

## DOSSIER

# Le Médipôle : entre bienfait économique et modernité médicale



### VIE DE LA CCI

Le tourisme,  
un secteur qui se professionnalise

### DÉVELOPPEMENT DURABLE

Sensibiliser les entreprises à l'environnement

# Tournée **EMPLOI - FORMATION**

Voh, Koné, Pouembout, Poya



PROVINCE  
FORMATION  
ÉDUCATION



Vous êtes la recherche d'un emploi, d'une formation ou d'une information ?  
Venez rencontrer et vous faire connaître auprès des agents  
de CAP Emploi, de la MIJ Nord et de la DEFIJ, lors de la tournée

## **EMPLOI - FORMATION**

dans votre commune et votre tribu, de Voh, Koné, Pouembout et Poya,  
à partir de Juin 2015

CAP Emploi Koné : 05.26.65 (gratuit)

MIJ Koné : 47.31.13

# Sommaire

## Le Médipôle : entre bienfait économique et modernité médicale P24



### Actualités

Hommage  
à Philippe Pentecost p4

### Vie de la CCI

Le tourisme : un secteur  
qui se professionnalise p5

Protégez vos données  
stratégiques p6/7

### Portrait d'élus

Jacques Beyneix p8

## ZOOM ENTREPRISE

James Cook : à l'école de la vie !

p10



### Actualités

d'entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Ça roule pour Abore ! p16

### Économie

Tourisme :  
vers un décollage en 2015 ? p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

Le futur centre pénitentiaire  
de Koné : une structure  
orientée vers la réinsertion p20

### Économie numérique

Le déclic service public p22

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Sensibiliser les entreprises  
à l'environnement

p30



### Fiche pratique

Les conditions générales  
de vente p32-33

### Formation

Le succès de l'apprentissage ?  
La preuve par l'embauche ! p35

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 - Directrice de publication : Jennifer Seagoë - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Rectiligne, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Couverture : Gouv NC Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 200 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

JENNIFER SEAGOË  
Présidente de la CCI-NC

Économie, éducation, infrastructures, communication... la modernité d'un pays se définit en partie par la qualité et le niveau de développement de secteurs multiples et complémentaires, créateurs de potentiels, de richesses et de sécurité. Parmi ces facteurs déterminants, le système de santé occupe une place essentielle. Son niveau, son accessibilité, son efficacité vont de pair avec les ambitions de développement d'un territoire. Ainsi, le projet du Médipôle, après une décennie de réflexion, de mise en forme puis de passage à la réalité, est un signe fort. Un signe que la Nouvelle-Calédonie a depuis longtemps intégré l'enjeu sanitaire dans sa politique de développement, un signe qu'elle souhaite offrir à la population un service digne du 21<sup>e</sup> siècle, un signe enfin qu'elle réaffirme sa confiance dans les professionnels de santé dont dispose le territoire. Dans quelques mois maintenant, les travaux de l'établissement hospitalier prendront fin. D'ici là, les entreprises calédoniennes ont une nouvelle carte à jouer. La période est en effet aux appels d'offres pour équiper l'hôpital mais aussi pour y assurer nombre de services sur le long terme. Une opportunité à saisir sans attendre. Pour le bien de l'économie calédonienne et pour celui de la santé des habitants. Dans cette édition du *CCI Info*, vous trouverez également des conseils pour protéger les données de vos entreprises, de nombreuses informations économiques et pratiques. Ce mois-ci, c'est Jacques Beyneix, élu du secteur industrie, que vous découvrirez dans notre rubrique Portrait d'élus.

Bonne lecture.

## DES APPRENTIS SOLIDAIRES

La traditionnelle journée de cohésion de la CCI Apprentissage placée sous le signe du développement durable – avec la plantation de 1000 arbres de forêt sèche au Ouen Toro en partenariat avec le WWF – a réuni, mercredi 13 mai, près de 150 personnes : les apprentis de 1<sup>ère</sup> année, leurs formateurs et les équipes d'encadrement du CFA. Un événement d'importance, tant pour les apprentis des 10 différentes sections que pour les formateurs et les encadrants de la CCI Apprentissage pour qui cette journée est l'occasion d'échanger dans un contexte hors professionnel et d'établir de plus grandes relations de proximité.

❖ CCI Apprentissage – Tél. 24 31 45 / [cfa@cci.nc](mailto:cfa@cci.nc) / [cfa.cci.nc](http://cfa.cci.nc)



4

## ❖ Disparition d'Yves Berthelot



Riche de ses 25 ans d'expérience dans le domaine du développement commercial et de la coordination d'équipe, Yves Berthelot rejoint en 2009 l'équipe des formateurs de l'École de gestion et de commerce de la CCI. Il y enseigne l'initiation à l'entretien de vente : savoir-faire et savoir-être du commercial. Il a su partager son expérience de la relation client avec ses élèves et leur communiquer son extraordinaire énergie. Et de l'énergie, Yves en avait, lui qui menait de front une vie de chef d'entreprise (après

avoir été directeur d'IBM Nouvelle-Calédonie, il a créé en 2014 Olécall, centre de relation client) une vie sportive soutenue, une vie de famille bien remplie - papa de trois enfants - et enfin une vie de formateur impliqué. La CCI et tout particulièrement l'équipe de l'EGC rendent un hommage sincère à Yves Berthelot qui, pendant 7 ans, a été un professeur et un collègue apprécié de tous. Chacun retiendra son humour, ses qualités humaines et de pédagogue. Au nom de tous ceux qui l'ont côtoyé, un grand merci. Toutes nos pensées accompagnent également sa famille.

## ❖ Hommage à Philippe Pentecost

C'est avec tristesse et émotion que nous avons appris la disparition de Philippe Pentecost, figure incontournable du monde économique calédonien, exemple d'engagement pour les entreprises du territoire. Il a su contribuer au rééquilibrage de notre pays, lui donnant ainsi réalité. En effet, il s'est investi tant en province Nord - bien avant la décision de construire l'usine - que dans les communes de l'intérieur de la province Sud, renforçant ainsi une saine concurrence, permettant au plus grand nombre d'en bénéficier, en favorisant le développement économique et social de ces régions. Nombreux sont ceux qui se souviennent de ses déplacements sur le terrain, avec ses équipes, pour partir d'une feuille blanche et créer ses structures, simplement parce qu'il avait parié sur l'avenir de la Nouvelle-Calédonie, parce que cela avait du sens pour lui. Le pays vient de perdre une personne de grande valeur. Ce bâtisseur, acteur et pionnier dans de nombreux secteurs économiques, inspire respect et admiration. La Présidente, les élus et l'ensemble du personnel de la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie présentent à sa famille ainsi qu'à son personnel auquel il était très attaché, ses sincères condoléances, avec une pensée particulière pour Frédérique Pentecost, membre élue de la Chambre.

## ❖ L'ESSEC vous présente sa 2<sup>e</sup> promotion calédonienne

La 2<sup>e</sup> promotion 2015 de la formation Management opérationnel (cycle certifiant, titre Niveau II / Bac+4) proposée par Devenir, partenaire calédonien de l'ESSEC, est au complet. Elle se caractérise par sa diversité et son équilibre, avec un effectif de 18 stagiaires : 8 femmes et 10 hommes venus de Nouméa mais aussi de Koné, Houaïlou, Bourail, Ponérihouen et Yaté. La plupart d'entre eux occupent des fonctions du management intermédiaire dans les secteurs de la mine, de l'immobilier, de la santé, de l'industrie, de la culture, de la formation, de la banque/assurance ou encore du développement économique. Huit d'entre eux sont managers de proximité, sept responsables de petites et moyennes unités, et, fait nouveau, la promo compte 2 porteurs de projet, bien décidés à faire naître leur idée avec l'ESSEC. Le mode de financement de cette formation est là aussi varié : 50 % par les entreprises, 15 % par Cadres Avenir, 15 % sur fonds propres et 20 % par des financements mixtes. « *Manager ou futur manager de Nouvelle-Calédonie, et si vous aussi l'an prochain vous choisissez l'ESSEC ?* » invite Xavier Mouliès de Devenir.

❖ Devenir – Tél. 78 05 18 / [essec@mls.nc](mailto:essec@mls.nc)



# Le tourisme : un secteur qui se professionnalise

**Formation d'accompagnateurs de sortie pédestre, échanges d'expériences et de connaissances entre les différents acteurs du tourisme avec les Éducteurs, la professionnalisation du secteur touristique est en marche.**



Les membres de la tribu de Guaro à Lifou pour un partage d'expériences avec la SARL Mejine Wetr.

**E**n avril 2015, parmi les 9 stagiaires qui se sont présentés aux examens de la 2<sup>e</sup> session d'accompagnateur de sortie pédestre (ASP) en province des Îles, 4 d'entre eux ont reçu leur diplôme délivré par la Direction de la jeunesse et des sports de Nouvelle-Calédonie. Et deux d'entre eux ont été partiellement diplômés. « Les cinq mois de leur formation ont été particulièrement chargés. Les stagiaires ont appris à maîtriser de nombreuses compétences indispensables à la pratique du métier de guide de sentiers pédestres » indique Philippe Trohai, coordonnateur de formation à la CCI.

## Aider au développement du tourisme

Cette formation d'ASP initiée par la province des Îles – qui existe depuis plusieurs années en province Nord – montre la volonté de développer les activités liées au tourisme dans les îles. À l'issue de l'appel d'offres lancé par la province, c'est donc la CCI qui a été

retenue pour coordonner et organiser cette formation en 2012. Selon Philippe Trohai, « la CCI a travaillé sur le contenu et sur le recrutement des formateurs afin de proposer une formation complète destinée aussi bien à des personnes qui pratiquent déjà le métier de guide, qu'à des demandeurs d'emploi ou des porteurs de projet. Il est certain qu'après ces mois de théorie et de pratiques intenses, les diplômés sont tout à fait prêts à accompagner les touristes sur des sentiers balisés. Connaissance de l'environnement professionnel, communication, préparation du parcours à l'aide d'outils de navigation (GPS par exemple), encadrement du public, animation de la prestation, connaissance, surveillance et valorisation des milieux naturels : ce sont toutes ces compétences qui ont été validées par leur diplôme ! »

Une prochaine session de formation d'ASP se déroulera au second semestre 2015, cette

fois-ci à l'initiative de la province Sud pour accompagner le développement touristique de Gouaro Deva. 12 candidats ont d'ores et déjà été sélectionnés à l'issue des épreuves de sélection physique.

## Éducteur : un échange de bonnes pratiques en matière d'accueil touristique

Afin d'accompagner le développement économique de la tribu de Gouaro en favorisant la création d'activités touristiques, la CCI, mandatée par la province Sud, a organisé un Éducteur, mission qui permet le partage d'expériences et la découverte de l'offre touristique d'une autre région. L'objectif pour la tribu étant de proposer aux touristes un programme journalier d'activités culturelles, offre qui complètera celles déjà existantes dans la région de Bourail. Ainsi, du 13 au 15 avril, encadrés par la CCI, une dizaine de membres de la tribu, porteurs de projet et coutumiers, se sont rendus à Lifou pour partager et échanger avec la SARL Mejine Wetr qui, depuis 20 ans, a développé une offre touristique très riche destinée aux croisiéristes : activités nautiques et de randonnée, hébergement, restauration... Les participants ont pu assister à l'arrivée d'un bateau et participer à l'accueil réservé aux touristes. Une mise en situation particulièrement riche en enseignements pour les futurs prestataires de la tribu de Gouaro. Parmi eux, deux ont d'ores et déjà été sélectionnés pour suivre la formation d'accompagnateur en sortie pédestre et rendez-vous est donné avant la fin de l'année à la tribu pour une formation culinaire.

## Contact :

CCI Formation - Tél. 24 69 58

p.trohai@cci.nc

CCI Pôle appui aux entreprises

Tél. 24 40 74 - conseil@cci.nc / cci.nc

# Protégez vos données stratégiques

C'est à un rendez-vous de l'économie dédié à l'intelligence économique, mené avec un sens aigu de la narration par un expert de la Direction générale de la sécurité intérieure, auquel ont assisté près de 200 personnes fin avril. Nous vous proposons un retour sur cette conférence riche en conseils précieux pour la sécurisation des données plus ou moins sensibles de vos entreprises.



6

**U**ne certitude : nous sommes entrés dans une nouvelle ère, celle de l'informatique. Pour l'expert de la DGSJ, « la mondialisation des échanges et le développement des nouvelles technologies de l'information ont fait entrer le loup dans la bergerie. L'accès extrêmement facile à l'information, qu'elle soit en donnée libre ou confidentielle, via Internet et les réseaux sociaux, oblige les entreprises à revoir leur stratégie sur la protection de leurs informations ».

## Le big bang des informations numériques

98 % de l'information mondiale est numérisée ! Ce chiffre à lui seul prouve combien les données numérisées, stockées dans le Big data, les serveurs, les réseaux, sont devenues une matière première de très grande valeur. Les données existantes sont raffinées, vendues et exploitées par les grandes multinationales de l'Internet comme Google, Facebook ou autre Amazon.

Ainsi, si l'intelligence économique offensive consiste à récupérer, traiter puis diffuser l'in-

formation permettant de prendre des décisions stratégiques éclairées, l'intelligence économique défensive est son pendant indispensable pour la protection de ces données. Car, comme le soulignait l'intervenant de la

DGSJ « même si toutes les entreprises n'ont pas forcément des secrets à protéger, toutes ont des savoir-faire. Tous les métiers peuvent être menacés par l'espionnage industriel. Qui peut se cacher derrière ? D'autres états, des

## ATTENTION DANGER !

**Bluetooth et Smartphone** : permettent d'être localisé.

**Clé USB** : ne se prête pas. Ne doit pas servir à stocker des informations sensibles. L'utiliser comme un outil de communication. Chaque clé USB doit avoir un usage dédié selon le type de contact et de communication. Penser à s'équiper d'une station de décontamination de clé USB.

**Photocopieur** : la plupart des modèles sont aujourd'hui équipés d'un disque dur qui stocke les données. Qui va y avoir accès lors des opérations de maintenance de l'appareil ? Le prestataire, le loueur ?

**Cloud computing** : où se trouvent les serveurs de votre prestataire ? Dans quel pays et donc, par conséquent, régis par quelle législation ?

**Les applications téléchargeables sur vos Smartphones** : elles ouvrent la porte sur des données qui sont parfois confidentielles (codes bancaires, entre autres). D'où l'importance des mots de passe : renforcer vos verrous de sécurité. Ceux qui ont 4 chiffres sont craqués en moins de 2 h alors que les codes à 8 chiffres mettent 165 jours avant de l'être !

services de renseignement, des activistes de l'environnement par exemple, la concurrence... ».

### Une seule parade : sécuriser ses données

Il y a de nombreuses manières pour une entreprise de se faire dérober des informations sensibles :

- par des méthodes légales de veille, accessibles à tout un chacun capable de trouver les informations stockées sur Internet,
- par les réseaux de communication interne qui ne sont pas toujours aussi étanches que l'on pense,
- par des méthodes clandestines (Internet regorge de conseils d'espionnage pour les nuls !), via des clés USB qui aspirent les données, des caméras miniatures, des Smartphones...
- lors de voyages d'affaires, salons, foires, interviews, qui sont également des sources potentielles de vol ou de fuite d'informations. Saviez-vous par exemple que 4 ordinateurs disparaissent chaque jour à l'aéroport Charles de Gaulle ? Et que certains d'entre eux ont été ciblés sciemment pour leur contenu. Beaucoup de ces ordinateurs, mal protégés par des mots de passe trop "légers", livrent des informations stratégiques !

Les entreprises doivent donc prendre conscience de ces risques de plus en plus prégnants pour adopter les mesures adéquates qui leur permettront de protéger l'accès à leurs données en fonction de leur degré de confidentialité. « En premier lieu, il est important de partager en interne la notion de contrôle de l'information afin de sensibiliser chacun au problème. Le cloisonnement, la réflexion et la prise de conscience des dangers sont une première étape indispensable avant l'établissement de règles à mettre en place au sein de l'entreprise ».

### UN SEUL CONSEIL : RÉAGISSEZ !

De nombreux sites existent qui vous permettront de protéger les données les plus sensibles de votre entreprise et de votre vie privée :

- [ssi.gouv.fr](http://ssi.gouv.fr)
- [intelligence-economique.gouv.fr](http://intelligence-economique.gouv.fr)
- [cnil.fr](http://cnil.fr)
- [diplomatie.gouv.fr/fr/conseils-pour-voyageurs](http://diplomatie.gouv.fr/fr/conseils-pour-voyageurs)
- [internet-signalment.gouv.fr](http://internet-signalment.gouv.fr)
- [internetsanscrainte.fr](http://internetsanscrainte.fr)
- [e-enfance.org](http://e-enfance.org)

## Pour une meilleure gestion de votre entreprise, faites votre autodiagnostic !

### Cinq formations courtes suivies d'un accompagnement personnalisé :

► MAÎTRISEZ LES OBLIGATIONS SOCIALES DE VOTRE ENTREPRISE

► ÉVALUEZ LES RISQUES PROFESSIONNELS DANS VOTRE ENTREPRISE (EVRP)

► CALCULEZ VOTRE COÛT DE REVIENT

► PRÉVOYEZ VOTRE TRÉSORERIE

► ANALYSEZ LA SANTÉ FINANCIÈRE DE VOTRE ENTREPRISE

### Contactez la CCI pour connaître les dates et les lieux des sessions

• Nouméa  
Tél. 24 40 74  
[conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc)

• Bourail  
Tél. 44 11 90  
[brl@cci.nc](mailto:brl@cci.nc)

• Pont-Blanc, Koné  
Tél. 42 68 20  
[kne@cci.nc](mailto:kne@cci.nc)

• Koumac  
Tél. 42 36 15  
[kmc@cci.nc](mailto:kmc@cci.nc)



► [www.cci.nc](http://www.cci.nc)

La volonté d'entreprendre, le choix de réussir

**cci**  
© NOUVELLE-CALÉDONIE

# Jacques Beyneix, un élu qui cultive l'esprit d'entreprise

Élu de la CCI depuis 2006, Jacques Beyneix, directeur de Sorocal, d'ESQ et de Plastinord, est un chef d'entreprise qui a à cœur de défendre la production locale. Un homme sans cesse à la recherche de nouveaux défis professionnels.

C'est à la philosophie de son père, chef d'une entreprise de vidange de fosses et de transport dans le Lot-et-Garonne, que Jacques Beyneix attribue son rapport au travail et sa soif d'entreprendre : « *n'attends pas que les choses arrivent, va les chercher !* ». Dès l'âge de 13 ans, il fait des vidanges tous les jeudis au sein de l'entreprise familiale sous la direction paternelle. Puis, après le Bac, il y travaille pendant 4 ans avant de voler de ses propres ailes. « *J'avais un désir d'ailleurs, mes premières années passées en Algérie n'y sont sans doute pas étrangères...* » C'est en tant que salarié pendant 5 à 6 ans qu'il se forme à la vie de l'entreprise avant de passer tout naturellement à la création de sa première société : un magasin de meubles. Devenir son propre chef est pour lui une évidence.

## Rencontre avec la Nouvelle-Calédonie

En 1990, c'est en rendant visite à son frère qui vit à Nouméa que Jacques Beyneix a un véritable coup de foudre pour le territoire. 4 ans plus tard, il s'y installe avec sa femme

et leurs deux enfants. En 3 mois, il s'associe à son frère et un autre partenaire pour lancer Sorocal et en prend les commandes. « *J'étais alors au four et au moulin, je fabriquais les cuves en polyéthylène et assumais tous les postes : fabrication des cuves avec le procédé du rotomoulage, vente, secrétariat !* » En 1998, afin de répondre à la demande de ses clients, le chef d'entreprise développe la chaudronnerie plastique. « *Ce procédé permet de fabriquer n'importe quel récipient sur mesure : glacière, coffre, remorque, réservoir... Et aujourd'hui encore, Sorocal est la seule société à proposer ce savoir-faire. 21 ans plus tard, Sorocal emploie 15 personnes et bénéficie d'une bonne réputation, notre clientèle est fidèle et nos produits sont de qualité.* »

## La soif d'entreprendre

Jacques Beyneix fait partie de ces personnalités qui ne supportent pas « *que ça ronronne !* » En 2002, Sorocal est sur les rails, il est temps pour cet homme entreprenant de relever un nouveau défi : le rachat d'ESQ (usine d'extrusion pour la fabrication de

tubes en PVC et de tuyaux en polyéthylène) et sa filiale du Nord, Plastinord. Sa femme Florine reprend la gestion de Sorocal et il peut ainsi se consacrer à la restructuration de ses nouvelles acquisitions. « *J'ai rapidement entrepris la mise en place de procédures qui étaient alors inexistantes, par exemple la qualité. Nous sommes certifiés ISO 9001 depuis 2010, ce qui a amélioré les rapports humains, la communication, le respect de la réglementation, la formation...* » Son but ? « *Donner aux personnes les moyens de bien travailler et les faire monter en compétences. Je déteste les conflits, alors j'essaie de tout mettre en place afin que chacun puisse donner le meilleur de lui-même dans un rapport de confiance.* »

## Défendre l'industrie et la production locale

En 2006, alors membre de la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie, Jacques Beyneix décide de se présenter en tant qu'élu de la CCI « *pour défendre les intérêts des industriels et l'économie en général. Nous produisons local, nous devons consommer local si nous voulons préserver nos emplois. Depuis 9 ans je prends mon rôle de représentant de l'industrie très à cœur !* »



JACQUES BEYNEIX  
57 ANS

- Directeur de Sorocal, ESQ et Plastinord
- Membre des commissions : Industrie, Avis, Environnement, Fiscalité, Nord.





# CONVENTION PRO BCI, SERVICE COMPRIS !

Tous les services utiles à la gestion de  **votre compte professionnel**  
regroupés dans  **une convention souple et pratique.**



Compte à vue



Carte bancaire



Banque en ligne



Autorisation de  
découvert

+ d'info au **256 990**

coût d'un appel local

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)



Groupe BRED

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

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

# James Cook : à l'école de la vie

355 élèves de primaire et de secondaire sont scolarisés à l'école internationale James Cook dont l'enseignement bilingue (français-anglais) est assorti d'un apprentissage des valeurs humaines.

**À** l'école internationale James Cook, l'ouverture d'esprit se pratique au quotidien. C'est même le leitmotiv de sa directrice Vanessa Gervolino qui en a fait sa marotte depuis plus d'une dizaine d'années. Conçue autour de l'apprentissage du bilinguisme français-anglais inculqué en immersion dès la maternelle, l'école s'inspire des systèmes éducatifs français et australien afin d'offrir un univers pédagogique et éducatif très différent du schéma classique. Sans dénigrer le public, où elle a exercé durant dix ans, Vanessa Gervolino a sa propre vision de l'enseignement : « *L'école ne consiste pas à rester assis derrière un bureau mais est un lieu d'apprentissage des valeurs sociales, du respect de soi et des autres, et une ouverture d'esprit sur ce qui se passe autour. C'est, à mon sens, la façon de former les citoyens de demain* ». Cette ouverture d'esprit se traduit par un apprentissage de l'anglais « *justifié au regard de notre situation géographique dans le Pacifique* ». Objectif : apporter un enseignement bilingue avec le suivi du pro-

gramme de l'Éducation nationale, assorti d'un programme spécifique en anglais sur la structure de la langue. Ainsi, en maternelle, les enfants sont sensibilisés à l'anglais avec 50 à 90 % du temps scolaire qui lui est consacré. Dès le CP, les sciences, l'histoire et la géographie sont enseignées en anglais. À partir du CM1, toutes les matières sont dispensées en anglais hormis le français et les maths. Au secondaire, même schéma avec, en bonus, un peu de maths en anglais !

## Le goût de l'effort

Autre facteur commun de la maternelle au secondaire, la place importante accordée au sport à raison de deux fois par semaine à travers différentes activités : motricité pour les plus petits, natation, équitation, mini-tennis ou base-ball, voile et escalade pour les plus grands. « *Là aussi, on s'inspire du modèle anglo-saxon* », explique la directrice. Les activités extra-scolaires sont aussi privilégiées : sorties, camps, spectacles, voyages linguistiques en Australie et en Nouvelle-Zélande dès le CM1... Tout est

pensé pour favoriser le développement de l'autonomie de l'enfant dans le respect de soi, des autres et des valeurs de la société. Un apprentissage favorisé par des effectifs peu élevés par classe - pas plus d'une vingtaine d'élèves - qui permettent à chacun d'apprendre et de grandir à son rythme.

## Apprendre autrement

Ouverte en 2007 à Ducos avec sept élèves dans ses rangs, cette école privée, hors contrat et agréée par le ministère de l'Éducation nationale, s'est développée ces dernières années, signe que la formule séduit. « *Et contrairement aux idées reçues, les enfants scolarisés ne sont pas tous issus de familles aisées. Certains parents ont fait le choix de se dégager ce budget - quasi identique à celui d'une crèche - pour leur offrir un enseignement différent* », explique Vanessa Gervolino.

Après les cycles de maternelle et d'élémentaire, 2011 a vu l'émergence de la High School, à Auteuil, regroupant collège et lycée. À ce jour, les deux écoles emploient 50 personnes (CDI, intervenants, CDD) et comptent 205 élèves en primaire et 150 en secondaire. Parmi les projets, le déménagement de l'école primaire à l'Orphelinat pour la rentrée 2016.

Seule ombre au tableau, le fonctionnement du secondaire, très lourd et soumis aux fluctuations d'effectifs. D'autant que l'école ne reçoit aucune subvention et fonctionne uniquement avec les frais de scolarité. À noter qu'elle a participé aux Trophées de l'entreprise en 2014 car comme le souligne Vanessa Gervolino : « *l'école n'est pas nouvelle mais son fonctionnement reste novateur* ».



L'école a été novatrice en matière du port de l'uniforme. Une marque de respect pour l'enseignant et une façon de gommer les différences.

## Contact :

James Cook  
7 rue Fleming, Ducos - Tel. : 28 47 12  
James Cook High School  
79 RT1, Auteuil - Tel. : 46 26 46  
eijc.nc

# NOUVEAUX FORFAITS INTERNET MOBILE

jusqu'à 20 Mb/s

## FLAGRANT DÉBIT 3G/4G



OPTIPIC DE LA NC - 2 RUE PAUL MONTECHOUËT - 98841 NOUMÉA CEDEX - RCS NOUMÉA B 132 720

Document non contractuel - Yellow Box



Retrouvez le détail de nos 4 forfaits Internet Mobile sur : [www.opt.nc](http://www.opt.nc)



Mobilis Pour + d'infos : contactez le 1000



Acteur majeur de la location de voitures en Nouvelle-Calédonie, Budget assure la fourniture de véhicules pour les sites miniers depuis plus de 10 ans. Heureux de vous proposer dorénavant son tout nouveau Ranger 4x4 entièrement modifié pour les besoins de la mine, Budget possède d'ores et déjà l'un des plus grands parcs de ce type de véhicules disponibles à Nouméa comme à Koné.



En effet, pour répondre aux besoins du marché calédonien et pour permettre à ses prestigieux clients d'assouplir leur parc automobile, Budget a décidé de faire modifier des véhicules sortis de concession en les dotant d'un gyrophare, d'un porte drapeau, de bandes réfléchissantes, d'une alarme de recul, d'un 3<sup>e</sup> feu stop sans parler des fameux ROPS (barres de renfort intérieures).

Mais Budget ne s'arrête pas là. Soucieux de la sécurité de ses clients, la société de location fournit sur demande avec tous ses 4x4 mine, un kit de sécurité complet. Rangé dans un sac prévu à cet effet, le conducteur trouvera un extincteur, une trousse de premier secours, un triangle, un

fanion, un gilet fluorescent, 2 manilles et un câble pour tracter un autre véhicule ainsi qu'un « Spill Kit » (kit environnemental).

Si un véhicule tombe en panne sur la mine de Koniambo, une voiture de courtoisie est immédiatement envoyée sur place le temps de la réparation ou de l'échange.

Enfin, pour la plus grande tranquillité de ses clients, Budget propose une assurance

tous risques, une assistance 7 jours sur 7 et 24h sur 24, un kilométrage illimité (selon conditions), un entretien du véhicule sur la base de 15 000 km, des pneumatiques mixtes ou crantés et un lavage intérieur par mois.

Confort, fiabilité et simplicité sont les maîtres-mots qui ont décidé KNS, Dumez ou encore Hatch à faire confiance à Budget.

### Caractéristiques du pick-up Mine

- Bandes réfléchissantes ///
- Gyrophare ///
- Alarme de recul ///
- Bip de recul ///
- Feu de recul ///
- Feu stop supplémentaire ///
- Barre de renfort intérieure (ROPS) ///
- Porte drapeau ///
- Kit complet de sécurité (sur demande)

## Naissance du Club des gastronomes connectés !



Le site internet Club des gastronomes, créé par Alain Guirec Baousson, met en relation des clients consommateurs et une sélection de restaurants et cavistes sur Nouméa. Ceux qui choisissent de devenir adhérents du site bénéficient ainsi d'une remise de 15 % dans les restaurants partenaires (hors boisson) et sur certains produits sélectionnés par les cavistes. Pour être adhérent, il suffit de s'abonner au site moyennant une participation forfaitaire mensuelle. Quant aux restaurateurs et cavistes partenaires, ils bénéficient d'une visibilité accrue de leur enseigne et de leur actualité, et peuvent fidéliser une nouvelle clientèle. Le site – consultable sur PC, tablette ou Smartphone avec des informations en temps réel – propose également des recettes gourmandes à partager sans modération.

Club des gastronomes - Alain Guirec Baousson au 27 12 10 guyba@offratel.nc / cdg.nc

## L'Algérie déménagement... en face !

Qui ne connaît pas L'Algérie qui, depuis 37 ans, enchante les palais séduits par les plats orientaux ? Suite à un bail non renouvelé, le traiteur du quartier Latin a déménagé pour rejoindre la boutique CDI (Comptoir distribution importation) située juste en face et qui commercialise du matériel et des produits alimentaires pour les collectivités. Les habitués retrouveront presque tous les produits qui ont fait la réputation de L'Algérie et de sa propriétaire, Mme Musso : les épices, les fruits et légumes secs, les salaisons, les pâtisseries orientales et de nombreux autres délices d'Afrique du Nord. Les plats cuisinés ne font malheureusement plus partie de l'offre, les cuisines n'ayant pu prendre place dans le nouveau local. Une nouvelle adresse à mémoriser !



CDI (L'Algérie) – 11 bis rue du Docteur Lescour – Quartier Latin - Tél : 27 77 00

## Ical : pour le confort et la qualité de vie



Fort(e) d'une expérience de plus de 20 ans dans l'industrie pharmaceutique, Sylvia Vélut, a créé Ical il y a 4 ans avec l'infirmier Cédric Lepage, afin d'apporter du confort aux malades. Elle propose différents types d'appareils médicaux en location sur prescription médicale uniquement : une pompe à insuline (prise en charge à 100 %

par la Cafat) pour les personnes souffrant de diabète, et une pompe apomorphine dans le cadre de la maladie de Parkinson. Ces deux dispositifs électroniques, fiables et fonctionnels, améliorent le quotidien des malades. Depuis peu, Ical propose également à la location un dispositif d'alarme pour l'énurésie nocturne (émission involontaire et inconsciente d'urine) chez l'enfant de 4 à 12 ans, Dry4ever, le seul disponible sur le territoire. De fabrication canadienne, ce système éprouvé, simple et non contraignant aussi bien pour l'enfant que pour les parents, est efficace rapidement : entre 2 à 4 semaines d'utilisation. « Nous souhaitons proposer aux Calédoniens des produits innovants, validés par la communauté médicale internationale » souligne la gérante d'Ical.

Pour en savoir plus sur les différents appareils en location chez Ical (démonstration gratuite du matériel) contactez Sylvia Vélut au 77 91 32 ou Cédric Lepage au 78 02 21 / sv-ical@hotmail.fr

## Vivre mieux avec Domicile services



Aurélien Anny, éducateur spécialisé, a créé Domicile services en février dernier. Cette toute jeune société de services à la personne propose une offre diversifiée avec une équipe de professionnels qualifiés afin d'offrir des services adaptés et de qualité aux bénéficiaires, que ces derniers soient des personnes âgées ou souffrant de handicap, ou des familles. « Afin

de répondre au mieux aux besoins de nos clients, nos intervenants sont non seulement qualifiés, mais formés en continu » explique le gérant. Avec une équipe composée de 2 aides médicaux psychologiques, 1 auxiliaire de vie, 2 femmes de ménage, 1 jardinier et un éducateur spécialisé, la jeune entreprise propose un large panel de services :

- ménage, toilette, aide aux courses, aide à la préparation des repas et/ou à la prise des repas pour les seniors,
  - ménage, jardinage et garde d'enfants à domicile pour les familles.
- Domicile services – 41 rue du 18 juin – Magenta – Tél. 54 64 64 contact@domicileservices.nc / domicileservices.nc

## ❖ Mieux vivre en entreprise

CRDC-Consultants, organisme de formation spécialisé dans le management et la gestion des conflits, met ses compétences au service des Calédoniens depuis près de 10 ans. Son atout ? Une parfaite connaissance du monde de l'entreprise et de ses besoins. Des formations inédites et exclusives sont proposées en 2015 :

- Communication et jeux de pouvoir, une formation destinée aux femmes dans le monde professionnel : pour mieux comprendre les modes de fonctionnement des hommes et se positionner en tant que femme comme partenaire de qualité dans l'entreprise. Mercredi 6 et jeudi 7 juillet 2015.
- Manager en utilisant les Intelligences Multiples, pour les managers : profitant des recherches en neurosciences sur les Intelligences Multiples, cette formation permet de multiplier les chances d'être compris et de comprendre l'autre, dans un milieu culturel diversifié, redonnant ainsi de l'estime de soi à chacun dans l'entreprise. Jeudi 16 et vendredi 17 juillet 2015.

❖ En savoir plus : [cecile.lagabrielle@crdc-consultants.nc](mailto:cecile.lagabrielle@crdc-consultants.nc)  
Tél. 83 63 38 ou [Ralf.clasen@crdc-consultants.nc](mailto:Ralf.clasen@crdc-consultants.nc) / Tél. 78 83 83



## ❖ Opération nettoyage



Depuis le mois de mai, Vale Nouvelle-Calédonie a lancé l'opération Port propre afin de nettoyer le port industriel du quai Vraquier. En effet, des matériaux s'étant accumulés depuis le démarrage des opérations du port, voilà 10 ans, lors des déchargements de bateaux, il était nécessaire de procéder à leur aspiration. Des mesures seront mises en place à l'avenir afin de minimiser ces dépôts et protéger l'environnement : des jupes seront apposées aux navires lors des déchargements, le nettoyage des quais sera systématisé et des indicateurs seront placés afin de mesurer l'accumulation des dépôts. Les matériaux récupérés seront ensuite recyclés dans le process de l'usine.

❖ En savoir plus : [vale.nc](http://vale.nc)

## ❖ L'art du thé



La boutique Papill'ô thé, située dans la galerie Almatrium à Nouméa, est un véritable bonheur pour tous les amateurs de thé qui sont, on le sait, de plus en plus nombreux. Marie-Christine, la gérante, a choisi de présenter la marque haut de gamme George Cannon et ses innombrables variétés : vert, noir, rouge et aromatisés qui ont fait la réputation de ce grand nom du thé. Sans oublier un choix de thés bio, équitable et du monde. Le plus pour la clientèle : la possibilité de consommer sur place. La boutique propose également de nombreux accessoires indispensables à la dégustation de ce breuvage : tasses, théières, livres, boîtes. Et aussi des sirops de fruits de fabrication locale et de nombreux produits d'épicerie fine. Une adresse que les gourmets retiendront assurément ! Papill'ô thé est présente sur [Shop.nc](http://Shop.nc)

❖ Papill'ô thé - 33 rue de l'Alma - Galerie Almatrium - Tél : 25 16 31 - [jeco.nc/vitrines/papill-o-the](http://jeco.nc/vitrines/papill-o-the) et [f](#)



## 🔗 New Life : une renaissance



En 2011, Bruno Monier est victime d'un trauma crânien grave et lutte de nombreux mois contre de lourdes séquelles. En 2013, il décide de regarder vers l'avenir et, après un bilan de compétences, suit une formation spécifique Handisport et sport adapté dispensée par le CREPS (Centre de ressources, d'expertise et de performance sportives) en Métropole. Puis, en septembre 2014, il crée New Life, une société de services destinée aux personnes en situation de handicap. Il leur propose de les transporter mais surtout de les accompagner lors de leurs activités sportives ou culturelles. « Je travaille en lien avec la ligue handisport et le sport adapté afin de coordonner l'organisation des activités physiques. Ma propre histoire me permet de comprendre ce que vivent ces personnes et quels sont leurs besoins » explique Bruno Monier. New Life, c'est l'histoire d'une formidable renaissance professionnelle d'un homme qui désormais vient en soutien à ceux qui à leur tour traversent des moments difficiles. Une belle histoire de courage !

🔗 New Life – Tél. 87 06 06 – [fb bruno.monier](https://www.facebook.com/bruno.monier)

## 🔗 La marque Dacia fait son Show

Depuis le mois de mai, les Calédoniens sont invités à venir découvrir les véhicules du constructeur Dacia dans un show room flambant neuf de 258 m<sup>2</sup> qui jouxte celui de Renault. Dacia, en 10 ans d'existence, a su conquérir tant les publics européen que calédonien, avec des modèles plébiscités comme le Duster ou la Sandero. À l'occasion de l'ouverture de ce show room, un nouveau site internet a été lancé : [vosmeilleuresidees.nc](http://vosmeilleuresidees.nc) Un webzine original venant remplacer le site [dacia.nc](http://dacia.nc) et qui, au-delà de la découverte des modèles de la marque, fourmille d'infos pratiques et culturelles, d'astuces, d'idées de déco... De quoi fédérer les inconditionnels de la marque.

🔗 Show room Dacia - Sodauto – Aérodrome de Magenta  
Tél. 25 08 98 - [vosmeilleuresidees.nc](http://vosmeilleuresidees.nc)



## L'INNOVATION : UN ENJEU POUR LES ENTREPRISES

Vous êtes une **entreprise innovante** ou souhaitez le devenir, vous avez des **projets novateurs**, des **idées** pour faire progresser votre activité, vous cherchez à **améliorer vos performances...**

Votre avis nous intéresse

**Partagez** votre expérience et **exprimez** vos attentes en matière d'innovation !

POUR PARTICIPER A CETTE ENQUÊTE **cliquez ici**

La participation à cette étude est volontaire. Toutes les informations collectées sont strictement confidentielles et ne seront utilisées qu'aux fins de cette étude.

Une enquête réalisée dans le cadre du projet PACE-Net Plus, financé par la Commission Européenne



Pour faire face aux enjeux de développement économique, la Nouvelle-Calédonie souhaite se doter d'une politique publique qui favorise l'innovation au sein des entreprises. Une démarche soutenue par deux projets européens : PACE-Net plus (Réseau Pacifique-Europe pour la science, la technologie et l'innovation) et la Stratégie Territoriale pour l'Innovation (STI). Dans le cadre du programme PACE-Net,

une enquête sur le potentiel et les activités liées à l'innovation dans les entreprises calédoniennes a été lancée et se terminera le 20 juin. Vous êtes chef d'une entreprise, innovante ou non, et souhaitez participer à cette étude dont l'objectif final est de créer un environnement favorable à l'innovation pour améliorer la compétitivité ? Rendez-vous sur le site [cci.nc](http://cci.nc) pour en savoir plus et accéder au questionnaire.

## 🔗 Job.nc met la formation à l'honneur



Le site de recherche et d'offres d'emploi job.nc, avec une moyenne mensuelle de 13 000 visiteurs, étoffe son offre de services en publiant sur son site un annuaire des organismes de formation de Nouvelle-Calédonie. Une opportunité pour ces derniers d'augmenter la

visibilité de leur offre sur Internet, média qui est aujourd'hui la première source d'information utilisée par les entreprises, les salariés et les étudiants pour trouver une formation. Cet annuaire permet aux personnes en recherche d'une formation de la sélectionner sans avoir à visiter plusieurs sites. job.nc propose aux organismes de formation deux formules pour figurer dans cet annuaire : une complète et payante qui présente de manière exhaustive la société et ses offres, une simplifiée et gratuite qui donne les coordonnées de l'entreprise.

🔗 Pour tous renseignements et inscription sur le site [job.nc](http://job.nc) contacter Véronique au 86 20 11 / [veronique@job.nc](mailto:veronique@job.nc) ou Aurore au 75 31 91 / [aurore@job.nc](mailto:aurore@job.nc)

**SHARP** Document Solutions

Center

Comment gagner en productivité?



www.sharp-center.nc

**SHARP CENTER** apporte son expertise en matière de gestion documentaire:

- Archivage
- Numérisation de documents
- Stockage des documents
- Dématérialisation de documents
- Compression de fichiers
- Consultation et recherche rapide
- Workflow
- Lecture automatique de documents

Plus de 30 entreprises et administrations nous font confiance et utilisent nos solutions

CONTACTEZ DES A PRESENT NOTRE SPECIALISTE  
Frédéric ESCUDERO au 25.36.01

SHARP CENTER NOUMEA 4 Route de l'Anse Vata 25.36.01  
SHARP CENTER POUEMBOUT 393 Lot Artisanal 42.55.77

## DES PROS AU SERVICE DES PROS NOS VÉHICULES UTILITAIRES



— PARTENAIRE OFFICIEL DES CAGOUS —

### CITROËN BERLINGO



Jusqu'à 890 Kg  
CHARGE UTILE



Jusqu'à 4,1m<sup>3</sup>  
VOLUME UTILE



Jusqu'à 1,25m  
HAUTEUR UTILE



Jusqu'à 3,25m  
LONGUEUR UTILE

#### + LES POINTS FORTS

- Jusqu'à 3 places avant
- Une large porte latérale coulissante
- Des portes arrières battantes asymétriques
- Un espace central avant libéré
- La Connecting Box (kit main libre + port USB)
- Des consommations et émissions de CO2 records
- Protection sous moteur

En Nouvelle-Calédonie, le Citroën Berlingo est un des leaders du petit fourgon utilitaire !

www.citroen.nc

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Tél. : 41 40 70

Bourail - Profil pacifique : 46 52 50 / Koumac - YC Locations : 99 08 30 / Poindimié - Parkauto : 77 66 29 / Koné - NC Motors : 46 61 61

# Ça roule pour Abore !

Après vingt ans passés à l'usine de la SLN, Pascal Mauron et Georges Togna ont créé leur entreprise Abore, spécialisée dans le roulage du minerai de nickel et le nettoyage des cales des minéraliers, à Doniambo.



Pascal Mauron et Georges Togna, un duo gagnant issu de l'essaiage.

16

**P**ascal Mauron et Georges Togna ont en commun vingt années d'expérience au sein de la SLN, à l'usine de Doniambo. Le premier y a officié en tant que pilote d'installation de production par procédé, c'est-à-dire qu'il était en charge de l'homogénéisation de tous les minerais acheminés depuis les cinq mines de la SLN jusqu'à l'usine. Sous la casquette de contremaître, le second s'occupait de la partie calcination. Deux métiers distincts mais complémentaires qui les ont conduits à unir leurs compétences fin 2014

en créant la société Abore, du nom du récif situé à proximité du phare Amédée, spécialisée dans le transport de grande masse de pondéreux et le nettoyage des cales des minéraliers. « Un million de tonnes de minerai de nickel est stocké en permanence à Doniambo afin de pallier aux impondérables (intempéries, contraintes chimiques, mouvements sociaux, etc.) et éviter ainsi un grippage dans la chaîne de production. Notre mission est d'alimenter cette réserve. Nous chargeons le minerai dans les camions

avant de l'acheminer jusqu'aux trois zones de stockage prévues à cet effet où nous le déposons en tas », explique Pascal Mauron. L'autre activité d'Abore consiste à ramasser le résidu de minerai dans les cales des minéraliers, inaccessible aux grues lors du déchargement. « Les résidus sont rassemblés au milieu de la cale pour être repris par des portiques (grue de déchargement) à l'aide de pelles hydrauliques de 20 tonnes. »

### Issus du plan d'essaiage

Les deux hommes sont à la tête d'une société qui emploie aujourd'hui quinze salariés, lesquels travaillent par équipe sous la forme des 3/8 « parce qu'on doit être sur place 24h/24 afin d'être toujours disponibles et réagir au plus vite en cas de besoin », disent-ils d'une même voix. Et leur complémentarité se vérifie au quotidien. « En tant que directeur d'exploitation, je suis avec les équipes sur le terrain tandis que Pascal s'occupe de la partie technique », ajoute Georges Togna. Les deux hommes sont issus du plan d'essaiage mis en place en 2010 par la SLN dans le cadre de son plan d'amélioration de la compétitivité. « L'idée était de réduire les coûts. Et parmi les possibilités, il y avait une aide à la création d'entreprise. En fait, la SLN a investi dans ses salariés pour qu'ils deviennent ses sous-traitants », explique Pascal Mauron. Pour en arriver là, tous deux ont suivi une formation proposée par la CCI afin de se roder à la création et à la gestion d'une entreprise. Ils y ont acquis les outils nécessaires à leur envol. Tout juste installés dans les locaux de la pépinière de la CCI, qu'ils considèrent comme « une formidable opportunité », les deux hommes se félicitent d'avoir tenté l'aventure.



+ d'info au 256 990

coût d'un appel local

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

### Contact :

Abore  
Espace performance / Bureau 5  
15 rue de Verdun  
Tél. : 75 25 26 et 78 77 01  
[aboresarl@gmail.com](mailto:aboresarl@gmail.com)



## Et si maintenant vous pouviez suivre tous vos colis jusqu'au bout du monde?

### NOUMÉA

Audrey, secrétaire, a envoyé des échantillons à son client. Sur [www.opt.nc](http://www.opt.nc), elle a pu les suivre jusqu'à leur livraison.

### TOKYO

Mikio, chef d'entreprise, a bien reçu la marchandise. Grâce au numéro que lui a communiqué Audrey, il a suivi son colis sur [www.opt.nc](http://www.opt.nc)



Prioritaire ou économique ?  
Consultez les tarifs sur [www.opt.nc](http://www.opt.nc) ou dans votre agence OPT.

Le monde à portée de main

# J'ai grandi avec Âboro

# 20 ANS DE PASSION

Travail temporaire,  
Recrutement,  
Évaluation et  
Solutions RH



le partenaire officiel et exclusif d'Adecco

# Tourisme : vers un décollage en 2015 ?

Le premier trimestre 2015 a confirmé les bons résultats enregistrés fin 2014. En février, le nombre de touristes arrivés à la Tontouta a augmenté de 12,7 % par rapport à l'an dernier. Non seulement les marchés australien, néo-zélandais et nippon sont en hausse, mais le tourisme métropolitain a cessé de chuter.



de Nouvelle-Calédonie, les compagnies aériennes - Aircalin et Air Calédonie -, les GIE Tourisme des trois provinces, la CCI, etc.) dans le cadre des « *Contrat destination* » mis en place fin 2013. Pilotés par l'Agence de la desserte aérienne de la Nouvelle-Calédonie, ils ont pour objectif de cibler des marchés et de définir des actions cohérentes afin d'attirer des touristes en provenance de ces marchés définis comme prioritaires. Parmi eux, on compte le New South Wales et le Victoria en Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon. « *Il apparaît évident que le travail commun engagé à travers la signature de ces contrats porte aujourd'hui ses fruits* », note Didier Tappero. Quant à Charles Roger, il y voit lui aussi « *une réelle opportunité de promouvoir la Calédonie en utilisant des canaux de distribution adaptés à la clientèle ciblée. La concertation et la cohérence dans les actions mises en œuvre par chacun des acteurs touristiques permettent de maximiser les chances de réussite de ce projet* ».

**A**près trois années moroses, le début de l'année a été marqué par une embellie du trafic de passagers. Pour preuve, ce dernier enregistrait au 1<sup>er</sup> trimestre 2015, une hausse de 5,6 % par rapport à 2014. S'agissant des touristes uniquement, l'augmentation est encore plus significative. Avec 7 745 touristes débarqués à la Tontouta à fin février, les chiffres ont bondi de 12,7 % par rapport à l'année précédente. Des résultats que Charles Roger, directeur des aéroports, qualifie de « *particulièrement encourageants* ». Ils viennent ainsi confirmer une tendance observée en décembre dernier par l'Institut de la statistique et des études économiques (ISEE) qui s'explique par plusieurs facteurs. « *L'arrivée du second A320 chez Aircalin, portant à quatre le nombre de ses appareils, lui a permis de développer son offre et de répondre à une forte demande en période de pointe, notamment durant les vacances sco-*

*laire.* » Pour Didier Tappero, le directeur de la compagnie aérienne, il va sans dire que « *la mise en œuvre du business plan d'Aircalin, qui comprend le nouvel A320, le redéploiement des A330 sur le Japon après la fermeture de la ligne sur Séoul début 2014 et l'ouverture de la ligne Melbourne en juin 2014 ont effectivement permis à la compagnie d'augmenter sensiblement sa capacité en sièges (+15 % sur l'Australie et +21 % sur le Japon). Les marchés australien et japonais sont ainsi les plus dynamiques puisque la compagnie a transporté plus 2 343 Australiens et plus 3 413 Japonais (2014 vs 2013). Toutefois, précise-t-il, on ne peut pas limiter ces résultats à l'ouverture de la ligne sur Melbourne.* »

## Mutualisation des moyens

En effet, l'autre explication tient à la démarche engagée par l'ensemble des acteurs du tourisme (la Fédération des hôteliers

## Des chiffres encourageants

Si les marchés australien (+48,9 %), néo-zélandais (+62,2 %) et nippon (+14 %) enregistrent une croissance à deux chiffres à fin février, il en va autrement pour le trafic métropolitain, même si celui-ci s'est stabilisé sur cette période, s'autorisant même une légère hausse (+1,1 %). « *Sur l'année 2014, le nombre de passagers en provenance de Métropole s'élevait à 36 545 soit 6,7 % de moins qu'en 2013. Il s'agit d'une baisse très significative qui a masqué les bons résultats observés sur les marchés australien et japonais. En ce début d'année, le marché métropolitain n'est plus en baisse. C'est une nouvelle positive, car même si le Japon et l'Australie ne pèsent encore que 16 et 20 % dans la balance, ces bons résultats impacteront sensiblement la fréquentation touristique globale,* » commente Charles Roger.

## FIDJI : REDRESSEMENT SPECTACULAIRE DE LA FILIÈRE BOIS

Le Fiji Pine Group of Companies, entreprise publique en charge de l'exploitation sylvicole à Fidji, revient de loin : après avoir enregistré des pertes consolidées de 271 millions de francs en 2010, elle a réalisé un bénéfice d'exploitation de 1,16 milliard de francs en 2014. Elle a ainsi entrepris de se moderniser - au grand soulagement des propriétaires fonciers - et fait actuellement l'acquisition de nouveaux équipements suédois qu'elle autofinance à 100 %.

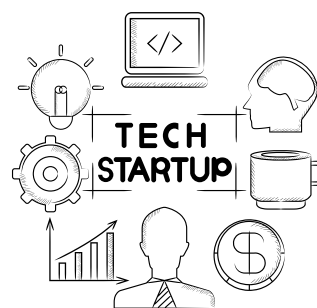


## Les Samoans australiens mis au défi

Dans le cadre d'une campagne de promotion des produits samoans en Australie, le nouveau commissaire au commerce, Tafaeono Fonoti, met au défi ses compatriotes résidant sur place de faire mieux que leurs homologues de Nouvelle-Zélande : en effet, la même campagne baptisée Buy Samoan Made, réalisée en 2013, a fait grimper les exportations vers ce pays de 200 %. L'objectif du gouvernement est d'exploiter à 100 % le potentiel du marché australien estimé à 2,6 milliards de francs par an.

## Australie : l'innovation technologique à la traîne

Un rapport de l'organisation StartupAUS dénonce le retard pris par l'Australie en matière d'innovation technologique et les risques de décrochage qu'il fait courir au pays. Il pointe du doigt les insuffisances du système éducatif, le manque d'intérêt général des Australiens pour la question et les réticences des investisseurs à soutenir les tech startups par peur (et manque de culture) des risques inhérents au secteur. Il exhorte le gouvernement à agir et émet huit recommandations clés pour développer un écosystème dynamique et favorable aux startups.



## Manque d'infrastructures touristiques aux Îles Salomon



Le faible flux touristique dans le pays (50 à 60 000 visiteurs par an) ne serait pas imputable au prix des billets d'avion, comme le prétendent de nombreux députés, mais à l'insuffisance de destinations attractives selon le PDG de

Solomon Airlines. « Salomon est le seul pays mélanésien qui ne possède que des hôtels familiaux, or sans les gros groupes, on ne peut pas atteindre la masse critique permettant d'offrir des tarifs attractifs », explique-t-il.

## Stats NZ lance un nouvel outil pour les PME



L'institut de statistiques national Statistics New Zealand vient de lancer sur son site web un nouveau service destiné aux entrepreneurs désireux de se lancer ou de se développer. Celui-ci donne accès aux données existantes sur son site et à des outils simples, notamment graphiques,

pour les traiter et les exploiter selon son besoin. L'utilisation de cette boîte à outil est entièrement gratuite. Un service d'aide est disponible pour les personnes qui le souhaitent.

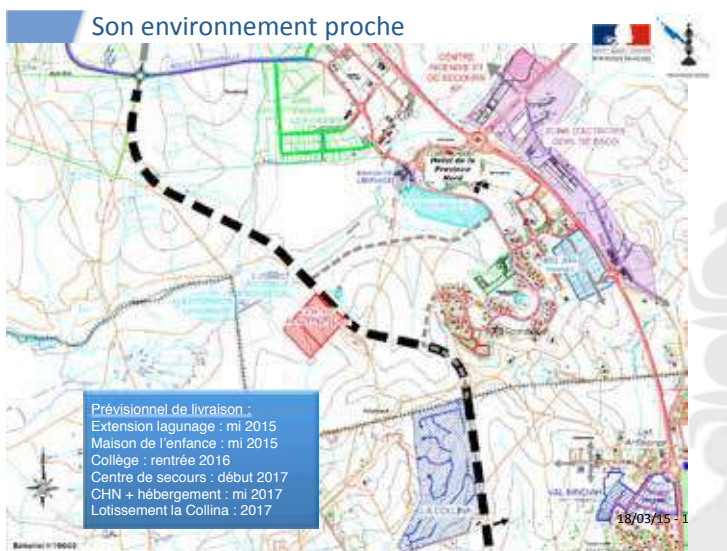
## UNE NOUVELLE MARINA AU CENTRE-VILLE DE PAPEETE

Une marina vient d'ouvrir au cœur de Papeete. Dotée de deux pontons flottants d'une capacité totale de 94 places, complétée des 200 mètres de quai de l'épi sud affectés aux grands navires, elle propose tous les services attendus d'une infrastructure moderne de ce type. À ces aménagements - marina et promenade piétonne - qui ont coûté 600 millions de francs, devrait bientôt s'ajouter un vaste parc à poissons de 250 mètres de long sur 4 de large, qui sera éclairé en soirée.



# Le futur centre pénitentiaire de Koné : une structure orientée vers la réinsertion

La réalisation de l'établissement pénitentiaire de Koné est en bonne voie. Ce projet, dont l'objectif est de faciliter l'intégration des détenus originaires de la province Nord, s'inscrit dans le cadre du développement de la zone VKP.



UN CHIFFRE

# 2,4

C'est en milliards de francs le coût du centre pénitentiaire de Koné.

© Cellule Koniambo

un aménagement de peine. On peut imaginer un placement extérieur en semi-liberté ou sous surveillance électronique par exemple, » explique le directeur de cabinet. De fait, l'architecture de l'établissement présentera un niveau de sécurité adapté au profil de la population carcérale.

### Des retombées économiques

Outre la réinsertion des détenus, le projet s'insère dans un environnement géographique propice au développement. « L'emprise foncière retenue se situe dans une zone urbaine en extension qui abritera des équipements publics complémentaires tels que le futur centre hospitalier du Nord, le centre d'incendie de secours et le futur collège », précise Paul-Marie Claudon. Un environnement favorable pour ce projet structurant qui devrait avoir des retombées économiques non négligeables sur la zone VKP. « Si celles-ci sont difficilement quantifiables aujourd'hui, comme le relève Luc Bataillé, chef de la Cellule Koniambo qui pilote le projet pour la province Nord, elles vont toutefois engendrer une quarantaine d'emplois directs et a fortiori des emplois indirects dans les domaines du transport, de la cantine, de la laverie et de la formation. » Si le calendrier est respecté, le centre pénitentiaire de Koné devrait voir le jour début 2019.

Validée en 2012 par le Garde des Sceaux, confirmée lors du 11<sup>e</sup> Comité des signataires de l'Accord de Nouméa, puis engagée officiellement par la convention du 18 mars 2015 entre l'État et la province Nord, la construction du futur centre pénitentiaire de Koné s'inscrit dans le cadre du rééquilibrage Sud/Nord. Il va permettre d'augmenter le nombre de places de détention sur le territoire en complémentarité au Camp Est qui connaît une surpopulation carcérale. Il va également contribuer à améliorer les conditions d'incarcération des détenus dans le respect des normes réglementaires. « C'est un dossier qui a avancé rapidement grâce à l'engagement conjugué de la province Nord et de l'État », rappelle Paul-Marie Claudon, directeur de cabinet du Haut-Commissaire.

### Liens familiaux

La nouvelle structure sera érigée sur un terrain de six hectares situé dans le quartier de Païamboué, dont deux seront réservés à une

possible extension. Appartenant à la province Nord, ils ont été cédés gratuitement à l'État par l'institution calédonienne. Les travaux de viabilisation seront pour les 3/4 à la charge de la province Nord. L'établissement accueillera en priorité des détenus originaires de la province Nord pour qu'ils puissent se rapprocher de leurs familles. « En effet, il est essentiel de maintenir les liens familiaux afin de réinsérer les détenus dans des conditions pérennes au sein de la société », souligne Paul-Marie Claudon.

### Préparer la sortie

La réflexion autour de ce projet a été déterminée par la volonté de réinsérer les détenus. Tournée vers l'extérieur, la prison devrait être dotée d'une centaine de places. Elle est destinée à recevoir des personnes condamnées à des courtes peines ou proches de la libération ne présentant pas un caractère de dangerosité. « Des programmes de réinsertion seront mis en place afin de préparer leur sortie et/ou leur permettre d'accéder à

ROBUSTESSE - FIABILITE - PERFORMANCE

# ISUZU OFFRES PROS



EN STOCK

EN STOCK

**ISUZU  
TRUCK 3,5T**

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

**3 995 000 F<sup>HTGI</sup>\***

**NOUVEAU ISUZU D-MAX  
VERSION STANDARD**

AU PRIX DE

**2 695 000 F<sup>HTGI</sup>\***

**ISUZU  
TRUCK 8T**

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

**5 795 000 F<sup>HTGI</sup>\***



**ISUZU PRO** Jérôme Cervilla au 41 47 62

\*Offres réservées aux professionnels. Prix hors frais de mise à la route. Photos non contractuelles.

# SARL DVRD

ASSAINISSEMENTS - TERRASSEMENTS  
PETITS OUVRAGES BÉTONS  
RÉSEAUX DIVERS - REVÊTEMENT VOIRIE



Tél./Fax : 28 20 38 - 43, route de la Baie des Dames - Ducos - BP 5149 - 98853 Nouméa - email : [compta@dvrđ.nc](mailto:compta@dvrđ.nc)

## Le déclic service public

Éditer ses avis de situation Ridet en un seul clic ou faire sa demande de carte d'identité en ligne ? Rien de plus facile. Grâce au tout nouveau portail [service-public.nc](http://service-public.nc), les démarches administratives des professionnels et particuliers sont simplifiées.



Le portail a été conçu pour être consulté sur les tablettes et smartphones.

**B**ienvenue dans l'administration 2.0. Celle où quelques clics suffisent à l'administré pour trouver les réponses à ses questions. Et ce, dans une multitude de domaines : papiers administratifs, santé, logement, travail, jeunesse... En lançant le tout nouveau portail [service-public.nc](http://service-public.nc), fin février, la Nouvelle-Calédonie a fait un bond en avant dans l'ère de l'e-administration, et a franchi une étape décisive dans le Plan stratégique pour l'économie numérique (PSEN), construit avec l'ensemble des acteurs publics calédoniens, et validé en septembre 2014. Plus d'une année aura été nécessaire à la collectivité pour mettre sur pied ce guichet unique dématérialisé. Inspirée du modèle métropolitain lancé en 2009, cette plate-forme regroupe déjà quinze partenaires ayant une mission de service public. On y retrouve les trois provinces, les chambres consulaires (CCI, CMA et CANC), la Cafat, sept communes (Nouméa, Mont-Dore, Dumbéa, Païta, La Foa, Bourail, Koné) et onze Directions de la Nouvelle-Calédonie. Soit plus de 200 ser-

vices centralisés sur un seul et même portail. Toutes les administrations du pays y sont listées, avec leurs adresses, leurs contacts téléphoniques, ainsi qu'une carte interactive recensant toutes les communes du territoire.

### Les marchés publics en ligne

Pour faciliter les démarches de l'utilisateur, le site se divise en deux parties, l'une étant réservée aux particuliers, l'autre aux professionnels. Cette deuxième catégorie est organisée en cinq thématiques : gestion-finance, environnement, création-reprise et transmission d'entreprise, ressources humaines, fiscalité. En un seul clic, les professionnels ont accès aux services les plus courants tels que la fiche de déclaration préalable à l'embauche, la déclaration des bénéfices non commerciaux, mais aussi la consultation des marchés publics. Ils peuvent aussi télécharger différents formulaires comme la demande d'autorisation d'exonération de TGI ou l'immatriculation d'un véhicule importé.

### UNE HOTLINE POUR LES ENTREPRISES

La cellule des marchés publics a ouvert une hotline spécifique aux entreprises et aux agents des collectivités afin de répondre à toutes les questions sur l'utilisation de la plate-forme de dématérialisation. Tél. : 29 82 00.

### De nouvelles fonctionnalités attendues

Cette mini-révolution pour les professionnels et les particuliers profite également au personnel des administrations. « *On allège énormément la tâche des services mais aussi l'accueil téléphonique* », avait indiqué à la presse Bernard Deladrière, alors en charge de la simplification administrative au gouvernement, lors du lancement de [service-public.nc](http://service-public.nc). Compatible avec les smartphones et les tablettes, ce projet à long terme n'en est qu'à sa première version. Des améliorations sont d'ores et déjà annoncées comme l'ajout de cartographies et de modules audio pour les malvoyants. La création d'un accès sécurisé, avec un espace confidentiel de stockage, est également prévue. De quoi permettre à l'usager de gérer de façon individualisée ses relations avec les services publics. D'autres administrations devraient rejoindre prochainement ce guichet unique, dont le vice-rectorat, l'OPT, la police nationale et l'État. Financée par la Nouvelle-Calédonie, cette opération d'un montant de 20 millions de francs a bénéficié de la participation matérielle des partenaires de ce projet.

.....  
Contact :  
[service-public.nc](http://service-public.nc)

# Tournée **EMPLOI - FORMATION**

Voh, Koné, Pouembout, Poya



Avenir

Infos

Métiers

Emploi

Emploi

Stage

Formation

Formation

Placement

Projet

Conseils

Suivi

Chantier



Vous êtes la recherche d'un emploi, d'une formation ou d'une information ?  
Venez rencontrer et vous faire connaître auprès des agents  
de CAP Emploi, de la MIJ Nord et de la DEFIJ, lors de la tournée

## **EMPLOI - FORMATION**

dans votre commune et votre tribu, de Voh, Koné, Pouembout et Poya,  
à partir de Juin 2015

CAP Emploi Koné : 05.26.65 (gratuit)

MIJ Koné : 47.31.13





# Le Médipôle : entre bienfait économique et modernité médicale

C'est la plus importante construction publique de Nouvelle-Calédonie jamais réalisée ! Avec l'ambition d'offrir un équipement de santé moderne aux Calédoniens adapté aux besoins de notre époque, le Médipôle de Koutio représente une opportunité sans précédent pour les entreprises du territoire.

**50** milliards de francs d'investissement... Le résultat de l'addition est colossal pour un archipel comme la Nouvelle-Calédonie. Un budget abondé à quelque 10 % par l'État, 17,5 % par le CHT, 3,5 % par la Nouvelle-Calédonie et 69 % par l'Agence sanitaire et sociale de Nouvelle-Calédonie. Un détail chiffré qui s'est traduit sur le terrain par la présence de nombreuses entreprises du territoire, mobilisées pour répondre aux appels d'offres et satisfaire aux critères d'exigence d'un chantier hors normes. « Depuis le début de l'opération, sur les 50 milliards d'investissement, 41 milliards sont revenus aux travaux et aux frais annexes, détaille Marc Botella, le directeur de la construction à la SECAL. Et là-dessus, un minimum de 10,3 milliards de francs de chiffre d'affaires est revenu aux entreprises locales. » Un chiffre qui n'est que partiel puisqu'il n'intègre pas les achats de fournitures réalisés au fil du temps par les sociétés sous-traitantes et cotraitantes ainsi que les investissements humains indispensables en embauches et formation. Au total, quelque 210 entreprises calédoniennes sont intervenues en cinq ans sur le chantier, certaines pour des étapes importantes : Altis, avec le soutien de l'entreprise métropolitaine Vinet, se charge des sols souples pour un marché de 800 millions, Béneytou, Séma et les Meubles du Pacifique se sont regroupés pour assurer la commande de 180 millions en menuiserie, le terrassement a lui aussi été réalisé par des entreprises locales pour 650 millions...

### Des retombées multiples

À l'approche de la fin du chantier prévue pour début 2016, les dépenses ne sont pas terminées. Le CHT a commencé, depuis quelques semaines, à lancer les appels d'offres pour l'équipement du futur hôpital public. Appareils médicaux et biomédicaux notamment, mais aussi prestations de services (gardiennage, maintenance des installations, jardinage par exemple). Au total, 3,6 milliards de francs supplémentaires seront injectés en quelques mois sur le marché local. Des retombées économiques directes pour le secteur privé calédonien dont tient compte le projet : il dimensionne les lots pour correspondre aux sociétés du territoire avec la même exigence de qualité, de compétence et de capacité de suivi. « Nous avons une vraie qualité des réponses produites, souligne Dominique Cheveau, le directeur du CHT. Ce qui permet d'avoir des offres concurrentielles mais surtout des entreprises locales qui montent en compétences et qui s'adaptent aux besoins du Médipôle. » Pour autant, le défi est de taille pour celles qui répondent aux appels d'offres... « C'est là un potentiel de développement important pour les entreprises calédoniennes, note Marc Botella. Elles doivent s'équiper, se renforcer, se former, pour assurer la maintenance de la climatisation par exemple, celle des transports automatisés entre le Logipôle et le Médipôle, du système d'information... » Si le chantier aura permis aux structures de profiter de la manne financière que représente le nouvel hôpital, il aura également



mené à une avancée globale du secteur productif : gain d'expérience, meilleure organisation, méthodologie efficace mais aussi développement de certaines entreprises. Pour ne citer qu'elles, Seralucal s'est équipée pour réaliser des menuiseries capables d'accueillir du double-vitrage, NC Préfa a pu développer la production de béton précontraint, Audemard a bénéficié de l'expérience de Vinci pour ouvrir sa carrière... En résumé, des retombées positives à plusieurs titres pour le secteur privé.

### L'ère du tout connecté

Au-delà des locaux modernes et spacieux, le futur hôpital de Koutio intègre dans sa conception un aspect hautement technologique. Exit le papier : tout se déroulera par réseau informatique et numérique. Pour



Marie-Claire Kabar,  
directrice de la coordination des soins.

preuve, aucun espace des nouveaux bâtiments n'est dédié à stocker des archives papier ! Le mouvement est lancé depuis plusieurs années au CHT afin de familiariser les équipes au dossier patient informatisé ou à la prescription médicale, elle aussi dématérialisée. Mais, si le mouvement semble presque naturel tant le 21<sup>e</sup> siècle est numérique, l'intégration des nouvelles technologies n'est pas aussi évidente dans la pratique quotidienne. « Pour les paramédicaux, il s'agit sans doute du principal défi, analyse Marie-Claire Kabar, directrice de la coordination des soins. *Tous les aspects de la prise en charge – médicale, logistique, technique – seront articulés et cela va modifier en profondeur les modalités de soins.* » Pour aller vers le meilleur bien sûr puisque l'objectif est bien de favoriser l'efficacité et la sécurité des soins ainsi que la proximité avec les usagers : les solutions numériques visent un gain de temps afin de permettre aux soignants de se consacrer au maximum aux patients. Autre évolution technologique notable : entre le Médipôle et le Logipôle – bâtiment adjacent au Médipôle et dédié aux services support que

sont la pharmacie, la cuisine, le magasin, la lingerie, le pôle déchets – les chariots circuleront grâce à des systèmes de transports automatisés.

### Les hommes se préparent

Lorsque l'on évoque l'achèvement prochain du Médipôle, une certaine émotion se fait jour au sein des équipes du CHT. La der-



Dominique Cheveau, le directeur du CHT, regarde l'avenir de la médecine publique calédonienne avec grand optimisme.

## KOUTIO SE DÉVELOPPE

Aux abords du Médipôle, le développement est lui aussi visible. Le FSH se charge d'une résidence pour personnes âgées, un hôtel est prévu à deux pas de l'entrée de l'hôpital, la SECAL fait sortir de terre une promotion immobilière achetée par le CHT pour installer le centre de transfusion sanguine, des logements sont nécessaires pour permettre aux agents qui le souhaiteraient de se rapprocher de leur lieu de travail... Autant d'investissements et de constructions dont se chargent les entreprises calédoniennes, habituées à ce type de projet.



© OEP



© OEP

nière ligne droite est désormais engagée : les clés du nouvel hôpital devraient être remises dans les premières semaines de l'année 2016. S'en suivra une période de 10 mois de fonctionnement à blanc, un délai nécessaire pour vérifier les installations et le bon fonctionnement des équipements. « *Ce laps de temps va permettre la prise en main des nouveaux locaux, souligne Dominique Cheveau. Et cela nous amènera à accueillir les premiers patients à compter de début novembre.* » Un calendrier dont le respect est permis par la coordination mise en place entre les différents acteurs du projet. « *Il faut souligner que tout cela a été extrêmement bien mené par ICADE, le maître d'ouvrage délégué, en étroite collaboration avec le Gouvernement et avec le CHT* », ajoute Jacqueline Bernut, présidente du conseil d'administration de l'établissement. Dans les faits, le nouvel hôpital disposera à l'ouverture de 528 lits, soit une capacité d'accueil accrue de 17 % par rapport à

## QUE VONT DEVENIR LES LOCAUX ?

Gaston Bourret, Magenta et le Centre Raoul Follereau appartiennent au CHT. Une fois l'activité entièrement transférée à Koutio, les différents sites connaîtront des trajectoires différentes. Les bâtiments du centre-ville, en partie classés, seront restitués à la Nouvelle-Calédonie qui se penchera alors sur l'avenir de ces murs. Le site de Magenta, en revanche, sera mis à la vente par l'établissement de santé. Un appel à projets a d'ailleurs été lancé afin de choisir les idées les plus porteuses et les plus rentables. Seule contrainte : les quelque 6 hectares du site devront disposer, parmi les constructions envisagées, d'une structure de long séjour. Enfin, l'avenir du CRF reste pour le moment en suspens.

ce que connaît aujourd'hui le CHT. Un quota initial pensé de manière évolutive afin de s'adapter, dans les décennies à venir, aux besoins d'une population qui va croissant en nombre et en âge : à terme, le Médipôle disposera de 645 lits.

Et comme le changement ne va pas de soi, une « cellule Koutio » a dédié son activité, depuis fin 2011, à familiariser les médecins et les paramédicaux aux nouvelles pratiques. Dirigée par Jérôme Desmottes, la cellule s'est appuyée sur la méthode SOIHM (pour Support aux Organisations et à l'Intégration des Hommes au Médipôle), sorte de boîte à outils adaptée au contexte hospitalier, permettant de structurer la réflexion, d'analyser les problématiques rencontrées, d'en identifier la ou les origines et de choisir des solutions pérennes. « *Nous avons mis en place le lean management\* afin d'accompagner l'ensemble des équipes dans les changements radicaux qu'ils vont devoir*

vivre. » Depuis 2012, des groupes de travail ont été créés afin de définir, en concertation avec les soignants et la direction, les modes de fonctionnement du Médipôle et d'aider les équipes à se projeter.

### Un bénéfice collectif

Autant d'évolutions qui visent à permettre aux soignants d'exercer dans un cadre moderne, spacieux et répondant aux normes les plus actuelles, à améliorer l'offre de santé publique calédonienne et à renforcer la position de l'hôpital calédonien comme établissement de référence sur le territoire. « *Mais on s'intègre aussi à un schéma de santé à l'échelle de la Nouvelle-Calédonie, précise Dominique Cheveau. Le Médipôle a été pensé en prenant en compte la future clinique et le centre hospitalier du Nord pour que les établissements soient complémentaires.* » Ainsi, des équipements supplémentaires, à l'image d'un second scanner



Jacqueline Bernut, présidente du Conseil d'administration du CHT.



## LE GOUVERNEMENT ATTENTIF AUX COÛTS

Bernard Deladrière, en charge du suivi du projet Koutio au sein du gouvernement, garde un œil attentif sur l'avancée du Médipôle et sur les coûts engendrés. « Le Médipôle ne fonctionnera pas à coût inchangé, mais cela a été prévu. La dotation globale de financement des établissements hospitaliers augmentera de 7 % en 2016 et de 9 % en 2017 pour revenir ensuite à une dotation normale. L'entrée en fonctionnement devrait également réduire de manière notable le nombre d'évasans, si ce n'est pendant la période de transition, le temps de fermer le CHT et d'atteindre le plein fonctionnement du Médipôle. Mais ce paramètre a été pris en compte. »



28

entièrement dédié aux urgences, viendront ajouter à l'amélioration de l'offre de soins. Au bénéfice des Calédoniens bien entendu mais aussi de celui des habitants de Wallis-et-Futuna puisque l'établissement est également la référence hospitalière de ce territoire.

Au-delà de son efficacité, la Nouvelle-Calédonie a également souhaité un hôpital respectueux de l'environnement en répondant aux critères de haute qualité environnementale (HQE). Si cette dimension n'aura pas d'impact direct sur la qualité des soins prodigués, elle pèsera inmanquablement sur le confort des soignants et des usagers. À titre d'exemple, 80 % des besoins en eau chaude sanitaire de l'établissement seront couverts par l'énergie solaire, la mangrove toute proche a été entièrement préservée, la lumière naturelle est privilégiée puisque toutes les pièces ont une ouverture sur l'extérieur, la pollution sonore sera limitée...

*\* Lean management : méthode d'organisation du travail issue du monde industriel et dont l'objectif est d'intégrer l'ensemble des acteurs d'une entité dans une réflexion générale sur l'organisation du travail. Le but est de limiter les éléments de gaspillage afin d'accroître l'efficacité et la performance de l'entreprise ou, dans le cas du CHT, de l'hôpital.*





**BETONPAC**

*Votre Partenaire Béton*

Société BETONPAC

Tél : 43 50 43 - Fax : 43 56 28 - mail : betonpac@audemard.com - site www.audemard.com

**NOUVEAU !** Visitez nos nouveaux sites de production AUDEMARD et BETONPAC à PAÏTA

**Entretien mécanique**

**GARAGE MBB**

**VL - PL - Industriel - Pneus - Batterie - Freins - Vidange - Parallélisme**



Revendeur agréé

**GT RADIAL**

**Tél / Fax : 43 53 35 - Mob : 75 96 89**

**PAÏTA - Lot 73 rue ZICO / Boucle sud  
ZICO BP 1987 - 98 890 - Mail : garagembb@gmail.com**

# Sensibiliser les entreprises à l'environnement

Chaque année, 150 entreprises sollicitent le service développement durable de la CCI. Celle-ci a mis en place différentes opérations, sur la base du volontariat, afin de les aider à réduire leur empreinte écologique et leurs coûts.

### Le label EnVol

Initié par la CCI et l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) avec la province Sud, ce dispositif est destiné aux TPE et aux PME de moins de 50 salariés. L'obtention de ce label, validé par l'Association française de normalisation pour cinq ans et renouvelable, certifie la mise en œuvre d'une politique de management environnemental. « Sans viser l'acquisition de la norme ISO 14001, complexe et coûteuse pour les petites entreprises, il s'agit d'un premier pas qui permet d'obtenir une reconnaissance officielle », souligne Matthieu Ladiesse, responsable du service développement durable QHSE à la CCI. Durant 6 à 8 mois, les entreprises sont accompagnées dans les différentes étapes d'un référentiel. Objectif : établir une analyse environnementale de leur activité afin de définir un plan d'action pluriannuel pour diminuer leurs impacts. En trois ans, une vingtaine de sociétés ont été labellisées et neuf vont être accompagnées en 2015.

### La charte Chantier vert

Elle s'adresse aux maîtres d'ouvrage et a pour but d'améliorer les comportements sur les chantiers afin de diminuer les nuisances qui en découlent : impacts sur l'environnement, risques sur la santé des ouvriers et nuisances causées aux riverains. Depuis 2013, une trentaine de chantiers se sont engagés dans cette démarche. Quatre formations de deux jours sont programmées cette année, à Nouméa et Koné. Pilotée par la CCI en partenariat avec les provinces, le gouvernement, la CMA, la SIC, l'ADEME, BTP NC et la ville de Nouméa, cette opération se traduit notamment par un suivi des chantiers. Des interventions lors de formations initiales sont aussi proposées avec le CFA et le RSMA depuis 2014 « afin de sensibiliser les plus jeunes aux bonnes pratiques ».

### L'observatoire des déchets des entreprises

Depuis 2011, la CCI a mis en place un observatoire des déchets des entreprises avec le concours des trois provinces, du gouver-

nement, de l'ADEME et de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

« Il s'agit d'une base de données où nous identifions les quantités et la nature des déchets produits par les entreprises selon leur secteur d'activité », indique Matthieu Ladiesse. Pour alimenter cette base, 400 enquêtes ont été réalisées sur les trois provinces. Ces données servent, entre autres, aux collectivités pour affiner leur plan de gestion des déchets et, à terme, structurer des filières de recyclage. En 2015, cinquante enquêtes vont être conduites dans le secteur du BTP afin de dresser un bilan du secteur de la construction.

### Un commerce éco-responsable

En collaboration avec divers partenaires <sup>(1)</sup>, la CCI vient de lancer une opération pilote à destination des commerçants. Basée sur un éventail d'une vingtaine de commerces en province Sud, l'opération vise à établir un pré-diagnostic gratuit sur leurs pratiques : l'énergie (avec la réalisation d'un diagnostic OPTI'CLIM), les déchets, la consommation d'eau, les achats et la prise en compte de critères sociaux. Le pré-diagnostic sera suivi de préconisations et de pistes d'amélioration. Les commerçants disposeront de six mois pour mettre en œuvre certaines actions proposées. À la clé, une labellisation qui valorisera l'image de l'entreprise.

(1) : province Sud, ADEME, gouvernement, Comité territorial de maîtrise de l'énergie, ville de Nouméa, Syndicat intercommunal du Grand Nouméa, Syndicat des Commerçants et Syndicat intercommunal à vocation multiple.

### MISE AUX NORMES ICPE

En partenariat avec la province des Îles, la CCI accompagne la mise aux normes des Installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Cette année, cinq ateliers mécaniques basés à Lifou et Maré sont concernés et seront accompagnés par un consultant privé, CAPSE.



### Contacts :

CCI - Service développement durable  
QHSE  
15, rue de Verdun, Nouméa.  
Tel. : 24 31 15  
environnement@cci.nc

# GFC S.A.R.L.

Fondations - Confortement de talus



77 28 90 - 75 44 25

e-mail : [admin@forages.nc](mailto:admin@forages.nc)

## axiome®

Palettes et bacs  
de rétention



Spill kit



## Protégez vos équipes et l'environnement

Équipement de  
protection individuelle



22 rue Réaumur - Ducos

Tél : 27 27 69 - Fax : 24 19 59

Email : [axiome@axiome.nc](mailto:axiome@axiome.nc)

Du lundi au vendredi de 7h à 12h et de 13h à 17h

Samedi de 8h à 11h

# Les conditions générales de vente

Les CGV, ou conditions générales de vente, ne sont pas une simple formalité. Le fournisseur a l'obligation de les communiquer à son client si celui-ci est un professionnel. Dans le cas contraire, le fournisseur s'expose à des sanctions.



32

## Qu'entend-on par l'intitulé « conditions générales de vente » ?

Il s'agit d'un document émanant du fournisseur qu'il soit producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur, conformément au principe de transparence qui préside aux relations entre fournisseurs et acheteurs.

## À quoi servent-elles ?

Les conditions générales de vente du fournisseur constituent le socle de la négociation commerciale. Il est désormais possible de conclure des conditions particulières de vente (voir encadré ci-contre) ou des conditions catégorielles de vente, qui ont vocation à régir les relations commerciales d'une catégorie de professionnels uniquement.

## Sont-elles obligatoires ?

Oui. Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur a l'obligation de communiquer sur ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou deman-

deur de prestations qui en fait la demande dans l'exercice de son activité professionnelle. (LP 441-6 de la loi du pays n°2014-7 du 14/02/14). En France métropolitaine, ces conditions générales de vente sont égale-

ment obligatoires pour un client qui n'est pas un professionnel.

## Quelles sont les sanctions ?

Le fournisseur risque une amende de 1 million de francs en cas de :

- refus de communication des conditions de vente,
- non-respect du barème de prix et des conditions de vente, en dehors d'un accord négocié,
- de rédaction des conditions de règlement non conformes à l'article (LP 441-6 sus-cité).

La responsabilité de la personne morale peut être également engagée, pouvant entraîner des peines multipliées par cinq. Le tribunal peut également demander la publicité des décisions de justice.

## Quelles sont les modalités de communication ?

La communication des conditions générales de vente s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession. Elles peuvent figurer sur tous supports (devis, factures, contrats...). La Direction des affaires économiques (DAE) est chargée de contrôler que la communication des conditions générales de

## LES CONDITIONS PARTICULIÈRES DE VENTE

Parallèlement aux conditions générales de vente, il existe aussi des conditions particulières de vente. Celles-ci sont un aménagement consenti et accepté entre les parties contractantes des conditions générales de vente. Elles doivent être formalisées par écrit.

### Sont concernées :

- les remises particulières, basées sur un chiffre d'affaires avec un taux préalablement défini,
- les opérations promotionnelles selon un calendrier prédéfini,
- les conditions de référencement et de déréférencement des produits.

À noter que les conditions générales de vente et les conditions particulières diffèrent de la coopération commerciale. Celle-ci doit être formalisée par un contrat distinct.



vente a bien été respectée. Le professionnel qui dérogerait à cette obligation de communication s'expose aux sanctions exposées plus haut.

### Quel est le contenu des CGV ?

Le site Internet de la DAE a mis à disposition un modèle type. Elles doivent comporter notamment :

- les conditions de vente
- le barème des prix
- les conditions de règlement
- les conditions de livraison et leurs incidences financières (franco, port dû...)
- le cas échéant, les rabais, les ristournes, en fonction des conditions de passation et de règlement des commandes : remise quantitative, escompte pour paiement comptant...
- les délais de paiement, avec mention des pénalités de retard
- les escomptes pour règlement comptant.

### Quels sont les délais de paiement ?

Ils doivent figurer dans les conditions générales de vente des fournisseurs et être mentionnés sur les factures.

S'agissant des délais de paiement entre professionnels, ce dernier est fixé à 30 jours à réception de la facture, sauf dispositions particulières prévues par d'éventuels accords interprofessionnels approuvés par le gouvernement (article Lp. 443-2 de la loi de pays n°2014-7 du 14 février 2014).

Pour les produits de consommation courante



et les produits obtenus, fabriqués ou transformés localement :

- pour les produits frais, ce délai est de :
  - 10 jours après la quinzaine calendaire de livraison pour les entreprises de moins de 10 salariés,
  - 10 jours après la fin du mois de livraison pour les autres entreprises.

## POUR EN SAVOIR PLUS

La CCI propose aux porteurs de projet une formation pratique au démarrage. Cette formation de quatre jours consacre une matinée au devis, à la facturation et aux conditions générales de vente. La prochaine formation aura lieu les 2, 3, 9 et 10 juillet à Nouméa. Ainsi que les 23, 24, 30 et 31 juillet à Koné. Tél. 24 40 74 - conseil@cci.nc

- pour les autres catégories de produits, le délai est de 14 jours après la fin du mois de livraison.

### Qu'en est-il des pénalités de retard ?

Lorsque la facture n'est pas réglée dans les délais de paiement inscrits, des pénalités de retard peuvent être sollicitées. En effet, elles sont exigibles sans qu'un rappel ne soit nécessaire. Leur montant est de trois fois le taux de l'intérêt légal, au minimum. Ce dernier, révisé semestriellement, est actuellement de 0,93 % pour les relations entre professionnels. Pour calculer l'intérêt dû sur le semestre, il faut appliquer la formule suivante : le montant dû multiplié par le taux annuel valable pour le semestre, multiplié par le nombre de jours de retard dans ce semestre, divisé par 365 jours.

## ERRATUM

Quelques erreurs se sont glissées dans notre Fiche pratique du CCI Info de mai *Quand passer d'une entreprise individuelle à une société ?* Il fallait lire :

Une SARL peut avoir plusieurs **associés** contrairement à une EURL.

Les rémunérations versées **aux gérants** sont fiscalement déductibles du bénéfice imposable et sont assujetties à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires.

### Contacts :

Direction des affaires économiques  
Service de la concurrence et de la répression des fraudes  
7 rue du Général Galliéni - Nouméa  
www.dae.gouv.nc  
Tél. 23 22 50 - dae@gouv.nc

CCI Information économique  
15 rue de Verdun - Nouméa  
Tél. 24 31 20 - doc@cci.nc

# Tous Commerces

avec le



**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 !**



[www.officeplus.nc](http://www.officeplus.nc)  
65 avenue Foch

**Tél : 24 20 40**  
Fax : 27 89 32



BESOIN  
DE DÉVELOPPER  
OU D'INSTALLER  
VOTRE ACTIVITÉ ?

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



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

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

# Le succès de l'apprentissage ? La preuve par l'embauche !

La première session au diplôme de vendeur conseiller commercial, dispensée pour la première fois en Nouvelle-Calédonie sous la forme de l'apprentissage, s'est achevée en mai avec la titularisation de trois candidates.

En 2013, la CCI a adhéré au réseau Negoventis, spécialisé dans la formation des métiers du commerce, de la vente et de l'hôtellerie-restauration, dans l'objectif de développer des filières de formation adaptées. C'est dans cet esprit qu'elle a ouvert, en mai 2014 à Koné, une formation en apprentissage de vendeur conseiller commercial accessible par le biais du Centre de formation des apprentis. « L'idée étant d'apporter une réponse à un besoin réel des entreprises situées en province Nord », explique David Leclerc, responsable du CFA. Cette formation, accessible aux jeunes âgés de 16 à 25 ans, de niveau CAP ou BEP, a la particularité de former des apprentis sur deux volets : la vente sédentaire en magasin et la prospection des clients. Elle s'adresse à des entreprises qui disposent d'une boutique mais aussi aux fournisseurs qui proposent, à la vente, des produits et des services sans pour autant disposer d'une surface de vente.

### Du tout professionnel

Déclinée sur douze mois, en alternance avec une semaine de cours et trois en entreprise, elle offre plusieurs avantages. Pour l'entreprise, c'est l'assurance de recruter un jeune déjà rôdé à son fonctionnement. Pour l'apprenti, c'est une immersion dans l'entreprise avec, à la clé, la possibilité d'un CDI. « Les jeunes, sous contrat d'apprentissage, sont salariés de l'entreprise et bénéficient d'une immersion en situation réelle, un plus pour les futurs employeurs », poursuit David Leclerc. La particularité de cette formation repose sur son enseignement puisque toutes les matières sont dispensées dans le cadre professionnel. Pour exemple, le français se travaille à travers la rédaction d'une lettre à un client, les maths via la comptabilité, etc. Ces douze mois de formation se soldent par des examens oraux et écrits devant un jury composé de professionnels,



Andrey et Maureen font partie des trois titulaires du diplôme.

dont un représentant du réseau Negoventis qui parraine la CCI-NC pendant 2 ans. Quant au diplôme, reconnu au niveau national, il est également inscrit au Répertoire de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie (RCP-NC).

### CDI à la clé

Maureen (23 ans) et Audrey (25 ans) résident toutes les deux à Pouembout et font partie de la première promo. À la veille de passer les épreuves de certification, elles affichent un optimisme à toute épreuve. « Au cours de ces derniers mois, j'ai appris à communiquer. Moi qui étais très timide, je me suis familiarisée au contact des gens et à la vente », explique Maureen. Satisfaite de son implication, l'entreprise où elle a fait son contrat d'apprentissage lui a proposé de poursuivre sa formation en alternance pour décrocher le diplôme en Négociation relation client, équivalent au niveau BTS. À ses côtés, Audrey affiche la même assurance. Maman d'un enfant, elle a décroché

de l'école avant d'y retourner quelques années plus tard. De cette formation, elle ne garde que de bons souvenirs, « le contact avec la clientèle, la mise en place, la prise de commandes, la gestion des devis..., j'ai beaucoup appris avec la responsable du magasin », dit-elle avec enthousiasme.

Pour ces deux jeunes femmes, l'avenir s'annonce sous de bons auspices. Pour preuve ? Elles ont reçu une proposition d'embauche dans leur entreprise formatrice ! Mieux, elles sont aujourd'hui titulaires du diplôme. Elles ne sont pas les seules puisque cette première session a vu la titularisation de trois apprenties dont le CV s'est désormais étoffé d'un diplôme équivalent au baccalauréat. À noter qu'une seconde formation est prévue dans le Nord en 2016.

### Contact :

CCI de Pont-Blanc / Koné  
Tel. : 42 68 20  
j.baud@cci.nc

## MODERNISATION DU DROIT DE L'OUTRE-MER

Un avis a été rendu sur le projet de loi relatif à la modernisation du droit de l'outre-mer et, notamment, sur les modifications du Code des juridictions financières, du Code des communes de la Nouvelle-Calédonie, du Code de la sécurité intérieure, du Code de la défense, de celui des transports, ou du Code rural et de la pêche maritime, Cet avis concerne également, l'homologation des peines d'emprisonnement instituées par le congrès et les assemblées de province, la mise en cohérence du Code général des collectivités territoriales et de la loi organique sur le régime des sociétés d'économie mixte, ou encore la résolution de certaines difficultés d'application sur l'indemnité temporaire de retraite, en passant par la cession des terrains de l'État pour des opérations de logement social.

*Avis du 24.03.15*

*JONC n°9142 du 7.04.15*

## URBANISME

Une délibération a annexé les dispositions constituant la partie réglementaire du Code de l'urbanisme de la Nouvelle-Calédonie relative aux principes directeurs du droit de l'urbanisme. Cette partie réglementaire prévoit en effet deux titres : celui des principes directeurs relatifs à l'aménagement et à l'urbanisme, et celui relatif aux ouvrages, constructions, aménagements, installation et travaux.

*Délibération 12/CP du 18.03.15*

*JONC n°9142 du 07.04.15*



## TRANSPORT AÉRIEN

Une délibération fixe les conditions dans lesquelles certains types d'aéronefs peuvent atterrir ou décoller ailleurs que sur un aéroport.

*Délibération n°16/CP du 18.03.15*

*JONC n°9142 du 07.04.15*

Une délibération fixe l'obligation et les modalités relatives à la mise en œuvre d'un système de gestion de la sécurité pour les entreprises de transport aérien public, détentrices d'un certificat de transporteur aérien ou disposant d'une licence d'exploitation en cours de validité.

*Délibération n°17/CP du 18.03.15*



## MARCHÉS PUBLICS

L'article 15 de la délibération 136/CP du 1<sup>er</sup> mars 1967 relative aux marchés publics a été modifié. En effet, c'est désormais jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2016 que le recours à la procédure dématérialisée de passation des marchés publics est facultatif, et ce sera à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016 que la maîtrise d'ouvrage pourra imposer, pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 20 000 000 F, la transmission des candidatures et des offres par voie électronique.

Ce sera, également à compter de cette date, que la maîtrise d'ouvrage sera obligatoirement tenue, pour les marchés d'un montant égal ou supérieur à 40 000 000 F, de mettre à disposition, de manière électronique, les

avis de publicité et le dossier de consultation des entreprises. Enfin, à cette date, elle devra obligatoirement accepter les offres transmises par voie électronique.

*Délibération 14/CP du 18.03.15*

*JONC n°9142 du 07.04.15*

## EMPLOI LOCAL

Les membres de la commission paritaire de l'emploi local ont été nommés pour une durée de trois ans à compter de la date de publication de l'arrêté portant leur nomination.

*Arrêté n°2015-495/GNC du 31.03.15*

*JONC n°9143 du 09.04.15*

## ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ

L'arrêté du 3 août 2007 relatif à l'agrément prévu à l'article 1<sup>er</sup> du décret n°2005-1122 du 6 septembre 2005 modifié, pris pour application de la loi n°83-629 du 12 juillet 1983 réglementant les activités privées de sécurité et relatif à l'aptitude professionnelle des dirigeants et des salariés des entreprises exerçant des activités de surveillance et de gardiennage, de transport de fonds et de protection physique des personnes, a été étendu à la Nouvelle-Calédonie.

*Arrêté du 20.02.15*

*JONC n°9146 du 21/04/15*



## TAUX DE L'USURE AU 1<sup>ER</sup> AVRIL 2015

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7,57 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,01 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	3,76 %
- Découverts en compte .....	13,28 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	2,87 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13,28 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	4,49 %
- Prêts à taux variable .....	4,09 %
- Prêts relais .....	4,73 %

#### Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F .....	20,23 %
- Entre 357 995F et 715 990F .....	14,15 %
- Supérieurs à 715 990F .....	9,04 %

### INTÉRÊT LÉGAL

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

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

1<sup>er</sup> semestre 2015 :

Créances des personnes physiques (hors besoins professionnels) : .....	4,06 %
Autres cas : .....	0,93 %
2014 .....	0,04 %
2013 .....	0,04 %
2012 .....	0,71 %
2011 .....	0,38 %
2010 .....	0,65 %

### TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

## IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION



Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1<sup>er</sup> janvier 2007, les loyers des locaux à usage

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

IRL mars : 119,95 / IRL avril : 119,95\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix avril 2015	104,96 %
- Prix avril 2015 hors tabac	104,67 %
- Inflation 2015 hors tabac	- 0,70 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,30 %

### SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2015)

- SMG horaire	904,81 <sup>F</sup>
- SMG mensuel	152 912 <sup>F</sup>

### SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> FÉVRIER 2015)

- SMAG horaire	769,09 <sup>F</sup>
- SMAG mensuel	129 977 <sup>F</sup>

## FEUILLE DE PAIE

### LES PLAFONDS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

- Plafond Cafat	354 900 <sup>F</sup>
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 <sup>F</sup>
- Tranche 2 (jusqu'à 5 152 900 F CFP)	498 301 <sup>F</sup>
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 - Article 2	299 500 <sup>F</sup>
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 <sup>F</sup>
- CCS non plafonnée	

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

## ÉVOLUTION DU BT21

	2013	2014	2015
Janvier	101,34	101,50	101,34
Février	101,30	101,52	101,50
Mars	101,29	101,49	101,27
Avril	101,44	101,40	101,32*
Mai	101,66	101,49	
Juin	101,70	101,53	
Juillet	101,66	101,63	
Août	101,67	101,60	
Septembre	101,51	101,52	
Octobre	101,45	101,43	
Novembre	101,53	101,40	
Décembre	101,46	101,41	

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

\* = Indice provisoire.

## Qu'appelle-t-on la NAF ou le code APE ?



La NAF est la nomenclature d'activités françaises. Les différents établissements d'une entreprise se voient attribuer par l'ISEE, Institut de la statistique et des études économiques, un code APE qui correspond à l'activité principale exercée et fait référence à cette nomenclature. Ce code permet de classer les entreprises par secteur et d'établir des statistiques. Il ne crée ni droit ni obligation pour les entreprises. Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2010, la nomenclature utilisée en Nouvelle Calédonie est la même qu'en métropole : la NAF rév.2.

Les entreprises peuvent connaître leur code et télécharger un avis de situation sur le site [isee.nc](http://isee.nc).

## Je suis titulaire d'un bail commercial, puis-je le résilier par anticipation ?



Lorsque le bailleur ou le preneur souhaite donner congé dans le cadre d'un bail commercial, celui-ci doit être délivré six mois, au moins, avant la fin de l'échéance triennale en cours. Ce délai dépassé oblige les parties à rester dans la relation contractuelle jusqu'à la fin de la prochaine échéance triennale. Cependant rien n'interdit aux parties d'anticiper en donnant congé avant les six

mois qui ne sont qu'un délai butoir, aucunement un plafond. Cependant, ce congé produira ses effets à la première échéance utile après sa délivrance, soit à la fin de la période triennale en cours.

Ainsi, même en présence d'un congé délivré par anticipation, il n'est pas possible de contraindre le bailleur à un départ avant l'échéance d'une période triennale sauf autorisation expresse de sa part.

(Cass. 3<sup>e</sup> civ. 10 février 2015, n°13-26.403)

## Dans le cadre d'une prospection commerciale à l'étranger, je souhaite présenter certains de mes produits et échantillons. Puis-je utiliser le carnet ATA ?



Le carnet d'admission temporaire ou ATA est fait pour cela, ce document douanier est prévu pour le séjour temporaire de marchandises à l'étranger. Délivré par la CCI, il vous évitera d'avoir à payer les droits et taxes d'importation. Valable un an à partir de la date d'émission, utilisable en fret ou en bagages accompagnés, le carnet ATA est pratiqué dans près de 60 pays, qui adhèrent à la convention de Bruxelles ou à celle d'Istanbul. **Pour en savoir plus :** Service Appui aux entreprises au 24 31 15 / [dce@cci.nc](mailto:dce@cci.nc)

**Pour en savoir plus :**  
[CCI Informations juridiques](#)  
Tél. 24 31 32 / [jur@cci.nc](mailto:jur@cci.nc)  
[Centre d'information économique](#)  
Tél. 24 31 20 / [doc@cci.nc](mailto:doc@cci.nc)

## ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

### 30 juin

#### Acompte provisionnel CAFAT

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent.

Le versement des acomptes provisionnels doit être effectué au terme de chaque mois, hors mois d'échéance, soit les 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

Le non paiement des acomptes à ces dates fait l'objet de majorations de retard, tout comme le non paiement des cotisations aux échéances rappelées précédemment.

#### Impôt sur les sociétés - IS

##### Dépôt de la liasse fiscale

Date limite de dépôt de la liasse fiscale pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 28 février.

#### Impôt sur les sociétés - IS

##### Paiement acompte

Date limite du paiement de l'acompte.

#### TSS - Déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 28/02, 31/05, 30/08 et 30/11.





## **SABA TRAVAUX PUBLICS**

**BP 2420 Pont-des-Français - 98874 Mont-Dore - NOUVELLE-CALÉDONIE**

**Tél : + 687 25 25 61 - Gsm : + 687 78 80 02 - [sabatravailpublics@gmail.com](mailto:sabatravailpublics@gmail.com)**

# *La cuisine, c'est notre passion...*

*RCN est une cuisine centrale qui produit des repas pour :*

- Les collectivités public (écoles, collège et autres centres de formation) et privées (sociétés, base vie, crèche, ...)*
- Mais aussi les particuliers (services de gamelles en cours)*



**Contact : 47 57 80**  
**BP 283 98825 Pouembout**  
**mail : [contact@rcn.nc](mailto:contact@rcn.nc)**  
**N° agrément : AH-11-121**

L'hebdo du vendredi

# Actu.nc

VOUS INFORMER SANS RIEN CACHER



## Il est temps de vous abonner

1 000 F / mois seulement  
[www.actu.nc](http://www.actu.nc)



Les 17/18/19 et 20 septembre 2015

Nouveau :  
A Boulari, au centre culturel  
du Mont-Dore

# FOIRE DU PACIFIQUE

INVITÉ D'HONNEUR  
Nouvelle Zélande

Le  
**+ gros**  
événement  
de l'année !

Associations, Commerçants, Artisans, Entrepreneurs, ...  
Réservez dès à présent votre espace d'exposition en contactant :

rezo  
MEDIAS

Bruno AURELIO  
Tél. (+687) 95 98 79  
rezocom1@gmail.com

Ludovic MAILLOT  
Tél. (+687) 80 34 71

Service commercial  
Tél. (+687) 28 63 01  
rezocom2@gmail.com

Retrouvez-nous sur  
 /lafoiredupacifique



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

## COMMERCE

➤ **Société d'importation et vente de mobilier de bureau.** Forte rentabilité. Effectif faible. Marchés en portefeuille. CA : entre 200 et 250 MF. Prix : 150 MF / 1257 K€

➤ **Prix en baisse - À saisir. Importation et commercialisation de meubles.** Bel emplacement en province Nord. Affaire en progression régulière. Belle rentabilité. Effectif : 10. Possibilité d'acquérir les murs. Prix : faire une offre

➤ **Édition de cartes postales et livres calédoniens.** Nombreuses références d'articles de souvenirs. Large réseau de distributeurs : moyennes et grandes surfaces, tabac, stations services, hôtellerie. Forte rentabilité. CA en progression constante. Forte rentabilité. Effectif : inférieur à 5. CA : entre 50 et 100 MF. Prix : 70 MF / 587 K€

➤ **Commerce spécialisé chaussures femmes.** Moyen et haut de gamme. Situé sur axe passant et touristique. État impeccable. Prix : 12 MF / 102 K€

## SERVICES

➤ **Service de gamelles.** Renommée. Emplacement de qualité. Effectif inférieur à 10. Prix : 32 MF / 268 K€

➤ **Société de transport.** Leader sur son marché. Flotte adaptée aux besoins. Potentiel de développement. Prix : 63 MF / 528 K€

➤ **Société de services.** Affaire pour personne seule. Clientèle pérenne et fidélisée. Forte rentabilité. Prix : 12 MF / 102 K€

## RESTAURATION

➤ **Restauration.** Environ 50 couverts. Excellent emplacement. Terrasse. Loyer attractif. Prix : faire une offre

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



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### ➤ 23<sup>e</sup> salon du 4x4

Du 25 au 28 juin  
 Les amateurs de tout terrain y retrouveront toutes les marques des constructeurs.

Quai des Volontaires, Nouville  
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90  
[Boutiques-artisanales.com](http://Boutiques-artisanales.com)



### ➤ Exposition Talents de femmes

Du 19 au 21 juin  
 Pour découvrir les créations des artistes femmes. Une expo organisée par le club Soroptimiste.

Maison des artisans, Nouville  
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90  
[Boutiques-artisanales.com](http://Boutiques-artisanales.com)

### ➤ 22<sup>e</sup> salon du jardinage et de la motoculture

Du 2 au 4 juillet  
 Le rendez-vous traditionnel des amoureux des plantes et du jardin.

Maison des artisans, Nouville  
 Tél. 27 56 85 / 77 30 90  
[Boutiques-artisanales.com](http://Boutiques-artisanales.com)

## FRANCE

### ➤ Le Bourget 2015

Du 15 au 21 juin  
 Salon international de l'aéronautique et de l'espace du Bourget.  
[Parc des expositions du Bourget Siae.fr](http://Parc des expositions du Bourget Siae.fr)



### ➤ Journées internationales de biologie 2015

Du 21 au 25 juin  
 Congrès et exposition. Pour les biologistes libéraux et hospitaliers, internes, étudiants, chercheurs, techniciens et secrétaires de laboratoires...

CNIT Paris la défense  
[jib-sdbio.fr](http://jib-sdbio.fr)



## PACIFIQUE

### ➤ Splash! New Zealand

Du 21 au 23 juin  
 Salon de la piscine et du spa.  
[ASB Showgrounds, Auckland splashnzexpo.co.nz](http://ASB Showgrounds, Auckland splashnzexpo.co.nz)



### ➤ PCIM Asia 2015

Du 24 au 26 juin  
 Salon international et congrès sur l'électronique de puissance, le contrôle de déplacement, les énergies renouvelables et la gestion de l'énergie.  
[World Expo Exhibition & Convention Center, Shanghai pcim-asia.com](http://World Expo Exhibition & Convention Center, Shanghai pcim-asia.com)



### ➤ Reed gift fairs - Brisbane

Du 4 au 6 juillet  
 Salon professionnel consacré au marché mondial du cadeau, aux accessoires de la maison, de la mode, de cuisine, et à la bijouterie.  
[Brisbane Convention & exhibition center reedgiftfairs.com.au](http://Brisbane Convention & exhibition center reedgiftfairs.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.

## UNE IDÉE LUMINEUSE !

Pour qu'une belle idée fonctionne, il faut trois conditions : qu'elle soit lumineuse, qu'elle soit présentée par un bon vendeur et qu'elle plaise aux clients ! Le dossier de **Management** de mai consacre 24 pages de décryptage et de témoignages pour vous aider à faire de votre idée un business rentable. Vous découvrirez ainsi la belle histoire du site de location de logements entre particuliers, AIRNB et des histoires d'idées qui ont fait le succès de leurs géniteurs. Idées neuves, buzz, découvertes de parcours de managers, un numéro qui donne envie... d'entreprendre !

**En consultation au Centre d'information économique de la CCI**



## 2015 : année de l'export



La thématique de l'export fait aujourd'hui son chemin dans les mentalités. Politiques et acteurs économiques travaillent désormais au rayonnement de la Nouvelle-Calédonie à l'international et tout particulièrement dans la zone Asie-Pacifique. Le dossier de **Made In** fait le point sur la situation, sur les entreprises qui sont déjà engagées dans une démarche à l'export et les moyens qui sont mis en œuvre pour les accompagner. Le magazine de la FINC met également à l'honneur les nouvelles entreprises adhérentes et vous invite à découvrir l'actualité des industriels.

**En consultation au Centre d'information économique de la CCI**

## À LA RENCONTRE DES OPC

Le dossier du magazine **Le pays** fait le point sur un corps fonctionnaire spécifique à la Nouvelle-Calédonie : celui des officiers publics coutumiers. Ils sont aujourd'hui 16 (huit femmes et huit hommes) à s'être formés depuis 2007 pour rédiger des actes coutumiers qui ont valeur d'acte authentique. Ils travaillent sur des sujets relatifs à l'état civil et au foncier en lien avec les coutumiers. Un métier passionnant en constante évolution. Le magazine revient également sur les voyages au Cambodge et au Maroc de groupes de jeunes encadrés par des associations locales.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 250 F**



## Le nouveau visage du nickel calédonien



**Mines** fait le point sur la situation actuelle du nickel : conjoncture mondiale, changement de gouvernance avec l'arrivée de trois nouvelles figures, jeunes et dynamiques, à la SLN, Vale NC et NMC et l'esquisse d'une nouvelle voie politique avec l'élection de Philippe Germain à la tête du gouvernement. Le magazine se veut optimiste : « malgré certains aléas, il semble que des jours clés soient envisagés ». Vous y trouverez de nombreuses interviews, des portraits et aussi des informations sur l'environnement.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 600 F**

## LE COIN DU LIVRE

### De la gestion de portefeuille de projets à la gestion de projets

Du décisionnel à l'opérationnel – Méthodes et outils

Ce livre écrit par Xavier Sevin, directeur associé du cabinet Adivero, dresse un panorama des activités, méthodes et outils qui constituent les domaines de la gestion de portefeuille de projets et de la gestion de projets. Généraliste et complet, il s'adresse aux responsables et chefs de projet, quelle que soit la nature de ce dernier, et il est particulièrement adapté aux chefs de projet de maîtrise d'ouvrage, consultants et assistants à maîtrise d'ouvrage. Dans une première partie sur la gestion de portefeuille de projets, l'auteur traite de l'analyse stratégique d'un projet afin d'assurer son alignement avec la stratégie d'entreprise et de l'analyse de sa valeur avant son entrée éventuelle en portefeuille. Et dans la seconde

partie sur la gestion de projets, il traite de la planification, du test, du pilotage et de la gouvernance projet (relations maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre par exemple). Xavier Sevin aborde aussi des sujets peu traités comme celui de l'accompagnement au changement, du pilotage par les risques ou de la gestion des achats dans le cadre d'un projet. Vous découvrirez comment s'articulent ces deux processus différents (l'un est continu et l'autre temporaire) qui, bien que distincts, doivent s'exécuter en harmonie pour le plus grand bénéfice de l'organisation.

**Xavier Sevin – Éditions ENI – Collection Datapro - 45 euros – www.editions-eni.fr**





Une institution  
qui appartient  
à tous les Calédoniens

**SIMPLE ET GRATUIT**

**UN SEUL NUMÉRO  
POUR JOINDRE  
LE CONGRÈS**

**N° Vert**

**05 20 14**

Appel gratuit



Toute l'actualité et les séances en direct sur  
[WWW.CONGRES.NC](http://WWW.CONGRES.NC)



**CONGRÈS**  
DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

# LES PRODUITS D'ICI



partenaires des producteurs calédoniens

## PARTENARIAT

Valoriser nos relations commerciales dans un partenariat sain et durable

## CHOIX

Répondre aux attentes de plus en plus fortes pour les produits calédoniens

## CONFIANCE

Acheter en confiance et développer les liens entre consommateurs et producteurs

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Agir en faveur de l'environnement (moins de temps de parcours car moins de transport)

## PROXIMITÉ

être un acteur privilégié de la consommation et soutenir l'économie locale

## SAVOIR-FAIRE

Mettre en avant le savoir-faire des producteurs calédoniens



Tous les produits retenus « Produits d'ici » sont issus de la terre, de la mer et de l'élevage et sont fabriqués par des artisans, des TPE ou des PME calédoniennes.