth
Nord fitness
Bozu transports
Aux antipodes - Planète éveil
Case chalet concept
Le smiley
Protection.nc
Païta poissonnerie
Initiative calédonienne
Handitour
D'clik immo
Calweb
Body épi
Ossatures métalliques du nord

Entreprise numérique

Pidjot Jean-Louis
Publicolor point pub
Pacifique or
Kawana conseil
Coco geek
Indeo
Faré du thé
Imedia
Tendance.nc
Bioattitude.nc
Concept card
Mediatik nc - shop nc
Tweefox
XI programmation micro
Concerts nc
Gipanc
Bluecham
Interface
Etime-pacific
Siires
Synergie it
CFNC chrono flex
Ma boutique animaux.nc
Sema - société ébenisterie
menuiserie agencement
Air calédonie
Flowerteam
Cagoodeal
Impact e-media
Magic online
Too yoo
Selarl Carre & Bullier
Techno feel

Innovation et dynamisme économique

Cécile Pagnon
Visualcom
Mabo jet
Dock b2
Maestro sarl
Sf2i
Ecole internationale
James cook
Innov'aquaculture
Pacific-one
Sakural école
Topik'home
Ticket.nc
Sifrais
NK
Javos location
Nengone espaces verts
Toutazimut
Zak - Smartoilet
Allyan's géologie
Bi ne drehu
Gouttiere net
Line design
Coiffure assistance
Ile des pins plaisance
Hestia gouvernantes
SIC
Sodexo Nouvelle-Calédonie
Restauration française
Nemo bâtiment
Bois concept
Coco délices
Xpertis
Caltrac

Environnement

Recyplast.nc
Isol'watt Calédonie
Atlantide
Ambi energy
Hiseo.nc
Serei no nengone
Afpa Pacifique
Assystem N-C
Solutions
Air froid
Solanea
Recy'verre



Merci aux 115 entreprises qui ont envoyé leur candidature aux Trophées de l'entreprise.

Affluence à la Journée de l'entreprise de Poindimié

Le 30 juillet dernier, le succès était au rendez-vous de cette journée dédiée à l'esprit d'entreprise, à l'hôtel Tiéti de Poindimié. Plus de 110 entrepreneurs et porteurs de projet ont trouvé des réponses à leurs questions et ont pu rencontrer l'ensemble des intervenants indispensables à la vie d'une entreprise.



Les exposants de la Journée de l'entreprise à l'écoute des porteurs de projet.

Pour contribuer au développement économique du territoire et plus particulièrement au rééquilibrage Ouest / Est, la CCI en partenariat avec la province Nord a tout mis en œuvre pour que cette journée remplisse son œuvre : accompagner et conseiller celles et ceux qui participent au dynamisme économique de la province Nord. Institutions, financement, services fiscaux, CAFAT, organisations représentatives (CGPME, MEDEF-NC), défiscalisation, spécialistes de l'aménagement foncier : l'ensemble des intervenants indispensables à l'entreprise étaient présents. Des élus de la CCI s'étaient également déplacés : André Desplat, président, Yannick Gloux-Bauchet, président de la commission tourisme, ou encore Pierre Kolb, président de la commission Nord.

Quelles actions ont été mises en place sur la côte Est ?

Pierre Kolb : Nous avons bien sûr rencontré nos partenaires locaux au sein des mairies afin de connaître leurs besoins et leur

proposer des actions de proximité. Des accompagnateurs itinérants aident au développement de projets déjà existants ou en devenir. Fédérer des initiatives, favoriser la mutualisation des moyens (entre producteurs et consommateurs par exemple), telle est notre volonté. Dès que les porteurs de projet connaissent les outils mis à leur disposition, ils se manifestent plus aisément. Nous n'oublions pas l'aide aux associations qui contribuent aussi au développement économique mais qui ne bénéficient pas toujours de services de proximité répondant spécifiquement à leurs besoins.

Paroles d'exposant...

Pourquoi participer à cette journée ?

François Antiphol de la BNC : accompagner le développement de la Nouvelle-Calédonie signifie qu'il faut être présent sur un tel événement destiné à venir à la rencontre des entrepreneurs et des porteurs de projet. C'est le rôle d'une vraie banque de développement.

Paroles de visiteurs...

Avez-vous trouvé les informations que vous recherchez lors de cette journée de l'entreprise ?

Eddy : Tout à fait ! Je suis déjà entrepreneur individuel et j'ai le projet de monter une entreprise d'impression numérique à Poindimié. J'étais à la recherche d'informations juridiques et de montage financier. J'ai eu des conseils pratiques et rendez-vous est pris avec un conseiller de la CCI pour travailler sur un business plan.

Philippe : J'ai le projet d'ouvrir une boutique sur VKP. J'avais besoin dans un premier temps d'être rassuré sur la validité de mon projet, d'avoir des conseils sur plusieurs points (études de marché, financement, etc.). Je vais désormais être épaulé par un conseiller de la CCI.

Plus d'informations :

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

Améliorer vos performances.

C'est vous...



Assurer des formations adaptées.

C'est nous !

La Chambre de commerce et d'industrie propose des formations professionnelles sur mesure, en fonction des besoins des entreprises.

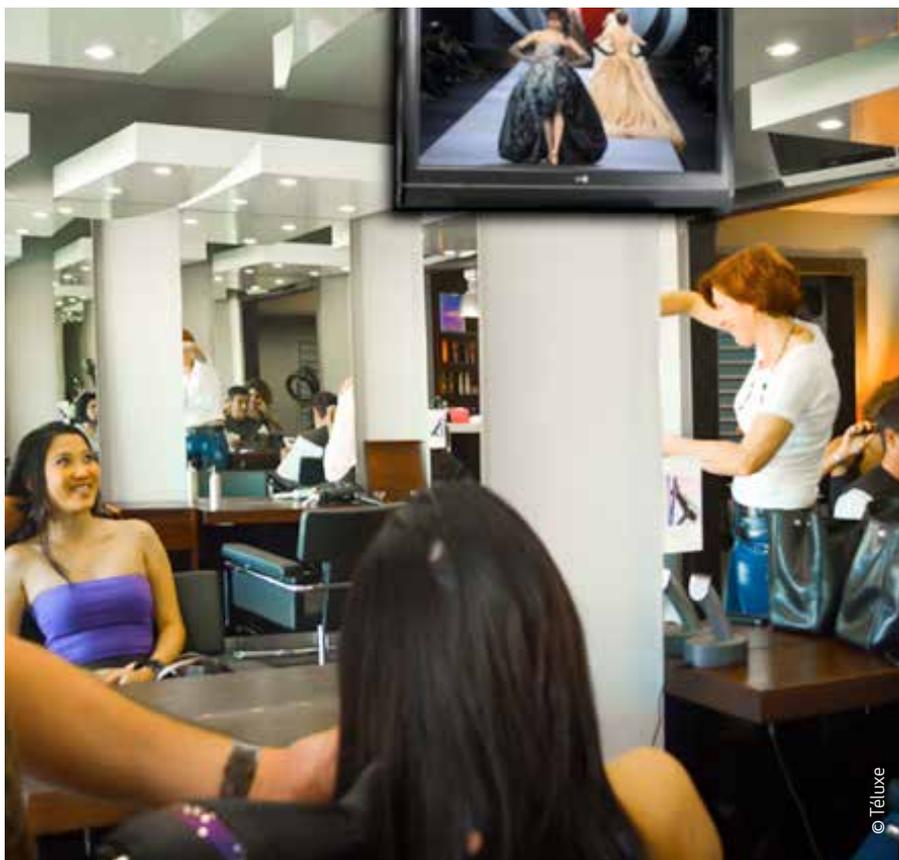


www.cci.nc

cci 
© NOUVELLE-CALÉDONIE

Communiquer dans les salons de coiffure

Deux ans après avoir obtenu son Bac professionnel Commerce avec mention, à l'issue de ses études au Centre de formation d'apprentis de la CCI, Nicolas Cavanie a choisi de voler de ses propres ailes en créant en juillet dernier sa propre société, Téluxe. Laquelle propose aux salons de coiffure un service novateur...



8

Nicolas Cavanie est un jeune homme pressé et ambitieux. Ce qui, dans son cas, ne traduit pas une quelconque forme de prétention mais bien une maturité sereine assez impressionnante pour ce garçon d'une vingtaine d'années. Après avoir occupé des postes de commercial chez MecaMoto et PubliBox, où il commercialisait des espaces publicitaires sur des boîtes à pizza, Nicolas a l'idée, alors qu'il se trouve chez le coiffeur, d'une prestation susceptible d'intéresser les salons de coiffure tout en lui permettant de créer une activité rémunératrice. Nous sommes alors en avril 2014. Moins de trois mois lui seront nécessaires, avec son associée, pour formaliser le projet et créer Téluxe qui se propose de mettre gratuitement à disposition des salons de coiffure des écrans de télévision à support mural

diffusant des spots publicitaires locaux. Charge à Téluxe de commercialiser les temps de diffusion.

Un carnet de commandes prometteur

Lorsque nous avons rencontré Nicolas, fin juillet, une cinquantaine de salons avaient d'ores et déjà accepté de signer un contrat d'un an avec Téluxe. Un portefeuille suffisant pour entamer les démarches de régie publicitaire et entrevoir le démarrage réel de l'activité début septembre. En restant prudent dans ses calculs, Nicolas peut en effet promettre à ses clients que leur message publicitaire sera vu, en un mois (durée minimale de diffusion), par 20 000 à 25 000 clients.

Deux offres sont proposées aux annonceurs : la diffusion d'un spot composé de

trois images maximum pour un coût de 60000F mensuel ou la diffusion d'une vidéo, de 25 secondes maximum, pour 90000F si l'engagement est d'un mois. Dans les deux cas, il existe bien évidemment des tarifs dégressifs si les contrats sont conclus pour six ou douze mois, étant entendu que ces prix s'interprètent « contenus fournis ». Le cas échéant, Téluxe peut, sur devis personnalisé, produire les images ou les vidéos pour le compte de ses clients.

Alors qu'il restait encore à Nicolas un mois et demi de commercialisation avant le lancement des diffusions, son carnet de commandes était déjà bien fourni. Des concessionnaires automobiles, une agence immobilière, une vintothèque, des enseignes de prêt-à-porter et de bijouterie avaient dit banco !

Une diffusion silencieuse

Une télé dans un salon de coiffure pourrait cependant être perçue comme une source de nuisance sonore, vous direz-vous ? Que nenni ! La diffusion sera « muette » car Nicolas est soucieux de « fournir aux salons une animation courtoise et silencieuse ». Qui plus est, cette diffusion non sonore permet à Téluxe d'utiliser des vidéos de défilés, de haute couture par exemple, sans avoir à verser des redevances de droit d'auteur...

Nul doute que les trois millions d'investissements consentis par les associés pourront assez vite être rentabilisés. Et ce d'autant plus que Nicolas a dans le viseur un autre secteur d'activité : les salons d'esthétique, dont il dit « qu'ils sont plus nombreux sur le territoire que les salons de coiffure » !

.....
Téluxe

Tél. : 81 24 13

teluxe@outlook.fr

Parking de La Moselle

18 > 21 septembre 2014

FOIRE

DU PACIFIQUE

4 jours de festivités,
d'ateliers, de découvertes,
de dégustations...

INVITÉS D'HONNEUR
Wallis et Futuna



Aircalin
Nouvelle-Calédonie

De nombreux
cadeaux
à gagner...

+ d'infos sur  lafoiredupacifique



✦ Aircalin hisse ses couleurs !

Le 5 août dernier, la compagnie calédonienne présentait son dernier-né : un Airbus A320-200 aux nouvelles couleurs, imaginées par l'agence White Rabbit. « Donner une image plus forte de la Nouvelle-Calédonie pour que l'avion soit un ambassadeur du territoire à l'extérieur » est le but de ce nouvel habillage, selon Didier Tappero, directeur général d'Aircalin. Le reste de la flotte Airbus de la compagnie sera progressivement repeint. Loué pour une durée de six ans à l'entreprise AerCap (ex ILFC), pour un montant de 23 millions de francs par mois, l'avion vient compléter la flotte composée préalablement de trois Airbus (un A320 et deux A330) et de deux Twin-Otter DHC6. Troisième étape du business plan mis en place l'an dernier par Aircalin, la location de cet appareil est le fruit des économies faites

grâce à la suppression de la ligne vers Séoul et au réaménagement des horaires vers le Japon, créant plus de partenariats avec les autres compagnies et permettant un plus large panel de connexions. Ce nouvel A320 assurera essentiellement les liaisons moyen-courriers vers l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Vanuatu, Fidji et Wallis. La compagnie aérienne souhaite ainsi donner une nouvelle impulsion à sa politique commerciale en mettant l'accent sur le développement de l'activité touristique en Nouvelle-Calédonie. Le 2 septembre, l'A320 a effectué son premier vol commercial sous les couleurs d'Aircalin en direction de Melbourne.

✦ www.aircalin.com



10

✦ La sécurité fait son salon

De la sécurité des données avec Espace Pro, de la personne avec Espace surveillance à celle des biens et des valeurs avec Espace valeurs: la 2^e édition du Salon professionnel sur la sécurité, du 17 au 19 septembre au salon Lapérouse de l'hôtel Le Méridien de Nouméa, c'est toute l'actualité et les tendances du marché qui seront mises en lumière. Sur une surface d'exposition de 416 m², le public pourra assister à des ateliers, des animations et démonstrations interactives, des conférences sur le thème de la sécurité et son application. Le salon est totalement consacré à l'exposition, la vente et la promotion des nouveautés en matière de technologies de l'information et de la communication, de bureautique, de télécommunication, de sécurité et de sécurité incendie.



✦ En savoir plus : Espace Pro au 24 28 13
salon@espace-pro.nc

✦ Exclusivement féminin



Avant d'ouvrir sa boutique joliment nommée Pêché mignon, rue Charleroi, Karine Saint a tout d'abord proposé ses produits sur le net à travers son site www.pechemignon.nc. Aujourd'hui, sa clientèle 100 % féminine peut ainsi voir et essayer, dans le show-room situé près de Géant Casino, un grand choix de vêtements tendance à prix abordables. Jeans, robes courtes ou longues, bustiers et accessoires, Pêché mignon propose des collections de différents styles afin de contenter les goûts de chacune. À noter que la boutique est déjà réputée pour la belle lingerie européenne de luxe de la marque Axami, offrant une gamme allant du classique au sexy chic.

✦ Pêché mignon - 63 rue Charleroi - Nouméa
Tél. 28 88 29 / www.pechemignon.nc



Oxalis : le bien-être des femmes

Ce centre de bien-être tout spécialement dédié aux femmes, situé dans le cadre idyllique du Complexe Hilton avec une vue imprenable sur l'Anse Vata, propose à sa clientèle plus qu'un centre de remise en forme : une formule qui allie bien-être du corps et de l'esprit. Le plus d'Oxalis : une réelle prise en charge des abonnées avec un coaching personnalisé qui fait la part belle à l'humain. Au programme : yoga, tai-chi, chi-gong, cardio training, cours particuliers ou collectifs. Oxalis propose 2 prestations complémentaires ouvertes également au grand public (hommes et femmes) : un studio Pilates géré par un véritable spécialiste de la discipline et une nouvelle salle de massage/hammam à la carte, particulièrement alléchante (massages californien, ayurvédique, remedial, palper-rouler, etc.). Le club est en train de s'agrandir afin de proposer une nouvelle salle pour les cours collectifs et des vestiaires plus spacieux pour encore plus de confort.

Oxalis - Hilton Nouméa la Promenade - Tél. 28 56 14

Nouvelle direction pour Decorum

Avec des produits qui couvrent en grande partie les besoins en ameublement de la maison, Decorum propose une offre complète à sa clientèle. De l'univers du lit avec les matelas, sommiers et autres accessoires, en passant par le salon avec différentes gammes de canapés et de fauteuils dont l'originalité se niche dans le sur mesure sans surcoût - choix des matériaux, du revêtement (tissu, microfibres, cuir ou simili) et de l'assemblage des couleurs -, ou encore les tapis ou les luminaires... La nouvelle direction étoffe aujourd'hui ses services avec du mobilier de jardin sur commande et du mobilier de bureau pour professionnels ou particuliers. Le magasin Decorum de Koné quant à lui propose en plus du matériel HiFi, de l'électroménager et la distribution des produits NC Boutique (les fameux « vu à la télé » !). Autre nouveauté pour les deux magasins : l'aménagement de A à Z d'appartements ou de maisons pour les agences immobilières et architectes.



Decorum : Nouméa - Tél. 24 00 06 / Koné - Tél. 42 32 28
www.decorumnc.com

La boutique Le Gall récompensée pour sa fidélité à Jeco



Jeco.nc a fêté ses 8 ans en juillet dernier. 8 ans qu'il offre aux ressortissants de la CCI de promouvoir gratuitement leur société sur internet par le biais d'une vitrine qui leur est dédiée. Cette dernière, facile à mettre en place, permet à chaque entreprise de présenter son activité, ses produits, ses services, ses marques. Grâce à un moteur de recherche par enseigne, marque, produit ou prestation, l'internaute dispose ainsi d'un moyen simple et rapide pour trouver le produit recherché et l'enseigne qui le commercialise. Toutes les infos utiles aux consommateurs peuvent y figurer : horaires d'ouverture, lien Facebook, site internet de la société, coordonnées, actualités, e-coupons, etc. À l'occasion de l'anniversaire de Jeco, Fabienne Fabre, chargée de clientèle Jeco à la CCI, a

félicité chaleureusement Christine Recalt, gérante de la boutique Le Gall, pour sa fidélité à Jeco. En effet, depuis 2006, Christine Recalt fait vivre sa vitrine en l'alimentant chaque semaine de photos de ses derniers arrivages et de l'actu du magasin. « Une vitrine qui m'est fort utile et qui ne cesse de m'apporter des clients », se réjouit-elle. La boutique propose en exclusivité sur le territoire, les vêtements et accessoires de la marque Le Gall - désignés par le célèbre peintre vivant à La Réunion - et également un large choix de vêtements 100 % coton en provenance d'Inde et du Vietnam. Une adresse à découvrir !

Boutique Le Gall - Galerie Palm Beach
Tél. 25 30 88 / www.jeco.nc/vitrines/boutique-le-gall



Fabienne Fabre, de la CCI, félicite Christine Recalt, de la boutique Le Gall, pour sa fidélité à Jeco.

2^E RENCONTRES DE L'AMÉNAGEMENT DURABLE

Les compétences liées à l'aménagement sont réparties entre la Nouvelle-Calédonie, les 3 Provinces, les communes et de nombreux autres acteurs tant publics que privés. Afin de promouvoir auprès d'eux une approche durable de l'aménagement, le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie a organisé le 6 août dernier à l'IRD les 2^e rencontres de l'aménagement durable. Sensibiliser les décideurs politiques et économiques au développement durable, éclairer les professionnels aux thématiques de l'énergie, du climat, de l'eau, des déchets, etc., faire connaître les méthodes existantes, exposer les accompagnements possibles, illustrer l'aménagement durable par un retour d'expérience ultramarin, échanger : tels étaient les enjeux de cette conférence. Le territoire s'engage pour l'avenir au travers du schéma d'aménagement et de développement de la Nouvelle-Calédonie.

Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie – Tél. 27 17 24

12

Grand Quartier : des bijoux pour tous

Noire et or, la vitrine attire le regard des passants et est une invite à découvrir cette toute nouvelle bijouterie ouverte le 26 juillet dernier, rue de Sébastopol. Sur 160 m² de surface commerciale, la clientèle féminine et masculine découvre 13 marques de bijoux haut de gamme : Thomas Sabo, Guy Laroche, Jeell, Cacharel, Just Cavalli, Spark, Djula, Cerruti 1881, Christian Lacroix, Astra, Elle, Misaki... Matières précieuses – argent 925 rhodié, or 18 carats, diamant, pierres fines, perles de culture – les styles sont variés afin de satisfaire les goûts de chacune et de chacun. La volonté de la bijouterie est de proposer des bijoux pour tous à des prix très attractifs. Dans une atmosphère élégante et raffinée, Grand Quartier offre à sa clientèle espace, intimité et luminosité. Pour parfaire le sentiment de pénétrer dans un univers exclusif, un portier accueille le public à l'extérieur. La boutique est ouverte en continu du lundi au samedi de 9h à 18h.

Grand Quartier – 30 rue de Sébastopol – centre-ville – Nouméa
Tél : 41 30 30



Et de 3 pour Styleco



Avec un premier magasin de 830 m² de surface de vente ouvert rue de l'Alma en 2005, puis un 2^e en 2011 de 550 m² au complexe Le Plexus de Ducos, l'enseigne Styleco ouvre aujourd'hui un 3^e magasin à Kenu In en lieu et place de l'enseigne Sport NC avec une surface de vente de 650 m². « Cette ouverture vient répondre à un réel besoin sur la zone de Dumbéa qui était dépourvue d'une enseigne textile de cette dimension », souligne Patrice Skoupsky du groupe Ballande. Styleco habille femmes, enfants, bébés et hommes, avec une volonté de qualité et de prix bas, et un slogan *la mode pour tous*. À noter que l'enseigne située au Plexus vient de s'agrandir en reprenant la surface auparavant occupée par Sport NC - qui a fermé ses portes - et propose dorénavant à sa clientèle 1100 m² de surface de vente et une nouvelle gamme de produits : chaussures et maroquinerie.

Styleco centre-ville – Tél. 28 95 81 / Styleco Plexus – Tél. 23 94 60
Styleco Kenu In – Tél. 43 94 40

Le Froid ouvre ses portes aux étudiants



Dans le cadre du Carrefour de la maintenance organisé le 4 septembre dernier par l'Association calédonienne pour le développement de l'enseignement technique (ACDET), des élèves de seconde préparant le Bac pro Maintenance industrielle au Lycée Jules Garnier ont découvert les chaînes de production de la société Le Froid. Michael Bouille, chef d'équipe maintenance, a su leur transmettre sa passion et leur donner des explications techniques tout au long de la visite. La société Le Froid accueille 8 à 9 stagiaires en maintenance par an, de niveaux Bac pro, BTS et ingénieurs, et recrute actuellement 3 techniciens de maintenance niveau BTS. De nombreux salariés de l'entreprise exercent dans les métiers de la maintenance et ont été formés à Jules Garnier. Ce sont des métiers d'avenir, les entreprises ayant toujours des besoins importants dans ces compétences.

Contact ACDET : acdetc@gmail.com / [facebook.com/carrefourmaintenance](https://www.facebook.com/carrefourmaintenance)

BMW EfficientDynamics
Moins d'émissions. Plus de plaisir.

Prestige Motors

www.bmw.nc



Le plaisir
de conduire



ANTIÇONFORMISME DE SÉRIE.

**LAISSEZ-VOUS SURPRENDRE PAR
LA TOUTE NOUVELLE BMW X4.**

Unique dans son segment, la nouvelle BMW X4 associe l'esthétique design d'un coupé avec le caractère bien trempé typique des modèles BMW X. Equipée du moteur BMW TwinPower Turbo et d'équipements de série telle que la direction sport à démultiplication variable, la BMW X4 développe une puissance extraordinaire pour une tenue de route tout aussi exceptionnelle. Captivante, audacieuse, inimitable, la nouvelle BMW X4 est plus qu'une automobile : c'est une profession de foi.



PRESTIGE
MOTORS

2 rue E.Harbulot - PK6 - Tél : 44 30 00 - contact@prestige.nc

Iccare VKP : la charpente du nord

Créer son entreprise de bâtiment dans le nord et parier sur le dynamisme d'une zone en pleine expansion, c'est l'histoire d'Iccare VKP, dont les trois gérants s'imposent deux règles : qualité et respect des délais, essentielles dans le bâtiment. Portrait.

Iccare VKP est une entreprise de bâtiment tous corps d'état, dont le cœur de métier est la charpente couverture, et qui dirige ses chantiers de A à Z en partenariat avec des entreprises sous-traitantes locales. Société sœur d'Iccare, Iccare VKP est « *un pari sur l'avenir* » de ses trois gérants, une envie de saisir les opportunités d'un nord en croissance fulgurante. À sa tête, trois hommes avec chacun leur spécialité : Frédéric Soucrant, conducteur de travaux, Judicael Hillion, ingénieur d'affaires et responsable d'exploitation, et Benjamin Richarme, responsable bureau d'études.



La Maison de la mutualité à Koné.

14

Au départ, deux chantiers à Koné

En 2012-2013, Iccare réalise à Koné l'école de Téari et la Maison de la mutualité. Les gérants comprennent alors qu'il existe de nombreuses opportunités à saisir dans le nord, et surtout l'importance d'y implanter une entreprise dédiée, pour créer le réseau dont ils ont besoin. C'est ainsi qu'Iccare VKP voit le jour et, en juillet de cette année, installe ses bureaux dans la pépinière d'entreprises de la CCI, à Koné, pour faciliter les contacts avec le vivier de compétences déjà présent localement. La jeune entreprise recrute aujourd'hui ses équipes dans le nord, ce qui n'est pas toujours chose facile dans la zone VKP car « *le dynamisme de la zone est tel que*

les compétences existantes sont déjà utilisées », confie Benjamin Richarme.

Des valeurs et du dynamisme

Les trois gérants de la société ont déjà un chantier à leur actif : la construction pour Céréalys, filiale de Finagro, d'un dock de 200 m², destiné à la vente et au stockage des céréales. Côté actualités, Iccare VKP est en négociation pour réaliser le chantier Léo de Sarraméa, et espère décrocher le contrat. Benjamin Richarme explique ce qui anime les gérants de la jeune société. « *Nous avons deux principes : construire avec qualité et tenir les délais. Nous aimons les projets qui nous permettent de*

montrer notre savoir-faire, mais aussi ceux qui nous obligent à réaliser des prouesses techniques. Ce sont des challenges qui nous permettent de continuer encore et toujours à apprendre. » Une entreprise dynamique et qui aime innover, donc. Une équipe toujours prête à saisir les opportunités, comme le montre leur dernière idée. En pleine construction d'un dock, Iccare VKP a besoin d'un pont roulant, pour lever et manœuvrer les pièces de la charpente. Surprise : l'offre territoriale est très restreinte, et très chère. Le chantier achevé, l'équipe prend la décision de lancer une activité commerciale d'appareils de levage, de l'importation au service après-vente, en passant par l'installation et la conformité.

Iccare VKP, c'est donc une équipe dynamique, gérant plus de vingt chantiers à la fois, et qui a pris la décision de s'installer dans le nord, pariant de ce fait sur le dynamisme économique de la zone Voh-Koné-Pouembout.



BCI
La liberté, ça compte...

www.bci.nc

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

www.bci.nc

BCI
Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

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

Contact :
Iccare VKP - Tél. 87 92 58
info@iccare.nc

moi, je paie en **2** **3** **4** fois

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

*“et maintenant
jusqu’à 500 000 F”*



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

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

un produit
BCI
Groupe BRED

Vale NC : une sécurité renforcée

Le 7 mai dernier, le déversement d'une solution acide dans le creek de la baie Nord avait conduit la province Sud à mettre à l'arrêt l'usine de Vale NC. Suite aux conclusions des experts de l'Ineris, l'industriel a pu reprendre ses activités à condition d'intensifier ses systèmes de sécurité et d'alertes.



Vérification de permis de travail pour modifier un équipement lors d'une tournée d'inspection sur le site de Vale NC.

L'usine hydrométallurgique de Vale NC sera restée à l'arrêt vingt-quatre jours. Le 31 mai dernier, la province Sud a en effet signé l'arrêté levant la suspension de l'activité du site. Cette décision s'appuie sur les conclusions des experts de l'Ineris (Institut national de l'environnement industriel et des risques), en charge d'analyser les causes du déversement accidentel de 96 000 litres de solution acide dans le creek de la baie Nord. Toutefois, le démarrage de l'activité est soumis à certaines conditions. Selon un calendrier précis, Vale NC se voit dans l'obligation de renforcer ses systèmes de sécurité et d'alertes et de modifier son management en matière de sécurité.

Des actions immédiates

« Des mesures ont été prises immédiatement afin d'éviter que l'incident ne se reproduise et n'impacte l'environnement, explique Jonathan Faucher, directeur hygiène, santé, sécurité,

qualité et risques au sein de Vale NC. Cela s'est traduit par la mise en place d'alarmes sur tous les points de rejet, de barrières, et un renforcement des rondes opérations et des contrôles. »

En ce qui concerne le management, une réorganisation a été effectuée avec la création d'une équipe d'inspection unique, composée d'ingénieurs et de techniciens, dont la mission est de réaliser

des contrôles sur les activités critiques. « Les experts Ineris nous ont confirmé que nos procédures sont conformes mais il convient d'en renforcer le respect », insiste Jonathan Faucher. En parallèle, les études de danger sur les installations ICPE ont été mises à jour pour mener des actions de réduction du risque.

Des actions de fond

Vale NC s'est attaché au cours du mois de juillet à améliorer ses systèmes de gestion de sécurité et ses protocoles selon les préconisations de l'Ineris. L'industriel a uniformisé ses standards et ses procédures pour plus de clarté, évalué que les systèmes de rétention soient bien dimensionnés, et intensifié ses protocoles d'inspection sur toutes ses installations. « Nous avons aussi renforcé nos exercices de mesures d'urgence pour que les salariés puissent réagir de manière encore plus appropriée en cas de situation critique, précise Jonathan Faucher. Nous devons mettre à jour notre plan d'intervention interne et nous assurer que notre technologie soit en adéquation avec les standards internationaux. Rappelons qu'en matière de sécurité, nous nous inscrivons dans une démarche d'amélioration continue et accentuons nos efforts sur la prévention. »



Le Comité d'information, de concertation et de surveillance de l'usine du Sud

Le CICS, prévu par le code de l'environnement de la province Sud, a été réactivé. Organe central de surveillance, il est un lieu d'information et d'orientations sur les impacts environnementaux du site industriel. Sous la présidence du président de la province Sud, il réunit les représentants des institutions, des aires coutumières, des associations et de l'industriel. Le comité est chargé de vérifier le respect des engagements de Vale NC.



Le port de Tauranga se développe

Premier port de Nouvelle-Zélande en tonnage, le port de Tauranga est en passe d'engager les constructions nécessaires à la mise à niveau de ses infrastructures pour recevoir des porte-conteneurs géants dès fin 2016. Cet investissement a été rendu possible grâce à un accord passé avec Kotahi, une joint-venture formée en 2011 par Fonterra et Silver Fern Farms, qui s'engage sur un volume de fret de 1,8 million de conteneurs EVP (équivalents vingt pieds) sur dix ans. Cette montée en puissance doit permettre à la Nouvelle-Zélande « de ne pas devenir une simple antenne de gros centres portuaires [australiens] et de jouer avec les mêmes atouts que les autres sur le marché international ».

FEU VERT POUR LE FINANCEMENT PARTICIPATIF EN NOUVELLE-ZÉLANDE

Répondant aux demandes récurrentes de nombreux entrepreneurs kiwis, le gouvernement vient de donner son feu vert pour la mise en œuvre effective du nouveau régime de financement pour les entreprises : le fameux equity crowdfunding ou financement participatif en capital. La loi l'autorisait depuis avril dernier, mais il restait à l'autorité des marchés financiers (FMA) à délivrer les licences donnant l'agrément aux plates-formes. Les cinq premières devraient être agréées dans les semaines qui viennent, faisant de la Nouvelle-Zélande le premier pays de la région Asie-Pacifique à introduire ce nouveau mode de financement pour les entreprises.



L'immobilier australien à la mode chinoise

Face à la très forte croissance des investissements chinois dans l'immobilier australien (on estime qu'ils représentent 18 % des ventes sur plan à Sydney et Melbourne en 2013), les architectes et autres promoteurs intègrent de plus en plus d'éléments de la culture et du folklore chinois dans leurs projets. Mieux, on assiste à l'apparition un peu partout dans les grandes villes du pays, de brochures en chinois, de bureaux d'accueil spécifiques pour cette clientèle et de projets estampillés « Feng Shui ».

DU TARO SAMOAN CONGELÉ À L'EXPORT

Afin de contourner la barrière à l'entrée que représente l'interdiction d'importation de taro frais en Australie, mais aussi pour se repositionner sur le marché néo-zélandais largement dominé par le taro fidjien, la Scientific Research Organisation of Samoa (SROS) étudie actuellement les possibilités d'exporter le tubercule une fois congelé. Une phase préalable de test est en cours (dont la dégustation de taro congelé depuis trois mois par un échantillon représentatif de la population), qui doit permettre de déterminer les meilleures variétés à retenir pour l'export, avant leur commercialisation effective dans les mois à venir.



Révolution du solaire en Australie

La croissance du solaire est telle chez nos voisins australiens (plus d'un million d'entre eux ont installé des panneaux sur leur toit), qu'elle fait chuter la demande en électricité sur le réseau. La consommation a en effet baissé de 13 % en trois ans, en partie du fait de besoins industriels moins importants, mais au moins pour moitié du fait des particuliers. Avec en outre des appareils de moins en moins énergivores et des moyens de stockage toujours plus performants, ils deviennent de plus en plus autonomes. Conséquence imprévue pour certains États tels le Queensland et le New South Wales : des milliards de dollars investis récemment dans les infrastructures du réseau qui pourraient bien s'avérer... parfaitement inutiles.

Tahiti investit dans la 4G

Le groupe OPT, conformément aux attentes du gouvernement qui souhaite « se réorienter vers le développement de l'économie numérique », vient d'annoncer dans la présentation de son budget modifié pour 2014 qu'il allait procéder à des investissements à hauteur de 4 milliards de francs CFP sur deux ans, afin d'étendre la couverture 3G+ à l'ensemble du territoire et de développer la technologie 4G. Cette dernière, permettant une vitesse de connexion 40 fois supérieure, est déjà testée avec succès depuis avril 2013 sur une zone de Papeete ; elle devrait être disponible sur l'ensemble de Tahiti et Moorea dès début 2015.



L'immobilier du nord en plein essor

Arnaud Nicoli est responsable de l'agence immobilière Immonord. Créée fin 2010, elle est aujourd'hui implantée à Koné et Koumac et tend encore à se développer au vu du marché croissant de l'immobilier en province Nord. Rencontre.



© Kathleen Rengnet

18

Jean-Marc Saturnin, le gérant de la société, était propriétaire de l'agence JMS et Legras Immobilier basée à Nouméa, qui a assuré depuis plus de vingt-cinq ans la gestion de biens immobiliers en province Nord, notamment sur les communes de Koné et Koumac. En 2010, il a choisi d'être plus présent dans le nord... C'est ainsi que l'agence Immonord a ouvert ses portes en janvier 2011. Au départ, elle assurait par convention la gestion immobilière des biens pour lesquels JMS est mandatée. Mais depuis, Immonord s'est constitué son propre portefeuille de clients.

En quoi consiste votre activité exactement ?

Jean-Marc Saturnin : Nous exerçons tous les volets liés aux activités d'une agence immobilière, soit la gestion-location de biens, la transaction-vente, le conseil, les évaluations immobilières, mais aussi les assurances liées à la location (propriétaire non occupant ou multirisques habitation). Nous ouvrirons très prochainement un département syndic-administration de biens en copropriété au sein de notre agence.

À quels besoins vient répondre la création de votre entreprise ?

En réalité, il était important que nous apportions à notre clientèle une structure professionnelle permanente et durable, tout comme une assistance technique et juridique essentiellement axée sur la gestion, en plus de regrouper l'ensemble des offres en logement qui étaient assez hétéroclites avant notre installation dans la zone.

Pourquoi avoir choisi de créer une entreprise d'immobilier dans le nord et non dans le Grand Nouméa ?

Pour une simple et bonne raison : le fait que l'ensemble des associés de la société – le gérant, son épouse et moi-même – a toujours cru au développement économique de la province Nord.

Quel est l'état du marché de l'immobilier dans le nord ?

Il est à ce jour en phase croissante. Les demandes de permis de construire ont atteint des records entre 2010 et 2014, et le dispositif de réduction fiscale adopté en 2013 par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie offre

de réelles perspectives encourageantes sur la zone. L'évolution des besoins est conditionnée par le développement économique du secteur géographique en question.

Que pouvez-vous nous dire sur la stratégie de votre entreprise ?

Notre objectif est, bien évidemment, de satisfaire notre clientèle pour qu'elle parle de l'agence autour d'elle (amis, famille, etc.). Notre plus grande satisfaction est, d'ailleurs, d'entendre des clients nous confier : « Mes parents sont très satisfaits de vous, et m'ont conseillé de venir vous voir... ». C'est alors un sentiment du devoir professionnel accompli...

Vous avez déjà deux agences à Koné et Koumac, avez-vous le projet de vous développer davantage ?

Bien sûr ! Aujourd'hui, nous couvrons essentiellement la côte Ouest de la province Nord. Pourquoi ne pas nous étendre sur la côte Est prochainement ?



© Kathleen Rengnet

Contact :

Immonord - Lot 57, lotissement Green Acre BP 978 - 98860 Koné
Tél. 47 60 50 / info@immonord.nc

QUELQUE SOIT VOS BESOINS D'IMPRESSIONS
ADT PRO VOUS PROPOSE

UNE SOLUTION ADAPTÉE

UNE IMPRIMANTE DE BUREAU
COMPACTE pour **imprimer - scanner** ou
faxer vos documents confidentiels.

MFC J4510DW ●●●●●
Multifonction jet d'encre
FAX, WIFI, RÉSEAU,
RECTO-VERSO ET CLOUD



ePrint



BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR UNE IMPRIMANTE ?



Qualité, rapidité et quantité?
Monochrome, couleur et multifonction ?
Discrète et complète?
Imprimer sans fil c'est possible ?
Quels consommables ?
Coûts et performances d'impression ?
...

Autant de questions auxquelles il est important de répondre afin de choisir le modèle qui correspond au mieux à votre utilisation.

N'hésitez pas à nous consulter.

UNE IMPRIMANTE DE BUREAU
COMPETITIVE alliant **vitesse** et **fiabilité**.
Impressions **couleurs** ou **noir&blanc**.



HL5450DN ●
Imprimante laser réseau
RÉSEAU, RECTO-VERSO

EFFICACE

UNE SOLUTION COMPLETE POUR
VOTRE ENTREPRISE et ainsi **optimiser**
vos coûts d'impression.

Triumph-Adler
The Document Business
CONSULTING - SOLUTIONS - SERVICES



TA 2550ci ●●●●●
Multifonction 4 en 1
RÉSEAU, RECTO-VERSO
A3

Bénéficiez de nos services :
Location longue durée
Contrat de Maintenance

UNE IMPRIMANTE **COMPETITIVE**
POUR DES IMPRESSIONS **HAUTS**
VOLUMES - des travaux dans l'urgence

HL-S7000DN ●●●●●
Technologie jet d'encre
Qualité laser
RÉSEAU, RECTO-VERSO

ULTRA-RAPIDE

La plus rapide du monde. 100 ppm

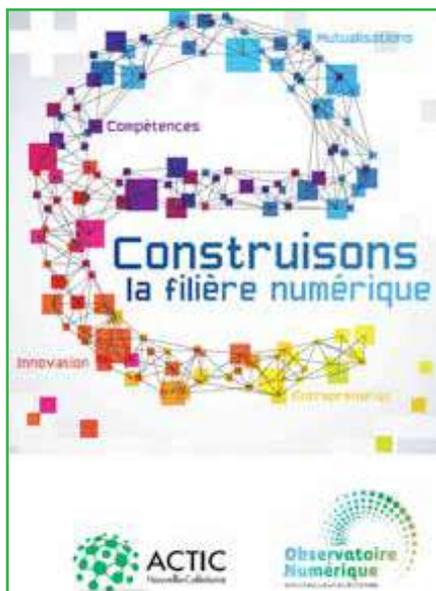


Bureautique - Informatique - Multimédia
Mob. 79 90 16 E-mail : commercial7@asdetrefle.nc
Tél. 35 20 50 - Fax. 35 20 55 www.asdetrefle.nc



Les métiers du numérique : un vivier pour l'avenir

Quelles sont les formations proposées en Nouvelle-Calédonie pour la filière numérique ? Comment améliorer ce panel de formations ? Tels étaient les objets du Carrefour des professionnels du numérique, le 23 mai dernier.



20

Depuis plusieurs mois, l'Observatoire du numérique, en partenariat avec l'Association calédonienne pour les technologies de l'information et de la communication (ACTIC), organise régulièrement des ateliers-débats entre les acteurs du secteur. La formation et l'emploi, au centre de la dernière édition, sont essentiels à aborder pour dessiner l'avenir de la filière.

Une filière et des métiers porteurs

L'industrie du numérique est faite de métiers porteurs. C'est ce que révèle l'étude de l'Observatoire de l'emploi. La filière est en besoin de compétences supérieures au Bac+2, avec des métiers tels que la direction des systèmes d'information ou la production et l'exploitation de systèmes d'information, autant que de compétences de niveau Bac ou moins, pour le câblage électrique et électromagnétique par exemple ou le montage de produits électriques et électroniques. Durant l'année 2013, l'Observatoire du numérique a relevé, de manière non exhaustive, les annonces d'emploi dans les métiers de la filière. Administrateur réseaux et systèmes, chargé de projets

numériques, animateur coordinateur, graphiste, webdesigner et développeur, et techniciens sont les cinq métiers les plus recherchés. « Ce sont des secteurs très innovants, qui créent régulièrement de nouveaux métiers » précise Charlotte Ullmann, directrice de l'Observatoire du numérique.

Des formations encore insuffisantes

Malheureusement, la plupart des formations existantes sur le Territoire n'offrent qu'un niveau Bac+2, souvent insuffisant en termes de compétences. « Les formations Bac+4 ou +5 sont assez rares », précise Denis Loche, président de l'ACTIC. En revanche, l'offre de formations professionnelles est riche, même si elle reste parfois peu visible.

Solutions

Du côté du Vice-Rectorat, Michelle Roire a présenté trois pistes d'action. Tout d'abord : enseigner l'informatique de manière approfondie dès la seconde, voire au collège. Enfin, il apparaît essentiel d'engager une collaboration plus étroite avec les professionnels, tant pour le bénéfice des étudiants

- au cours d'interventions en classe ou de rencontres - que pour informer les professeurs des besoins et des perspectives d'emploi dans la filière. Les employeurs présents ont eux-mêmes insisté sur ce dernier point. Frédéric Louvat, de l'Université de la Nouvelle-Calédonie qui propose notamment une licence Science pour l'ingénieur parcours informatique, a souligné l'importance de réfléchir au développement et à la promotion des formations, de concert avec les acteurs de l'enseignement.

5,9% des étudiants post-Bac ont choisi en 2010 de se spécialiser dans le domaine de la communication et de l'information. En 2012-2013, l'IDC-NC compte environ 90 personnes en cours de formation sur ce domaine, en dehors de la Nouvelle-Calédonie.

En considérant l'ensemble des métiers de la filière du numérique, il apparaît que le salaire moyen dans ces secteurs est supérieur aux salaires moyen et médian du territoire.



NOUVEAU SOS NACELLE LOCATION



- ↑ HAUTEUR DE TRAVAIL 16.5m
- DÉPORT DE TRAVAIL 8.5m
- ⚡ PANIER ISOLÉ BASSE TENSION



**IMPRESSION ET POSE DRAPEAUX
VOILES PUBLICITAIRES BANDEROLES
PANNEAUX ALUCOBON
IMPRESSION TEXTILES**

Tél: 28 39 65
publicol@canl.nc
www.pointpub.nc

BNC

les nautilus de l'innovation

**À GAGNER :
2 100 000€**

Du 11 août au 21 septembre 2014

La BNC présente les Nautilus de l'Innovation. Seul ou en collectif, envoyez-nous votre projet innovant et durable dans le domaine économique, social ou environnemental et tentez de remporter une des 3 subventions de 700 000€ . Vous aussi, participez à l'avenir de votre pays !

Infos et modalités d'inscription sur :
www.nautilus-innovation.nc
ou www.facebook.com/banquedenouvellecaledonie

Règlement complet disponible dans toute agence BNC ou chez maître Olivier Lesson.



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



BANQUE DE NOUVELLE CALÉDONIE S.A. au capital social de 8.951.274.000 F. CFP - RCS Nouméa 748047688 - Ridet 047 688 001 - Siège social : 10 avenue Foch - BP L3 98849 Nouméa Cedex Nouvelle Calédonie. Intermédiaire en assurances - assurance professionnelle et garantie financière conformes aux articles R 514-15 et R 530-11 du Code des assurances - Tél : (687) 25 74 00 - Fax : (687) 27 41 47 - Courriel : contact@bnc.nc - Août 2014.



La franchise, un concept clé en main

Commerce de détail, location de voitures, hôtellerie, assurance... Depuis quelques années, les franchises se développent en Calédonie. S'il existe des contraintes pour les franchisés, notamment le coût lié au droit d'exploiter un concept, et des obligations dont celle de respecter les règles du réseau, les avantages restent néanmoins majoritaires. Explications.

La 10^e enquête annuelle sur la franchise réalisée par l'institut CSA pour la Fédération française de la franchise et le Groupe Banque Populaire confirme que le modèle économique de la franchise apparaît comme une opportunité, « un modèle gagnant face à la crise ». Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Entre 2004 et 2013, le nombre de réseaux en France a quasi doublé, passant de 835 à 1658 enseignes, tandis que le nombre de points de vente a progressé de 77 %. Le succès de la franchise s'explique par son modèle gagnant : un concept éprouvé, l'accompagnement des franchisés, des savoir-faire développés, la renommée des enseignes, l'innovation, l'entraide au sein du réseau... Bref, opter pour la franchise, c'est adopter un concept clé en main qui a déjà fait ses preuves. En Calédonie, « la révolution culturelle en termes de commerce a commencé en 1989 avec l'arrivée d'Euromarché à Kenu-In. Avant cela, à l'exception des magasins Ballande, il n'existait aucun réseau organisé », explique Frédéric Pratelli, vice-président du Syndicat des commerçants. Au fil des ans, des enseignes sont venues étoffer le paysage commercial du territoire : Styleco, Celio, La Foir'Fouille, Carrefour, Quick, Etam, Okaidi, Le Méridien, Du pareil au même, San Marina, Jennyfer, l'Occitane, Mango, Tati, Fly, Thiriet, Hertz, Hilton, et plus récemment Sheraton et Décathlon, pour ne citer qu'eux. « Attention toutefois, précise Marie-Astrid Cazali, avocate à la cour, ce n'est pas parce que vous voyez une enseigne (re)connue qu'il s'agit d'une franchise car l'exploitation d'une marque

peut revêtir différentes formes juridiques. Par ailleurs, il n'existe pas de contrat de franchise type. Tout dépend des accords commerciaux dont le contenu est notamment lié à l'objet de l'activité. » Impossible donc de savoir le nombre de franchises répertoriées en Calédonie à moins d'aller frapper à la porte de chaque enseigne ! Pour M^e Cazali, l'explication tient en quelques mots. « Si les entreprises exerçant une activité commerciale doivent être enregistrées au Ridet et au RCS *, elles ne sont pas tenues d'indiquer les conditions sous lesquelles elles exercent leurs activités et, par conséquent, le type de contrat qu'elles ont contracté. En effet, il n'existe pas de registre des contrats commerciaux. »

Marque, savoir-faire et assistance

Soit. Mais une franchise, c'est quoi exactement ? « C'est un contrat par lequel une entreprise (le franchiseur) accorde à une autre entreprise indépendante (le franchisé) le droit d'exploiter un concept qu'elle a créé en échange d'une compensation financière, poursuit l'avocate. Ces franchises, qui se traduisent très souvent par l'octroi d'une licence de droits de propriété industrielle (marque, dessins et modèles, brevets...), peuvent prendre différentes formes : la franchise de distribution, de service ou de production (lire par ailleurs). Mais dans tous les cas, elle repose sur trois piliers majeurs : la marque, le savoir-faire et l'assistance. »

Choisir cette option, c'est donc s'assurer un développement rapide d'une marque tout en bénéficiant d'un concept huilé. Pour les franchisés, les avantages sont multiples :



notoriété, exclusivité d'exploitation sur un territoire donné, assistance, aide et soutien, méthodes de vente et de gestion, achat de gros pour certains, liberté en matière d'emplois, partage des frais publicitaires et surtout réduction des risques puisque 90% des entreprises créées en franchise sont pérennes à cinq ans. Pour Frédéric Pratelli, « *en rejoignant un réseau, on se facilite grandement la tâche en termes de sourcing des marchandises. Un commerçant indépendant ne peut pas réaliser le travail de fond que font les enseignes* ».

Mais emprunter cette voie comporte son lot d'inconvénients : le coût élevé de l'acquisition d'une franchise, du fait notamment de l'obligation d'un emplacement bien situé, d'un aménagement imposé, du droit d'entrée, du paiement des redevances et une liberté encadrée puisque le franchisé reste soumis aux conditions de son contrat et n'est pas libre de sa stratégie de développement. « *Tout le monde n'est pas apte à travailler dans le cadre d'une enseigne en réseau. Cela demande une réelle capacité à*

se fondre dans un moule commun, à respecter le concept », reconnaît Frédéric Pratelli.

La force de la franchise : son réseau

Créer une entreprise en franchise, c'est donc faire le choix d'appartenir à un groupe. Sa grande force ? Le réseau. Le groupe Ballande SAS l'a bien compris et surfe sur la vague depuis une vingtaine d'années pour ce qui est de ses activités de détail : Tati à ses débuts, puis Styleco, Celio, la Foir'fouille, Intersport et Thiriet. Sans oublier le petit dernier, Decathlon, qui a ouvert ses portes le 6 août dernier. Patrice Skoupsky, le directeur d'exploitation, y voit moult avantages en termes de fonctionnement, « *d'autant plus quand on se situe à 20 000 km. Au niveau du sourcing, la tâche nous est facilitée puisque Decathlon nous propose ses produits que nous choisissons en fonction de nos spécificités locales. Autre atout majeur, Decathlon possède ses propres marques (Tribord, Quechua, etc.) dont la réputation n'est plus à faire. Celles-ci, qui représentent près de 80% de notre offre, les 20% restantes étant*

LES DIFFÉRENTS TYPES DE FRANCHISE

• La franchise de distribution

Le franchiseur accorde la licence de son enseigne de distribution à un franchisé qui commercialise ses produits dans un point de vente portant son enseigne. On la trouve essentiellement dans le secteur du commerce de détail et de la grande distribution.

• La franchise de service

Le franchisé offre des prestations de service sous l'enseigne du franchiseur, lesquelles répondent aux instructions de celui-ci.

• La franchise de production

Le franchisé fabrique lui-même, selon les indications du franchiseur, des produits qu'il vend sous la marque de celui-ci. La différence avec la simple licence de production est ténue. Elle réside dans la notion d'assistance, d'accompagnement et de transmission du savoir-faire du franchiseur. Une simple licence ne s'accompagne pas d'assistance.

des produits de fabrication locale et d'importation, nous permettent de nous démarquer de la concurrence ». Bref, pour Patrice Skoupsky, les arguments ne manquent pas : savoir-faire, formation, accompagnement, assistance, etc. Et les obligations, quelles sont-elles ? « *S'implanter sur un terrain situé dans une zone commerciale attractive, disposer d'un minimum de 3 000 m² de surface de vente, respecter une quote-part d'achat auprès du franchiseur et proposer des prix bas en tenant compte des coûts de fret et des taxes douanières. À cela s'ajoutent des obligations financières* ». Et une difficulté, tout de même, celle de stocker les articles en raison du décalage des saisons, « *ce qui ne va pas sans contraintes logistiques* ».

Un gage de sécurité

Un avis que partage Nadège qui a opté pour la franchise en l'an 2000 sous l'enseigne L'Occitane. Pour exploiter la marque, elle a dû répondre à certains critères. Parmi eux, s'implanter dans la rue la plus commerçante, ouvrir entre 12h et 14h et s'acquitter d'un droit d'entrée. « *Mais, assure-t-elle, être la seule à pouvoir importer et vendre la marque*



© Rectiligne

Decathlon, le « petit » dernier franchisé du groupe Ballande.



©Rectiligne

The Coffee Club, une franchise australienne en Nouvelle-Calédonie.

en Calédonie, c'est un gage de sécurité. Et pour un jeune entrepreneur, bénéficiaire d'un contrat clé en main, c'est l'assurance d'un pari quasi gagné. » La philosophie de la maison mère ? Où qu'aille la cliente dans le monde, elle doit retrouver sa boutique L'Occitane : peinture, lumière, mobilier, etc. Tout est donc conçu à l'identique. « Vous donnez les plans, leurs architectes se chargent du reste. Tout est importé jusqu'aux éléments des vitrines ! À cela s'ajoute une formation annuelle à l'étranger qui porte sur le management, les nouveaux produits, la concurrence, un accompagnement du service marketing, le stockage des produits chez eux selon la saisonnalité... » Nadège, qui a ouvert une seconde boutique à Ducos en 2005 assortie d'un institut de beauté, reconnaît une certaine marge de liberté en termes de

communication et d'offres qu'il lui arrive de décliner différemment. « Parce que, dit-elle, notre marché est différent de celui de la Métropole. » Les commandes pour réapprovisionner ses stocks, c'est elle qui les passe tous les mois. Et c'est encore elle qui choisit ses gammes de produits. En contrepartie, elle doit notamment fournir au franchiseur des rapports de vente mensuels.

Une aide précieuse

Ce concept clé en main, c'est ce qui a également séduit Sophie Caillard pour sa première expérience. Après avoir démarché la marque espagnole Mango au Salon de la franchise, à Paris, elle a ouvert une boutique en juin 2010. Et là aussi, pas de place à l'improvisation, tout se joue depuis la maison mère : plans et agencement intérieur de la

boutique, mobilier, décoration, implantation des vêtements, logiciel de caisse jusqu'à la musique diffusée qui fait l'objet d'une playlist à télécharger chaque matin ! « On n'a pas notre mot à dire, ça fait partie du package, mais pour une première expérience, c'est une aide précieuse, souligne-t-elle. Opter pour un développement encadré c'est s'éviter des impairs, et s'appuyer sur une marque forte c'est s'assurer une clientèle. » Sa liberté se traduit dans les commandes. Trois fois par an, elle se rend au showroom à Barcelone : elle y achète 85% des articles, le reste étant des compléments de collection composés de produits proposés via l'intranet du groupe. Les inconvénients de la franchise ? Un droit d'entrée « qui suppose un investissement onéreux pour respecter la charte du groupe », des royalties sur le chiffre d'affaires à reverser mensuellement, un budget marketing imposé tous les six mois, des prix de vente dictés « mais discutables », un objectif d'achat et une lettre de crédit qui garantit au franchiseur d'être payé. « Toutefois, il y a tellement de côtés positifs (encadrement, formation, communication, etc.) qu'on veut bien faire des concessions. »

Un modèle porteur

De nombreux secteurs d'activité ont su profiter de ce modèle porteur, à l'instar du loueur de véhicules Hertz. Ainsi, explique son dirigeant Claude Laubreaux, « le contrat qui nous lie à Hertz repose sur une licence exclusive sur le territoire qui remonte à 1964, date à laquelle mon père a ouvert la première agence de location de véhicules en Calédonie, sous l'enseigne Hertz (...). Et même si le coût est élevé, nous bénéficions de réels avantages en comparaison d'autres



©Rectiligne

L'Occitane, implantée dans la rue la plus commerçante du centre-ville de Nouméa.



loueurs locaux, dont un rattachement à la centrale de réservation internationale, ce qui est un gros plus. Et, exception faite des clients qui sont possesseurs d'une carte de fidélité Hertz, pour lesquels les tarifs sont fixés à l'échelle mondiale, nous sommes libres des tarifs que nous pratiquons.»

À l'image d'autres entrepreneurs, Jeanne et Alain Jacquet ont franchi le pas en 2011 via une franchise australienne The Coffee Club, une enseigne qui propose le concept « café bar restaurant » (CBR) avec un service à table. En privilégiant cette franchise, le couple bénéficie d'un savoir-faire, d'un soutien logistique, de formations et de méthodes. Les plats proposés et préparés « à toute heure et à la demande » sont issus d'une « bible » des recettes appartenant au groupe The Coffee Club, laquelle permet toutefois une marge de manœuvre. « Il nous est possible de mettre en place de nouveaux plats avec des produits locaux après leur avoir envoyé les recettes et les ingrédients qui la composent, expliquent en cœur Jeanne et Alain. Mais, toute nouveauté est soumise à leur aval. » Idem pour ce qui est de leur café, certifié UTZ, les sirops, la poudre de chocolat et les sauces. « Nous avons pour obligation de travailler avec certains de leurs produits que nous importons. Ces contraintes de qualité peuvent être très lourdes car alors que les prix à l'import augmentent, en Calédonie nous subissons le gel des prix ! » À l'instar d'autres franchises, « le logiciel de caisse est relié au franchiseur, lequel a un accès direct à nos chiffres, mais c'est le deal », ajoute Alain Jacquet qui dresse un bilan plutôt positif. À un bémol près, « le pourcentage prélevé sur les royalties qui sert à alimenter le secteur marketing, lequel est utilisé au niveau national, donc en Australie ».

S'adapter au marché

D'autres ont également franchi le pas dans un seul objectif : s'adapter aux nouveaux comportements. C'est le cas du Hilton ouvert en novembre 2013. À la question « pourquoi avoir choisi une franchise ? », la réponse fuse. « Parce que dans l'hôtellerie, la tendance mondiale s'est inversée. Précédemment, on comptait entre 60 à 70 % de clients qui recherchaient le prix contre une minorité soucieuse de la qualité. Mais, il y a eu tellement de tromperie au niveau des prestations que la clientèle privilégie désormais le qualitatif. Et porter son choix sur une gage de qualité, assure Jean Rambaud, directeur général du Groupe la Promenade. S'affilier au Hilton, c'est donner une visibilité de la Calédonie à l'international. C'est bénéficier de sa renommée, de son savoir-faire haut de gamme et de la qualité de ses services. C'est respecter son cahier des charges, suivre ses formations, travailler avec le même logiciel hôtelier et suivre sa charte sous peine de perdre la franchise. Et pour s'en assurer, des audits sont réalisés deux fois par an. »

LA FRANCHISE POUR QUI ?

Le franchisé doit être un entrepreneur indépendant, que ce soit une personne physique (un commerçant) ou une personne morale (une entreprise). Il doit notamment disposer d'un apport personnel conséquent, savoir gérer une affaire au quotidien, tant sur le plan comptable et commercial que sur celui du management de ses équipes.

S'ils sont de plus en plus nombreux à choisir ce mode de développement en réseau, il reste encore beaucoup à faire en Calédonie. Selon Stéphanie Salguiero, secrétaire générale du Syndicat des commerçants, « certains secteurs sont aujourd'hui bien couverts en terme d'enseignes, comme les salons de coiffure par exemple. À l'inverse, d'autres enseignes de restaurants ou d'agences immobilières sont quasi absentes ». Un secteur que beaucoup qualifient de porteur d'emplois et de croissance. « Mais ce qui manque aujourd'hui pour accélérer la tendance, c'est une mise en relation entre les enseignes et ceux qui ont la volonté de développer ce type de commerce. Pour les franchiseurs, la Calédonie est un confetti. C'est à nous de faire l'effort d'aller les chercher, » conclut Frédéric Pratelli.

* Registre du commerce et des sociétés



1 BRASSEUR*, 10 MARQUES D'EXCELLENCE.



BRASSEUR CALÉDONIEN
DEPUIS 1920

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

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

Bientôt un nouveau label pour les commerces

Dans le cadre du développement durable des entreprises, la CCI va lancer en 2015 un nouveau dispositif de labellisation des « commerces éco-responsables ». Ce label pourra être décerné aux commerçants qui se seront donné les moyens d'amorcer une démarche de développement durable. Explications.

Parce que sensibiliser la population au développement durable se fait à tous les niveaux, la CCI, en partenariat avec la province Sud, l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie), la mairie de Nouméa et le Comité territorial pour la maîtrise de l'énergie, va lancer un programme pilote de sensibilisation et d'accompagnement des commerçants à la mise en place d'actions durables. L'opération « commerce éco-responsable » s'adressera à vingt commerçants volontaires de Nouméa, tous secteurs d'activité confondus hors grandes surfaces. Un label sera, par la suite, décerné aux commerçants s'étant impliqués dans la démarche de développement durable.

Comment se déroulera l'opération ?

Totalement gratuite, l'opération vise à conseiller les commerçants pour qu'ils opèrent les changements nécessaires afin d'inscrire leur commerce dans une démarche de développement durable. Dans un premier temps, un diagnostic sera réalisé auprès des entreprises afin qu'elles se positionnent selon une liste d'environ 40 critères (cf encadré). En parallèle, le diagnostic Opti'clim devrait permettre d'évaluer la performance énergétique des systèmes



de climatisation de chaque commerce afin de s'assurer qu'ils sont adaptés. « Une fois ces diagnostics initiaux effectués, nous attribuerons des notes et remettrons aux différents commerces un rapport de préconisation avec tous les conseils pour que les critères soient respectés. Ils devront alors faire les choix adéquats d'amélioration par rapport au système de notation et aux coûts financiers de transformation », explique Matthieu Ladiesse, conseiller développement durable à la CCI. Quatre mois plus tard, une visite de contrôle sera effectuée et une nouvelle note sera attribuée selon les changements opérés. « À ce moment-là, les dossiers seront présentés au comité de labellisation afin d'attribuer le

label aux commerces qui auront rempli les objectifs. » En plus de la labellisation, un kit de communication sera remis aux lauréats afin de valoriser leurs efforts.

À l'avenir, tous les commerçants de Nouvelle-Calédonie pourraient participer à l'opération afin d'obtenir la labellisation.

OPTEZ POUR UN AUTO-DIAGNOSTIC !

- Gestion des déchets : tri sélectif, emballages, utilisation du papier recyclé...
- Énergie : consommation électrique, performance écologique des équipements, système de climatisation adéquat...
- Eau : équipements sanitaires, installation de mousseurs et de stop-eau...
- Éco-produit : utilisation de produits biodégradables, favorisation des circuits courts et des producteurs locaux...
- Sociétal : implication des salariés, insertion des travailleurs handicapés et des apprentis...

Une note sera attribuée pour chaque catégorie. Afin d'obtenir le label, tous les critères obligatoires devront être remplis et un minimum de 70 % des critères devra être validé dont 50 % dans chaque catégorie.



Plus d'informations :

CCI : environnement@cci.nc



VOUS FACILITER L'IMPORT AVEC TOUTE L'ASIE

« Jean-Christian, service client... »

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



+(687) 24 10 41

32, rue James Cook - Nouville
98800 Nouméa



axiome

**Palettes et bacs
de rétention**



Spill kit



Protégez vos équipes et l'environnement

**Équipement de
protection individuelle**



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

Les titres-repas : comment ça marche ?

Depuis mai, deux opérateurs commercialisent des titres-repas à destination des salariés. Présentés sous la forme de cartes à puce ou de chèques déjeuner, ces deux dispositifs ont pour objectif de lutter contre la vie chère tout en encourageant une alimentation équilibrée. Mode d'emploi.

Quelle est la différence entre le Ticket restaurant et le Chèque déjeuner ?

Le Ticket restaurant de Nouvelle-Calédonie et le GIE Chèques services calédoniens commercialisent tous les deux des titres-repas (lire ci-contre). Le premier se présente sous la forme d'une carte à puce qui s'utilise dans les commerces affiliés équipés d'un terminal électronique. Le deuxième opérateur fonctionne avec un système de chéquiers, même s'il envisage de mettre en place la carte à puce d'ici à la fin de l'année.

Qui peut en bénéficier ?

Ce dispositif est ouvert aux salariés qui ont un contrat à durée déterminée ou indéterminée, aux salariés à temps partiel, et même aux titulaires d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de qualification en alternance. À condition, bien sûr, que l'employeur ait adhéré à ce dispositif.

Qu'est-on autorisé à acheter ?

Il est permis d'acheter des préparations alimentaires, des fruits et légumes, et de l'eau. En Métropole, le dispositif intègre toutes boissons hors alcool. En Calédonie, la loi du pays n° 2013-9 du 22 novembre 2013 relative aux titres-repas n'autorise que l'eau pour limiter les problèmes d'obésité et de diabète, très importants ici. L'alcool, soda et autres boissons sont interdits ainsi que tous les produits non alimentaires. Des contrôles seront effectués chez les commerçants afin de vérifier la bonne utilisation des titres-repas.

Où peut-on les utiliser ?

Ils sont acceptés par les enseignes affiliées à l'un des deux réseaux : restaurants, snacks, libres-services, services de gamelle, petites et grandes surfaces alimentaires, stations-service... Il est prévu aussi d'intégrer la restauration rapide, qui réfléchit à des menus cohérents avec la nouvelle loi.



DISPONIBLE EN NOUVELLE-CALÉDONIE !



www.ticketrestaurant.nc

Y a-t-il un montant maximum par chèque et par déjeuner ?

Un même repas peut être payé avec deux titres au maximum. L'employeur peut décider de la valeur nominale (globale) du titre-repas, à condition qu'elle soit comprise entre 500 et 1440 francs. La valeur du chèque peut être plus importante mais dans ce cas, la différence sera soumise à des charges et

l'employeur devra ajouter une ligne comptable pour la Cafat.

Qui paie ces titres-repas ?

La participation de l'entreprise va de 50 à 60% du titre (dans la limite maximale de 720 F par participation), le reste est payé par le salarié. Dans un premier temps, l'entreprise règle la totalité de la valeur des

QUI SONT LES DEUX OPÉRATEURS ?

- Le Ticket restaurant de Nouvelle-Calédonie est commercialisé par la société e-solution.nc, dont l'actionariat est détenu à 60 % par deux entrepreneurs locaux (Romain Babey et David Tevan), à 25 % par Edenred, partenaire métropolitain, propriétaire de la marque Ticket restaurant, et à 15 % par la CSB (Calédonienne de services bancaires).
- Le GIE Chèques services calédoniens est composé majoritairement de la Mutuelle du commerce, mais aussi de la société Le Chèque Déjeuner (une structure de société coopérative participative créée en 1964 en Métropole), et du GIE Action sociale de Nouvelle-Calédonie qui regroupe quatre syndicats professionnels (Medef, Usoenc, USTKE et Cogetra).



> www.ticketrestaurant.nc

titres-repas. Puis elle récupère auprès de chaque salarié sa contribution en la retenant directement sur la rémunération due. Sur la fiche de paie, la valeur prélevée sur le salaire est saisie juste après le net imposable comme une ligne d'acompte. Sachez qu'il est tout à fait possible à un salarié de refuser les titres-repas, sans que cela pénalise le reste du personnel.

Combien de chèques peuvent être attribués par jour au salarié ?

L'employeur peut accorder au maximum un titre par jour travaillé. Les jours d'absence, quel qu'en soit le motif (congrés maladie, congrés annuels, congrés exceptionnels, etc.) en sont exclus. Il est aussi possible d'en accorder moins. Les salariés à temps partiel bénéficieront d'un nombre de titres-repas proportionnel à leur présence au sein de l'entreprise.

Est-il cumulable avec la prime panier ?

Non, le titre n'est pas cumulable avec d'autres indemnités ayant le même objet (prime panier, note de frais...).

Peut-on les utiliser pendant le week-end ou les vacances ?

En Métropole, la loi précise bien l'interdiction pendant les week-ends et les vacances. En Calédonie, la loi ne précise pas de restriction. Ce point sera affiné à l'usage.

Le commerçant doit-il rendre la monnaie sur le chèque ?

Là encore, la loi ne précise rien. C'est à la discrétion du commerçant.

Les titres-repas doivent-ils être compris dans la base imposable ?

C'est un complément de salaire qui ne supporte pas l'impôt sur le revenu, tant qu'on est dans la limite légale de 1440 francs. Si la valeur est supérieure, la différence sera alors imposable. Quant à l'employeur, il ne paie pas de charges sur les titres-repas. Il peut aussi déduire de ses résultats les frais liés aux titres-repas. Ce qui lui permet de diminuer l'assiette fiscale de l'impôt sur les sociétés.

COMMENT ADHÉRER ?

Les opérateurs ont fait le tour de nombreuses entreprises, mais ces dernières peuvent aussi faire la démarche spontanément en contactant :

- Chèques services calédoniens
Tél. : 26 56 00
www.chèques-services-caledoniens.nc
- Ticket restaurant de Nouvelle-Calédonie
Tél. : 29 82 99
www.ticketrestaurant.nc

CE QUE DIT LA LOI

L'article Lp.145-1 de la loi du pays n°2013-9 du 22 novembre 2013 indique que « le titre-repas est un titre spécial de paiement que l'employeur peut octroyer à l'ensemble de ses salariés pour leur permettre d'acquitter, en tout ou en partie, le prix du repas consommé au restaurant ou acheté auprès de personnes, d'entreprises ou d'organismes exerçant la profession de restaurateur, d'hôtelier-restaurateur ou toute activité de vente de repas à consommer sur place ou à emporter. Ce repas peut être composé de fruits et légumes frais qu'ils soient, ou non, directement consommables ».

MON ENTREPRISE



BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

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



Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

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

La formation en alternance : un choix gagnant !

Ouvertes aux étudiants, aux demandeurs d'emploi et aux personnes en reconversion professionnelle, les formations en alternance connaissent un franc succès. Ce modèle pédagogique, qui comprend cours théoriques et expériences professionnelles, comporte de réels avantages, dont celui de s'insérer rapidement sur le marché de l'emploi.



Amanda Bao, responsable du service Recherche et Développement au pôle Formation de la CCI observe que «*la formation en alternance est de plus en plus appréciée, tant par les apprentis que par les employeurs. Pour les premiers, elle est un moyen de se former efficacement à l'univers de l'entreprise tout en étant rémunérés, et pour les seconds, elle leur permet d'accompagner un futur collaborateur qui correspond au profil recherché et à leurs attentes !*».

Passeport professionnel

Préparer un diplôme tout en acquérant de l'expérience professionnelle... Une formule qui marche. Ce modèle pédagogique diplômant permet d'alterner cours théoriques dans un centre de formation et le travail en entreprise, offrant ainsi un véritable passeport professionnel. En Nouvelle-Calédonie, il existe deux types de contrats pour les formations en alternance : les contrats d'apprentissage, réservés aux jeunes âgés de 16 à 26 ans, et les contrats de qualification qui s'adressent aux demandeurs d'emploi. Ces contrats sont réglementés par le Code du travail de la Nouvelle-Calédonie et

soumettent les bénéficiaires aux mêmes droits et obligations que les autres salariés de l'entreprise. Cependant, ils ne sont pas pris en compte dans l'effectif des salariés de cette dernière.

Dans ces deux cas de figure, les apprentis sont rémunérés par l'entreprise sur la base du salaire minimum garanti, en fonction de l'âge et du niveau du diplôme visé.

Ces contrats aidés sont proposés soit par les Provinces, soit par la Nouvelle-Calédonie, selon le contexte des dispositifs montés, et concernent l'exonération d'une partie des cotisations sociales et la prise en charge par ces collectivités des coûts de formation.

«*Toutefois, si les formations en alternance sont de plus en plus sollicitées, les entreprises peuvent être parfois freinées dans leur volonté d'embaucher un apprenti ou un stagiaire par l'investissement temps et financier que cela représente*», remarque Amanda Bao.

Une relation triangulaire

«*Un des points forts de l'alternance s'appuie sur la relation qui se crée entre l'apprenant, l'entreprise et le centre de formation*», souligne David Leclerc, responsable du

Centre de formation d'apprentis de la CCI. La clé de la réussite réside également sur la formation et l'accompagnement des tuteurs ou maîtres d'apprentissage. «*Nous leur offrons un appui tout au long de la formation, poursuit David Leclerc. Une journée de formation leur permet déjà d'appréhender tout ce qu'il faut savoir pour accompagner et manager un apprenti au quotidien. Ensuite, un suivi régulier est mis en place.*»

Les formations en alternance apportent une réponse adaptée au tissu économique, couvrant un large panel de métiers et visant des qualifications officielles (diplômes, titres homologués ou qualification reconnue par une convention collective locale) allant du niveau V au II.

Le niveau scolaire exigé est identique à celui des étudiants en formation initiale mais le rythme est plus soutenu, compte tenu des temps de formation et des temps de travail qui alternent, sans tenir compte du calendrier scolaire.

Ainsi les personnes sortant d'un parcours de formation en alternance sont mieux préparées pour affronter les exigences du monde du travail. Quant aux entreprises, elles reconnaissent aujourd'hui les nombreux bénéfices d'avoir recours à ce mode de formation.

Chiffres clés

1 000 apprentis sur l'ensemble des trois chambres (CCI, CMA et Chambre d'agriculture)

89 % de réussite en 2013 à la CCI

67 % d'insertion professionnelle,

20 % en poursuite d'études

Contact

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

www.cfa.cci.nc

 cci apprentissage NC

Connaissez-vous les pépinières d'entreprises de la CCI ?

Tout le monde a entendu parler des pépinières d'entreprises, mais connaissez-vous vraiment les services qu'elles offrent ou encore les critères pour y entrer ? Testez vos connaissances sur le sujet à travers ce quiz.

1. Combien la CCI-NC possède-t-elle de pépinières d'entreprises ?

- a Une seule, à Nouméa
- b Deux, Espace Performance à Nouméa, et Initiative Nord à Koné
- c Aucune

2. En termes de services, que peuvent-elles apporter aux résidents ?

- a Un bureau tout équipé, des salles de réunion, un accueil physique et téléphonique, un accès à Internet, au matériel de reprographie, une ligne téléphonique
- b Uniquement l'accès à des salles de réunion
- c Seulement la location d'un bureau

3. À qui sont-elles destinées ?

- a A tous les chefs d'entreprise
- b Aux jeunes entrepreneurs, créateurs ou repreneurs, durant les premières années de lancement de leur activité
- c Aux étudiants

4. Comment intégrer l'une des pépinières de la CCI-NC ?

- a Il suffit de se présenter à l'accueil et de déposer sa candidature
- b Uniquement sur dossier
- c Il faut être créateur ou repreneur d'une entreprise de moins de quatre ans d'existence, être inscrit au Ridet, et exercer une activité validée par le comité de sélection



espace
Performance

5. Comment se fait le choix des candidats ?

- a Le comité de sélection agréé les porteurs de projet selon plusieurs critères, et notamment sur le potentiel du candidat, de l'entreprise et de l'activité, la faisabilité technique et commerciale et la motivation du candidat
- b Il n'y a pas de comité, juste un dossier à remettre au chef du service Pépinières d'entreprises
- c Il y a un examen écrit suivi d'un oral

6. Combien de bureaux sont proposés dans les pépinières ?

- a Chaque pépinière a 5 bureaux de 6 m²
- b Il n'y a pas de bureau personnalisé, seulement un grand espace en « open space »
- c Espace Performance compte 19 bureaux, de 10 à 20 m². Initiative Nord en a 10 de 30 m² chacun

7. L'appartenance à la CCI-NC permet de bénéficier :

- a d'une carte de réduction dans certains magasins
- b de l'accès aux données économiques, juridiques, fiscales, à la formation, ainsi qu'à la promotion de l'activité dans les supports de communication de la CCI
- c d'un forfait téléphonique gratuit

Moins de 3 bonnes réponses

Vous ne saviez peut-être pas que ces dispositifs d'aide aux jeunes entrepreneurs existaient. Ces pépinières sont le lieu idéal pour commencer une carrière de chef d'entreprise, avec un panel de services adaptés aux besoins, à des tarifs avantageux.

Entre 3 et 6 bonnes réponses

Vous maîtrisez le sujet en partie. Si vous avez un projet de création ou de reprise d'entreprise, n'hésitez pas à contacter Espace Performance à Nouméa, ou Initiative Nord à Koné, pour obtenir tous les renseignements nécessaires à votre installation.

Plus de 6 bonnes réponses

Deux possibilités. Soit vous avez bien étudié les propositions des pépinières d'entreprises de la CCI-NC, soit vous êtes déjà installé dans les lieux. Bravo ! Et savez-vous qu'à côté des bureaux, vous pouvez également profiter d'une cafétéria ? Idéal pour vos rendez-vous conviviaux.

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

RÉPONSES

Pour plus de renseignements

Espace Performance : 24 31 05
Initiative Nord : 42 68 42
esp@cci.nc / www.esp.cci.nc

PARTEZ TRANQUILLE, MIRAGE VOYAGES S'OCCUPE DE TOUT...

EN NOUVELLE-CALÉDONIE OU À L'INTERNATIONAL,
notre équipe est à votre disposition pour vous aider
dans l'organisation de vos séjours :
voyages sur mesure en famille ou entre amis,
voyage de noces, déplacements professionnels...
CONTACTEZ-NOUS !

L'AGENCE DE L'ANSE VATA
À côté du Surf Hôtel
Mail : contact@mirage.nc
Tél. 27 41 31 - www.mirage.nc
f Mirage Voyages



UN REGARD AUTHENTIQUE SUR LE MONDE

VOUS
EXERCEZ
VOTRE MÉTIER
DEPUIS + DE 5 ANS ?

TERTIAIRE

INDUSTRIE

BTP

SECRETARIAT
COMPTABILITÉ



DEVENEZ

MEMBRE D'UN JURY DE PROFESSIONNELS et évaluez la relève !

scp.dfpc@gouv.nc - Tél. : 24.66.02



"L'exercice de la fonction permet de se remettre dans le contexte d'apprentissage du métier et d'en retrouver les fondamentaux. C'est également l'opportunité de rencontrer des jeunes que je vais peut-être retrouver dans le milieu professionnel."

Marc-Yves MOMPERT – Cuisinier à Vavouto



"Ce qui est très intéressant c'est d'échanger nos expériences avec les autres membres du jury. Nous travaillons sur la grille d'évaluation lors de la réunion de cadrage afin qu'elle corresponde aux réalités locales qui sont différentes de la Métropole : équipement, physionomie du terrain..."

Fabrice DREMONT – Superviseur Formation engins miniers VALE



"Ce qui me plaît c'est de rencontrer des personnes qui ont appris un savoir-faire et de voir ce qu'ils en ont retenu et la manière dont ils peuvent l'exploiter. Le plus important ce sont les bases acquises, être certain qu'ils ont compris les fondamentaux du métier."

Joël MARIN – Plaquiste patenté

Votre institution formation



L'Union européenne s'engage
pour la formation professionnelle
en Nouvelle-Calédonie



DFPC
Direction de la Formation
Professionnelle Continue

PROVINCE NORD

Le règlement intérieur de l'assemblée de la province Nord a été adopté. Il fixe l'organisation et le fonctionnement de l'assemblée, sa représentation et ses partenariats avec les communes. De même, plusieurs délibérations ont désigné les membres des commissions intérieures de l'assemblée ainsi que les représentants de la province Nord au sein de comités et organismes divers.

Dél. n°2014-196/APN du 20.06.14

Dél. n°2014-197/APN du 20.06.14

Dél. n°2014-199/APN du 20.06.14

JONC n°9044 du 24.06.14

TONTOUTA

Plusieurs agents ont été agréés par le Haut-Commissariat pour participer aux visites de sûreté de l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta, notamment Bertrand Diohoué, Nerhon Frédérico, Olivia Oudare, Maurice Kacoco, Marianne Tchiadinouma, Madeleine Amosala épouse Mataikamoana, Mme Fapiena, Losalima Vaitanoa, Mme Claudy, Viviane Mohamed Ben Salah Belpatronne. Ces agents de sûreté veillent à la sécurité des passagers.

Arr. n°85/HC à 92/HC du 18.04.14

JONC n°9046 du 01.07.14



TRANSPORT AÉRIEN

Le programme d'exploitation de la compagnie Air Calédonie pour la période s'étendant du 1^{er} avril au 26 octobre 2014 inclus a été fixé par arrêté.

Arr. n°2014-1763/GNC du 15.07.14

JONC n°9053 du 24.07.14



PRODUITS PHYTOSANITAIRES

Les produits phytosanitaires à usage agricole (PPUA) comprennent les insecticides, fongicides, herbicides, nématicides, raticides, molluscicides et produits divers destinés à la protection des cultures et des produits végétaux contre leurs ennemis. Seuls les distributeurs disposant d'une autorisation spécifique du gouvernement, les provinces, les instituts de recherche, la Chambre d'agriculture et les groupements ou associations professionnelles agricoles reconnus par la Chambre d'agriculture peuvent effectuer des demandes d'agrément de SA et d'homologation de PPUA.

Les dossiers de demande d'agrément de SA sont constitués d'un formulaire de demande d'agrément, de la fiche toxicologique de la SA, ainsi que de tout autre document demandé par le service instructeur (le SIVAP).

Les dossiers de demande d'homologation de PPUA sont constitués d'un formulaire de demande d'homologation, de la fiche technique du produit, de la fiche de données de sécurité du produit ainsi que de tout autre document demandé par le service instructeur (le SIVAP).

Les substances actives agréées en Nouvelle-Calédonie ont été fixées par arrêté, de même que les produits phytosanitaires à usage agricole homologués pour les usages généraux mentionnés.

Par exemple, les substances actives Dodemorphe acétate, Bacillus thuringiensis var tenebrionis et Spirotetramat ont été classées comme substances actives à usage agricole agréées. Le Kotek et le Nimrod ont été classés produits phytosanitaires à usage agricole homologués.

Arr. n°2014-1779/GNC du 15.07.14

JONC n°9053 du 24.07.14

GESTION DES DÉCHETS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES

Le barème des contributions prévues à l'article 422-7 du Code de l'environnement pour la filière de gestion des déchets d'équipements électriques et électroniques a été défini par l'assemblée de la province Sud. Ce barème est applicable aux adhérents de l'éco-organisme Trecodec pour la gestion des déchets d'équipements électriques et électroniques, à compter du 1^{er} mai 2014. Ainsi, lorsque le consommateur acquiert l'un des équipements désignés dans la liste, une contribution unitaire est incluse dans le prix de vente afin de financer la gestion de ces déchets. À titre d'exemple, pour un réfrigérateur inférieur à 40 kg, la contribution est de 700 F, alors que pour un réfrigérateur supérieur à 40 kg, elle s'élève à 1500 F.

Arr. n°1585-2014/ARR/DENV du 01.07.14

JONC n°9051 du 17.07.14

TAUX DE L'USURE AU 2^E TRIMESTRE 2014

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

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

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

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

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

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

Autres crédits

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

INTÉRÊT LÉGAL

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

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous 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^{er} janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).

IRL juin : 119,85 / IRL juillet : 119,83*

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

INDICE ET TAUX

- Prix juillet 2014	104,87 %
- Prix juillet 2014 hors tabac	104,72 %
- Inflation 2014 hors tabac	- 0,20 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	- 0,20 %

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

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

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

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

FEUILLE DE PAIE

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

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

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2012	2013	2014
Janvier	96	101,34	101,50
Février	96,23	101,30	101,52
Mars	98,43	101,29	101,49
Avril	98,67	101,44	101,40
Mai	99,01	101,66	101,49
Juin	99,16	101,70	101,53
Juillet	99,18	101,66	101,63*
Août	99,20	101,67	
Septembre	99,54	101,51	
Octobre	100,15	101,45	
Novembre	100,02	101,53	
Décembre	100	101,46	

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

* = Indice provisoire.



Quelle est la marche à suivre pour prêter de l'argent à ma SARL à travers mon compte courant d'associés ?

La convention de compte courant d'associés de SARL est nécessairement écrite, et devra être approuvée en assemblée générale comme convention réglementée. Lorsque le compte courant est rémunéré sous la forme d'un intérêt, le taux d'intérêt doit obligatoirement être stipulé par écrit dans la convention, sous peine de nullité.

Sur le plan comptable, l'avance en compte courant d'associés doit faire l'objet d'une écriture appropriée prévue par le plan comptable général, qui amène à distinguer selon que l'avance est mise temporairement à la disposition de la société («Associés compte courant»), ou qu'elle fait l'objet d'un blocage («Autres emprunts»).

Du point de vue de la fiscalité, si les sommes inscrites en compte courant d'associés ne génèrent pas de rémunération sous la forme d'intérêts, elles ne sont pas imposables. Si c'est le cas en revanche, deux hypothèses :

1°/ Si les intérêts restent inférieurs au taux d'intérêt légal (0,04% en 2014), ces intérêts subissent une imposition à l'IRCDC, et l'associé n'a pas à déclarer ces intérêts dans sa déclaration à l'IRPP.

2°/ Si les intérêts sont supérieurs au taux d'intérêt légal, la partie des excédentaires fait l'objet d'un prélèvement à l'IRVM et devra être déclarée pour son montant brut dans la déclaration à l'IRPP de l'associé.

Pour plus d'informations :

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

Direction des services fiscaux - Tél. 25 75
00 professionnels.dsfgouv.nc

Qu'est-ce que le taux d'intérêt légal ?

Le taux d'intérêt légal, basé sur le taux d'escompte de la Banque de France, est fixé par décret, chaque année et pour toute l'année civile. Pour 2014, il est de 0,04%.

Il peut s'appliquer dans différents cas, et notamment dans les contrats pour calculer les intérêts de retard en cas de différé de paiement si, à la base, les parties n'ont pas fixé contractuellement un taux d'intérêt autre. Vous pouvez retrouver les différents taux à la rubrique *Agenda et repères* de notre site internet www.nc-eco.nc



Quel est le délai de paiement entre professionnels ?

Le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation. Toutefois, pour les produits de consommation courante, obtenus, fabriqués ou transformés localement, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie peut fixer par arrêté des délais de paiement qui peuvent être supérieurs à 30 jours fin de mois.

Attention: le fait de ne pas respecter les délais de paiement est puni d'une peine d'amende d'un montant de 1 000 000 F CFP.

Cas particuliers: le gouvernement peut également approuver par arrêté les délais de paiement ayant fait l'objet d'accords interprofessionnels par les acteurs économiques dans leurs relations commerciales. Une fois approuvés, ces délais de paiement s'appliquent à l'ensemble du secteur concerné.

Sources : arrêté 2008-91/GNC du 3 janvier 2008 portant fixation des délais de paiement des produits de consommation courante. Loi de pays n°2014-7 du 14 février 2014.

Pour plus d'informations :

Centre d'information économique de la CCI
Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

AGENDA

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.



PRENEZ VOTRE PAUSE
AVEC LAVAZZA...

De nombreux modèles
de machines mis
à disposition
gratuitement auprès
des professionnels.



 Lavazza NC
www.lavazza.nc

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

8 / 9
& 23
OCT
HÔTEL LE
MÉRIDIEN

FORUM

PREVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS

PREMIÈRE
ÉDITION



Prévenir :
une affaire
rentable !

en partenariat avec



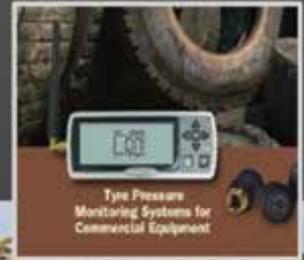
 SOIRÉES CONFÉRENCE ET ATELIERS
INSCRIPTIONS www.cafat.nc



Améliorer la sécurité et la durée de vie de vos matériels

Tel : 75 89 46 - com@minestech.nc

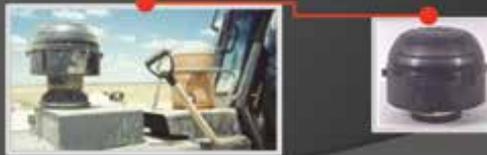
Système de surveillance de la pression des pneus



Système de Visualisation
Caméra / Solution Radar



Préfiltration Moteur



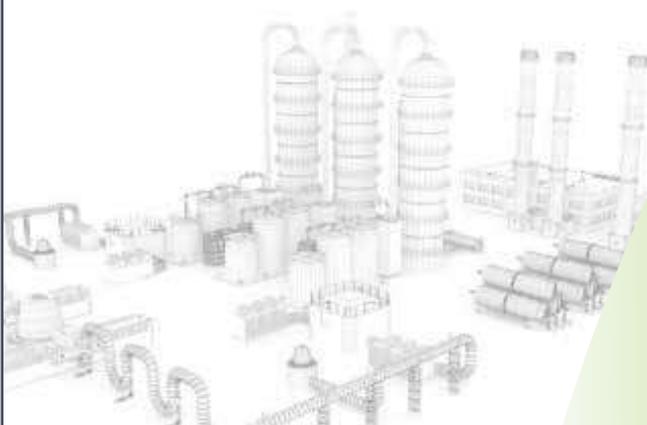
Pressurisation de cabine
Contre l'Amiante



confine system

Protéger vos chantiers, vos hommes, votre environnement

PROTÉGER POUR
MIEUX TRAVAILLER



Tél. 731 898 • e-mail : commercial@confinesystem.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.

SERVICES

➤ **Cabinet de géomètre expert**, situé en province Nord, leader sur son secteur. Cession de 25% des parts, recherche d'une co-gérance. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA: de 100 à 300 MF. Activité en croissance. Cession pour cause de retraite. Leader en parts de marché, matériel pour 4 brigades. Prix: 25 MF / 210 K€

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

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

➤ **Pizza-burger, restauration à emporter ou à livrer**. Fabrication et livraison de pizza, burger et snacking. Ventes sur place : 15%, livrées : 85 %. Enseigne indépendante située en province Sud. Très bel outil de travail, bon emplacement, 2 laboratoires, accueil clients. Possibilité terrasse pour restauration sur place. Plus de 10 ans d'ancienneté. CA : de 25 à 50 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance. Prix: 23 MF / 193 K€

INDUSTRIE / PRODUCTION

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

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

En partenariat avec Cessions Acquisitions.

Vous souhaitez évaluer, acheter ou vendre une entreprise ?

Contact : 23 71 67 - www.cessionsacquisitions.nc

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

Garantie Trésor Public



NOUVELLE-CALÉDONIE

IMMOBILIER

➤ 2^e Forum de l'immobilier

Du 12 au 14 septembre
Un forum pour tout savoir sur l'Immobilier en Nouvelle-Calédonie organisé par *Les Nouvelles calédoniennes*.
Maison des artisans, Nouville
Tél. 27 56 85 / 77 30 90

➤ 24^e salon Bât Expo

Du 2 au 5 octobre
Habitat, équipement, outillage, matériaux, gros œuvre, aménagement de la maison...
Maison des artisans, Nouville
Tél. 27 56 85 / 77 30 90

MÉTROPOLE

TECHNOLOGIE

➤ Équipmag

Du 16 au 18 septembre
Salon de l'équipement et des technologies des points de vente.
Paris Expo - Porte de Versailles
www.equipmag.com



➤ E-Commerce

Du 23 au 25 septembre
E-Commerce Paris est l'événement international dédié au cross-canal le plus important en Europe. Il attire tous les décideurs du marché du e-commerce et du retail.
Paris Expo - Porte de Versailles
www.ecommerceparis.com



INTERNATIONAL

HÔTELLERIE-RESTAURATION

➤ Fine food Australia

Du 15 au 18 septembre
Salon international de l'alimentation et de l'équipement pour la restauration et l'hôtellerie.
Melbourne exhibition & convention center
www.finefoodaustralia.com.au



TECHNOLOGIE

➤ Cloud connect Shanghai

Du 16 au 18 septembre
Salon et conférence sur le développement logiciel.
Shanghai international convention center
www.cloudconnectevent.com

OBJETS PUBLICITAIRES

➤ Osaka international gift show

Du 25 au 26 septembre
Salon professionnel des cadeaux personnels, cadeaux d'affaires et des accessoires décoratifs.
Osaka Merchandise Mart (OMM) www.giftshow.co.jp/english/52oigs/index.htm

DÉVELOPPEMENT DURABLE

➤ Australasian waste and recycling expo

Du 9 au 10 octobre
Salon de la gestion et du recyclage des déchets.
Sydney Olympic park
www.awre.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.

LUTTER CONTRE LA VIE CHÈRE

DKLé propose quelques idées afin d'aider les Calédoniens dans leur combat quotidien contre la vie chère: colocation, covoiturage, coworking, bons plans pour les étudiants, consommer avec le système des associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP), le retour du troc... Et comme toujours le magazine partage volontiers ses bons plans conso en tout genre, des recettes de santé/beauté et des idées shopping.

Vous pouvez consulter le magazine en ligne sur www.dkle.nc



Destination tourisme



Le magazine économique décortique les stratégies développées par les acteurs du tourisme calédonien afin de faire du territoire une incontournable destination: l'implantation des chaînes internationales Sheraton et Hilton, l'extension de l'offre régionale d'Airalin, notamment au départ de Melbourne, et la signature d'un premier contrat de destination entre les principaux partenaires de la filière... Un dossier complet à découvrir. **Objectif** vous en dit plus également dans ce numéro sur le contrôle de la concurrence, les groupements d'employeurs et la dématérialisation des marchés publics.

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

LA FRANCE A DES ATOUTS !

Croissance en berne, chômage, dialogue social cassé... la France est-elle condamnée au déclin? Sûrement pas, répond le dossier de **Capital** qui démontre, exemples à l'appui, que notre pays a tout pour réussir: une armée de jeunes entrepreneurs prêts à en découdre dans le high-tech, des provinces truffées de champions mondiaux méconnus, etc. Un numéro qui redonne ce sentiment qui semble manquer aux Français: la confiance ! À découvrir également un article passionnant sur les progrès de l'industrie aéronautique.

Disponible en consultation au centre d'information économique de la CCI.



Direction Hong Kong



Intégrée à la dynamique industrielle du centre industriel le plus dynamique de Chine, Hong Kong prépare discrètement sa mutation vers une économie de haute technologie. Certes toujours un eldorado pour les entrepreneurs, à condition qu'ils visent le haut de gamme ! Le Moniteur du commerce international, **Le MOCI**, a réalisé un dossier spécial sur ce havre du business libéral aux portes de la Chine continentale. Édifiant ! À lire aussi un dossier sur la diversification économique de l'île Maurice.

Disponible en consultation au Centre d'information économique de la CCI.

LE COIN DU LIVRE

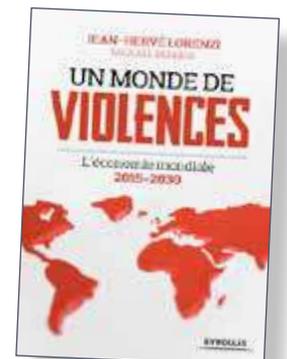
Un monde de violences - L'économie mondiale 2015-2030

Six contraintes majeures vont désormais déterminer la trajectoire de l'économie mondiale. Trois nouvelles : le vieillissement de la population, la panne du progrès technique, la rareté de l'épargne. Et trois déjà à l'œuvre : l'explosion des inégalités, le transfert massif d'activités d'un bout à l'autre du monde et la financiarisation sans limites de l'économie. Telles des plaques tectoniques, ces pressions vont attiser les foyers de nouvelles ruptures qui ne préviendront pas, ni sur leur date, ni sur leur intensité. Sommes-nous

capables de faire face à ces futurs chocs, aux violences qu'ils ne manqueront pas de provoquer ?

«Impossible de penser économiquement le monde jusqu'en 2030 sans prendre en compte les grandes ruptures et les grands risques prévus et analysés par Jean-Hervé Lorenzi.» Hubert Védrine

**Prix : 17 euros - Éditions Eyrolles
www.editions-eyrolles.com**



LE GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

TOUJOURS + CONNECTÉ
TOUJOURS + MOBILE!

WEB



#DIRECTGOUVNC

APPLI

TWITTER



FACEBOOK

@GOUVNC



Informations, actualités en direct, conférences de presse, événements ponctuels, réunions politiques, vidéos... Où que vous soyez, ne manquez plus aucune actualité du pays avec le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ; site internet, Facebook, Twitter, application smartphone et même tablette, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie se met à l'heure du numérique et vous suit partout !



/GouvNC



@GouvNC

NOUVEAU

www.gouv.nc



GOUVERNEMENT DE LA
NOUVELLE-CALÉDONIE



LE
CENTRE
ADMINISTRATIF
DE LA
PROVINCE SUD

Direction des Sports et des Loisirs
Direction de l'Environnement
Direction de la Culture
Direction des Ressources Humaines
Direction du Développement Rural
Direction des Finances
Direction du Système d'Information
Direction Juridique et d'Administration générale
Service de la Communication

➔ **6, ROUTE DES ARTIFICES**
BAIE DE LA MOSELLE - NOUMÉA

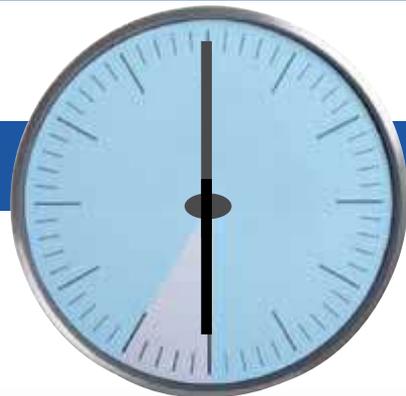
➔ **Ouvert lundi au vendredi sans interruption de**

➔ **de 7 h**



à

18 h



➔ **Avec un numéro unique pour vous renseigner**

ACCUEIL **20 30 40**