

DOSSIER Le 10 décembre, votez pour vos représentants

VIE DE LA CCI

Zoom sur les lauréats
des Trophées de l'entreprise

ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Community manager : un métier dans l'air du temps

De vous à nous,
Grande, Moyenne ou Petite,
Elle est une Entreprise
qui compte.



IMPORTANT

Entrepreneurs,
votre voix compte déjà auprès
des pouvoirs publics : notre
ORGANISATION PATRONALE vous
représente officiellement dans
les institutions.

Alors. **SOYEZ ACTEUR
DE VOTRE AVENIR !**

Loin d'être une organisation réservée
aux grandes entreprises, près de 85%
de nos adhérents sont des PME-TPE,
60% sont des entreprises
de moins de 10 salariés.

La 1ère force patronale du pays est à
votre écoute. En nous rejoignant, vous
bénéficiez de l'expertise d'une équipe :
11 permanents vous apportent des
solutions d'assistance personnalisée,
notamment en matière juridique, fiscale
et sociale.

✉ direction-medef@medef.nc ☎ 27 35 25



↘ www.medef.nc



Fédération des entreprises

MEDEF NC

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

Sommaire

Le 10 décembre, votez pour vos représentants ! p22



Actualités

Les 3 Collectivités du Pacifique : un océan de potentiel p4

Vie de la CCI

Création d'une charte qualité pour et par les Tables d'hôtes du Sud p5

Zoom sur les lauréats des Trophées de l'entreprise 2014 p6-7-8

Actualités d'entreprises

p10-11-12

Création d'entreprise

Des macarons passionnément gourmands ! p14

Économie

Païta : la technopole du sud p16

Les brèves du Pacifique p17

Provinces

Dans le nord, la SARL PPN (re)plante le décor... p18

Économie numérique

Community manager : un métier dans l'air du temps p20

LES BRÈVES DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Fiche pratique

Ce qu'il faut savoir avant de racheter une entreprise p30-31

Formation

Entreprises, misez sur l'apprentissage ! p33

Quiz p34

Connaissez-vous les différentes formes juridiques d'entreprises ?

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 Site Internet : www.cci.nc - Directeur de publication : André Desplat - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian Rédaction : Chloé Ange, Hélène Garnier, Chloé Jez, Pierre-Yves Menier, Annabelle Noir, Rectiligne, Kathleen Rengnet, Nathalie Vermorel, Françoise Bonnet Crestani Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Couverture : E. Dell'Erba - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Millin, tél. 77 19 72 Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 14 000 exemplaires Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

ANDRÉ DESPLAT
Président de la CCI-NC

Les élections consulaires, qui ont lieu tous les cinq ans, sont un moment essentiel dans la vie de la Chambre de commerce et d'industrie. Il était donc primordial, à la veille des prochaines élections qui auront lieu le 10 décembre, de vous en expliquer les modalités et d'en souligner l'importance dans votre magazine *CCI Info*. Vous êtes en effet plus de 13 000 électeurs – commerçants, industriels ou prestataires de services – appelés aux urnes afin d'élire vos représentants au sein de la CCI. L'assemblée consulaire, composée de chefs d'entreprise représentant vos secteurs d'activité, est une véritable force pour le bon fonctionnement de la CCI et pour la défense de vos intérêts professionnels. Les élus connaissent bien vos problématiques. Ils sont vos intermédiaires entre la Chambre et les pouvoirs publics. À travers eux, faites entendre votre voix en votant. Dans ce numéro, nous revenons sur les lauréats des Trophées de l'entreprise qui ont été désignés le 2 octobre dernier. Ils nous montrent avec force combien l'esprit d'entreprise est ancré profondément dans le cœur de l'économie calédonienne. Développement durable, formation, apprentissage, actualité des entreprises calédoniennes, infos pratiques, ce numéro du *CCI Info* se veut votre outil d'information.

Bonne lecture.

TARIFICATION DE LA GESTION DES DÉCHETS DES ENTREPRISES

Jusqu'à alors gratuit pour les professionnels, dans la limite de 3 m³ d'apports par semaine, le Syndicat intercommunal à vocation multiple Sud (compétent sur le traitement des déchets des communes de Boulouparis, Bourail, La Foa, Farino, Moindou, Sarraméa et Thio) a décidé de mettre en place une tarification à partir du 1^{er} janvier 2015 pour le traitement des déchets des entreprises. Ces dernières représentent aujourd'hui 50% des apports. Un objectif : l'amélioration du service avec des apports plus importants rendus possibles. Un tarif préférentiel à destination des professionnels siégeant sur le territoire du SIVM Sud sera mis en place (1 500 F par entrée). La vente se fera sous la forme de tickets prépayés depuis les locaux du SIVM Sud basés à la Foa.

En savoir plus :
SIVM Sud - Tél. 44 32 28 - sivm.sud@sivmsudlafoa.nc



4

Les 3 Collectivités du Pacifique : un océan de potentiel

Les Collectivités de l'outre-mer français du Pacifique sont au cœur de la zone géostratégique du XXI^e siècle. C'est pourquoi, à l'initiative de l'Association des CCI des outre-mer (ACCIOM) et de la Fédération des entreprises d'outre-mer (FEDOM), les différentes représentations du monde économique des 3 COM (CCI, MEDEF, CGPME) ont jugé opportun, dans un élan commun, de mettre en lumière l'ensemble de leurs potentialités. Une conférence a ainsi été organisée le 5 novembre dernier à l'Assemblée nationale sur le thème « Les enjeux économiques et stratégiques de l'outre-mer français du Pacifique : Nouvelle-Calédonie, Polynésie française et Wallis-et-Futuna, terres de valeurs, océan d'avenir ». Recherche, innovation, minerais, énergies fossiles, potentiels immenses liés à la mer : les richesses des COM, de portée aussi bien locale et nationale, qu'internationale, ont été présentées à un public de députés et de décideurs.

En savoir plus : www.cci.nc/conferencecom2014

2^e édition du Florilège des enseignes calédonniennes : les lauréats dévoilés !

L'Alliance Champlain, organisateur du concours en partenariat avec la CCI et la CMA, a procédé le 23 octobre dernier à la remise des distinctions de ce concours qui valorise la créativité et l'imagination des commerçants et artisans dans le choix du nom de leur enseigne. C'est la laverie Histoire d'eau qui remporte cette seconde édition.



Les autres enseignes distinguées sont : l'entreprise de gardiennage d'animaux Au pays du chat perché, la Pâtisserie Césibon, le taxi boat vers l'îlot Ténia Bouts d'brousse, et la papeterie Pot d'Colle.

Plus d'infos : Tél. 24 11 59 - www.alliance-champlain.asso.nc

Des bureaux disponibles à la pépinière Espace performance

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

Espace performance à Nouméa - Tél. 24 31 05 / esp@cci.nc

RÉSULTATS DU CONCOURS 2 PUB



Les résultats du Concours 2 pub, organisé par France télévisions publicité et NC 1^{ère}, en partenariat avec la CCI-NC, le MEDEF-NC et la CGPME-NC, ont été annoncés le 21 octobre dernier. Dans la catégorie des annonceurs diffusant déjà des publicités à la télévision, le 1^{er} prix a été décerné à Cellocal pour

le spot de son produit Nuage, le 2^e prix à la GBNC pour le spot d'Amigo et le 3^e à Arbo fruits pour le spot sur le Bunchy top. Ils remportent respectivement 800 000 F, 600 000 F et 400 000 F d'espaces publicitaires sur NC 1^{ère}. Concernant la catégorie des entreprises n'ayant jamais réalisé de communication audiovisuelle, c'est la société Sifrais qui se voit offrir une campagne d'une valeur de 1,2 million de francs sur le réseau NC 1^{ère}. La société Aedes system remporte quant à elle le coup de cœur avec 240 000 F d'espaces publicitaires. Toutes deux avaient également été récompensées aux Trophées de l'entreprise organisés par la CCI et *Les Nouvelles calédonniennes*.

En savoir plus sur www.nc1ere.nc

Les Tables d'hôtes du sud se forment

Financées par la province Sud et organisées par la CCI, les formations culinaires à destination des tables d'hôtes, des porteurs de projet et des petites structures sont bien plus que le rendez-vous des amoureux de la cuisine du terroir : rencontrer, fédérer, conseiller, partager et soutenir font partie intégrante des objectifs du projet. Et au programme cette année, un projet de création d'une charte qualité qui fédérera les Tables d'hôtes du Sud.

La dernière journée de formation culinaire de l'année, concernant les gîtes et tables d'hôtes, s'est déroulée mardi 7 octobre à la Ferme Auberge de la Pierrat à la Foa.

Dès 10 heures, une vingtaine de gérants de tables d'hôtes de la province Sud se sont retrouvés autour d'un grand plan de travail où les attendaient une centaine de produits frais. En quelques instants, chacun s'est mis au travail sous l'œil avisé de Gabriel Levionnois, gérant du restaurant Au p'tit café et également formateur culinaire. Ce dernier souligne « une véritable cohésion dans le collectif, résultat des conseils donnés et du lien créé lors des précédentes sessions ».

Paroles de cuisiniers

« On suit la formation culinaire pour rencontrer d'autres personnes qui font la

même activité que nous. Nous échangeons des recettes, des astuces de cuisine, on apprend des plats simples mais que l'on n'aurait jamais pensé faire », témoigne Marie-Georgette Kaouda, gérante de camping et table d'hôtes à la tribu de Oua Tom à 10 minutes de la Foa. Liliane Molho tient elle aussi une table d'hôtes dans laquelle les plats méridionaux cuisinés avec des produits locaux sont à l'honneur. Elle ajoute : « on a tous ici ce plaisir de partager et d'être ensemble. Ma façon de cuisiner n'a pas changé, mais elle s'est enrichie de produits que je ne connaissais pas, comme la papaye ou le corossol que j'intègre maintenant à mon style de cuisine ».

Le fruit d'une démarche collective

Dans l'après-midi, une table ronde a eu lieu qui a permis d'échanger sur les prémices de la création d'une charte qualité Tables

d'hôtes du Sud à mettre en place. Elle régira les conditions et critères pour intégrer ce collectif de tables d'hôtes. L'objectif : valoriser la qualité des prestations, c'est-à-dire proposer une cuisine chaleureuse, à base de produits locaux, répondre aux règles des bonnes pratiques d'hygiène, accueillir et partager des instants privilégiés avec les touristes mais également organiser et aménager la structure en adéquation avec l'activité.

LE RÉSEAU DES TABLES D'HÔTES DU SUD

- ApiKwvanThaï - La Foa - 76 62 02
- Auberge de la Pierrat - La Foa
La Pierrat - 89 94 89
- Aux délices des jumelles
Sarraméa - 43 46 65
- Chez Marie Georgette - La Foa
Oua Tom - 44 38 17
- Couleur Mangue - La Foa - 79 50 59
- Gîte Nekweta - Bourail
La Roche Percée - 78 40 26
- La petite ferme - La Foa
Pocquereux 44 34 05
- L'Effet Mer à Bourail
La Roche Percée - 97 68 49
- Les cases de Plum - Plum - 99 17 18
- Léopard home - Païta - 77 61 09
- Lodge Terre de soleil - Farino
76 19 80
- Pocquereux Randonnées - La Foa
Pocquereux - 95 02 15

Plus d'information
sur les Tables d'hôtes du Sud :
Christian Tillon, accompagnateur
itinérant touristique à la CCI
Tél. 24 31 15/c.tillon@cci.nc
www.cci.nc



Zoom sur les lauréats des Trophées de l'entreprise 2014

Les Trophées de l'entreprise 2014 ont montré combien les entreprises calédoniennes sont dynamiques et innovantes. Dans ce numéro, découvrez les 4 lauréats et les 2 trophées hors concours de cette nouvelle édition.



À travers la seconde édition des Trophées de l'entreprise, la CCI et *Les Nouvelles calédoniennes* ont souhaité promouvoir des réalisations, des initiatives, des résultats, des innovations, mais également mettre en lumière les femmes et les hommes qui impulsent l'énergie et font avancer l'économie du territoire. 115 entreprises ont participé dans les 4 catégories proposées : Environnement, Création d'entreprise, Innovation et dynamisme économique, Entreprise numérique. Deux trophées hors concours étaient également à l'honneur lors de la soirée de remise des prix du 2 octobre : ceux du Coup de cœur du jury et du Manager de l'année. 5 millions CFP de récompenses ont été partagés entre tous les finalistes, notamment grâce aux partenariats avec la BCI et le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

6

CASE CHALET CONCEPT

Des chalets qui s'intègrent à l'environnement calédonien
1^{er} prix du Trophée création d'entreprise

La jeune entreprise est spécialisée dans la fabrication, le montage et la commercialisation de chalets et villas en bois modulaires. La particularité de ces modules se trouve dans l'esthétique le concept reprenant la structure de la case, avec une base hexagonale, dans le but d'optimiser l'intégration des chalets dans l'environnement calédonien. Les avantages sont nombreux : la rapidité de montage, le peu de déchets sur site, l'esthétique et le coût. Il y a très peu de perte de matériaux et pas d'impact sur l'environnement.

Comment ont été accueillis en interne les Trophées de l'entreprise ?

Stéphane Dumoulin, gérant de Case Chalet Concept :
« Nous sommes 4 gérants et 6 employés. Gagner le Trophée de la création d'entreprise a été une récompense pour nous tous et la reconnaissance que notre projet est un beau projet. Et en externe, c'est également un argument auprès de nos clients, un gage de confiance et de crédibilité, notamment pour une entreprise qui a moins de deux ans. Nos fournisseurs nous ont félicités, ainsi que notre banque. Une belle reconnaissance ! »

Contact :

Tél. 35 46 10/78 00 23 / www.casechaletconcept.sitew.fr
Case Chalet Concept



L'équipe Case Chalet Concept au complet

BLUECHAM

Entre analyse spatiale et protection de l'environnement
1^{er} prix du Trophée entreprise numérique

Bluecham aide à la protection de l'environnement et à la gestion des territoires via un nouveau concept de *Geospatial Cloud Computing Environnemental*. Il s'agit d'une solution Web (Qehnelo) permettant d'accéder facilement et à moindre coût, à des bases de données et aux outils pour les analyser. Il a vocation à démocratiser l'usage de l'analyse spatiale au profit des collectivités publiques et des industriels miniers.

Exemples d'application : Bluecham travaille sur les images satellites pour en extraire des informations sur l'érosion de certains massifs, sur le recul de la mangrove ou encore l'évolution d'espèces végétales dans le grand sud. La société a participé à de nombreuses publications et présentations scientifiques et a obtenu des reconnaissances internationales. Son objectif est désormais de développer l'exportation de sa solution Web.



L'équipe Bluecham au complet

Ce trophée pourra-t-il vous aider dans votre activité ?

Didier Lille, directeur de Bluecham :

« Le Trophée entreprise numérique a permis de nous faire connaître davantage en local, et c'est la première fois que nous avons des retombées en communication aussi importantes. Parmi les 33 entreprises qui ont candidaté dans cette catégorie, cela a été une

très belle surprise d'être présélectionné, puis lauréat ! Ce trophée, c'est le résultat du travail de chacun et c'est pour cela que la récompense a été partagée au sein de l'équipe. »

Contact :

Tél. 28 97 96 - www.bluecham.net8

 et  Bluecham



Véronique Kérangouarec

RECY'VERRE

Une seconde vie pour le verre, recyclable à 100 % et à l'infini !
1^{er} prix du Trophée de l'environnement

Recy' verre s'occupe du traitement et de la valorisation locale du verre en le transformant en agrégats. Ce projet vise à sélectionner un déchet qui était auparavant enfoui, de le transformer en un produit innovant

et de l'utiliser sur le territoire. Cela permet de diminuer fortement son impact environnemental et économique, en favorisant une solution locale de réemploi, par exemple en sous-couche routière après broyage dans une installation adaptée.

Quelles réactions ont suscité votre trophée ?

Véronique Kérangouarec, gérante de l'entreprise :

« Toutes les retombées presse suite à la cérémonie de remise des prix ont véritablement valorisé l'activité de Recy' verre dans cette filière industrielle. Nous avons gagné en notoriété et en visibilité. De plus en plus de particuliers viennent nous déposer directement leur verre et un partenariat avec la CSP Fidélío a été mis en place. Ce qui nous permettra de collecter plus de volume de verre. »

Contact :

23 rue Bourdinat, Nouméa - Tél. 75 66 18

 Recy'Verre



L'équipe Sifrais au complet

SIFRAIS

Des produits frais de qualité sous une marque calédonienne
1^{er} prix du Trophée innovation et dynamisme économique

Sifrais a créé la marque calédonienne VIV qui propose toute une gamme de produits frais de qualité, conditionnés localement. Ce type de produits était généralement importé, ou bien n'existait pas sur le

territoire : pizzas fraîches, sandwichs club frais... Le fil conducteur est de proposer aux Calédoniens des produits frais, sans ajouts de colorants ni conservateurs avec emballage hermétique.

Quel impact espérez-vous que ce trophée aura sur votre activité ?

Gilles Lecoindre, directeur de Sifrais:
 « L'impact est déjà très positif pour l'image de la société. Beaucoup de clients nous ont appelés pour nous féliciter et notre banque nous a également proposé une aide pour nos financements. C'est une belle récompense pour le travail qui a été mené, mais également une action de cohésion interne qui fédère nos équipes. »

Contact :

Tél. 44 89 99 – www.sifrais.nc

AEDES SYSTEM Le Coup de cœur du jury

3^e prix de la catégorie environnement, Aedes System, représenté par Thierry Suviri, a reçu le Trophée Coup de cœur du jury récompense une entreprise ayant concouru dans l'une des quatre catégories qui s'est démarquée de par son originalité, sa performance, son projet de développement et qui a retenu l'attention du jury.

La société développe et commercialise des dispositifs de lutte contre les gîtes larvaires, fabriqués à partir de pneus usagers broyés et auxquels est ajouté un agglomérat. Ces dispositifs sont ensuite placés dans les gouttières. Un brevet a été déposé auprès de l'INPI.



L'équipe Aedes system au complet

Contact :

Tél. 76 71 69 – aedes.system@gmail.com

HENRY CALONNE élu manager de l'année

Ce trophée récompense une personnalité qui, au travers de ses actions, a contribué de manière favorable à l'économie de la Nouvelle-Calédonie. Le lauréat a été évalué et désigné par ses pairs. Henry Calonne, directeur de Socalait, a été choisi pour son dynamisme, son travail en faveur de l'emploi jeune (fort taux d'embauches d'apprentis), et sa politique environnementale (mise en place d'études sur l'économie d'énergie). Il a également travaillé pour l'amélioration continue des compétences de ses salariés (Formation professionnelle continue, 400 cadres, et des formations à l'extérieur du territoire) et pour le développement visant à défendre l'industrie locale de la Nouvelle-Calédonie.



Henry Calonne, lors de la soirée de remise des trophées, entouré par Jennifer Seago, vice-présidente de la CCI, et Philippe Demazel, directeur général des Nouvelles calédoniennes.

Rendez-vous dans le *CCI Info* du mois de décembre pour découvrir les entreprises ayant obtenu les 2^e et 3^e prix dans chacune des 4 catégories.

Retrouvez l'ensemble des résultats du concours sur www.cci.nc page Trophées de l'entreprise.

L'UNIVERS LAVAZZA AU BUREAU COMME À LA MAISON



Un peu... + beaucoup... ++ passionnément +++

LAVAZZA

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

 Lavazza NC
www.lavazza.nc

*prix du XV 2.0 L 16V 150 CV - Photo non contractuelle - courtoisier



SUBARU / LA FIABILITÉ TOUT TERRAIN



Gamme tout terrain à partir de 2 990 000 F*



SUBARU

 **ALMAMETO**
AUTOMOBILES - TÉL. : 41 40 67

Bourail : Profil pacifique - 46 52 50 / Koumac : YC Locations - 99 08 30 / Poindimié : Parkauto - 77 66 29

Disparition de Pierre Alla



Directeur général de la SLN de mars 2006 à décembre 2012, avant d'être nommé président du Conseil d'administration au 1^{er} janvier 2013, Pierre Alla a été une figure importante de l'économie calédonienne. Sa récente et tragique disparition endeuille le monde de la mine et de la métallurgie dans lequel il a joué un rôle capital. La CCI-NC tient à lui rendre hommage et partage

l'affliction de la direction générale et du personnel de la SLN. Elle adresse également ses condoléances à l'ensemble de sa famille.

Vive la production locale !

10

La société Soval achète et transforme depuis 2009 les matières premières fournies par le Groupement agricole des producteurs de la côte Est (GAPCE) : fruits, miel, café, vanille. Ces matières premières proviennent en majorité des tribus de la Côte Est. Elles sont ensuite transformées dans le laboratoire situé à Poindimié. Les consommateurs retrouvent ainsi miels, confitures et café 100 % locaux de la marque Hoïa dans plus de 200 points de vente en Nouvelle-Calédonie. La marque Hoïa véhicule des valeurs de tradition, de rattachement à la terre, de relation à la population et de valorisation de la production locale. En plus de ces produits qui fleurent bon la tradition, Soval produit et commercialise également d'autres marques : Café de la Saoui, Café Gourmet et Café calédonien. Avis aux amateurs : les produits Soval sont présents dans tous les supermarchés et commerces de proximité !

Pour en savoir plus :
Soval SARL – BP 4206 – 98847 Nouméa cedex
Tél. 76 87 52 - commercial.soval@gmail.com



Opérateurs miniers : pensez à la tomographie électrique !



Créé en 2005 par Cécile Savin, docteur es géophysique, le bureau d'études Geophysical se positionne comme le précurseur de la mise en œuvre de la tomographie électrique (Electrical resistivity tomography - ERT-2D) appliquée à la prospection minière nic-

kélifère – latérites et saprolites – des massifs ultrabasiques de Nouvelle-Calédonie. Le recours à cette méthode géophysique ERT, en amont des sondages, permet aux opérateurs miniers de localiser et de caractériser la géométrie des horizons d'altération potentiellement minéralisés et ainsi d'optimiser et de valoriser les futures campagnes de sondage. Utilisée *intelligemment*, l'ERT permet donc de réduire considérablement les coûts de prospection. Sans impact environnemental, uniquement déclarative auprès de la DIMENC (contrairement aux sondages soumis à autorisation avec un délai de 6 mois), l'ERT peut aussi être utilisée dans le cadre des activités minières transverses : hydrogéologiques et environnementales (ex : implantation des piézomètres), géotechnique (ex : mise en place et suivi des vers), structurales (ex : guide de la minéralisation)... À noter qu'une seule et même campagne géophysique peut permettre de répondre à tous ces objectifs.

Plus d'infos : Géophysical - Tél. 27 12 15 ou 77 30 03
www.geophysical.nc

Les Nickels de l'initiative : 14 lauréats !

Vendredi 3 octobre, le jury de la 22^e édition des Nickels de l'initiative a décerné les prix à 14 lauréats. Parmi eux, l'association calédonienne d'astronomie qui se dotera d'un télescope géant et mobile (le Dobson 600), Battuk'A Kaméré, une troupe de percussions œuvrant « à l'épanouissement des jeunes à travers des activités ludiques et créatives », Nicolas Brignone qui a pour objectif de participer aux jeux paralympiques de Rio en 2016, ou encore l'association Cosmos qui lance un projet écocitoyen dans le quartier de Montravel afin de sensibiliser les habitants à la propreté de leur environnement.

Les 14 lauréats retenus se partagent 5 millions de francs sous forme de bourses. Avec cette cuvée des Nickels de l'initiative 2014, ce sont 238 projets qui ont ainsi été aidés par la SLN depuis l'origine de son programme de mécénat pour un total de 110 millions de francs distribués.

En savoir plus :
www.sln.nc/les-nickels-de-linitiative



Les Olives à nous

Depuis le 14 février 2014, les amateurs d'olives peuvent satisfaire à la fois leur sens de la vue, leur odorat et leurs papilles avec le stand Les Olives à nous de Valérie et Bernard Giacosa, installé au marché de la Moselle à Nouméa. C'est en constatant l'absence d'olives non industrielles sur les marchés calédoniens et pour retrouver les saveurs et les couleurs de ces goûteux produits, que le couple s'est lancé dans l'aventure. Les olives sont donc importées brutes en fûts – en provenance de France, du Maroc, d'Espagne, d'Israël et de Grèce – pour être ensuite savamment transformées par Valérie et Bernard dans leur laboratoire. C'est ainsi que sur l'étal du marché de Nouméa (exclusivement), les particuliers et de nombreux restaurateurs viennent faire leurs emplettes : olives noires, vertes, violettes, picholines... agrémentées de diverses aromates : ail, persil, basilic, herbes de Haute-Provence, citron, fenouil... À découvrir pour un voyage au pays du goût !

Les Olives à nous – Marché de la Moselle – Tél. 79 08 10/77 93 01



© Les Olives à nous

Les pros des sports aquatiques !



Quand deux maîtres nageurs de profession, Romain Duplenne et Richard Romero, se réunissent autour des sports aquatiques, c'est Aquanea qui voit le jour. Leur société combine plusieurs activités autour de l'univers de l'eau. Représentant de la marque Aquatix, leader mondial en produits d'aquafitness, Aquanea propose aux particuliers ainsi qu'aux professionnels différents modèles d'aquabike, des tapis de marche aquatique et bien d'autres matériels et accessoires. Sans oublier du matériel de rééducation. Les 2 gérants donnent aussi des cours d'aquabike, d'aquagym (et autres aqua...) pour particuliers, en partenariat avec le centre aquatique régional de Dumbéa et également à domicile pour les groupes. Autre activité, événementielle cette fois : Romain et Richard proposent aux entreprises, CE ou groupes, des journées de cohésion qui combinent sortie en catamaran et activités liées aux sports nautiques.

Pour en savoir plus sur les nombreuses offres d'Aquanea :
tél. 82 04 02/85 34 37
contact@aquanea.nc - www.aquanea.nc
Aqua Nea

Les arts de la table : incontournables !

Vaisselle pro à Kaméré est une boutique spécialisée dans les arts de la table. Particuliers comme professionnels y trouvent de quoi dresser de belles tables et cuisiner. Batteries de cuisson, coutellerie (avec un très grand choix de couteaux japonais et de boucherie), plaques à rôtir, couverts, verres... Quant aux professionnels de la restauration, ils seront sans aucun doute intéressés par

une nouveauté offerte par la boutique : une personnalisation de la porcelaine au nom du restaurant.

Vaisselle pro
28 rue Raphaël Pidjot
(à côté du snack Johedy) – Kaméré
Tél. 29 18 28
www.jeco.nc/vitrines/vaisselle-pro -



LES JUNIORS DE L'INITIATIVE



Initiative NC consent aux promoteurs, sur l'ensemble du territoire, des prêts d'honneur affectés à la constitution de l'apport personnel de ces derniers.

Ces prêts sont consentis sans garanties et sans intérêts ni frais d'aucune sorte (de l'instruction au suivi post-crédation).

Afin de soutenir les jeunes entrepreneurs, Initiative NC et le dispositif DomCréation leur ont dédié leur rendez-vous annuel des créateurs et partenaires, le 2 octobre dernier. À cette occasion a eu lieu une remise de prix récompensant 3 jeunes créateurs :

- le prix Développement DomCréation doté d'un voyage en métropole (afin de participer au concours national) a été remporté par Orit Ganama pour son laboratoire de fabrication de cupcakes - CupcakesMania NC,
- le prix Emergence DomCréation, doté d'un pack communication offert par NCGRAPH, a été attribué à Julien Ollivier pour son procédé innovant de pose de clôtures automatisées,
- le prix Junior Initiative NC correspondant à une tablette numérique 3G offerte par l'Observatoire du Numérique a été octroyé à Giacomo Vico pour son atelier de montage/démontage de pneus sur Ouégoa.

Félicitations à ces jeunes entrepreneurs qui construisent aujourd'hui l'économie calédonienne de demain !

En savoir plus : Initiative NC - Tél. 24 40 14
contact@initiative-nc.com / www.initiative-nc.com

Hisseo fait revivre les vieilles voiles



Pendant 2 ans, Gwénaële Uzenat a effectué un travail de sensibilisation auprès des marinas, des bases nautiques, des voileries et des particuliers, avec un seul message, « ne jetez plus vos vieilles voiles, nous les recyclons ». Et c'est ainsi qu'est né Hisseo.nc en 2014, avec en stock une matière première précieuse et des mains d'artiste qui offrent une 2^e vie aux voiles en créant sacs (à mains, de plage, etc.), et autres accessoires tels poufs ou coussins. Lors des championnats

du monde juniors d'escalade en septembre dernier, Hisseo.nc a fourni 70 sacs à pof (qui contiennent la fameuse magnésie) à la Fédération d'escalade de Nouvelle-Calédonie. Une belle idée de recyclage pour les voiles de kite qui colorent le lagon. **Avis aux boutiques :** Hisseo.nc est à la recherche de points de vente dans l'univers du tourisme, afin de mieux diffuser ses produits. Gwénaële travaille également sur commande et sur mesure.

En savoir plus : Hisseo.nc - Tél. 98 75 66 / hisseo.nc@gmail.com

Les 15 ans de l'Adie

En 15 ans de présence sur le territoire l'Association pour le droit à l'initiative économique a octroyé près de 6 500 microcrédits pour un montant de plus de 3,4 milliards de francs. Plus de 1 000 prestations d'accompagnement sont réalisées chaque année. Pour fêter son anniversaire, l'Adie a organisé un concours interne afin de mettre en lumière des réussites significatives. Le trophée Azulis Capital du développement Humain a ainsi été décerné à Vanessa Juillerac - entreprise Bonbon de miel (activité de fabrication d'articles textiles, habillement et ameublement pour enfants) à Nouméa. C'est Julius Pertersen de l'entreprise Iles des Pins plaisance (excursion nautique et restauration sur îlots) qui a reçu le trophée BCI du développement économique. Et enfin le trophée SLN du développement Durable a été décerné à Pierre Hnawia - entreprise Hnawia Pierre (ramassage des canettes aluminium à Lifou). Les vainqueurs de ce concours régional sont qualifiés pour participer au concours national qui se déroulera au 1^{er} trimestre 2015 à Paris. Bravo à ces entrepreneurs !



En savoir plus : Adie - Tél. 26 29 90 - www.adie.org

Les géomaticiens du territoire sous les projecteurs

ESRI, éditeur du logiciel ArcGIS, leader mondial des Systèmes d'Information Géographique (SIG), a tenu un forum spécial Nouvelle-Calédonie, le 30 octobre dernier à Nouméa. La Nouvelle-Calédonie rassemble en effet de nombreux utilisateurs du logiciel ArcGIS dans les domaines variés de l'environnement, l'aménagement du territoire, la mine, le transport, l'énergie, les télécommunications... ESRI et son partenaire local Magis ont souhaité cette année récompenser ces géomaticiens et les réunir pour un partage d'expériences. Les dernières nouveautés ont été également présentées. Office, Mobile, Cloud : pour une entreprise, il n'a jamais été aussi facile d'accéder à tout moment à l'information géographique dont elle a besoin, de l'analyser et de la mettre à jour. Par ailleurs, la société ESRI France a rendu hommage au travail de la communauté géomatique de Nouvelle-Calédonie lors de sa conférence annuelle en France. Damien Buisson, chef du service de la géomatique et de la télédétection du gouvernement, a reçu le prix SIG 2014 Esri France.

En savoir plus : Magis - Tél. 25 96 86 / www.magis.nc



Des macarons passionnément gourmands !

Nadine et David Chataignon ont ouvert Passion macarons en novembre 2013 en face du collège de Tuband. Seule boutique sur le territoire à offrir exclusivement cette petite douceur, elle affiche un succès fulgurant. Rencontre.



14

Difficile de ne pas se laisser séduire par tous ces petits gâteaux multicolores, généreusement mis en avant dans un décor design et fonctionnel dans le but de sublimer le macaron. Pour Nadine et David Chataignon, Passion macarons est le résultat d'un concours de circonstances conjugué avec un choix de vie et de santé. « En cherchant du travail, on m'a proposé de racheter une pâtisserie et j'ai accepté », raconte le gérant. Pourtant, après douze ans en tant que patron d'une boulangerie-

pâtisserie, remonter une entreprise n'était pas prévu au programme de cet artisan, lors de son installation à Nouméa.

Et pourquoi des macarons ? « Je suis allergique à la farine et ma femme intolérante au gluten. Il fallait donc trouver un produit qui nous permette de continuer notre activité sur plusieurs années. D'où l'idée du macaron. De plus, c'est un produit qui n'est pas encore connu de tous sur le territoire... C'était donc un véritable challenge de le faire découvrir. » Autre facteur important :

le choix du rythme de vie. « Nous souhaitons concilier travail et vie familiale, loin de la cadence des boulangeries-pâtisseries. » Pourtant, la boutique a connu un tel succès qu'après plusieurs mois de travail, le couple a finalement décidé d'embaucher un salarié.

Mêler bon goût et qualité

Dans son laboratoire, David Chataignon confectionne une gamme de vingt-cinq parfums qui varie selon les arrivages et les produits de saison. En effet, en plus de rechercher la qualité et le goût, l'un des principaux objectifs des gérants est que leurs macarons soient sains. Ainsi, ils n'utilisent que des ingrédients naturels (menthe fraîche, chocolat...) pour fabriquer leurs macarons, sans aucun arôme

artificiel, ni conservateur. Par ailleurs, les produits sont garantis naturellement sans gluten, ce qui a de quoi réjouir tous ceux qui y sont intolérants. « Au début, les clients étaient hésitants et goûtaient timidement. Certains n'en avaient jamais vus ni mangés. Aujourd'hui, la clientèle s'est véritablement diversifiée et le produit plaît », explique le patron.

À la pointe de la technologie et de l'écologie

Afin de gagner en efficacité sans négliger la qualité pour réaliser ses recettes, David Chataignon s'est doté de machines à la pointe de la technologie et uniques sur le territoire. Initiative écocitoyenne, le couple d'artisans a mis au point un système de recyclage des emballages qui permet d'éviter le gaspillage. Lors du premier achat, le packaging est ainsi facturé au client à son prix d'achat ; ce dernier pouvant être réutilisé pour les achats ultérieurs. Quant aux verrines, elles sont consignées. « Nous les facturons au moment de la vente, puis la caution est rendue au client lorsqu'il les ramène à la boutique. » « Du simple bon sens » pour ce chef d'entreprise.



BCI net
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 Cédulière 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 - Riote n° 0 015 479 001

Contact :

Passion macarons
33, rue Louis Boucher - Tuband
Tél. 28 31 21
passionmacaronsnc@gmail.com

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

Vivez un séminaire d'exception au Complexe Château Royal

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



Le Salon Iroué (350 m2)



Le Salon Kouaré (83 m2)



Le Salon Améré (52 m2)



Menu Affaires au Taom

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

Formule 2 plats à **3900** francs

Formule 3 plats à **4900** francs

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

Réservation au : 29 64 20



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

Païta : la technopole du sud

Du foncier plus accessible qu'à Ducos, de grands terrains et la proximité des axes routiers : trois atouts qui séduisent les chefs d'entreprise prêts à déployer leurs activités en périphérie. À Païta, les trois zones que sont la Ziza, la Zico et la Zipad dessinent les prémices d'une véritable technopole.

Au départ, il y a eu la Ziza. Le projet, financé par un contrat d'agglomération (État/province Sud/commune), a été initié à la fin des années 1990 par la municipalité de Païta afin d'anticiper l'engorgement de Ducos et le manque de foncier. Et offrir également une alternative aux chefs d'entreprise en créant de l'activité sur la commune. Il regroupe aujourd'hui vingt-huit entreprises qui relèvent, pour l'essentiel, des secteurs du secondaire et du tertiaire. Parmi elles : les Chalets de Païta, Azur Piscines, CFP Païta, Cocoge Distribution et la quarantaine animale. « *Le projet d'un pôle agricole est en réflexion, lequel regrouperait le marché de gros, le dock des engrais et les services administratifs de la Chambre d'agriculture*, explique Willy Gatuhau, premier adjoint au maire de Païta. *Il est également prévu d'y installer la quarantaine végétale. Dans un deuxième temps, l'idée serait de regrouper en un même lieu tout ce qui a trait à l'élevage (Upa, etc.)*. » Preuve que la zone séduit, la création et le développement de la Ziza

ont fait des émules sur la commune et deux opérations privées y ont vu le jour. Lancée en 2006, la Zico, projet de zone industrielle et commerciale, a émergé juste en face de la Ziza. Forte d'environ 76 lots, elle abrite désormais Caltrac, Les Briconautes et Switi pour ne citer qu'eux. Un engouement qui s'explique par le prix et la disponibilité du foncier, la superficie des terrains et la proximité des axes routiers. « *Aujourd'hui, un à deux lots sont encore à la vente* », assure Willy Gatuhau.

Une situation stratégique

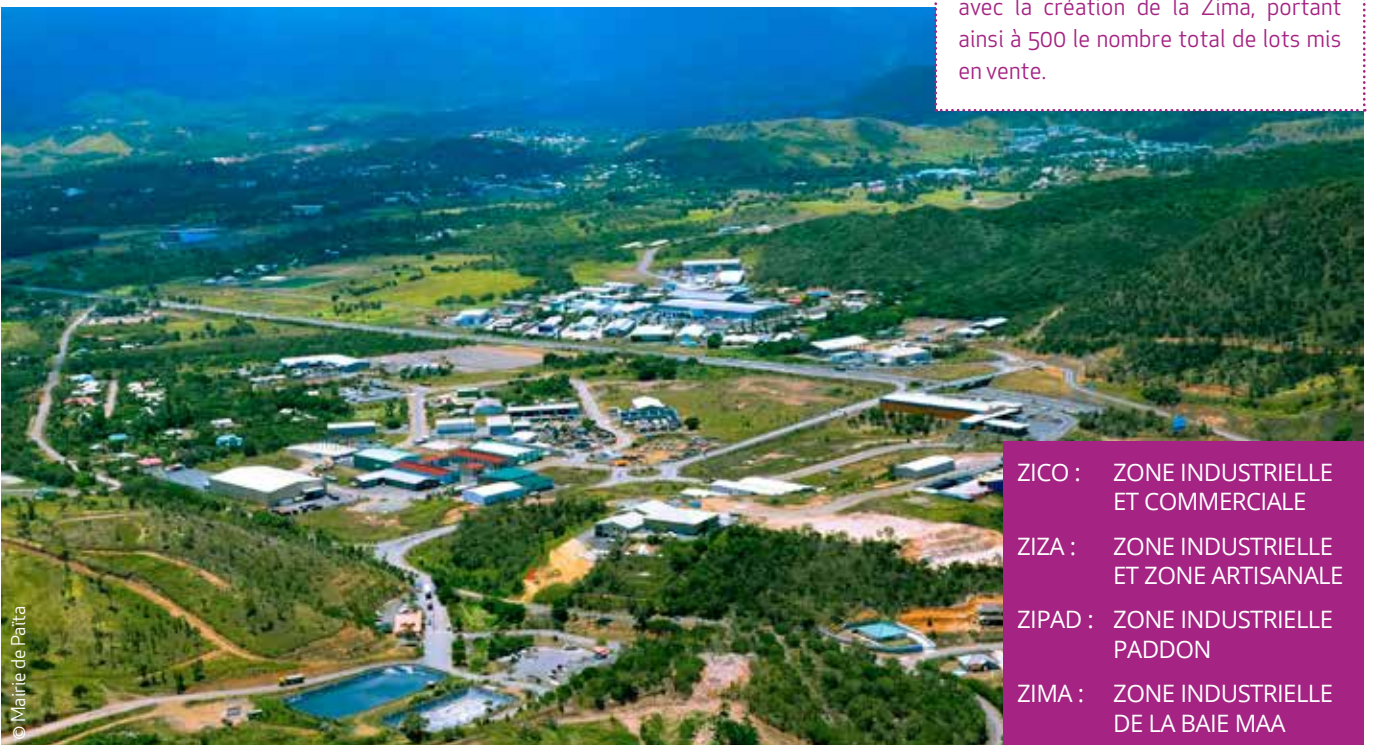
La dernière-née, la Zipad, a été livrée en mai 2013. À son actif, quatre-vingts lots, allant de 20 ares à 15 hectares, entièrement terrassés et plats, dont une trentaine reste en vente. Sur la petite soixantaine d'entreprises déjà implantées, la majorité exerce dans le secteur du bâtiment. Ce succès, Hugo Raab, directeur de Caillard & Kaddour, agence chargée de la commercialisation de la Zipad, le justifie en quelques mots : « *Un foncier à des prix*

avantageux, une situation géographique stratégique, entre le port et l'aéroport, avec une desserte directe depuis la Savexpress et un potentiel de développement qui, à terme, formera avec la Zico et la Ziza une véritable technopole, vecteur de synergie économique ». C'est là que la société Le Froid, à l'étroit dans ses murs, a débuté la construction de son dock logistique car « *une fois qu'il sera achevé, tout sera livré et stocké à Païta. Et, à plus long terme, le terrain accueillera une unité de fabrication ultra moderne avec un label écologique très fort (recyclage, traitement des eaux, etc.)* », ajoute Hugo Raab.

16

BIENTÔT LA ZIMA ?

Une centaine d'entreprises sont en cours d'installation ou déjà installées sur la Ziza, la Zico et la Zipad. Afin de répondre à une demande croissante et d'endiguer l'engorgement de la capitale, la mairie de Païta nourrit le projet d'une extension dans la continuité de la Zipad avec la création de la Zima, portant ainsi à 500 le nombre total de lots mis en vente.



© Mairie de Païta

- ZICO : ZONE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE
- ZIZA : ZONE INDUSTRIELLE ET ZONE ARTISANALE
- ZIPAD : ZONE INDUSTRIELLE PADDON
- ZIMA : ZONE INDUSTRIELLE DE LA BAIE MAA

Fin de l'industrie automobile australienne



Faute d'avoir su s'adapter à un marché mondial hautement concurrentiel et malgré les quelque 2 500 milliards XPF d'aide publique injectés dans le secteur entre 1997 et 2012, l'industrie automobile australienne est condamnée. Ford, Holden et Toyota ont annoncé la fermeture de leurs dernières usines en 2017. Selon la commission de la productivité, ce ne sont pas moins de 40 000 emplois directs et indirects qui devraient disparaître. Le gouvernement a prévu un soutien de 25,3 milliards XPF en faveur des sous-traitants et assure travailler sur un « plan de transition ciblé et efficace permettant la reconversion de tous les travailleurs ».

Fidji de retour dans le camp des démocraties

Sans grande surprise, l'autoritaire mais néanmoins populaire Franck Bainimarama, à la tête d'un gouvernement militaire non-élu depuis son coup d'État de 2006, vient d'être « légitimé » par les urnes dans sa fonction, son parti remportant près de 60 % des suffrages. Ce « retour à la démocratie », attendu (et surveillé) par la communauté internationale, ne devrait pas manquer d'avoir rapidement des effets positifs sur l'économie de Fidji avec la levée des sanctions et la régularisation des relations internationales.

LE VANUATU MET LE CAP SUR LA CROISIÈRE

Une récente étude financée par la société Carnival Cruise Australia, le gouvernement australien et une organisation membre du World Bank Group (IFC), a montré que le tourisme de croisière rapportait plus de 2,8 milliards XPF au Vanuatu chaque année et fournissait de l'emploi à environ 3 000 personnes. En précisant notamment la nature et les montants des dépenses effectuées par les croisiéristes lors de leur passage, elle a permis d'identifier les moyens d'augmenter ces dernières, autant par le développement de nouvelles offres que par l'amélioration des produits et services existants.



LES PRODUCTEURS DE VIANDE KIWIS SONT COMBLÉS



Alors que les prix des produits laitiers baissent de façon continue et préoccupante, ceux de la viande au contraire sont en hausse. Mieux, la filière bénéficie d'une météorologie particulièrement propice cette année, ainsi que d'un taux de change favorable. Ainsi, la Nouvelle-Zélande tire-t-elle profit de façon optimale de la bonne santé du marché mondial (+ 3,4 % cette année, + 4 % prévus l'an prochain), à tel point d'ailleurs que, malgré une production qui devrait baisser de 3,6 % en volume l'année prochaine (reconstitution des cheptels), elle devrait croître de 9,4 % en valeur.

De nombreuses privatisations prévues en Papouasie-Nouvelle-Guinée

Le Premier ministre papou, Peter O'Neill, vient d'annoncer vouloir réformer profondément le rôle de l'État dans les affaires, expliquant que la privatisation de nombreuses entreprises publiques est « la seule manière de lutter contre le gaspillage, l'inefficacité et la corruption qui sévissent depuis l'indépendance ». Il a ajouté : « Dans le cadre d'un nouveau partenariat public-privé (PPP), le gouvernement va se recentrer sur les prestations des services de base et laisser au privé ce qui peut l'être ». La mise en vente récente de 49 % du capital de la compagnie aérienne nationale Air Niugini se veut ainsi la première d'une longue série de privatisations.

Le « bitcoin » sort du monde virtuel en Australie



Avec « Swipe », première carte de débit en bitcoin lancée par l'entreprise CoinJar, la fameuse monnaie numérique fait son entrée dans le monde réel. Inventé en 2009, le bitcoin, bien qu'encore mal connu du grand public, n'en connaît pas moins un développement important dans le monde des affaires. CoinJar déclare notamment avoir procédé à 50 millions AUD (4,15 milliards XPF) de transactions en bitcoins avec 30 000 clients au cours des douze derniers mois. Pourtant, le Trésor public australien ne reconnaît pas le bitcoin comme une monnaie et a rappelé il y a peu qu'il serait traité comme un bien et donc soumis à l'impôt sur les plus-values.

Dans le nord, la société PPN (re)plante le décor...

Créée en 2003 sous le nom de Pépinière de la Néa, PPN – pour Production et prestation de natives – est aujourd’hui une société spécialisée dans la production d’espèces endémiques et la revégétalisation. Rencontre avec Julia Ravillon, sa fondatrice.

L’histoire de PPN commence il y a onze ans. Diplômée d’un BTS d’agronomie tropicale, Julia Ravillon décide de venir s’installer dans le nord avec son mari, originaire de la région. « À cette époque, la province Nord était à la recherche de pépiniéristes pour s’occuper d’arbres fruitiers, raconte-t-elle. Nous avons donc créé la Pépinière de la Néa à Koné, qui s’est par la suite spécialisée dans la production de plantes endémiques. »

De la pépinière endémique à la société de revégétalisation

Au fil des années, les missions de la pépinière vont s’élargir, au point que les gérants décident, fin 2013, de lui donner un nouveau nom : SARL PPN.

Aujourd’hui, ses activités sont très variées et couvrent à la fois les champs de la production et de la sauvegarde d’espèces endémiques menacées, mais également celui de la revégétalisation des sites miniers. « Nous organisons régulièrement des campagnes de récoltes afin de récupérer les semences et boutures directement sur les massifs. Ces espèces sont ensuite cultivées,

et replantées l’année suivante », précise Julia Ravillon. Au total, ce sont près de 80 000 plants produits chaque année pour 70 espèces issues des différents milieux (forêt sèche, humide, maquis minier...), dont une trentaine endémiques.

Mais les missions de PPN ne s’arrêtent pas là et l’entreprise intervient aussi dans la préparation des chantiers (débroussaillage, défri-chage...), leur entretien et leur protection face aux prédateurs nuisibles. « L’installation de clôtures est partie intégrante de notre travail quotidien. Elle permet d’éviter la destruction des plants par les cerfs, les cochons sauvages ou encore les rats », explique la responsable. Enfin, les équipes destinées à l’hydroseeding (projection d’un mélange d’eau, d’engrais et de semences) participent activement à la revégétalisation des talus et à la lutte contre l’érosion des massifs miniers.

Une aventure qui marche

Onze ans après le début de l’aventure, la SARL PPN n’a plus grand-chose à voir avec la petite pépinière de ses débuts. Désormais, ce sont plus de trente personnes qui



œuvrent au quotidien pour la réussite de l’entreprise. Parmi elles, des pépiniéristes, des ouvriers et techniciens spécialistes de revégétalisation, des chefs d’équipes, des secouristes, mais également des personnes en charge des tâches administratives se répartissent le travail au sein de deux sites : Koné et Touho. Par ailleurs, le nombre de clients ne cesse d’augmenter. « Au départ, nous travaillions essentiellement pour KNS, mais aujourd’hui notre panel de clients s’est diversifié. Nous réalisons des chantiers pour d’autres groupes miniers comme NMC ou la société Ballande, mais également pour la province Nord et certaines mairies, précise Julia Ravillon. Par ailleurs, nous collaborons également avec la province Sud pour un projet de mangrove à Ducos en appel d’offres. » Les plantes de la pépinière ont encore de beaux jours devant elles...



Contact :

Sarl PPN – 2940 avenue du Lapita
Tél. 42 49 99
jravillon@ppn.nc/www.ppn.nc

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Votre Honda CRV à 3 895 000 XPF Hors frais de mise à la route en crédit affecté pour **64 917 XPF par mois** hors assurance facultative (1) pendant **36 mois** pour une première échéance à 30 jours - après un apport de 1 558 000 XPF. **Montant total dû 2 337 000 XPF** hors frais de dossier. **Taux annuel effectif global fixe : 0%.**

Votre HONDA CRV à TAUX CRÉDIT **0%**



Photo non contractuelle. Voir conditions en concession.

REPRISE POSSIBLE
DE VOTRE ANCIEN
VÉHICULE*

(1) Le montant de l'assurance facultative emprunteur varie en fonction de l'âge et du type de garanties. Pour un prêt de 2 337 000 XPF, sur une durée de 36 mois, cette assurance représente pour un assuré de moins de 60 ans (sous réserve des conditions d'éligibilité) un coût total de 84 132 XPF sur la durée du prêt; un coût mensuel de 2 337 XPF qui s'ajoute à chaque échéance de remboursement; un Taux Annuel Effectif de l'Assurance de 0%. Cette assurance couvre le Décès, la Perte Totale et Irréversible d'Autonomie, et l'Incapacité Temporaire Totale de Travail.

Si vous adhérez à notre assurance facultative Garantie Emprunteur, le coût maximal de la cotisation à ajouter au montant de votre mensualité est de 3 888 XPF. - Assurances facultatives emprunteur GENWORTH. Adhésion selon critères d'éligibilité, conditions et exclusions disponibles sur demande Genworth Assurances, nom commercial des succursales françaises de FACL & FICL (RCS Nanterre 479 311 979 & 479 428 039) - Tour Franklin - TSA 73100 - 92919 Paris La Défense Cedex. Financial Assurance Company Limited (FACL) & Financial Insurance Company Limited (FICL), sociétés d'assurance vie et dommages immatriculées au Royaume-Uni sous les n°4873014 et 1515187 - Building 11, Chiswick Park, Chiswick High Road, Londres, W4 5XR, Royaume-Uni - Autorité de contrôle : Financial Services Authority - 25 The North Colonnade, Canary Wharf - Londres - Royaume-Uni.

Offre réservée aux particuliers sur véhicules en stock et pour tout bon de commande signé dans la limite de validité de l'offre sur 36 mois, valable du 03/11/2014 au 30/11/2014 pour la commande du véhicule identifié plus haut chez SGIA (RIDET 0235085.002) et NORD MOTORS (RIDET 0827626.002) sous réserve d'acceptation par le prêteur. Intérêt du crédit sur 36 mois pris en charge par SGIA. L'emprunteur bénéficie d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la signature de l'offre de financement, réductible jusqu'à 3 jours en cas de demande de livraison immédiate.

SGIA et NORD MOTORS ORIAS 14001181 n'ont pas de pouvoir décisionnaire quant à l'octroi du financement. Ils travaillent à titre non exclusif avec (a) General Electric Financement Pacifique - SAS au capital de 4 094 631 000 CFP agréée en qualité de société de financement - Siège Social Centre commercial La Belle Vie- 224, rue J. Iékaewé- PK 6 - 98 895 Nouméa Cedex. 650 721 RCS Nouméa. Intermédiaire en assurance.

Community manager : un métier dans l'air du temps

Métier désormais devenu incontournable dans l'univers du web, le community manager fait également son apparition dans les grandes entreprises de Nouvelle-Calédonie. Quelles sont les missions remplies par ces spécialistes des réseaux sociaux numériques ?

À l'heure du numérique, impossible de ne plus être connecté, aussi bien dans la vie privée que dans la vie professionnelle. La présence des entreprises sur le web est de plus en plus importante pour leur développement et leur notoriété. Ce besoin est à l'origine de la création d'un nouveau métier : celui de community manager. Encore peu représenté sur le territoire, c'est pourtant un métier d'avenir au carrefour de l'informatique, du développement, du marketing et de la communication.

Selon une étude de l'Observatoire du numérique, Facebook comptabilise 126 000 comptes en Nouvelle-Calédonie. Autant dire que les Calédoniens sont bien présents sur la toile et que leur comportement vis-à-vis des marques et des entreprises s'est adapté aux médias sociaux. Ceci est une réalité que les entreprises doivent désormais appréhender. Le community manager est là pour apporter des solutions à celles qui veulent se mettre à l'heure du numérique et des réseaux sociaux.

Quel est le rôle du community manager ?

Le community manager – ou animateur de communauté web – est un spécialiste de la communication virale et communautaire. Chaque jour, il crée, anime et modère les pages, les profils ou les groupes des entreprises ou des institutions. Pour Nicolas Foby, community manager à l'agence de communication La Fabrik, bien comprendre le projet de l'entreprise est primordial. « La première étape consiste à déterminer l'objectif de l'entreprise lorsqu'elle se lance dans une stratégie digitale. Ensuite, nous choisissons ensemble les plates-formes sur lesquelles elle va se positionner. Bien que Facebook soit le réseau social le plus courant, il existe d'autres types de réseaux communautaires (LinkedIn, Twitter, Instagram...) qui peuvent parfois mieux correspondre à ses besoins ou à son domaine d'activité. » Vient ensuite le développement de la ligne éditoriale. « Cette

étape est très importante car elle permet de définir exactement ce qu'il faut mettre en avant et de quelle manière, que ce soit en termes de contenu ou de graphisme », précise Nicolas Foby. Un plan de communication est ensuite établi sur l'année, l'objectif étant d'intégrer la stratégie digitale de l'entreprise dans sa stratégie de communication globale.

« Être force de proposition »

Le suivi des réseaux sociaux peut être réalisé de différentes manières selon le poids et le budget que souhaitent investir les entreprises dans la communication digitale. Ainsi le community manager peut, soit être intégré à l'entreprise, soit gérer ses pages, buzz, ou encore like, en externe. Cependant, son métier nécessite une bonne connaissance de l'entreprise et de son langage. Par ailleurs, il se doit d'être vigilant pour modérer certains commentaires. Enfin, il doit faire preuve de créativité. « Pour mener à bien la stratégie digitale de l'entreprise, on se doit d'être force de proposition créative », conclut Nicolas Foby.



QUELLE STRATÉGIE DIGITALE ?

Pour les professionnels, les réseaux sociaux offrent désormais de nouveaux canaux de communication permettant :

- d'être visible par le biais d'une page, ce qui permet de travailler sa notoriété et de construire une image dynamique,
- de communiquer en touchant et fidélisant un nombre important de personnes,
- de partager différents contenus : photos, vidéos, textes...
- d'interagir avec l'actualité dans son domaine,
- de (sur)veiller en suivant les pages des entreprises exerçant dans le même domaine.

En savoir plus sur

www.observatoire-numerique.nc



Protégez vos équipes et l'environnement

Palettes et bacs de rétention



Spill kit

Équipement de protection individuelle



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



LOGICIEL SCAN NC

**Finies les saisies manuelles...
Scannez tout !**

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de systématiser leur utilisation au quotidien lors :

- Des réceptions de commandes fournisseurs.
- Des préparations de commandes clients.
- Des mouvements de stocks.
- Des inventaires tournants ou annuels.

**Jusqu'à 60 % de temps gagné
chez nos clients calédoniens !**



Livraisons



Inventaires



Préparation de commandes



Mouvements de stocks



Réception de marchandises



www.officeplus.nc
65 avenue Foch

Tél : 24 20 40
Fax : 27 89 32

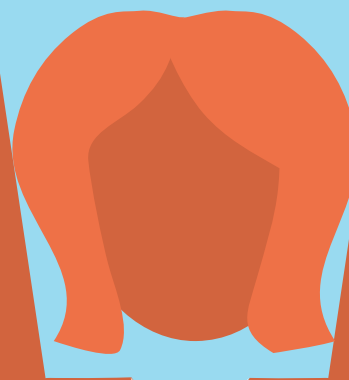


J'entreprends, je vote !

22



SERVICES



COMMERCE

Le 10 décembre, votez pour vos représentants !

Commerçants, industriels et prestataires de services, vous êtes appelés à voter pour élire vos représentants à la Chambre de commerce et d'industrie, le mercredi 10 décembre. Durant cinq ans, ces élus seront les acteurs du développement et de la promotion de vos secteurs d'activité. Qui vote ? Où ? Comment ? Tout est expliqué dans ce dossier*.

Le soutien des entrepreneurs dans tous les moments stratégiques de la vie de leur entreprise - que cette dernière appartienne au secteur du commerce, de l'industrie ou des services - est au cœur des actions de la Chambre. Accompagner les entreprises, les conseiller, défendre leurs intérêts, proposer des formations en adéquation avec les besoins du marché de l'emploi, gérer les équipements aéroportuaires sont les missions principales de la CCI.

Afin de répondre au besoin de proximité et de rééquilibrage, tant sud/nord qu'ouest/est, la CCI s'est déployée sur tout le territoire avec des agences à Bourail, Koné, Koumac et Poindimié. Ainsi, où qu'ils se situent sur le territoire, les ressortissants bénéficient des mêmes services. Sans oublier l'importance du réseau national des CCI. Créés ou adaptés localement, ces outils participent à l'amélioration de la productivité, donc au développement économique du pays.

Pourquoi voter ?

Les élections consulaires sont un rendez-vous important dans le fonctionnement de la CCI. Voter est un acte civique, mais c'est aussi légitimer l'action de la Chambre en étant le plus nombreux possible à faire entendre sa voix. En votant, les ressortissants choisissent les chefs d'entreprise qui vont faire connaître les besoins de leur secteur d'activité et leur permettre ainsi d'être entendus. Une fois élus, les membres de l'assemblée consulaire définissent et portent les orientations stra-

tégiques de la Chambre qui sont traduites en projets et en actions. Ils nomment un bureau composé d'un président, de quatre vice-présidents, d'un trésorier, d'un trésorier-adjoint et d'un secrétaire. Au sein du bureau, de l'assemblée consulaire ou des commissions, les élus pilotent les principaux organes de décision et d'administration. Leurs positions et leurs décisions guident l'action des permanents de la CCI sur le terrain.

Qui désigne-t-on lors du vote ?

Chaque électeur appartient à une catégorie professionnelle correspondant aux activités commerciales, industrielles ou de services, et ne vote que pour les candidats éligibles dans sa catégorie professionnelle. Lors des élections 2014, tous les sièges de l'assemblée consulaire sont renouvelés, à savoir 11 pour l'industrie, 9 pour le commerce et 11 pour les services.

Qui vote ?

Toutes les personnes physiques ou morales en activité, inscrites au 31 décembre 2013 au Registre du commerce et des sociétés (RCS), en A (personne physique ayant la qualité de commerçant) ou en B (société commerciale). Cette année, ce sont plus de 13 300 personnes qui sont appelées aux urnes. La liste définitive des électeurs a été publiée dans le *Journal officiel* de Nouvelle-Calédonie du 26 septembre 2014.

Comment voter ?

Un seul suffrage permet l'élection des 31 membres de l'assemblée consulaire.





© Nicolas Petit

Il n'y a pas de deuxième tour. Deux possibilités de vote s'offrent aux électeurs : en se déplaçant dans un bureau de vote ou par correspondance. Le vote par procuration n'est pas admis. Quel que soit le mode choisi, six jours au moins avant le jour du scrutin, la CCI envoie à l'adresse postale de chaque électeur le matériel de vote relatif à sa propre catégorie professionnelle. Ce pli comprend :

- un bulletin de vote ;
- une enveloppe électorale tenant lieu de carte d'électeur ;
- une enveloppe de transmission pour voter par correspondance ;
- une fiche d'instruction aux électeurs.

Une couleur est attribuée à chaque catégorie professionnelle pour les enveloppes : vert pour l'industrie, rouge pour le commerce et bleu pour les services.

Pour élire les membres consulaires de sa catégorie, il faut :

- rayer sur son bulletin de vote les noms des candidats non retenus.

Le nombre de candidats choisis doit être égal ou inférieur au nombre de sièges à

pourvoir. Par exemple, les électeurs de la catégorie commerce peuvent choisir 9 noms au maximum sur la liste puisqu'il y a 9 sièges à pourvoir.

- insérer le bulletin dans l'enveloppe électorale. Celle-ci ne doit porter aucun signe ou mention apparente.
- au bureau de vote, insérer l'enveloppe électorale dans l'urne correspondant à sa catégorie professionnelle, puis signer la liste d'émargement.

Attention, le bulletin de vote sera considéré comme nul :

- s'il est différent de celui qui a été imprimé par la Chambre de commerce et d'industrie ;
- s'il porte un nombre de noms supérieur à celui des sièges à pourvoir ;
- s'il comporte le nom d'une personne n'ayant pas fait acte de candidature ou dont la candidature a été enregistrée dans une autre catégorie. Toutefois, les suffrages exprimés sur le même bulletin de vote en faveur des autres candidats sont valables.

QUELS SONT LES SIÈGES À POURVOIR ?

Pour chaque catégorie professionnelle, voici la répartition des sièges à pourvoir.

11 dans la catégorie industrie

- 7 sièges affectés
 - 1 siège aux sociétés métallurgiques de plus de 50 salariés ;
 - 1 siège à l'industrie minière ;
 - 1 siège aux entreprises du bâtiment et travaux publics ;
 - 1 siège aux industries alimentaires de plus de 15 salariés ;
 - 1 siège pour la province Sud ;
 - 1 siège pour la province Nord ;
 - 1 siège pour la province des Îles Loyauté.
- 4 sièges non affectés

9 sièges dans la catégorie commerce

- 6 sièges affectés
 - 1 siège aux commerces de plus de 20 salariés ;
 - 1 siège aux commerces de 3 à 20 salariés ;
 - 1 siège aux commerces de moins de 3 salariés ;
 - 1 siège pour la province Sud ;
 - 1 siège pour la province Nord ;
 - 1 siège pour la province des Îles Loyauté.
- 3 sièges non affectés

11 sièges dans la catégorie services

- 7 sièges affectés
 - 1 siège aux entreprises de transport ;
 - 1 siège aux organismes de crédit et bancaires ;
 - 1 siège aux établissements hôteliers ou touristiques de plus de 15 salariés ;
 - 1 siège aux entreprises immobilières ou de locations ou de services aux entreprises ;
 - 1 siège pour la province Sud ;
 - 1 siège pour la province Nord ;
 - 1 siège pour la province des Îles Loyauté.
- 4 sièges non affectés

DES CHEFS D'ENTREPRISE INVESTIS

Les élus sont des chefs d'entreprise bénévoles qui, en plus de leurs activités, s'investissent dans les projets de la CCI. Disponibilité et assiduité sont des conditions indispensables pour remplir cette fonction. Ces entrepreneurs se sentent concernés par le développement économique de la Nouvelle-Calédonie. À travers leur rôle de représentation, les élus font remonter les problématiques d'un secteur d'activité tout en s'engageant à agir dans l'intérêt général.

L'assemblée consulaire intervient auprès des pouvoirs publics en émettant des avis sur des réglementations et en étant force de proposition pour améliorer les secteurs du commerce, de l'industrie et des services. Les élus assurent cette mission essentielle en participant à des comités, en siégeant à des conseils d'administration et en gérant des établissements.





© LUTZ

FACILE ET PRATIQUE : LE VOTE PAR CORRESPONDANCE

26

Tout électeur, quel que soit le lieu d'exercice de son activité, peut choisir de voter par correspondance en utilisant le matériel de vote qui lui est adressé à cet effet. La procédure est la même que lorsqu'on se déplace dans un bureau de vote.

Il faut utiliser son bulletin de vote, le glisser dans l'enveloppe électorale, puis l'insérer dans l'enveloppe de correspondance, qui doit être signée au dos et affranchie au tarif en vigueur.

L'électeur peut envoyer son vote par correspondance dès réception du pli contenant le matériel de vote. Le vote doit être reçu au plus tard le jour du scrutin, soit le 10 décembre, à 14 h. Il appartient à l'électeur de prendre ses dispositions pour que son vote par correspondance parvienne en temps et en heure.

Qui peut se présenter ?

Pour être candidat aux fonctions de membre consulaire, il faut réunir trois conditions :

- faire partie de la liste des électeurs ;
- être âgé de 25 ans au moins ;
- être inscrit au RCS depuis deux ans au moment de la clôture des listes électorales, soit avant le 1er janvier 2012.

Le candidat ne peut faire acte de candidature que pour la catégorie professionnelle pour laquelle il est inscrit sur la liste électorale.

La CCI Pont-Blanc de Koné

Le dossier de candidature est à retirer et à déposer au Service d'études, de législation et du contentieux (SELC) du gouvernement depuis le 31 octobre 2014 et jusqu'au 19 novembre 2014. Les listes des candidats seront affichées au siège de la CCI, à Nouméa.

Où voter ?

Les élections se dérouleront le mercredi 10 décembre, de 8 h à 14 h sans interruption, dans les mairies de Bourail, Dumbéa, Koné, Koumac, Lifou, Mont-Dore, Nouméa, Païta et Poindimié. Le bureau de vote de l'électeur est indiqué sur son enveloppe de correspondance.

- Les électeurs de Moindou, Farino, Sarraméa, Boulouparis, Thio et La Foa sont rattachés au bureau de vote de Bourail.
- Les électeurs de Voh, Pouembout, Népoui et Poya sont rattachés au bureau de vote de Koné.
- Les électeurs de Bélep, Ouégoa, Kaala-Gomen et Poum sont rattachés au bureau de vote de Koumac.
- Les électeurs de Maré et Ouvéa sont rattachés au bureau de vote de Lifou.
- Les électeurs de Yaté et l'Île des Pins sont rattachés au bureau de vote de Nouméa.
- Les électeurs de Canala, Kouaoua, Pouébo, Hienghène, Houaïlou, Touho et Ponérihouen sont rattachés au bureau de vote de Poindimié.

Il faut se présenter avec une pièce d'identité. Les personnes morales doivent se munir du Kbis de la société et de la pièce d'identité du représentant légal. Dans tous les cas, il faut venir également avec l'enveloppe électorale envoyée par la CCI qui fait office de carte d'électeur.

* Ces informations sont sous réserve de l'arrêté du gouvernement publié 45 jours avant la date du scrutin au Journal officiel de Nouvelle-Calédonie.

LES ÉLECTEURS, EN CHIFFRES*

Pour les élections 2014, 13 307 industriels, commerçants, et prestataires de services sont appelés aux urnes.

- 2 850 du secteur industrie
- 4 051 du secteur commerce
- 6 406 du secteur services

* Chiffres issus de la commission de la liste des électeurs au 28 août 2014.

Renseignements

SELC – Immeuble Jacques Iekawe
18, avenue Paul-Doumer, Nouméa
Tél. : 23 94 17
CCI - 32, rue de Gallieni, Nouméa
Tél. : 24 31 00

QUEL TALENT!

Y'a du changement
dans l'ère 



âBORO Consulting
vous propose des solutions
en Ressources Humaines.

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

Tel : 24.20.18
www.aboro.nc

TRANSPORT - LOGISTIQUE - DOUANE



CORRECT

VOUS FACILITER L'IMPORT AVEC LES USA

« Jean-Christian, service client... »

« Nous vous approvisionnons depuis les USA, nous stockons vos marchandises aussi longtemps qu'il le faut, nous vous livrons en magasin chaque jour, et bien plus encore... Pour toujours mieux vous satisfaire, IES facilite vos ventes toute l'année, y compris durant les périodes d'activités intenses et de fêtes. »




IES
NOUVELLE-CALÉDONIE

ies@sifapacific.com
+(687) 24 10 41
32, rue James Cook - Nouville
98800 Nouméa


SIFA
USA
www.sifatransit.com

DÉCHETS NON DANGEREUX DES ENTREPRISES : LE BILAN DE L'OBSERVATOIRE



L'Observatoire des déchets des entreprises de Nouvelle-Calédonie vient de publier la dernière édition de son Atlas des déchets, développé par la CCI en partenariat avec l'Ademe, le gouvernement, les trois provinces et la CMA.

Méthode

En 2014, la CCI et la CMA ont mené l'enquête auprès d'un échantillon d'entreprises et d'artisans pour estimer la production territoriale annuelle de déchets non dangereux (DND). « Nous profitons de nos enquêtes pour sensibiliser les entreprises à la gestion de leurs déchets, confie Matthieu Ladiesse, en charge du développement durable à la CCI. Certaines d'entre elles pourraient ainsi l'optimiser ».

Résultats

119 739 tonnes : c'est le gisement global de DND estimé sur le territoire calédonien. 22 % proviennent des déchets organiques, 21 % du papier et du carton, 14 % du bois, 14 % des déchets métalliques et 6 % des déchets plastiques. Le « top 3 » des secteurs qui produisent le plus de déchets est constitué de la construction (16 %), le commerce générant des déchets organiques (11 %) et l'hébergement et la restauration (9 %). 85 % des DND sont produits en province Sud, Nouméa générant 75 000 tonnes. En comparaison, Voh est la seule commune du Nord qui produit plus de 3 000 tonnes de DND, et Lifou la seule île Loyauté à en produire plus de 1 000 tonnes.

Prime Écocash : le Caillou se met petit à petit au vert

En décembre 2012, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a mis en place le dispositif Écocash pour promouvoir les économies d'énergie. Entre décembre 2012 et octobre 2014, 984 foyers ont ainsi pu équiper leur maison d'un chauffe-eau solaire en bénéficiant d'une prime gouvernementale. Le montant des subventions versées s'approche aujourd'hui des 81 millions de francs. « Nous aurions aimé que le nombre de chauffe-eau solaires installés soit plus impor-

tant, mais nous sommes bien conscients que le dispositif n'est pas encore parfait », confie Bastien Morvan, chef du service Énergies à la Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie (Dimenc). « La prime maximum est de 100 000 F, ce qui laisse à la charge du ménage un montant substantiel. Néanmoins, cela a permis à la Dimenc de mener une grande action de sensibilisation à la maîtrise de l'énergie », conclut-il. Les installateurs photovoltaïques ont jusqu'au 31 décembre 2014 pour proposer des devis. Mi-mars 2013, Écocash a été étendu à certains équipements électroménagers faiblement consommateurs d'énergie, la prime à l'achat pouvant aller jusqu'à 30 000 F. 1 116 réfrigérateurs et 3 814 lave-linge ont été vendus depuis. Le dispositif prendra fin en mars 2015.

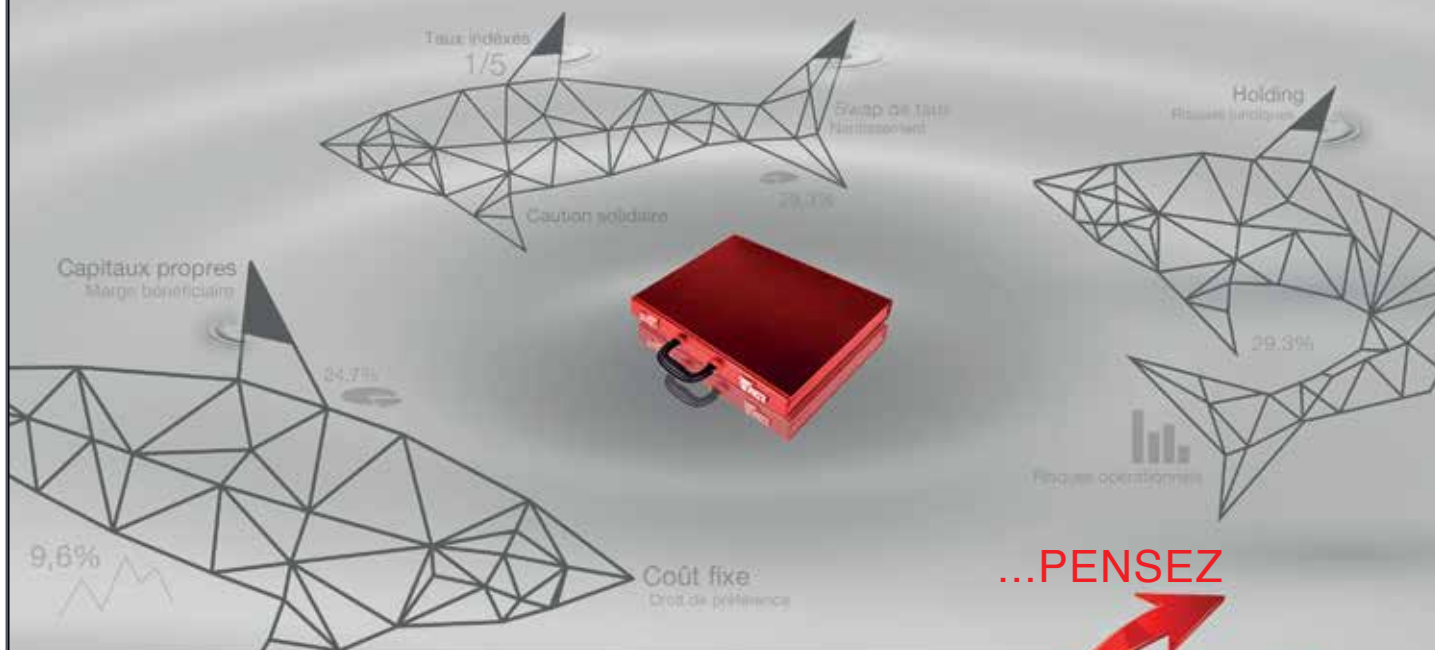


Ademe : un site internet pour mieux communiquer

L'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) offre son assistance aux projets des collectivités, des pouvoirs publics, des entreprises et du grand public, qui visent à améliorer la gestion des déchets, préserver les sols, accroître l'efficacité énergétique et lutter contre la pollution. En près de dix ans, l'agence a accompagné 613 projets pour plus d'un milliard XPF d'aides attribuées. Depuis quelques mois, son site internet permet de se tenir au fait de ses actualités et de ses actions sur le territoire. Rendez-vous sur <http://www.nouvelle-caledonie.ademe.fr/>.



TRANSACTIONS / ACHATS / VENTES D'ENTREPRISES
ÉVITEZ LES EAUX TROUBLES...



Vos projets méritent d'être accompagnés.

ACTION ENTREPRISES
30 route de la Baie des Dames - Ducos centre - 98800 Nouméa
Tél : 24 14 41 - Mob : 77 45 15 - 76 99 67 - www.action-entreprises.nc



Depuis 2001

Ensemble, concrétisons vos projets

YC Consultant accompagne les entreprises calédoniennes depuis plus de 10 ans dans leurs projets d'investissements.

Vous voulez vendre votre entreprise, votre fonds de commerce ?

Recherchons pour clientèle sérieuse tous secteurs
(commerce, services, industries, etc.), tous budgets.

Contactez-nous

Confidentialité assurée

- ◆ Immobilier Professionnel & Commercial
- ◆ Défiscalisation

Le Forum du Centre, Ducos - BP 27802, 98863 Nouméa
Tél. 26 38 38 - Fax : 26 38 50 - E-mail : ycc@ycc.nc
Carte professionnelle n°2002-67 T - Garantie bancaire BNC - RC Général

Yann
76 76 46



Retrouvez
toutes nos offres sur
www.ycc.nc

Ce qu'il faut savoir avant de racheter une entreprise

Reprendre les rênes d'une entreprise déjà existante présente un gros avantage : celui de ne pas démarrer l'activité de zéro. L'acheteur peut s'appuyer sur le chiffre d'affaires déjà réalisé, le fichier clientèle, les fournisseurs... Mais cette option n'est pas sans risques. Voici dix points à vérifier avant de vous lancer dans le rachat d'une société.



30

• La santé financière

L'un des principaux risques est de racheter une entreprise dont l'état des finances n'est pas sain. Demandez les déclarations de revenus des trois, voire des cinq dernières années. Elles vous permettront d'avoir un aperçu de la santé fiscale actuelle de la société. Pour plus de garanties, vérifiez que ces chiffres font l'objet d'un rapport d'audit réalisé par un cabinet d'expert-comptable et qu'il ne s'agit pas seulement de chiffres compilés par la société elle-même. Si celle-ci est soumise au régime fiscal du forfait et non « au réel », réclamez les relevés bancaires du compte professionnel, ainsi que les livres des recettes et des achats, afin de vous assurer que ces éléments correspondent bien à l'activité de l'entreprise. En cas de doutes, n'hésitez pas à demander une étude approfondie d'un cabinet d'expert-comptable. Il aura un œil plus aiguisé pour identifier les zones d'ombre ou les points faibles des finances de la société.

• Les comptes fournisseurs et clients

Pour vérifier que la comptabilité de la société est bien à jour, repérez les dates de la société est bien à jour, repérez les dates sur les factures fournisseurs impayées. Normalement, les délais de paiement varient de 30 à 60 jours suivant les secteurs. Si ceux-ci dépassent les 90 jours, il y a des risques pour que la société ait des difficultés de trésorerie. Côté clientèle, si un certain nombre de créances ne sont pas encaissées, vérifiez s'il y a négligence dans le suivi et si la clientèle est fidèle.

• Le personnel

Pour définir l'importance de chaque employé, sachez depuis combien de temps celui-ci travaille pour la société, s'il y restera en cas de changement de propriétaire, quelles mesures peuvent le motiver à rester, s'il peut être remplacé facilement et quelles relations il entretient avec les clients.

ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS SES DÉMARCHES

La CCI peut faire une lecture des comptes à un acheteur qui n'en aurait pas les compétences. Elle propose également le « pack reprise », avec un business plan qui comprend l'analyse des bilans mais aussi le prévisionnel de l'acheteur sur trois années pour présenter le dossier aux banques et aux investisseurs. Enfin, la CCI dispense des formations à Nouméa, Koné et Bourail sur le thème suivant : Savoir analyser la santé financière de son entreprise. Soit douze heures de formation avec un transfert d'outils et un accompagnement après la formation.
conseil@cci.nc

• L'appareil productif

Il s'agit du matériel, des outils, des véhicules utilisés dans le cadre de l'activité. Le premier réflexe à avoir est de contrôler leur état, mais aussi les factures d'entretien. Si du matériel doit être remplacé, cela fera baisser sa valeur. Cette vérification permet aussi d'estimer les frais qu'il faudra prévoir aussitôt après le rachat.

• La clientèle

Celle-ci est-elle de bonne qualité ? Va-t-elle suivre l'ancien propriétaire ou l'un des employés en cas de départ ? Existe-t-il une procédure écrite pour la gestion des réclamations, des retours ou des conflits ?

• Le stock

Quelle est sa valeur, mais aussi sa qualité ? Méfiez-vous du stock dormant, qui ne vaut plus rien. Le stock peut se négocier séparément du fonds de commerce, de manière à



RACHAT OU CRÉATION ?

La reprise est une décision qui se prend pour les entrepreneurs souhaitant partir d'une situation existante. Ce rachat va leur permettre de démarrer plus vite. Même si, en réalité, on parle davantage d'une continuité que d'un démarrage. L'acheteur doit être sûr d'avoir une plus-value à apporter. Racheter dans un secteur dans lequel on n'a pas de compétences ou d'atomes crochus est vivement déconseillé.

Il existe aussi des cas où la création d'entreprise s'impose. Exemple : quand il n'y a pas de société à racheter dans le secteur que l'on vise, quand les entreprises ne sont pas à la bonne taille ou qu'elles ne sont pas dans la zone géographique souhaitée.

éviter que le prix de ce dernier soit gonflé artificiellement.

• L'emplacement et les installations

Ce point est très important, en particulier pour le commerce de détail. La situation de l'entreprise est-elle favorable à son succès ? Le stationnement est-il suffisant pour les clients ? Le quartier est-il amené à se développer ? Quelle impression se dégage en entrant

dans la boutique ? Est-elle bien entretenue ? L'éclairage est-il bon ? Y a-t-il des nuisances olfactives ? Prenez soin de vérifier que les normes de sécurité sont respectées, notamment en ce qui concerne l'électricité. De gros travaux sont-ils à prévoir ?

• La concurrence

Renseignez-vous sur les concurrents directs ou indirects. Sont-ils nombreux ? Peut-on parler de « guerre des prix » dans le secteur ? Quels atouts votre société peut-elle faire valoir (qualité, service après-vente, rapidité...) ? Certains concurrents ont-ils mis la clé sous la porte, et si oui, pourquoi ? Toutes ces questions vous permettront d'anticiper les difficultés du secteur.

• Enregistrement, licence, dépôt de marque...

Vérifiez que les licences commerciales et les documents juridiques pourront vous être transférés facilement après le rachat. Pour cela, renseignez-vous auprès des services administratifs compétents.

• L'image de l'entreprise

On parle aussi de « cote d'estime ». Assurez-vous que l'entreprise est bien perçue dans son ensemble. Très souvent, le vendeur n'a pas de réticence à vous accompagner dans la phase du transfert. Il va vous présenter auprès des fournisseurs, des clients, vous guider. Si un vendeur semble vouloir se débarrasser de son affaire, soyez vigilant.

• Contacts

Renseignements auprès de la CCI :

- Nouméa : 24 40 74
 - Koné : 42 68 20
 - Bourail : 44 11 90
 - Koumac : 42 36 15
- conseil@cci.nc / www.cci.nc

**Vous souhaitez
acheter ou vendre
une société ?
Appelez nous au
23 71 67**

**Immobilier
Professionnel**



Terrains, docks,
bureaux..

Commerces



Supermarché, bijouterie,
alimentaion générale..

Tourisme



Hôtel, restaurants,
golf, îlot ..

Industrie



Chaudronnerie, société
spécialisée dans le forage
ferme aquacole..

Service



Cabinet comptable, livraison de
pizza, cabinet de géometrie..

Restez informé des dernières ventes d'entreprises. Inscrivez vous sur

www.CessionsAcquisitions.nc

Immeuble le Fuji - Quartier Latin 16 rue Bichat - 1er étage - BP 32359 – 98897 NOUMEA Tél 23 71 67

Entreprises, misez sur l'apprentissage !

De nombreuses entreprises n'hésitent plus à recruter des jeunes en contrat d'apprentissage. Âgés de 16 à 25 ans, ces derniers bénéficient d'une formation professionnalisante qui leur permet d'intégrer le monde du travail tout en continuant leurs études. Et si pour certains employeurs, il s'agit d'une démarche citoyenne, pour d'autres l'apprentissage est un pari sur l'avenir.

Avec une offre de formations qui s'enrichit d'une année sur l'autre, la CCI tente de répondre aux besoins des entreprises en proposant des diplômes adaptés. Ainsi, son offre en apprentissage s'étend actuellement sur pas moins de dix filières, du bac pro à la licence. Une aubaine pour les entreprises qui sont plus de 400 à avoir joué le jeu en 2014.

Former pour demain : un pari sur l'avenir

En effet, pour les employeurs, les avantages de l'apprentissage sont nombreux. Former un apprenti à sa culture d'entreprise permet, dans un premier temps, d'anticiper ses besoins futurs. « *Quand nous recrutons un apprenti, nous ne savons pas toujours comment auront évolué nos effectifs à la fin de son contrat. En revanche, puisque nous l'aurons formé à la culture et aux méthodes de l'entreprise, nous savons que nous aurons la possibilité d'embaucher à plus long terme une personne diplômée, opérationnelle et autonome* », souligne Danièle Brault-Delahaye, responsable de l'agence Abôro. Margaux Redoutey, ancienne apprentie au sein d'un cabinet de comptabilité, passée maître d'apprentissage, en est la preuve : « *Après ma licence pro, j'ai pu intégrer l'entreprise pour laquelle je travaillais. L'avantage, c'est que je connaissais déjà les missions, j'ai donc été prête et autonome immédiatement* ».

Un engagement citoyen

Recevoir un apprenti, c'est aussi s'engager dans une démarche citoyenne. « *Former les jeunes, c'est former le potentiel de demain*, explique Danièle Brault-Delahaye. *Il y a un côté gratifiant pour le maître d'apprentissage.* » Toutefois, elle n'hésite pas à mettre en garde : « *La démarche d'apprentissage est très valorisante, mais il est nécessaire que l'entreprise soit apte à réaliser cette mission. Le maître d'apprentissage doit être disponible pour encadrer le jeune et le faire progresser afin qu'il monte en compétence pour pouvoir réaliser ses tâches au quotidien* ».

Afin de pallier ce risque, la CCI organise tous les ans une formation à destination des maîtres d'apprentissage et met en place un suivi personnalisé afin de les aider dans leur rôle.

Des avantages financiers non négligeables

Pendant toute la durée de la formation, l'entreprise bénéficie d'une exonération totale des charges sociales sur le salaire de son apprenti. Par ailleurs, une prime à l'apprentissage est accordée aux employeurs par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie. Celle-ci s'élève à 180 000 F pour le premier apprenti, 110 000 F pour le deuxième et 100 000 F pour le troisième.



BACHELOR RESSOURCES HUMAINES

Une nouvelle filière en apprentissage verra le jour à la rentrée 2015. Zoom sur le Bachelor Ressources humaines de la CCI apprentissage.

Prérequis

Avoir moins de 26 ans au début de l'apprentissage et être titulaire d'un bac + 2

Durée de la formation

Un an, en apprentissage

Quand ?

À partir de mars 2015

Objectifs

- Apprendre à gérer les ressources humaines d'une entreprise (recrutement, gestion des flux, évolution des compétences...)
- Assurer la relation avec les salariés et partenaires sociaux
- Remplir les missions administratives liées aux ressources humaines

Contenu

- Gestion des ressources humaines : rémunération, recrutement, développement RH, gestion administrative et techniques de paie, communication interne...
- Management : communication et relations professionnelles, management des hommes et des organisations, négociations sociales...
- Gestion juridique : droit du travail et des sociétés, contrôle budgétaire, business plan financier, gestion et évolution de la masse salariale...
- Applications professionnelles : outils informatiques du manager, gestion informatique de la paie, dossier professionnel, anglais...

Contact :

CCI apprentissage - Tél. 24 31 45
cfa@cci.nc

Connaissez-vous les différentes formes juridiques d'entreprises ?

EI, EURL, SA, SAS... Difficile de s'y retrouver lorsque l'on souhaite créer sa propre entreprise. Savez-vous laquelle correspond le mieux à votre projet ? Testez vos connaissances en la matière grâce à ce quiz.

1 Quelle est la différence entre personne physique et personne morale ?

- a Seule la personne morale a une personnalité juridique
- b Seule la personne physique peut contracter des dettes
- c La personne morale est abstraite tandis que la personne physique est un individu réel

2 Sous quelle forme juridique puis-je exercer en tant que personne physique ?

- a Avec une Société anonyme (SA)
- b En tant qu'entreprise individuelle (EI)
- c En tant qu'auto-entrepreneur

3 Quelle forme juridique protège le mieux mon patrimoine ?

- a Une Société civile
- b Une Société à responsabilité limitée (SARL)
- c Une EI

4 Seul, quelle forme juridique choisir pour mon entreprise ?

- a EI / EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) / SASU (Société par action simplifiée unipersonnelle)
- b EURL / Société civile / SARL
- c SNC (Société en nom collectif) / EI / SA

5 Existe-t-il un capital social minimum pour créer une société ?

- a Oui, un minimum de 100 000 francs
- b Non, la réglementation n'impose pas de capital social minimum
- c Non, mais le capital social doit correspondre aux besoins de mon activité

6 Quelle forme juridique donne le choix entre l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le revenu ?

- a L'EI
- b L'EURL
- c La SASU

7 En plus de la SAS, quelle forme juridique permet de bénéficier du régime général de la CAFAT ?*

- a L'EI
- b La SARL en gérance majoritaire
- c La SARL en gérance minoritaire ou en salarié

*Le RUAMM auprès duquel cotisent les travailleurs indépendants n'ouvre pas de droits à la retraite.

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

REPONSES



➤ **Pour plus de renseignements**
 Information juridique de la CCI-NC : un conseiller vous recevra sur rendez-vous dans les locaux de la CCI à Nouméa et dans les agences (Bourail, Koné, Koumac et Poindimié) où des permanences juridiques sont assurées (calendrier disponible sur le site www.cci.nc). Pour prendre rendez-vous, contactez le 24 31 32 ou jur@cci.nc.

Moins de 3 bonnes réponses

Les subtilités administratives, juridiques et fiscales des formes juridiques des entreprises vous échappent. N'hésitez pas à vous renseigner avant de donner corps à votre projet ou de développer votre entreprise : le bon choix permettra à votre entreprise de fonctionner sainement et vous aidera à travailler sereinement.

Entre 3 et 5 bonnes réponses

Vous avez déjà des bases solides en matière de formes juridiques des entreprises. Pour parfaire votre projet et obtenir les éléments complémentaires pour un choix judicieux, l'espace Information juridique de la CCI vous est ouvert à Nouméa et dans les agences (Bourail, Koné, Koumac et Poindimié).

Plus de 5 bonnes réponses

Vous semblez vous être déjà très bien renseigné sur le sujet ! Un atout si vous êtes un futur chef d'entreprise en recherche de la meilleure voie pour permettre à votre activité de prospérer. Sachez que la CCI est également là pour vous donner quelques clés pour réussir grâce à ses conseillers, ses formations et ses réunions.

Faites ELAGUER

Si votre végétation endommage une ligne électrique, vous en êtes responsable.

Pour limiter les risques, une distance de sécurité doit être conservée entre les câbles électriques et la végétation.

La distance de sécurité dépend du type de ligne. Adressez-vous à un élagueur professionnel.

**PRÉVENTION
CYCLONIQUE**



NOMINATION

M. Juan-Miguel Santiago a été nommé directeur des affaires économiques du gouvernement à compter du 1^{er} octobre 2014.

Arrêté n°2014-2329/GNC du 09.09.14

JONC n° 9072 du 18.09.14

RÉGULATION DE LA POPULATION DE CERVIDÉS

Contre le risque lié à la présence de cervidés, suidés et toute autre espèce dont la chasse est autorisée et qui impliquerait un risque en matière de sécurité publique de la zone aéroportuaire, le chef d'organisme de navigation aérienne de l'aérodrome de Nouméa-La Tontouta est autorisé à faire procéder à leur régulation, y compris de nuit par les (seuls) agents de la Direction de l'aviation civile en Nouvelle-Calédonie et suivant le strict respect de conditions particulières prévues par l'arrêté.

Arrêté n°1767-2014/ARR/DENV du 18.08.14

JONC n°9062 du 26.08.14



ÉLECTIONS CONSULAIRES À LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

La liste des électeurs à la chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie a été répartie en trois catégories de la façon suivante :

- 4051 électeurs dans la catégorie commerce ;
- 2850 électeurs dans la catégorie industrie ;
- 6406 électeurs dans la catégorie services.

Arrêté n°2014-2551/GNC du 23.09.14

JONC n°9076 du 26.09.14

APPROBATION DES COMPTES FINANCIERS 2013 DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le compte financier 2013 de la Chambre de commerce et d'industrie (Nouméa et agences) est arrêté en recettes nettes à la somme de 1 790 006 762 F CFP et en dépenses à la somme de 1 722 090 961 F CFP, faisant apparaître un résultat global excédentaire de 67 915 801 F CFP qui abonde le fonds de roulement.

Arrêté n°2014-2197/GNC du 26.08.14

JONC n°9067 du 04.09.14



RECouvreMENT DE LA COTISATION AU RUAMM APPLICABLE AUX ARTISTES



Les règles d'appel et de recouvrement de la cotisation au régime unifié d'assurance maladie-maternité applicables aux artistes ont été modifiées :

Par dérogation, la cotisation à la charge de la personne physique affiliée au régime unifié d'assurance maladie-maternité en tant que travailleur indépendant inscrit en nom propre au répertoire professionnel des sections listées par arrêté du gouvernement de

Nouvelle-Calédonie est appelée trimestriellement. Cette dérogation ne vaut qu'à la condition que le travailleur indépendant n'ait pas d'activité indépendante autre que celles correspondant aux sections listées.

Délibération n°23 du 17.09.14

JONC n°9075 du 25.09.14

SORTIE PÉDESTRE



La Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie est habilitée à préparer la formation d'accompagnateur de sortie pédestre et, sous l'autorité de la Direction de la jeunesse et des sports de Nouvelle-Calédonie, les sessions de validation permettant la délivrance du diplôme ainsi que la suite des parcours de certification des candidats ayant obtenu au moins un certificat professionnel unitaire.

Arrêté n°2014-2345/GNC du 09/09/14

JONC n° 9072 du 18.09.14

TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} OCTOBRE 2014

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	7,79 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	3,72 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	4,53 %
- Découverts en compte	13,39 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	3,92 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13,39 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	4,85 %
- Prêts à taux variable	4,53 %
- Prêts relais	5,19 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F	20,28 %
- Entre 357 995F et 715 990F	14,59 %
- Supérieurs à 715 990F	9,47 %

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 août : 119,83 / IRL septembre : 119,87*

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

INDICE ET TAUX

- Prix septembre 2014	105,22 %
- Prix septembre 2014 hors tabac	105,07 %
- Inflation 2014 hors tabac	+ 0,10 %
- 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	101,60
Septembre	99,54	101,51	101,52*
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.

Je suis propriétaire d'un appartement que je souhaite mettre en location meublée, dois-je m'immatriculer ?

Deux cas de figure sont à envisager :

- D'une part, la location d'un meublé pour une longue durée ne constitue pas une activité réglementée. Néanmoins, le Code des impôts de Nouvelle-Calédonie impose fiscalement ce type de location sur les bénéficiaires industriels et commerciaux, ce qui implique obligatoirement une immatriculation au RIDET.

- D'autre part, la location d'un meublé dans le cadre d'une activité de tourisme, pour lequel le locataire aura vocation à y effectuer un court séjour sans y élire domicile, l'immatriculation au RIDET est obligatoire, et l'inscription au RCS demeure facultative. Il s'agit par ailleurs d'une activité réglementée qui impose le respect d'un certain nombre de conditions, notamment les normes de sécurité.

Texte : Article Lp. 65 Code des impôts (de la Nouvelle-Calédonie)



Ma maison, qui a fait l'objet d'une déclaration d'insaisissabilité, peut-elle néanmoins faire l'objet d'une hypothèque judiciaire ?

La déclaration d'insaisissabilité constitue une protection à la disposition du travailleur indépendant qui expose son patrimoine personnel et notamment son habitation principale, dans le cadre de son activité professionnelle.

Dès lors, le bien ayant fait l'objet de la déclaration d'insaisissabilité devant notaire, ne peut être saisi tant que dure les effets de la déclaration. Néanmoins, le créancier a toujours la possibilité de solliciter judiciairement l'inscription d'une hypothèque judiciaire à titre conservatoire sur ce bien.

Cette inscription n'annule pas les effets de la déclaration, mais place le créancier, par effet rétroactif, dans un rang privilégié par rapport aux créanciers chirographaires et il sera prioritaire, à l'échéance de la période d'insaisissabilité, pour le recouvrement de ses créances.

Textes : article Lp 526-1 Code de commerce.



Est-ce que la loi Hamon est applicable en Nouvelle-Calédonie ?

La loi n°2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation dite loi Hamon ne s'applique que partiellement en Nouvelle-Calédonie. Seules les dispositions relatives aux services financiers, aux contrats de transport, au contrôle du prix du livre numérique par les agents compétents, et à la sécurité intérieure sont applicables (articles 33-III et VII, 44, 45, 116, 138, 144, 148).

Ainsi, les dispositions de la loi Hamon relatives aux CGV (Conditions générales de vente) ne sont pas applicables en Nouvelle-Calédonie, étant partie intégrante de la réglementation économique qui est une compétence du territoire.

Loi Hamon : impact sur le e-commerce



Plus d'informations :

CCI Informations juridiques
Tél. 24.31.32 / jur@cci.nc

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

AGENDA

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

30 novembre

IS, impôt sur les sociétés

Paiement de l'acompte si exercice ouvert le 1^{er} janvier.

31 décembre

IRVM, impôt sur les revenus des valeurs mobilières

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

15 janvier 2015

CES - Contribution exceptionnelle de solidarité

Déclaration et paiement si l'employeur réside en Métropole.

20 janvier 2015

IRVM, impôt sur le revenu des valeurs mobilières

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

31 janvier 2015

Contribution des patentes CES

Paiement si l'employeur réside en Nouvelle-Calédonie.





HEC
PARIS

Apprendre à oser®

Lancement de la 1^{ère} formation Bac +5 HEC en Nouvelle-Calédonie

Executive Mastère Spécialisé
Management d'une Unité Stratégique

CLASSEMENT FINANCIAL TIMES

1^{ÈRE} Mondiale pour l'Executive
Education en 2013 et 2014

EN PARTENARIAT AVEC



Contact : 28 61 82 - info@oba.nc

Contact : 24 64 44 - www.gip-cadres-avenir.nc

Une formation continue Bac +5 accessible sur le territoire aux professionnels en exercice. Une mobilisation des participants à hauteur de 4 à 5 jours toutes les 6 semaines pendant un an. 50 % de la formation délivrée en Nouvelle-Calédonie et 50 % sur les autres campus HEC dans le monde. Une formation en management unique répondant aux objectifs du comité des signataires du 11 octobre 2013.



LOCAUX PROFESSIONNELS À LOUER

Ducos Bureau 193 800 F HC



Immeuble "Le Centre" à DUCOS, bureau aménagé de 82 m² climatisé.

VDC Local Cial 350 000 F HC



Local cial de 190 m² + cour privative de 80 m² sur l'arrière du local. Possibilité de profession libérale ou bureau sur axe passant, 2 wc, parkings sécurisés et privatives. Volet roulants sur toutes les baies vitrées. Possibilité de diviser le local: local de 118 m² à 230 000 F et local de 70 m²+ extérieur à 150 000 F.

Centre-Ville Local Cial 450 000 F HC



Situé dans la galerie marchande de l'immeuble Le BOTICELLI, local brut de 166 m². Idéal pour commerce ou administration.

Ducos Local Cial/Bureau 114 445 F HC



Sur axe passant, dock de 90 m² dont grande mezzanine/bureau comprenant au RDC, 2 bureaux + WC indépendant + entrepôt dock. Parking privatif. Disponible rapidement.

Ducos Dock 12,5 U



EXCLUSIVITÉ Rue Auer « Dockauer » d'une superficie d'environ 60 m² de plain pied avec parking couvert, tableau électrique, prises électriques et téléphoniques, sanitaires avec lave-mains.

Quartier Latin Local Cial 17,9 U



Résidence Le Fuji Local commercial de 53 m² + parking en sous-sol. Idéal pour profession libérale, médicale ou paramédicale ou pour installer des bureaux à deux pas du tribunal.

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

www.tropic.nc

CERON'IMMO

JMS
LEGRAS

FTAI
REAGENTS

Rejoignez-nous sur

facebook

ACTU

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

BÂTIMENT TP

➤ **Entreprise peinture et second œuvre.** Plus d'un an de CA en marchés signés. Très bonne rentabilité. Petite équipe compétente. CA : entre 50 et 100 MF. Prix : 54 MF/452 K€.

COMMERCE / RESTAURATION

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

➤ **Entreprise de construction aluminium.** Bateaux et travaux divers. Prix : 22 MF/184 K€.

➤ **Commerce spécialisé en aquariophilie et animalerie.** Excellent emplacement. Forte notoriété. Clientèle fidèle. Prix : nous consulter.

➤ **Fonds de commerce de détail.** Très bien situé, centre-ville de Nouméa. 45 m² aménagement de qualité. État impeccable. Prix : 18,5 MF/155 K€.

➤ **Restaurant. Fonds de commerce.** Situé au cœur de Nouméa, sur axe passant. 35 couverts. Aménagements et équipements aux normes. Cession pour cause retraite. Prix : 10 MF/84 K€.

SERVICE

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

➤ **Garderie d'enfants.** Vente fonds de commerce, situé à Nouméa. Locaux entièrement aménagés avec équipements. Forte notoriété. Agrément pour l'accueil de 15 enfants supplémentaires. Possibilité de rachat des murs. CA : inférieur à 20 MF. Effectif inférieur à 5. Prix : 27 MF/226 K€.

En partenariat avec Action Entreprises
www.action-entreprises.nc
 Contact : actionentreprises@lagoon.nc - Tél. : 24 14 41



METROPOLE

INNOVATION

➤ **Salon Made in France - MIF expo**

Les 14, 15 et 16 novembre
 Pour découvrir les innovations françaises porteuses d'emploi, ou encore les objets du futur qui changeront le quotidien.

Paris Expo - Porte de Versailles,
 +33 (0)1 41 33 08 08
www.mifexpo.fr

BTP



➤ **Metalexpo et Equipbaie**

Du 18 au 21 novembre
 Métalexpo, salon du métal dans la construction, se tient dans le même hall qu'Equipbaie pour une plus grande synergie avec les produits de menuiserie et de fermeture.

Paris Expo - Porte de Versailles,
 +33 (0)1 40 68 22 22
www.equipbaie.com



COMMERCE VINICOLE

➤ **Salon des vins des vignerons indépendants à Paris**

Du 27 novembre au 1^{er} décembre
 Rencontre avec les vignerons : chacun racontera son histoire, son vin, son métier...

Paris Expo - Porte de Versailles,
 +33 (0)1 40 68 22 22
www.vigneron-independant.com/auxsalons

NAUTIQUE

➤ **Salon Nautic**

Du 6 au 14 décembre
 Salon nautique international de Paris

Paris Expo - Porte de Versailles,
 +33 (0)1 40 68 22 22
www.salonnautiqueparis.com

INTERNATIONAL

BIENS DE CONSOMMATION

➤ **AISF - Australian International Sourcing Fair 2014**

Du 18 au 20 novembre
 Salon international de l'approvisionnement. Électronique grand public, habillement, cadeaux et décoration, tissus d'intérieur.

Melbourne Exhibition center
 Australie
 +61 (0)3 9205 6400
www.sourcingfair.com.au

PRODUITS BIO

➤ **Biofach Japan 2014**

Du 20 au 22 novembre
 Salon mondial des produits bio. Salon et congrès.

Tokyo International Exhibition Center, Koto-ku, Tokyo, Japon
 +81 (0)3 5530 1111
www.organic-expo.jp/en

HÔTELLERIE

➤ **Hotel Expo Macao**

Du 26 au 28 novembre
 Salon International de l'hôtel
 Facilité

Coastal International Exhibition, Hong Kong - China
 +86 852 28 27 67 66
www.hotel-exhibition.com

INDUSTRIES MINIÈRES

➤ **GME Goldfields Mining Expo**

Du 28 au 30 novembre
 Salon des industries minières et de la construction dans l'ouest de l'Australie.

Kalgoorlie Boulder Racing Club, Kalgoorlie - Australie
 +61 (08) 9021 2303
www.goldfieldsminingexpo.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.

COMPÉTITIVITÉ

La compétition est rude en matière de production de nickel. La SLN met en œuvre toute une batterie de mesures destinées à améliorer sa compétitivité. Dans son magazine **Fréquence Nickel**, elle nous ouvre les portes du chantier de la nouvelle centrale électrique qui durera 4 ans. À lire également, un retour sur les actions sociales et environnementales mises en place, en lien avec l'activité de la SLN, et qui se poursuivront cette année.

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



42

Le courage, ça s'apprend



Affronter sa hiérarchie, faire face à une crise, appliquer une décision difficile, oser dire non : le dossier du mois de **Management** dévoile 15 façons d'oser, et 4 méthodes pour surmonter ses peurs. Retrouvez aussi dans le mensuel une parenthèse sur une nouvelle tendance : le coworking, autrement dit, la colocation d'entreprises, parfois dans des endroits des plus singuliers. Au sommaire également, 6 techniques pour désamorcer les conflits en interne.

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

BÉBÉS BUSINESS

Entre importations, e-commerce et concurrence locale, le marché de la puériculture reste un marché solide en Nouvelle-Calédonie. **Objectif** revient sur les techniques de marketing des grandes surfaces spécialisées et sur les taux de natalité avec une moyenne calédonienne légèrement plus élevée qu'en métropole. Autre dossier du bimensuel, un zoom sur les cours privés : chaque année, quelques milliers d'élèves dont une part d'adultes, vont chercher un soutien scolaire individualisé auprès de prestataires spécialisés.

Disponible chez les dépositaires de presse
Prix : 600F



Un lagon bleu horizon



Le 3^e numéro de **Zones protégées**, le magazine du comité de gestion de la ZCO (Zone côtière Ouest), nous propose des fiches écogestes, une étude sur l'érosion de la côte est, les travaux de la Scadem à Ouvéa, et des rencontres avec des acteurs engagés du territoire. Rapport sur la santé du récif et mise en valeur de la biodiversité de l'archipel sont à retrouver dans le dossier qui rappelle également que 60 % des lagons calédoniens font partie du patrimoine de l'Unesco.

Disponible chez les dépositaires de presse
Prix : 600F

LE COIN DU LIVRE

Emailing

Un livre sur les connaissances nécessaires pour réussir son marketing direct en ligne et tout particulièrement ses actions d'email marketing. Il évoque des méthodes et plans d'action, complétés d'astuces et de recommandations pour mieux structurer sa base de contacts, des techniques pour rendre les emailings plus pertinents et adaptés pour une lecture sur toutes les plateformes, notamment les mobiles. Vous trouverez

également des conseils pour gérer efficacement votre présence sur les réseaux sociaux comme Facebook ou Twitter et pour développer vos actions SMS.

Par Vincent Fournout, Guillaume Le Friant et Jean-Michel Hazera - Éditions Eyrolles, octobre 2014, 272 pages, 2^e édition, 29,90€



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

Acteur de l'innovation et de la valorisation durable des écosystèmes marins et terrestres

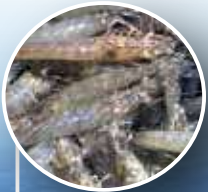
PÔLE INNOVATION

Accélérateur de croissance économique par l'innovation

l'incubateur

IDÉE / PROJET / ENTREPRISE

filières valorisation
 biodiversité laboratoire
 tubercules aquaculture
 technopole diversification
 crevettes
MARIN microalgues
ECOSYSTEMES céréales
TERRESTRE marchés
INNOVATION partenariats
 expérimentations
 transferts
 diffusion
 idées
 stratégie
 développement
 formation
 financements
 projets
 compétitivité
 incubateur
 industrie
 agriculteur
 pisciculture
 professionnels
 apiculture
 startup
 entreprises
 technologies
 agriculture
 pisciculture
 professionnels



CTA
Centre
Technique
Aquacole



AMICAL/CTMA
Centre Technologique
Micro Algues



CREA
Centre de Recherches
et d'Expérimentations
Agronomiques



CCDTAM
Centre Calédonien
de Développement et Transfert
en Aquaculture Marine



ZONÉCO



CPA
Centre de
Promotion de l'Apiculture



CTT
Centre des
Tubercules Tropicaux

PÔLE MARIN

PÔLE TERRESTRE