

## DOSSIER

# Loi antitrust : pourquoi le gouvernement a raison de vouloir la réviser

### VIE DE LA CCI

Nouveau sur le territoire : un observatoire de l'immobilier

### ÉCONOMIE

Vers un nouveau modèle économique

# Nouveau Citan Pro.

à partir de

2 290 000<sup>F\*</sup>



\* Prix HTGI. Offre réservée aux professionnels. Photo non contractuelle - COUP D'OUËST



# Sommaire

## Loi antitrust : pourquoi le gouvernement a raison de vouloir la réviser P24



### Actualités

Les nouméens ont marché contre la violence p4

### Vie de la CCI

Nouveau sur le territoire : un observatoire de l'immobilier p5/6

Répercussions des conflits : la CCI soutient les entreprises fortement impactées p7

### Portrait d'élus

Marc Déméné p8

## ZOOM ENTREPRISE

Impressions sous contrôle !



### Actualités

d'entreprises p12-13-14

### Création d'entreprise

Bienvenue dans l'ère de l'externalisation p16

### Économie

Vers un nouveau modèle économique ? p18

Les brèves du Pacifique p19

### Provinces

L'ambitieux projet hospitalier du nord p20

### Économie numérique

Évolution des outils de communication à l'ère d'Internet p22

## SANTÉ, SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Prévention des risques professionnels, acte II



### Fiche pratique

Pourquoi passer par une holding pour racheter une société ? p32-33

### Formation

Les bonnes pratiques environnementales 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, Cléa Verbitzky, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 Tirage : 13 610 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

3

Un an déjà que la loi antitrust s'applique en Nouvelle-Calédonie. L'occasion de dresser un premier bilan dans ce numéro. Un dispositif indispensable pour favoriser la concurrence et peser sur les prix, adopté dans le cadre de la lutte contre la vie chère, mais dont l'application fragilise le tissu économique et agit comme une épée de Damoclès. Lourdeur administrative, seuils trop bas imposés en cas de fusion, de rachat d'entreprise ou d'ouverture/extension de surfaces commerciales freinent les investissements et le dynamisme des chefs d'entreprise.

Un groupe d'entrepreneurs, élus de la CCI, propose au gouvernement des axes d'amélioration et d'efficacité de la loi sur la libre-concurrence, et également des pistes de réflexion afin de relancer la confiance des opérateurs économiques dans cette période sensible. Retrouver l'esprit pionnier qui sied tant au profil des entrepreneurs calédoniens, tel est l'enjeu aujourd'hui ! Nous revenons dans ce numéro sur la Marche contre la violence et l'impact important du mouvement des rouleurs sur la santé des entreprises calédoniennes.

Bonne lecture.

## LES NOUMÉENS ONT MARCHÉ CONTRE LA VIOLENCE

Ce sont plus de 3 000 Calédoniens qui se sont mobilisés contre la violence, vendredi 7 août, à l'appel de la CCI et du Syndicat des commerçants. À l'issue de cette marche silencieuse, une délégation - composée de membres de la CCI, du syndicat des commerçants et des familles de Daniel Monteiro et Phuong Nguyen Djouad - a remis à Vincent Bouvier, Haut-commissaire de la République en Nouvelle-Calédonie, un Livre blanc. Ce dernier propose une série d'actions à mettre en œuvre rapidement pour tenter de rétablir la confiance et un climat sécuritaire apaisé. Parmi elles : réactivation du Conseil local de sécurité et de prévention de la délinquance (CLSPD) de la ville de Nouméa, faire respecter l'interdiction de consommation d'alcool sur la voie publique, augmenter la présence policière de proximité, renforcer la répression et la prévention auprès des jeunes Calédoniens délinquants, prendre exemple sur des villes qui ont su mettre en place des mesures efficaces tant au niveau de la prévention que de la répression ( caméras, présence policière visible, tolérance zéro et un centre-ville "safe and clean" ... ). Il évoque également des pistes pour l'économie du secteur du commerce en difficulté. Des messages entendus par le Haut-commissaire. Jennifer Seagoe, présidente de la CCI « *compte suivre avec une très grande attention les mesures qui seront prises* ».



© Hélène Garnier

## 22 septembre : un rendez-vous de l'économie consacré aux Clusters

Le regroupement de TPE/PME calédoniennes en grappes d'entreprises ou clusters connaît depuis quelques années un véritable essor. Le territoire compte huit grappes dans différents secteurs d'activité tels que la maintenance industrielle, l'agro-alimentaire, le bois ou bien encore le numérique. Travail en synergie, mutualisation des moyens, développement de stratégies communes sont au cœur de leur fonctionnement. Dynamisme et performance sont au rendez-vous.

Monsieur Alain Tubiana, consultant et expert en management de cluster pour le compte de France Clusters en Métropole, exposera lors de cette conférence l'intérêt pour des entreprises, même concurrentes, à se regrouper en grappes. Des témoignages de chefs d'entreprise appartenant à des grappes illustreront ses propos. Ce sera également l'occasion de dresser un premier bilan de ce dispositif au plan local et d'échanger sur les orientations des clusters calédoniens, notamment en matière d'innovation, de compétitivité et de productivité, sur le marché local ou à l'exportation.

La CCI et la province Sud ont le plaisir de vous convier à ce prochain Rendez-vous de l'économie, mardi 22 septembre à 18h, à l'Auditorium de la CCI.

➤ Renseignements et inscriptions au 24 31 00 / com@cci.nc

## 28 octobre : Journée de l'entreprise à Koné

Afin de toujours mieux contribuer au développement économique du territoire, la CCI, en partenariat avec la province Nord, organise une nouvelle édition de la Journée de l'entreprise, mercredi 28 octobre, à l'Espace Au Pitiri à Koné. Un événement qui s'adresse aux entrepreneurs ou porteurs de projet souhaitant lancer ou développer une activité. L'occasion pour eux de trouver des réponses concrètes à toutes les questions qu'ils se posent en termes de financement, fiscalité, formation, aides disponibles ou encore gestion. Une vingtaine d'exposants, parmi lesquels institutions, organismes de financement, services fiscaux, CAFAT, organisations professionnelles, défiscalisation et spécialistes de l'aménagement foncier seront à la disposition des visiteurs. Conseiller ces entrepreneurs et faciliter leurs démarches : tels sont les objectifs de cette Journée de l'entreprise organisée en province Nord.

➤ Plus d'informations :

CCI Pont-Blanc de Koné au 42 68 20 / kne@cci.nc / cci.nc

## Les pistes de relance du MEDEF-NC

Lors d'une conférence de presse, le 18 août dernier, le MEDEF-NC après avoir fait le constat d'une conjoncture ralentie et de nombreuses entreprises qui sont en difficulté, propose des pistes de relance de l'économie calédonienne. Parmi elles :

- une réduction de la dépense publique en diminuant la dépense de fonctionnement (baisse du nombre de fonctionnaires) et réaffectation de ces économies à la section investissements publiques afin de créer de l'activité,
- l'externalisation au secteur privé de projets ou activités des autorités publiques,
- le soutien des entreprises pour accompagner la relance,
- le développement de filières ciblées (agriculture, énergies renouvelables, tourisme...)
- la mise en place de mesures fiscales et sociales en faveur du développement (relance des dispositifs de défiscalisation locale, innovation, gestion de la concurrence déloyale entre le commerce traditionnel local et le e-commerce...)

➤ En savoir plus : medef.nc

## Soutenir des étudiants du territoire

Les 18 chefs d'entreprise qui se sont fédérés au sein de l'association des parrains de l'EGC (École de gestion et de commerce du Pacifique Sud) ont choisi de s'engager pour la formation des jeunes Calédoniens. Favoriser la réussite des études et développer les compétences et savoir-être des lycéens et étudiants, former ces jeunes à répondre aux besoins des entreprises du territoire, octroyer des bourses, soutenir des projets associatifs ou éducatifs : ce sont les objectifs de l'association des parrains de l'EGC. À ce jour, les membres de l'association des parrains de l'EGC du Pacifique Sud sont : A2EP, Biomonde, Brock, Canal + Calédonie, CJ Diffusion, CJ Distribution, Enercal, GIE Intermed, Hôtel Le Stanley, Holding du Pacifique, OPT, Salmon, SLN, Société minière Georges Montagnat, Sofrana, Switi, Riz de Saint Vincent, Teeprint. Chefs d'entreprise, cette association vous intéresse ?

➤ Contacter l'EGC au 24 31 40 / egc@cci.nc / egc.cci.nc

# Nouveau sur le territoire : un observatoire de l'immobilier

Avoir une meilleure connaissance du marché immobilier calédonien et appréhender ses tendances, tels sont les objectifs de l'Observatoire de l'immobilier. Ce nouvel outil économique résulte d'un partenariat entre la CCI, l'ISEE et quatre offices notariaux.



Le site d'information économique NC-éco vient de s'étoffer d'un nouvel observatoire très attendu par les Calédoniens : celui dédié au marché immobilier local. Cet observatoire de l'immobilier est le fruit d'un travail mené conjointement par la CCI, l'ISEE et quatre offices notariaux sur les cinq que compte le territoire. Sa vocation ? Apporter une meilleure connaissance du marché des transactions immobilières en Nouvelle-Calédonie afin d'aider à la prise de décision des professionnels de l'immobilier, des entreprises et des collectivités, et des particuliers.

## Des informations inédites sur le territoire

Cet Observatoire de l'immobilier, à l'instar de ceux existants en Métropole, est un outil qui concerne tout un chacun. En effet, le logement étant le premier poste de dépenses des Calédoniens, la demande d'information sur les prix du marché immobilier est particulièrement forte. Selon Caroline Kaupp, chargée d'études à la CCI, « avec 4 études notariales sur 5, nous appréhendons 90 à 95 % des transactions du territoire ». Sont désormais

disponibles sur le site d'information économique nc-eco.nc : le volume des transactions, leur nature, leur situation géographique, leur valeur (le prix de vente, hors frais de notaire) et la typologie des biens. Des données qui seront réactualisées chaque trimestre. Une note de synthèse sera produite annuellement, assortie d'une analyse de l'année écoulée, de comparatifs et des nouveaux dispositifs mis en place. Le but étant d'apporter des indicateurs les plus précis possibles sur ce qui se fait, se vend et dans quelle zone. Pour Pierre Kolb, élu de la CCI, « l'observatoire offre aux Calédoniens des photographies du marché immobilier permettant de calibrer et caractériser les transactions immobilières, suivre leur évolution et tendances, et produire un prix moyen par type de bien. À moyen terme, la connaissance de toutes ces informations participera à améliorer la transparence et le niveau de confiance entre les partenaires de l'immobilier et à assainir le marché. À plus long terme, les informations issues de l'observatoire pourront être un outil d'aide à la décision pour les pouvoirs publics, dans l'élaboration de Plans d'urbanisme directeur

## CHIFFRES-CLÉS

- 2 995 transactions ont été enregistrées en 2014, tous types de biens confondus (appartement, maison-villa, terrain à bâtir...) hors donation, hors succession. L'ensemble de ces transactions représente près de 82 milliards de francs.
- 416 000 F le m<sup>2</sup> : c'est le prix de vente moyen d'un appartement ancien sur Nouméa (toutes zones confondues).
- 469 000 F le m<sup>2</sup> : c'est le prix de vente moyen d'un appartement neuf sur Nouméa (toutes zones confondues).
- 80 % des transactions ont été effectuées sur le Grand Nouméa. Nouméa restant le premier pôle d'attraction avec 42 % des transactions suivi par Païta avec 19 %.
- Nature des transactions en 2014 : appartements (38 %), villas (30 %), terrains à bâtir (21 %) sur le Grand Nouméa dont Nouméa.
- 9 % des transactions du territoire ont été réalisées sur la zone VKP.
- 651 transactions ont été enregistrées au premier trimestre 2015.
- Les terrains à bâtir représentent 21 % des transactions enregistrées en 2014. Plus de 40 % de ces transactions sont enregistrées sur Païta, suivi de Dumbéa avec 22 % des transactions.

ou encore de politiques publiques relatives au logement par exemple ».

## La première pierre à l'édifice d'un outil indispensable

La publication du volet des transactions immobilières est la première pierre fondatrice dans la construction de l'Observatoire de l'immobilier, dont la collecte des données a été lancée début 2014. « *Un historique court qui explique pourquoi ces premiers chiffres sont à relativiser et à nuancer* » explique Olivier Desoutter, président de la Chambre territoriale des notaires. À noter que l'observatoire ne pourra pas caractériser les qualités intrinsèques d'un bien (écart de prix d'une maison à l'autre, standing, prestations, matériaux utilisés...). « *Cependant, ces données sont déjà de bons indicateurs, compte tenu du fait que nous partons de zéro* », rappelle Olivier Desoutter qui estime que le rôle du notaire est également d'assurer des missions de service public au profit du territoire.

Véronique Ujicas, responsable de l'Observatoire économique à l'ISEE indique quant à elle que « *pour être fiables, les statistiques doivent résulter d'un nombre suffisant de transactions de même type, et d'une hétérogénéité géographique afin de ne pas tomber dans le cas particulier. Compte tenu de la petitesse de notre marché, nous avons dû procéder à un regroupement par quartier en ce qui concerne Nouméa, par communes pour le Grand Nouméa et par regroupement de communes (hors Grand Nouméa) afin de ne pas délivrer des chiffres trop peu révélateurs.* » D'ores et déjà grâce à ces données, les professionnels de l'immobilier pourront mieux appréhender les tendances générales du marché : volumes traités, prix, segments de marché, périodes données... Les particuliers



disposeront d'un véritable outil d'information regorgeant de données utiles dans leur prise de décision. Quant aux entreprises, de nombreux indicateurs les aideront à décider quand et où investir. Le plus : les données de l'Observatoire de l'immobilier sur nc-eco.nc sont commentées par des professionnels qui apportent des éléments éclairants sur l'offre, la demande, les prix.

### L'Observatoire, demain...

Le recensement des transactions immobilières se poursuit en 2015 pour enrichir encore les données. Des informations qu'il sera tout particulièrement intéressant de suivre en cette année 2015 où les taux bancaires sont historiquement bas, et où des biens sont acquis via les dispositifs de défiscalisation (métropolitaine et locale). L'impact sur les transactions immobilières de l'évolution de

l'activité économique sur la zone VKP sera également analysé. Pour chacun des partenaires de l'Observatoire de l'immobilier cet outil est une mine d'informations mis à la disposition de tous les Calédoniens. « *Il sera amené à évoluer car il s'agit là d'une première étape. Nous avons choisi de commencer par le volet des transactions immobilières et nous avons conscience que le marché de la location est un indicateur qu'il faudra apporter par la suite* » ajoute Pierre Kolb. De nouvelles données qui enrichiront un outil amené à devenir incontournable dans le paysage immobilier de la Nouvelle-Calédonie.

### Contacts :

CCI - Tél. 24 23 70 / [c.kaupp@cci.nc](mailto:c.kaupp@cci.nc)  
isee.nc  
nc-eco.nc

## LA GENÈSE DE L'OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER

La création de cet observatoire répond à une demande initiale des professionnels de l'immobilier, évoquée lors des discussions menées sur le Plan d'urbanisme directeur de Nouméa (PUD), de disposer d'une meilleure connaissance du secteur. « *Une demande entendue par la CCI qui l'avait par ailleurs inscrite dans le cadre du développement de l'Observatoire économique NC-éco. Ce dernier proposant déjà aux acteurs calédoniens des zooms sur cinq volets économiques leur permettant de bénéficier d'outils pour mieux piloter leur activité, anticiper l'évolution d'un marché, comprendre les besoins d'un secteur...* » souligne Pierre Kolb, élu de la CCI. *Dans ce cadre-là, la CCI a souhaité intégrer la demande des professionnels de l'immobilier qui était de traduire le développement du marché calédonien, alors même que le logement représente un gros poids dans le budget des ménages.* » Les discussions entamées en 2013 se sont donc soldées par la signature d'une convention tripartite entre la CCI, les notaires et l'ISEE en décembre de cette même année, portant sur la mise en place d'un observatoire. C'est maintenant chose faite !

# Répercussions des conflits : la CCI soutient les entreprises impactées

C'est dans un contexte économique déjà difficile que s'est enlisé le conflit des rouleurs le mois dernier. Les répercussions pour les entreprises calédoniennes ayant été particulièrement importantes, la CCI s'est mobilisée afin de les soutenir.



La CCI a réalisé une enquête auprès d'un échantillon de ses ressortissants pour mesurer les impacts concrets du conflit sur les entreprises. Certains d'entre eux annoncent de 20 à 60 % de baisse de leur chiffre d'affaires, et de 30 à 80 % de taux d'absentéisme de leurs salariés, au plus fort du conflit. Une quarantaine de structures touristiques de la province Sud, également interrogées, déclarent que le conflit a eu un impact fort, voire bloquant, sur l'ensemble de l'activité touristique de la province alors que, rappelons-le, nous étions en pleines vacances scolaires. Les pertes annoncées sont en premier lieu financières avec 3,9 MF cumulés de manque à gagner en raison d'annulations de réservations, mais, également, beaucoup de ces acteurs du tourisme craignent une perte de confiance quant à la destination Nouvelle-Calédonie. En effet, de nombreux touristes, notamment australiens, ont été fortement empêchés dans leurs

déplacements. Par ailleurs, du côté des commerces et des entreprises, certains n'ont pu ouvrir faute de personnel et/ou de clientèle. Ce qui a donc engendré une perte totale de leur chiffre d'affaires. « Des pertes qui impactent déjà lourdement l'équilibre financier de certaines TPE » comme le souligne Jennifer Seagoe, présidente de la CCI.

## Témoignages

La Crêperie bretonne, située route de l'Anse Vata, fut contrainte à la fermeture le week-end du 22 et 23 août, avec comme conséquence « plusieurs centaines de milliers de francs de perdus. Une perte d'exploitation en pleine saison fraîche qui est traditionnellement pour nous la plus propice » précise Sébastien Dujardin, le gérant. Une situation partagée également par Sandy Coglitore des Cases de Plum, dont tous les clients ont annulé leur location de bungalow en pleine vacances scolaires. Christian Bojcerko du Garage 64 à Ducos déplore quant à lui une perte de 40 % sur son chiffre d'affaires du mois d'août. « Tous mes confrères de Ducos partagent le même constat ».

Pour Laurent Madeline, co-gérant de la menuiserie Beneytou également située à Ducos, « le taux d'absentéisme dans nos ateliers était environ de 80 %. La production en a énormément souffert ainsi que la pose sur les chantiers. L'impact sur notre CA mensuel se chiffre aux alentours d'au moins 20 %. Alors que le BTP est déjà un secteur qui souffre de l'absence de grands projets à venir, cette situation n'a fait qu'accroître une morosité déjà bien installée ».

Quant aux commerces, ils ont été très fortement touchés par un mouvement qui a trop longtemps perduré. Selon les secteurs d'activité, c'est 60 à 80 % d'entre eux qui ont fermé leurs rideaux au plus fort des blocages ! Des pertes de chiffre d'affaires qui s'ont venues

s'ajouter aux problèmes d'insécurité auxquels les commerçants sont déjà confrontés.

## La CCI soutient ses ressortissants

Le 21 août, Jennifer Seagoe, a tenu à apporter son soutien aux entreprises subissant de plein fouet les répercussions de cette crise. Une crise qui par ailleurs est intervenue dans un contexte économique tendu. « En effet, au-delà de l'urgence qu'il y avait à régler au plus vite ce conflit, avant qu'il n'impacte plus gravement encore l'ensemble des acteurs économiques du territoire, la CCI a demandé aux institutions de soutenir les entreprises. Devant de telles pertes de chiffre d'affaires, il était devenu très vite évident que certaines d'entre elles allaient devoir faire face, à brève échéance, à des problèmes de trésorerie. C'est pourquoi j'ai alors lancé un appel à la CAFAT et aux services fiscaux afin de permettre aux chefs d'entreprise dont la situation économique l'exigera, d'étaler le paiement de leurs cotisations sociales et fiscales. De même, j'ai demandé aux banques la possibilité de mettre en place des facilités de caisse ».

Le dispositif d'accompagnement des entreprises souhaité par Jennifer Seagoe est aujourd'hui opérationnel avec la mise en ligne sur le site [cci.nc](http://cci.nc) d'un dossier de demande d'aide. Les entreprises qui le souhaitent peuvent le compléter et le retourner à [conseil@cci.nc](mailto:conseil@cci.nc)

La CCI se chargera de transmettre les dossiers aux services et banques concernés.

Pour plus de renseignements, vous pouvez contacter Samuel Olivier, conseiller en gestion/création au 24 40 74.

# Marc Déméné : entreprendre encore et toujours !

**Ce qui caractérise Marc Déméné, élu du secteur services ? Un sens aigu du service et un profond respect du client qui sans cesse le poussent à une recherche de la qualité. Un chef d'entreprise qui aujourd'hui souhaite transmettre son expérience et participer au développement du territoire.**

**N**é à Sydney d'un père calédonien de la 4<sup>e</sup> génération et d'une mère australienne, Marc Déméné se destine après le bac à une carrière d'avocat. Départ pour Toulouse où, après une maîtrise en droit privé, il change de projet professionnel et parfait sa formation juridique en obtenant un DESS de gestion. Les portes du monde du travail lui sont désormais grandes ouvertes et il revient sur le territoire. Son premier job ? Responsable de l'antenne CCI de Bourail ! « *C'était en 1982, j'avais toute la Brousse en charge, et je formais les TPE aux bases de la comptabilité.* » Quand on lui demande ce qui lui reste de cette période, la réponse fuse avec le sourire : « *les rencontres étaient riches et se faisaient dans un profond respect et dans le dialogue. J'ai vraiment découvert mon pays, j'allais dans les endroits qui alors étaient les plus reculés. J'étais en Brousse au moment des événements et la voiture de la CCI était la dernière à circuler, dans tous les sens ! Arnold Daly était alors président de la CCI, et sa volonté était qu'elle soit présente partout sur le territoire pour travailler au rééquilibrage. Il était précurseur d'une volonté qui perdure encore aujourd'hui à la Chambre.* » Puis, une expérience d'un an en tant que commercial pour un groupe de plusieurs commerces lui permet de se

découvrir la fibre commerciale, avant de revenir quelques années à la CCI de Nouméa en tant que conseiller entreprise.

### Les temps des stratégies commerciales...

1990 : commencent alors les années Brasserie Heineken avec le poste de directeur commercial de la GBNC. Le temps pour lui de travailler à changer l'image de la Number One avec la création, entre autres, d'un événement qui fait encore le bonheur des Calédoniens : *Jazz en août.* « *Encore une expérience vraiment passionnante dans un contexte économique local en pleine transformation avec l'apparition des grandes surfaces. Tout le monde a joué le jeu, ce fut dès la première édition un succès phénoménal !* » Heineken lui propose alors de partir à La Réunion, de 1993 à 1996, pour prendre le poste de directeur commercial des Brasseries de Bourbon. « *Une expérience formatrice dans un contexte de crise économique. C'était un vrai challenge qui m'a obligé à me dépasser.* »

### Les années Casinos

À son retour sur le territoire, ce sont les portes des Casinos de Nouméa qui s'ouvrent pour Marc Déméné, et ce pour une période de 17 ans. Directeur général adjoint pendant 7 ans, puis directeur général. Il manage de nombreux services : RH, administratif, commercial, marketing, communication. Et le développement du chiffre d'affaires est au

rendez-vous. « *Développer cette activité en multipliant les actions commerciales avec une équipe de 230 personnes, c'était le challenge mais sans jamais perdre de vue l'éthique, ô combien primordiale dans cet univers des jeux particulièrement codifié et réglementé. Une expérience passionnante de bout en bout.* »

### L'heure du changement

À l'approche de ses 60 ans, Marc Déméné décide de rester maître de son destin et fait le rachat de l'Agence Générale de Propreté. Une entreprise de plus de 50 salariés, à taille humaine, où il entend mettre en pratique sa philosophie du travail : le sens du service aux clients, et la qualité comme valeur qui transcende le travail de chacun. Et aussi, une envie de transmettre une entreprise à la jeune génération des Déméné, qui sait ?

### Un élu qui partage les valeurs de la CCI

Les missions de la CCI, Marc Déméné les connaît bien, lui qui y a travaillé pendant presque 7 ans. « *J'ai envie de transmettre ce que mon parcours professionnel m'a appris. Je veux m'engager pour la Nouvelle-Calédonie, pour son développement. La CCI est un organisme qui fait beaucoup pour la construction de ce pays.* » Une conclusion ? « *Non plutôt une maxime : Point n'est besoin d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer !* ». À bon entendeur...



© Niko Vincent

**MARC DÉMÉNÉ,**  
60 ANS

- Gérant de l'Agence Générale de Propreté (AGP)
- Représentant du secteur services
- Membre des commissions Services et accompagnement des entreprises (président) – Aéroports – Avis – Appel d'offres.

Avoir la maison  
de ses rêves devient  
un jeu d'enfant



Acquisition,  
travaux,  
aménagement...

Quels que soient vos  
projets, BNP Paribas  
est à vos côtés.



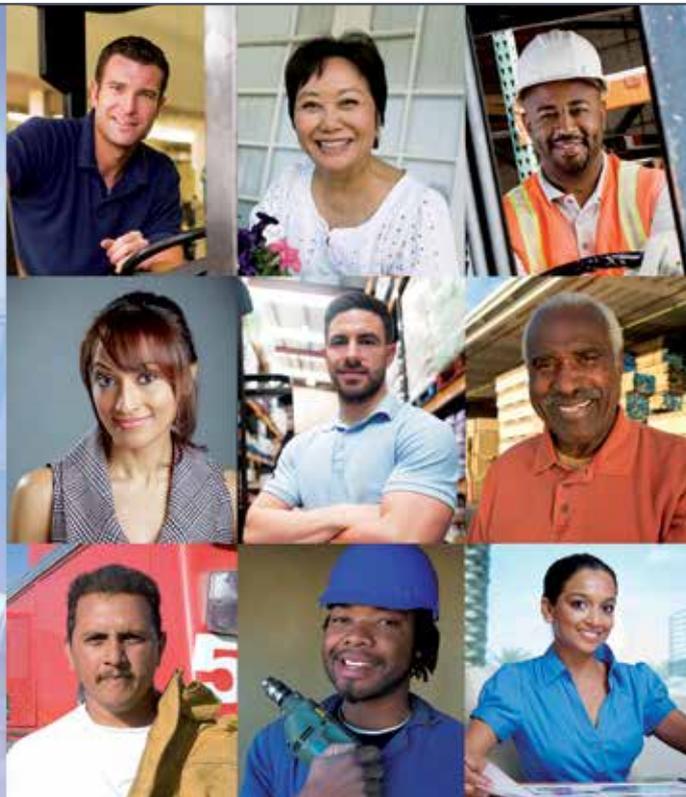
**BNP PARIBAS**

La banque et l'assurance d'un monde qui change

25 84 00

## Office Plus équipe vos bureaux.

- Informatique
- Bureautique
- Reprographie
- Mobilier
- Papeterie
- Consommables



**OFFICE**  
*Plus*

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



# Impressions sous contrôle !

Spécialisée dans l'impression numérique, la société Point Pub s'est dotée d'un nouveau parc de machines à la pointe de la technologie, offrant ainsi à sa clientèle une importante variété d'impressions sur tout support dans des délais très courts.

**C'**est à Ducos, dans des locaux avec pignon sur rue, que Jean-Pierre Piedeleu développe son activité : l'impression numérique. Sur la façade de sa société, des images hautes en couleur témoignent de son savoir-faire. À l'intérieur, le scénario se répète. Dans le showroom qui s'offre aux regards des visiteurs, le ton est donné : tee-shirts, casquettes, banderoles, drapeaux, chemises, alucobond, autocollants... s'exhibent dans une parfaite harmonie. Autant de modèles qui donnent un aperçu de ce qui peut être réalisé dans ces murs. Sourire aux lèvres, c'est le chef d'entreprise qui reçoit les clients. Il est comme ça, Jean-Pierre Piedeleu, simple, passionné et pas peu fier du chemin parcouru. « Lorsque j'ai repris la société en 1999, elle avait pour vocation l'impression sur textile (sérigraphie). Trois ans plus tard, nous nous sommes réorientés vers l'impression numérique. » Il y a quatre ans, ce chef d'entreprise visionnaire fait le pari d'investir dans un nouveau parc de machines. Il acquiert ainsi cinq grosses machines grand format dont plusieurs imprimantes numériques qui s'apprêtent à révolutionner son activité. « Un investis-

sement certes important mais plus que nécessaire », reconnaît-il. Ses objectifs ? Gagner en compétitivité et en rapidité.

## 100 % local

Afin d'accueillir cette nouvelle technologie, l'homme a réorganisé son atelier en trois pôles d'activité. Ainsi, une machine est réservée à l'impression du textile, des nappes et des drapeaux pour l'essentiel. Mais pas seulement. Il est également possible de réaliser des dessus de banquettes personnalisés, de même que des poufs. Jusqu'à 1 000 m<sup>2</sup> de textile peuvent y être imprimés chaque mois et une couturière sur place, chargée des finitions, permet de rendre la société totalement autonome. Même l'approvisionnement du tissu est désormais 100 % local.

## Spécialiste du grand format

Un second pôle est consacré à l'impression de panneaux en alucobond grand format. « On imprime directement des images et/ou des logos sur des panneaux blancs pour faire de la décoration, des trompe-l'œil ou des enseignes par exemple. Et une fois le

## UN NOUVEAU SITE INTERNET

Afin d'accompagner cette nouvelle technologie, le site Internet de la société Point Pub a été totalement refondu dont 70 % en interne. Répartis dans des onglets distincts, on y trouve un éventail de tous les produits qui peuvent être réalisés par la société de même que toutes les couleurs proposées sur une centaine de pages. Un vrai catalogue !

panneau imprimé, une autre machine pour laminer à plat permet de déposer un film protecteur anti UV ou anti graffiti selon les desiderata des clients. L'avantage, c'est que nos imprimantes professionnelles sont spécialisées pour des projets de toute taille », ajoute Jean-Pierre Piedeleu. Un dernier pôle est dédié à l'impression des tee-shirts, polos, etc. Et à cela, vient s'ajouter une machine réservée à l'impression d'autocollants et de stickers, plus une autre à la découpe.

## Un gain de temps

La force de Point Pub réside sans conteste dans sa rapidité. « Aujourd'hui, les clients veulent tout, tout de suite. Avec cette nouvelle technologie, nous œuvrons dans des délais généralement très courts (deux à trois jours), ce qui nous permet de satisfaire la demande », argue le chef d'entreprise. Ce dernier a même récemment investi dans une nacelle pour réaliser des travaux en hauteur (pose et dépose de kakemonos, oriflammes, banderoles, panneaux, enseignes...) qu'il loue aux particuliers et aux professionnels à l'heure, à la demi-journée ou à la journée complète.

## Contact :

Point Pub  
1 rue des Frères Lumière - Ducos  
Tél. : 77 39 65 / 75 97 78  
publicol@canl.nc / pointpub.nc



# Mutuelle des Patentés et Libéraux



*Votre meilleur partenaire santé*



4 complémentaires au choix...  
1 seule qualité de service...

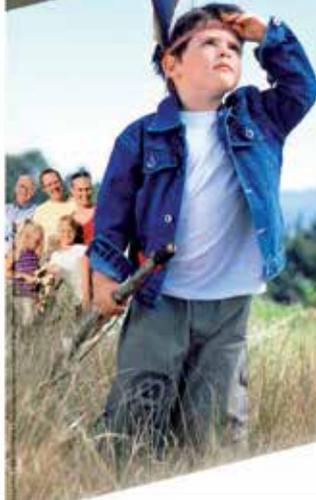
Tarif à partir de  
**4.600f**  
par mois

\*voir dispositions particulières

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,  
pour prévoir  
demain

[www.mnra.fr](http://www.mnra.fr)



Pour **bâtir** une  
**retraite solide**  
et **confortable !**

Pour tout renseignement,  
notre équipe est à  
votre écoute au :

**(687) 28 15 97**

ou en contactant directement:

**Floriane** au 28 86 73

ou 96 82 67

**Josiane** au 28 86 72



[www.mpl.nc](http://www.mpl.nc) . [mpl@mpl.nc](mailto:mpl@mpl.nc)

KONE Maison de la Mutualité - ZI du pont blanc - Tél : 47 77 18

NOUMEA 85 bis route de l'Anse Vata - BP 8183 98807 Nouméa Cedex - Tél : 28 15 97



DRAPEAUX  
TEXTILE  
ALUBOND  
ENSEIGNES

# POINT PUB

*impressions numériques*

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

28.39.65  
[publicol@canl.nc](mailto:publicol@canl.nc)



Découvrez notre nouveau  
site web-catalogue  
[www.pointpub.nc](http://www.pointpub.nc)



75 %

C'est le taux de réussite d'une start-up 3 ans après son lancement quand elle est accompagnée dans son évolution au sein d'un incubateur d'entreprises\*. L'Incubateur d'entreprises innovantes de l'Adecal technopole accompagne depuis 2014 quatre projets. Chiffre qui devrait largement progresser d'ici la fin de l'année puisque les 21 et 22 septembre, un jury – composé de membres de l'État, du gouvernement, des trois provinces, des trois Chambres consulaires, de la Sodil, de Promosud, de Nord Avenir, d'Initiative NC, de l'IRD et de l'Adecal – sélectionnera plusieurs projets innovants parmi les 16 présentés par les candidats ayant répondu à l'appel à projets lancé par l'Incubateur. Les heureux élus bénéficieront de nombreux conseils risqués à l'innovation, d'une aide en ingénierie financière et de bien d'autres soutiens. Certains pourraient également être hébergés sur le site de l'IRD, partenaire du dispositif, lieu de partage et d'échanges avec le monde de la recherche. L'innovation est en route !

\*Chiffre issu de l'expérience métropolitaine où des incubateurs accompagnent des start-up depuis plus de 16 ans. C'est 75 % d'échec pour les start-up qui ne sont pas coachées.

↳ L'incubateur - Adecal technopole – technopole.nc



## ↳ Pour une pêche responsable



Les 5 armateurs qui composent la Fédération des pêcheurs hauturiers agissent et parlent désormais d'une seule voix pour faire reconnaître leur savoir-faire : celle du respect de l'environnement. En officialisant une démarche de pêche responsable, qui était déjà la leur depuis plusieurs années, les armateurs calédoniens montrent leur volonté d'améliorer leurs pratiques de pêche afin de garantir : une bonne gestion de la res-

source, une pêche respectueuse de l'environnement, des règles d'hygiène et de traçabilité garantissant la qualité des produits, et de bonnes conditions de travail et de sécurité à bord. Quatre axes qui définissent la nouvelle certification Pêche responsable.

↳ Pour en savoir plus : contacter Jean-François Huglo, président de la Fédération des pêcheurs hauturiers. Tél. : 77 59 49

## ↳ Flying blue : Aircalin récompense la fidélité de ses clients



Depuis le 1<sup>er</sup> août, Aircalin propose à ses clients de cumuler plus de Miles pour obtenir encore plus d'avantages exclusifs grâce au programme Flying blue. Ainsi, par exemple, les clients peuvent cumuler des Miles-statut qui leur permettent d'atteindre les niveaux d'adhésion Elite et Elite plus. Les adhérents d'Elite plus se voient offrir : un enregistrement prioritaire au comptoir Hibiscus/affaires, un bagage supplémentaire de 23 kg (en classe économique et Hibiscus) et un accès au salon Hibiscus/affaires pour les détenteurs de la carte Gold, Platinum ou Club 2000. Flying blue c'est 21 millions de membres à l'international et 37 compagnies aériennes partenaires.

↳ En savoir plus : [aircalin.nc](http://aircalin.nc)

## ↳ Un challenge pour la santé et l'environnement

Trecolec, l'éco-organisme qui a pour mission depuis 2009 d'organiser la collecte, le traitement et le financement des filières de déchets dangereux réglementés, a lancé, du 20 juillet au 31 décembre 2015, un jeu-concours à destination des points d'apport volontaire (PAV) : grandes et moyennes surfaces, magasins, garages, stations services, administrations et collectivités. L'objectif : mettre en valeur les points de collecte qui contribuent à sensibiliser la population au recyclage et tri des déchets, impliquer de nombreux acteurs dans une démarche environnementale et, par conséquent, augmenter le taux de collecte des piles et accumulateurs et/ou batteries usagées. L'enjeu pour les PAV : mobiliser leurs équipes, développer leur image eco-friendly et devenir le point de collecte de l'année. À la clé : des week-ends détente à gagner et une belle visibilité dans les médias locaux.

↳ En savoir plus : Trecolec – Tél. 28 88 28 [trecolettre1@gmail.com](mailto:trecolettre1@gmail.com) [trecolec.nc](http://trecolec.nc)



## ❖ Ducos coiffure : le nouveau salon de Ducos



Ducos coiffure s'est installé depuis le mois de juin dans un dock de l'espace industriel de Ducos. Et c'est bien l'esprit dock très convivial qui règne dans ce salon de coiffure mixte de 100 m<sup>2</sup>. Ouvert en continu du lundi au samedi de 8h à 17h, il permet aux nombreux salariés du cœur industriel de Ducos de bénéficier d'un service de coiffure sans rendez-vous. Les prix sont attractifs et les clients y retrouvent toute la gamme de produits Beauté océanienne (rajouts et produits capillaires) distribués par la société NRT3, dirigée par Christine et Bruno Mérignac. À noter par ailleurs que le salon se situe à côté du show room Beauté Océanienne. Le plus client : les produits en vente tant chez Ducos coiffure que dans le show room sont à prix discount.

❖ Ducos coiffure  
22 rue Réaumur  
Espace industriel Ducos (à côté de Formula 4D)  
Tél. 23 10 12 / 89 95 55 / [f](#) Beaute.oceanienne

## ❖ SF2i : une des meilleures entreprises mondiales !

Rempporter le titre de partenaire Microsoft de l'année 2015 en sachant que vous figurez parmi les 150 entreprises du monde à être distinguées par Microsoft, il y a de quoi être fier ! Et c'est exactement ce sentiment que partagent les 30 salariés de SF2i, société de services informatiques qui avait gagné en 2014 le 3<sup>e</sup> prix du Trophée de l'entreprise dans la catégorie Innovation et dynamisme économique. Le prix qui a été remis à SF2i aux États-Unis par Phil Sorgen, vice-président de Microsoft, récompense « ses performances supérieures dans la mise en place de solutions et de services innovants basés sur les technologies Microsoft », tels que : Exchange, Office 365, Sharepoint ou encore SCCM. « Nous sommes tous très fiers d'être la première société calédonienne à recevoir une telle récompense. C'est une vraie satisfaction pour les équipes ! » confirme Paul Lanier, gérant de SF2i. Bravo à cette société qui propulse les entreprises calédoniennes parmi les meilleures de la planète !

❖ SF2i - Tél. 24 33 22 / [sf2i.nc](http://sf2i.nc)



## ❖ Opération jeux !

Le centre Laser game evolution fun time a ouvert son espace de jeux fin juillet, au 7 rue de la Somme à Nouméa. 500 m<sup>2</sup> de labyrinthes sont ainsi offerts aux joueurs qui se retrouvent dans le noir, avec comme objectif de viser leurs adversaires et de faire gagner leur équipe en mettant au point les meilleures stratégies d'attaque ! La technologie 100 % laser (et 100 % française) choisie par le Centre permet des tirs (virtuels et ludiques, précisons-le !) de précision. En plus du Laser game, les visiteurs trouveront également un espace multi-jeux Fun time de 150 m<sup>2</sup> avec jorky ball, kick boxing, baby foot, table de hockey... Le

Centre propose son espace de jeux pour différentes occasions : futurs mariés, enterrement de vie de jeunes filles & garçons, anniversaires, teambuilding et tarifs spéciaux pour les comités d'entreprise. Réservation par téléphone, minimum 6 personnes. Avis aux amateurs de sensations fortes !

❖ Laser game evolution fun time  
7 rue de la Somme  
Tél. 45 41 45  
[lge.nc/jeco.nc/vitrines/laser-game-evolution-fun-time](http://lge.nc/jeco.nc/vitrines/laser-game-evolution-fun-time)  
[f](#) Lasergame.noumea



## Allo + services a déménagé

La société Allo + services, entreprise spécialisée dans la rénovation du bâtiment de A à Z, vient de déménager à Ducos au 8 rue Jean Banuelos. Denis Chevalier, Thierry Delathière et Daniel Martaud, les trois co-gérants, mettent leurs compétences et celles de leurs équipes au service des particuliers comme des entreprises ou administrations pour tous travaux de peinture, électricité, climatisation, maçonnerie, carrelage, deck, clôture, plomberie, menuiserie, chauffe-eau, voirie, caniveau... Allo + services est également spécialisée dans le dépannage rapide : réparation et installation de plomberie, sanitaire, chauffe-eau (électrique/gaz/pompe à chaleur). Devis gratuit pour particuliers et professionnels

Allo + services - 8 rue Jean Banuelos - ZI Ducos - Dock B10  
(emprunter la rampe en béton de la société Armes chasses et traditions, puis à droite, le dock au fond)  
Tél. /Fax 43 81 80 – [aloplusservices@canl.nc](mailto:aloplusservices@canl.nc) / [aloplus.nc](http://aloplus.nc)



14

## Aux délices de l'oasis : un snack au parfum asiatique

Depuis le 1<sup>er</sup> juin, Isabelle Nadimas a ouvert à Bourail son snack Aux délices de l'oasis. Elle propose à ses clients de 6h30 à 14h, du lundi au vendredi, une cuisine maison avec un grand choix de spécialités asiatiques : nems, porc au sucre, bun bo, poulet au bambou lait de coco, frites au piment... et aussi quelques plats de cuisine traditionnelle. Les becs sucrés trouveront de quoi satisfaire leur gourmandise avec des gâteaux et tartes maison. Possibilité de commandes spéciales. De quoi réjouir les appétits !

Aux délices de l'oasis – Face au parking arrière de la mairie de Bourail – Tél. 83 15 09



## CP COMPOSITES : LES SOLUTIONS CAILLEBOTIS ET PROFILÉS EN RÉSINE



Les avantages des caillebotis et profilés commercialisés par CP Composites, toute jeune société créée par Olivier Salavert, sont multiples : anticorrosion (quel qu'en soit l'environnement), excellente résistance mécanique, isolation électrique, thermique, phonique et chimique. Autres points non négligeables, ces produits - en provenance majoritairement d'Europe et répondant aux normes en vigueur - sont légers et faciles à mettre en place et ne nécessitent pas de maintenance. Leurs domaines d'utilisation sont très étendus : marine, alimentaire, industrie (mines), traitement des eaux... et leurs usages multiples : sols, passerelles, marches d'escaliers, plateformes de travail, échelles à crinoline, garde-corps. Quant aux profilés pour éléments de structures, ils peuvent être fabriqués sur-mesure et livrés pré-montés. CP Composites propose à ses clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, différents services qui vont de l'étude, à la conception en passant par le pré-montage en atelier et la livraison prêt-à-monter.

CP Composites – 47 av des Géomètres pionniers  
ZAC Panda – Dumbéa – Tél. 46 64 69 / 79 61 32  
[os@cpcomposites.nc](mailto:os@cpcomposites.nc)

## Tec hifi meuble : choix, qualité, prix et service !



Morgane et Olivier Larrouy ont ouvert le 18 février à Bourail, THM, un magasin qui propose aux habitants de la région des TV, de la hifi, de l'électroménager (lave-linge, lave-vaisselle, réfrigérateur, congélateur, cuisinière, plaque de cuisson, four, hotte et petit électroménager) de l'informatique (ordinateurs portables, imprimantes), des autoradios, de la téléphonie

(fixe et portable) et des meubles (tout pour la chambre, le salon, la salle à manger et le jardin). Ce qui caractérise THM avec sa surface de 300 m<sup>2</sup> : un grand choix de marques pour chacun des produits : LG, Samsung, Haier, Sony, Philips, Sony, Tokai, JVC, Pioneer, Kenwood... Nouveauté pour mi-septembre : l'ouverture d'un show room autour de l'univers de la climatisation. Les plus client : des prix attractifs et un SAV sur place pour l'électroménager et la climatisation.

Tec hifi meuble – 41/42 rue Charrière  
(derrière la mairie de Bourail et anciennement Piment rouge)  
Tél. 42 50 01 / [Facebook](https://www.facebook.com/Tec-hifi-meuble-bourail) Tec-hifi-meuble-bourail

ROBUSTESSE - FIABILITE - PERFORMANCE

# ISUZU OFFRES PROS



EN STOCK

EN STOCK

## ISUZU TRUCK 3,5T

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

**3 995 000 FHTG\***

## NOUVEAU ISUZU D-MAX DISPONIBLE EN SIMPLE OU DOUBLE CABINE

AU PRIX DE

**2 795 000 FHTG\***

## ISUZU TRUCK 8T

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

**5 795 000 FHTG\***



**MENARD**  
AUTOMOBILES-cfaogroup.com

**ISUZU PRO** Jérôme Cervilla au 72 01 72

\*Offres réservées aux professionnels. Prix hors frais de mise à la route (25 000\* pour un D-Max, 45 000\* pour les Trucks), et éco-participation (3 500\*). Photos non contractuelles.

## Le Taom

RESTAURANT

Saveurs & Passion



OFFRE SPÉCIALE



## Nouvelle carte le soir et le week-end

Jusqu'au 30 septembre 2015, une coupe de Champagne offerte pour tout dîner, sur présentation de cette offre



 **Château  
Royal**  
BEACH RESORT & SPA  
NOUVELLE-CALÉDONIE

Réservation au **29 64 20**

140, Promenade Roger Laroque, Anse Vata, Nouméa

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

# Bienvenue dans l'ère de l'externalisation

Créée il y a quelques mois, la société Propulse-assistance propose la centralisation des compétences et l'accompagnement des entreprises dans la création et le développement de leur activité. Ses champs d'action : la gestion sociale, le suivi administratif et la prospection commerciale.

**A**urélia Boissery et Aline Vulcan ont 27 ans et une longue amitié derrière elles. De retour sur le territoire après leurs études en Métropole, elles se retrouvent dix ans après lors d'une réunion Info-création de la CCI. Aline a pour projet de développer une activité d'assistance juridique tandis qu'Aurélia souhaite accompagner les entrepreneurs individuels dans leur gestion administrative et leur prospection commerciale. « Nous avons alors opté pour une entraide réciproque. Mais, au fur et à mesure de nos rencontres, la mutualisation de notre savoir-faire et la fusion de nos projets sont apparues comme une évidence. C'est ainsi que Propulse-Assistance est née avec la volonté commune de propulser les entrepreneurs vers la réussite et les accompagner dans leur quotidien en leur offrant le choix de l'externalisation et de la centralisation », soulignent-elles d'une seule voix.

### Une économie de temps et d'argent

« L'objectif est d'offrir aux entrepreneurs individuels ou associés, avec ou sans salariés, la possibilité de nous déléguer un ou plusieurs domaines de compétences sur lesquels ils estiment avoir besoin d'attention et de suivi », explique Aurélia Boissery.



La société a élu domicile à la pépinière d'entreprises de la CCI. Les deux co-gérantes, Aurélia Boissery et Aline Vulcan aspirent à développer et à diversifier leur activité en profitant « de son aura » et « de ses commodités ».

Les avantages de ce concept ? La centralisation. « Nous devenons le relais de notre interlocuteur auprès des différents prestataires et organismes publics. Ce service lui permet de se décharger des tâches chronophages et donc de mieux se consacrer à son activité. » Propulse-assistance travaille en partenariat avec différentes structures afin d'améliorer les échanges interprofessionnels et rediriger les demandes lorsqu'elles n'entrent pas dans leur champs de compétences. « La Calédonie voit le plus souvent naître de petites structures qui n'ont pas

encore les épaules pour assumer le poids qu'incombent les charges sociales d'un salarié. L'externalisation devient alors une possibilité pour respecter les échéances en économisant son budget. »

### Une ingénierie administrative

Les deux juristes travaillent sur un panel diversifié de prestations (traitement de la paie, veille administrative, élaboration des contrats de travail...). C'est également une ingénierie administrative qui leur permet de proposer un système de GED (Gestion électronique des documents) à leur clientèle : « Il s'agit d'un système sécurisé qui nécessite un classement des documents de la société cliente au préalable, pour ensuite les mettre à disposition informatiquement. Ce concept facilite les échanges entre la société et ses interlocuteurs. » Enfin, Propulse-assistance propose un suivi commercial et administratif qui consiste à mettre en relation des professionnels de tous secteurs d'activité.



POUR MON ENTREPRISE,  
La LIBERTÉ  
ça COMPTE...

+ d'info au 256 990

coût d'un appel local

► [www.bci.nc](http://www.bci.nc)



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

### Contact :

15, rue de Verdun  
Espace Performance - Bureau 4  
Tél. : 24 40 72 - 74 74 48 (Aurélia)  
[propulse.nc@outlook.com](mailto:propulse.nc@outlook.com)



# 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

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

## Vers un nouveau modèle économique ?

Le 29 octobre prochain se tiendront les rencontres de l'économie circulaire organisées par la CCI en partenariat avec la province Sud, l'Ademe-NC et le gouvernement en vue de sensibiliser les entreprises à ce nouveau concept économique qui s'inscrit dans le cadre du développement durable.



18

Ces rencontres, les premières du genre, répondront à trois objectifs majeurs : dégrossir le concept de l'économie circulaire, apporter des témoignages d'entreprises locales qui évoqueront les gains économiques qu'elles ont pu réaliser, et présenter les différents dispositifs techniques et financiers mis à la disposition des entreprises par le gouvernement, la province Sud et l'Ademe-NC. « L'idée est de dédramatiser ce terme et de montrer qu'il y a des entreprises qui sont déjà inscrites dans cette démarche d'économie circulaire sans même le savoir », explique Matthieu Ladiesse, responsable du service QHSE à la CCI. Soit. Mais l'économie circulaire, c'est quoi exactement ? « Il s'agit d'un modèle économique où l'on passe d'un système linéaire qui consiste à extraire, produire, consommer et jeter - lequel a atteint ses limites puisque nous commençons à entrevoir l'épuisement d'un certain nombre de ressources naturelles et d'énergies fossiles - à un modèle pouvant se définir comme un système économique d'échange et de

production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits (biens et services), vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement. En clair, l'économie circulaire doit viser la diminution drastique du gaspillage des ressources et permettre de faire plus et mieux avec... moins », ajoute Matthieu Ladiesse.

### Les composantes de l'économie circulaire

L'économie circulaire s'organise en trois volets : la production et l'offre de biens et de services, la consommation à travers la demande et le comportement du consommateur, et la gestion des déchets avec le recours prioritaire au recyclage. Elle porte sur sept champs d'action :

- l'approvisionnement durable qui concerne le mode d'exploitation/extraction des ressources et vise une exploitation efficace de celles-ci en limitant leurs rebus et l'impact sur l'environnement,

- l'éco-conception et l'éco-innovation qui visent, dès la conception d'un procédé, d'un bien ou d'un service, à prendre en compte l'ensemble du cycle de vie en minimisant les impacts environnementaux,
- l'écologie industrielle qui représente un mode d'organisation inter-entreprises et se traduit par des échanges de flux et/ou une mutualisation des besoins,
- l'économie de la fonctionnalité qui privilégie l'usage à la possession, et tend à vendre des services plutôt que les produits eux-mêmes,
- la consommation responsable qui doit conduire l'acheteur, qu'il soit acteur économique (privé ou public) ou consommateur, à faire un choix en prenant en compte les impacts environnementaux à toutes les étapes du cycle de vie du produit,
- l'allongement de la durée d'usage par le consommateur qui conduit au recours à la réparation, à la vente, au don d'occasion dans le cadre du réemploi,
- et enfin, le recyclage qui vise à réutiliser les matières premières issues des déchets.

### Un gain économique

« L'idée n'est pas tant que les entreprises s'impliquent dans les sept champs d'action mais bien qu'elles entrent dans le cercle et opèrent sur certains d'entre-eux », insiste Matthieu Ladiesse. L'économie circulaire s'adresse autant aux acteurs publics chargés du développement durable qu'aux entreprises en quête de performance économique, sociale et environnementale et aux consommateurs. À la clé pour les entreprises, un réel impact économique avec une réduction des coûts et la création d'emplois.

Les rencontres de l'économie circulaire se dérouleront le jeudi 29 octobre de 13h30 à 17h30, à l'auditorium de la CCI.

### En savoir plus :

CCI - Développement durable / QHSE  
Tél. 24 31 15 - [environnement@cci.nc](mailto:environnement@cci.nc)

## LES AGRICULTEURS KIWIS TOUJOURS PLUS CONNECTÉS

Pour la première fois cette année, les agriculteurs vont pouvoir répondre en ligne à l'enquête annuelle sur la production agricole de Statistics NZ. Une évolution naturelle pour l'Institut de statistiques néo-zélandais selon lequel la population rurale utilise de plus en plus Internet à des fins professionnelles et connaît désormais un taux d'équipement presque identique à celui des citadins : il est passé de 35 % à 75 % sur le réseau fixe entre 2001 et 2013 contre 77 % en ville. Il atteint 81 % sur le réseau mobile contre 84 % en milieu urbain.



## Polynésie : un site Internet d'infos pour le Pacifique Sud



Le patron de la Dépêche de Tahiti, Dominique Auroy, a annoncé le lancement pour la fin de l'année de South Pacific Online, un site Internet d'information multimédia bilingue, mais d'expression et de sensibilité francophone, qui couvrira l'actualité du Pacifique Sud

grâce à un réseau de 4 ou 5 correspondants basés dans chacun des pays de la région. Le projet, soutenu par les pouvoirs publics locaux et métropolitains, représente un investissement d'environ 100 millions de francs. Il est cofinancé par le Fonds pour l'innovation numérique de la presse (Google-AIPG).

## Mise à niveau de l'aéroport international des Samoa

Les travaux pour la mise à niveau de l'aéroport international Faleolo ont commencé. Financés par la Chine à hauteur de 4,3 milliards de francs, ils sont réalisés en contrepartie par une entreprise de Shanghai. Ils vont permettre de doubler la surface du terminal - de 6 000 à 12 000 m<sup>2</sup> -, portant ainsi sa capacité à 600 000 mouvements de passagers par an. Incorporant dans son design la forme des fale traditionnels samoans, l'aéroport ambitionne de marquer l'esprit des visiteurs et de leur proposer toutes les prestations d'un aéroport de standing international.

## En Australie, la livraison rapide s'impose

Sous la pression des consommateurs qui exigent de plus en plus de réactivité de la part des acteurs du commerce en ligne, la guerre, pour ce que les Américains appellent « The Last Mile », fait rage en Australie. Livrer dans la journée a cessé d'être un luxe, c'est devenu un impératif ! Cette nouvelle exigence est telle qu'elle provoque une transformation profonde des circuits de distribution, dont la manifestation la plus visible est la multiplication des petites surfaces commerciales (moins de 2 000 m<sup>2</sup>) en proche périphérie des zones les plus densément peuplées.

## Le centre d'appels de Fiji Airways parle chinois



Le tout nouveau Fiji Airways global reservation centre, ouvert en janvier à Suva, répond désormais 24h/24h et 7/7 à ses clients chinois en mandarin et en cantonais. Son effectif total est passé à 45 personnes et il devrait traiter quelque 400 000 appels par an en provenance du monde entier. La compagnie aérienne, qui rapatrie donc une mission jusqu'ici confiée à un agent général des ventes basé à Hong Kong, entend ainsi assurer un meilleur contrôle autant sur le plan de la qualité du service apporté à sa clientèle que de sa productivité.

## LA BSP RACHÈTE LA WESTPAC AUX SAMOA, TONGA ET COOK

Le groupe bancaire papou Bank South Pacific, jusqu'ici présent en Papouasie-Nouvelle-Guinée, aux Salomon et à Fidji, vient de faire l'acquisition des filiales de la Westpac banking corporation des îles Samoa, Tonga et Cook pour un montant global de 7,4 milliards de francs. L'achat des filiales salomonaise et vanuataise, également prévu dans l'accord initial conclu en janvier, étant différé du fait de l'impact des cyclones Pam et Raquel. Alors que la BSP poursuit sa stratégie d'expansion dans la région, la Westpac au contraire se concentre sur ses deux principaux marchés régionaux que sont la Papouasie-Nouvelle-Guinée et Fidji.



# L'ambitieux projet hospitalier du nord

Les travaux ont débuté voilà quelques semaines. Sur un terrain de 4 hectares mis à disposition par la collectivité derrière l'hôtel de la province Nord, les engins de terrassement sont à l'œuvre. En ligne de mire, la construction du pôle sanitaire de Koné et la réorganisation des services de santé. À la clé, des retombées économiques importantes pour les entreprises du nord.



© Agence Néo + K

20

## LE MONTAGE FINANCIER DU PROJET

Budget global : 6,69 milliards de francs. Une convention a été passée entre les différents financeurs : la Nouvelle-Calédonie (3,74 milliards qui passeront par l'ASSNC via des emprunts contractés auprès de la Caisse des dépôts et de l'AFD), le Centre hospitalier du nord (1,48 milliard), l'ASSNC (100 millions), la province Nord (247 millions) et le CHS (200 millions). L'État complète le budget par le biais des contrats de développement avec 897 millions de francs.

Le nouvel hôpital de Koné devrait accueillir ses patients au cours du deuxième semestre 2017. Ce chantier d'envergure pour la province est une belle opportunité pour les entreprises de la région, en mal de grands travaux depuis la démobilité de l'usine du nord. « La conception et la réalisation de l'hôpital ont été confiées à une entreprise principale qui s'est engagée à travailler avec les entreprises locales en priorité », explique Thierry Maillot, le directeur de la DASSPS de la province Nord (Direction des affaires sanitaires et sociales et des problèmes de société). La société OCR a hérité du projet et s'est en effet adjointe, dans un premier temps, les compétences des sociétés de terrassement du nord, aptes à mener à bien ce type de projet. La coopération avec les professionnels de Nouvelle-Calédonie se poursuivra tout au long de la réalisation, permettant au tissu économique du territoire de tirer un réel bénéfice de l'investissement réalisé à Koné.

### Organiser la filière

Au-delà de ces retombées économiques non négligeables, l'établissement représente aussi un enjeu de taille en terme de santé publique. « Il s'agit avant tout de structurer la filière d'hospitalisation en province Nord, ajoute Thierry Maillot. Lorsque s'est posée la question de rénover les hôpitaux de Koumac et Poindimié ou de construire une nouvelle entité, le développement démographique de la zone VKP a orienté la décision. » Les deux autres établissements demeureront, avec sans doute des spécialisations ou des réorientations – vers une activité psychiatrique accrue par exemple à Koumac – mais le pôle sanitaire de Koné offrira à la population des moyens supplémentaires. « Au-delà de l'offre de soins avec un plateau technique, un scanner, une maternité, des places d'hôpital de jour... la réussite du projet tient à deux autres éléments : la construction de la future gare routière toute proche et celle d'un centre d'hébergement à côté de l'hôpital. » Ce dernier permettra d'héberger

les patients venus de loin et en attente par exemple d'hospitalisation, d'accouchement ou de consultation au sein de l'unité du CHS. Car le pôle sanitaire accueillera également une antenne du Centre hospitalier spécialisé, mais aussi un centre d'hémodialyse et certaines activités de l'Agence sanitaire et sociale. Enfin, Koné disposera d'une antenne du SMUR afin de structurer les urgences et permettre ainsi aux patients de bénéficier des soins nécessaires sans devoir rallier Nouméa.



## Imaginez vos espaces de vie

**MIROIRS DESIGN - VERRES LAQUÉS OU TEINTÉS.**

Décoration, agencement de boutique, aquarium, garde corps,  
le verre est source d'inspiration !

**Vous avez des idées, nous pouvons les réaliser.**

**RENDEZ-VOUS DANS NOTRE SHOW ROOM  
OU VOUS POURREZ DÉCOUVRIR LE VERRE  
SOUS TOUTES SES FORMES.**



**NOTRE MÉTIER : LE VERRE**

 24 11 84

 [mivi@mivi.nc](mailto:mivi@mivi.nc)

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

 61, rue Fernand Forest Complexe Ducos Factory

# Évolution des outils de communication à l'ère d'Internet

Comment une entreprise peut mettre à profit les médias de masse pour accroître sa visibilité, son potentiel ? À l'heure du tout numérique et de la multiplication des moyens de communication, l'Observatoire numérique NC a posé la question fin juillet à l'occasion d'une rencontre entre professionnels du numérique.



Les intervenants : Denis Loche, Evariste Wayaridri, Gaëlle Perrier, Maxime Le Bras, Marc Bézier, Walles Kotra, Pierrick Chatel, Astrid Arbey, Charlotte Ullmann et Éric Olivier.

22

« *Convergence-médias : comment Internet bouscule les médias en Nouvelle-Calédonie ?* » C'est autour de cette interrogation que l'Observatoire numérique NC, en partenariat avec l'ACTIC (Association calédonienne pour les technologies de l'information et de la communication), a organisé son septième carrefour professionnel. « *La convergence médias est l'ensemble des moyens mis en œuvre par une structure pour accroître son pouvoir sur les médias de masse* » explique Éric Olivier, coordinateur de projet pour l'Observatoire Numérique NC. Une thématique qui a fait mouche puisqu'une soixantaine de personnes a participé aux échanges, riches et variés. Médias traditionnels, écrits ou audiovisuels, nouveaux canaux d'information, du blog à la télévision sur Internet, différents acteurs du secteur ont présenté les enjeux auxquels ils sont confrontés : dématérialisation de la presse, impact du numérique sur les médias traditionnels, accompagnement des professionnels dans les plans médias, nouveaux modèles économiques.

### Des enjeux transversaux

Concrètement, Internet modifie les comportements des consommateurs de l'information : les médias doivent s'adapter à cette évolution et prendre en compte un grand

nombre d'enjeux. « *Enjeu technologique bien sûr, note Éric Olivier, mais également enjeux économiques de par les nouveaux modèles qui se mettent en place, sociétaux en raison de la visibilité et de l'accessibilité des informations, professionnels pour ceux qui alimentent ces médias en termes de formation ou de fiabilité de l'information notamment, et réglementaires pour protéger les usagers, réguler ces médias...* » Des points sur lesquels les participants ont pu échanger, cherchant à identifier les pistes de réflexion afin d'améliorer l'utilisation de l'outil numérique, pour atteindre de manière plus ciblée et plus efficace l'utilisateur calédonien.

### Des chiffres éloquentes !

Si le XXI<sup>e</sup> siècle est bel et bien celui du numérique, il n'est pas nécessairement celui de la confiance inspirée par la toile. Selon une étude Baromètre syntec numérique - BVA de janvier dernier, 45 % des Français consultent des éditions numériques de livres ou de journaux et 64 % regardent des émissions de télévision en replay. Des chiffres qui poussent les médias vers le numérique et les conduit à réfléchir aux pratiques et aux méthodes à mettre en œuvre. « *Car une étude TNS met en évidence quelques paradoxes, souligne le chargé de projet. Ainsi 22 % s'informent avant tout par le biais d'In-*

*ternet contre 4 % par la presse papier, mais les internautes vont pour la moitié s'informer sur des sites et applications des titres de presse !* » Autre constat : 21 % des usagers de la toile vont chercher l'information sur les réseaux sociaux, mais seuls 13 % des utilisateurs leur font confiance... Une étrange dichotomie à laquelle les professionnels du numérique et de l'information se retrouvent confrontés. En Nouvelle-Calédonie, 72 % des ménages disposent d'au moins un ordinateur et plus de 50 % ont un abonnement Internet fixe. Ces paradoxes sont-ils voués à s'affirmer également sur le territoire ? C'est ce qui sera attentivement observé par les médias et professionnels du numérique !



concept



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  
**Dumbea sur mer**  
nouvelle ville, nouvelle vie

DÉCOUVREZ DE **NOUVEAUX** HORIZONS

CHEVROLET



**NOUVEAU**

**TRAILBLAZER 7 PLACES**



**JOURNÉE SPÉCIALE D'ESSAI LE SAMEDI 03 OCTOBRE**  
**OUVERTURE EN CONTINU DE 8H À 15H**

 **MENARD - 41 44 71**  
AUTOMOBILES-foagroup.com

Ouvert : du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et de 13h à 18h - le samedi de 8h à 11h30 - Commerciaux Brousse : Kenny Auffret 79.18.60 - Nos agents : Bourail Profils Pacifique 46.52.50 - Koumac YC Locations 99.08.30 - Poindimié Parkauto 77.66.29 - Lifou Garage Murdi 45.05.76 - Maré Inea 45.42.89.

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

# LOI ANTI TRUST

# Loi antitrust : pourquoi le gouvernement a raison de vouloir la réviser

**C'est dans un contexte de lutte contre la vie chère que la Nouvelle-Calédonie s'est dotée d'un dispositif relatif au contrôle de la concurrence. Un an après sa mise en place, quelles sont les répercussions sur l'économie du territoire ? Si les chefs d'entreprise s'accordent sur les objectifs louables de la loi, ils y voient également des handicaps à l'investissement et à l'entrepreneuriat. Ils appellent même à une évolution de la loi antitrust. Explications.**

**S**ouvenez-vous. La question de la cherté de la vie a entraîné une grève générale de douze jours qui s'est soldée le 27 mai 2013 par un accord entre l'intersyndicale contre la vie chère et le patronat. Celui-ci prévoyait quatorze engagements et portait, notamment, sur une baisse immédiate des prix et l'application des accords économiques et sociaux, signés en juin 2012, qui comprenaient l'instauration d'une loi antitrust. Suite à deux études réalisées par l'Autorité de la concurrence métropolitaine sur les mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation et sur l'organisation des structures de contrôle en matière de concurrence, le groupe Calédonie Ensemble a déposé, en février 2013 au Congrès, une proposition de Loi du Pays relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie. Le texte, qui a fait l'objet de débats et d'une seconde délibération, a été adopté le 25 juin 2013, puis validé par le Conseil constitutionnel. Le dispositif a été complété le 24 avril 2014 par une Loi du Pays visant à la création de l'Autorité de la concurrence, indépendante du pouvoir politique et du monde des affaires. Son rôle est à la fois consultatif et régulateur. L'objectif étant d'éviter d'éventuels abus de positions dominantes et, de fait, d'agir dans le sens d'une baisse des prix et des marges dans certains secteurs de l'économie calédonienne.

### Une loi jugée nécessaire

Rares sont les acteurs économiques calédoniens qui ne voient pas en cette loi des finalités honorables. En effet, une économie de marché doit reposer sur des bases saines. « *Nous ne sommes pas contre cette loi antitrust qui, potentiellement, favorise la concurrence dans le but de baisser les prix* », affirme David Guyenne, élu de la CCI. Même position du côté du MEDEF-NC qui s'exprime par la voix de sa directrice, Catherine Wehbe : « *nous n'avons pas d'objection sur le principe de la loi et nous sommes favorables sur le fait que la concurrence puisse s'exercer librement* ». Un écho qui résonne dans la bouche de Sylvie Jouault, responsable du Syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie (SIDNC) qui précise toutefois « *que la délibération de 2004 réglait déjà quelques principes généraux comme l'interdiction des pratiques anticoncurrentielles et les abus de position dominante* ». Du côté de la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie (FINC), le discours n'est pas discordant. « *Il ne peut y avoir d'économie libérale sans une nécessaire autorité de la concurrence, estime Xavier Benoist, président de la FINC. Tous les pays développés en sont dotés.* »



## LES QUATRE VOIETS DE LA LOI

**Premier volet :** le contrôle amont des concentrations. Tout projet de rachat d'une entreprise par une autre, ou de fusion entre entreprises, est soumis à autorisation dès que le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par les entreprises concernées est supérieur à 600 millions de francs, incluant le cas échéant le chiffre d'affaires des maisons-mère ou des filiales.

**Deuxième volet :** le contrôle des ouvertures, des extensions ou des changements d'enseigne ou d'exploitant de surfaces commerciales. Désormais, le dispositif soumet à déclaration toutes les ouvertures ou agrandissements de surfaces commerciales de plus de 350 m<sup>2</sup>. Sont exemptés de la loi les projets ayant obtenu une autorisation d'urbanisme commercial, un permis de construire, et dont les chantiers étaient déjà ouverts avant le 21 novembre 2013.

**Troisième volet :** l'injonction structurelle, ou la possibilité donnée aux autorités de démanteler un groupe en situation de position dominante reconnue. Si un opérateur économique détient plus de 25 % de parts de marché sur son secteur, il peut être contraint de céder une partie de ses contrats ou activités s'il n'y a aucun autre moyen de rétablir des prix normaux sur le secteur.

**Quatrième volet :** l'interdiction des accords exclusifs d'importation et de distribution.

### Des seuils trop bas

Toutefois, si les objectifs de la loi anti-trust ne sont pas remis en cause, le monde économique constate que cette réglementation handicape les entreprises déjà implantées, dans leur volonté de se développer et d'investir, ou freine les initiatives de nouveaux acteurs sur le marché. Faire un copier-coller des règlements métropolitains n'est pas forcément adapté à la taille du marché calédonien. Pour exemple, les seuils imposés sur le chiffre d'affaires (600 millions), la part de marché (25 %) et la surface commerciale (350 m<sup>2</sup>) apparaissent trop bas car ils n'impactent pas seulement les grands groupes mais touchent aussi les petites entreprises lorsqu'elles souhaitent se regrouper, ouvrir leur capital ou doivent être reprises, sans pour autant représenter une menace. « Le seuil de 600 millions de chiffre d'affaires est un choix, mais il n'a pas de lien technique avec la notion de concurrence. On peut donc se demander quelle différence d'impact sur le marché il y a entre une opération portant sur 595 millions et une autre sur 605 millions, car la première est exonérée de tout contrôle » s'interroge Christophe Badda, gérant associé du cabinet Auclair-Dupont.

L'autre problématique soulevée par Sylvie Jouault porte sur les droits d'exclusivité d'importation et de distribution, émanation de la loi Lurel pour les Dom-Tom et reprise dans le texte calédonien. « Il faut savoir que les clauses d'exclusivité n'existent plus dans les contrats sauf dans le cas de franchise. C'est un point qu'il faudra éclaircir. Second point : sur un petit marché, certaines maisons-mère ne veulent traiter qu'avec un grossiste. Ce n'est donc pas le

*grossiste qui impose cette situation de monopole. Ce que l'on accepte pour une industrie en situation de monopole, il faut aussi l'accepter pour un grossiste représentant une marque. »* Ce n'est pas l'exclusivité qui tue la concurrence, c'est la taille du marché qui ne permet pas d'avoir plusieurs opérateurs.

### Lourdeur administrative

Pour les entreprises soumises à cette loi, la procédure apparaît fastidieuse et complexe. Les dossiers à constituer sont d'une grande lourdeur et les données demandées parfois difficiles à récupérer. « Il faut une connaissance juridique et économique poussée pour mesurer la concurrence sur un marché. Or, les structures qui se sont retrouvées dans ces procédures étaient souvent légères, n'ayant pas les moyens de faire appel à des cabinets d'avocats spécialisés métropolitains pour les épauler », confirme Christophe Badda. Il semblerait que seules les grosses structures à

l'échelle de la Calédonie peuvent répondre aux demandes de la Direction des affaires économiques car elles disposent d'un arsenal pour traiter ces procédures. « Il y a des demandes sur la structuration du marché calédonien qui ne sont pas une réalité économique ici, rebondit Xavier Benoist. Il ne sert parfois à rien de copier des modes de fonctionnement extérieurs. »

Mais le parcours ne s'arrête pas là pour un chef d'entreprise, puisqu'une fois l'autorisation du gouvernement obtenue, il doit constituer un dossier pour l'urbanisme commercial puis des demandes de permis. « Aujourd'hui, il faut vraiment que les chefs d'entreprise soient motivés pour entreprendre toutes ces démarches », appuie Catherine Wehbe.

La loi antitrust engendre, par ailleurs, des blocages au regard des investisseurs métropolitains et étrangers qui cherchent à s'implanter en Nouvelle-Calédonie. Certains groupes ont bien mené des missions mais l'entrave administrative les en a dis-



© E. Bua

suaadés en raison d'une réglementation plus stricte que dans d'autres pays de la région Pacifique. « À l'heure actuelle, tout investisseur étranger y est soumis. Mais la loi s'adaptera lors de la création de l'Autorité de la concurrence. Dès lors, un investisseur étranger ne tombera plus sous le coup de la loi au moment de son implantation, mais en revanche dès qu'il réalisera un chiffre d'affaires sur le territoire, il y sera soumis », relève Christophe Badda.

### Risque de mésinterprétation des signaux envoyés

La longueur de la procédure et le souci de confidentialité concernant, par exemple, le rachat d'entreprises, peuvent entraîner un climat d'incertitude et des risques sociaux. « Dans la mesure où l'opération doit être rendue publique lors de la procédure de notification, cette disposition peut nuire à une transaction sereine entre deux sociétés privées », explique Cédric Catteau, élu de la CCI. Une situation qui peut inquiéter le personnel, les fournisseurs, les clients et les banques alors que la société qui veut vendre n'est pas forcément en difficulté. Lors du colloque sur le droit économique en Nouvelle-Calédonie organisé en juillet dernier à l'UNC, Laurence Pédamon, avocat à la cour, a rappelé que « le droit de la concurrence est contraignant et inquisiteur, qu'il oblige à rentrer dans le détail de la participation de toutes les entreprises et dans les pactes d'actionnaires qui sont confidentiels ». « Aujourd'hui, lorsque deux entreprises cherchent à se rapprocher ou qu'une entreprise souhaite s'implanter, la DAE pratique une analyse de marché qui donne notamment le droit de parole à l'ensemble

des acteurs potentiellement concernés par ce rapprochement, y compris les concurrents, les fournisseurs, certains clients, relate Cédric Catteau. On pourrait alors légitimement s'interroger sur la sincérité des réponses apportées par certains protagonistes. »

### Absence de l'Autorité de la concurrence

Depuis sa création il y a un an, l'Autorité de la concurrence n'est toujours pas mise en place. « En son absence, c'est le gouvernement qui agit et fait usage des prérogatives de cette autorité, rappelle Xavier Benoist. Or, ce système est bancal car on ne peut être juge et partie. Il faut abso-

lument que cette autorité indépendante fonctionne et que des orientations lui soient données pour traiter les dossiers. » Rappelons que l'Autorité de la concurrence sera composée d'un président, de deux autres membres, d'un rapporteur général et d'un commissaire du gouvernement, soit cinq personnes. « La nomination des membres rencontre certaines contraintes, compte tenu du fait qu'ils ne peuvent pas être élus ou agents publics et que le président de l'Autorité doit être de surcroît un expert en matière de concurrence, justifie Juan Miguel Santiago, directeur de la DAE. Il est toutefois prévu qu'elle soit opérationnelle avant la fin de l'année car c'est une volonté de l'exécutif », ajoute-t-il.

## BILAN DES DOSSIERS ET ÉVOLUTION DE LA LOI

Depuis un an, pour les opérations de commerce de détail, le gouvernement a autorisé, par arrêté notamment, la création d'un Super U (Auteuil), d'un supermarché Korail (Païta) et de Bébé 9 (Ducos). Pour les opérations de prise de contrôle, des arrêtés ont autorisé l'acquisition par GBH d'entreprises dans le secteur de l'automobile, par Vinci Construction Dom Tom d'une société dans le secteur des travaux de fondation. Une dérogation a été accordée aux sociétés Caff Investissements et Socalait pour l'acquisition des sociétés Gastronomie Import et Sotragel Transport, en raison des difficultés de ces deux entreprises, ainsi qu'à Promosud pour le rachat d'une ferme aquacole.

« D'autres dossiers sont à l'étude dans le cas de pré-notifications, précise Juan-Miguel Santiago, directeur de la DAE, mais leur procédure est confidentielle. » Alors que les acteurs économiques souhaitent un assouplissement de la loi, des mesures devraient être prochainement adoptées dans ce sens par le gouvernement. « La finalité de la loi n'est pas de fragiliser les entreprises, ni d'empêcher leur développement. Il est ainsi prévu d'assouplir et d'ajuster la réglementation », assure le directeur de la DAE. Les modifications de la loi devraient simplifier les dossiers de notification pour des opérations qui ne comportent aucun risque d'atteinte à la concurrence.

**NB : Au moment où nous imprimions, l'arrêté annoncé par le gouvernement n'était pas publié.**



28

### Améliorer l'efficacité et l'impact de la loi

« Sans remettre en cause les principes du dispositif, il faut l'aménager et l'assouplir car il ne favorise pas le dynamisme économique en cette période de croissance difficile » assure David Guyenne. Une proposition en adéquation avec la Déclaration de politique générale de Philippe Germain, président du gouvernement, en avril 2015. Ainsi, annonçait-il que : « le gouvernement va adopter dans les prochaines semaines, par voie d'arrêté, une procédure de simplification des dossiers portant sur des fusions et acquisitions n'emportant aucun risque de concentration ».

Outre le souhait des opérateurs économiques de voir la procédure administrative allégée et accélérée, la plupart souhaite que les seuils définis soient revus. « Il faudrait que le seuil du chiffre d'affaires soit plus élevé afin de correspondre à la réalité économique locale, précise Catherine Wehbe, et que le seuil de 350 m<sup>2</sup> fixé pour l'ouverture des surfaces commerciales soit également supérieur. Notons qu'il serait également favorable d'uniformiser les seuils ! En province Sud, la réglementation sur l'urbanisme commercial fixe un seuil à 300 m<sup>2</sup>, la province Nord à 500 m<sup>2</sup>. Par ailleurs, il aurait été plus juste d'avoir les mêmes seuils établis par la loi Lurel dans les Dom-Tom pour ensuite bénéficier des

éclairages de l'Autorité de la concurrence en France et de la jurisprudence en cas de litiges. »

### La CCI propose des pistes de réflexion

Un groupe de travail d'entrepreneurs réunis au sein de la CCI s'est penché sur les axes d'amélioration possibles de la loi. Outre la problématique des seuils trop bas qui doivent être augmentés, ce groupe propose d'appliquer la loi sur les secteurs à risque, soit ceux qui pèsent le plus lourd dans le panier des consommateurs (ménages, entreprises et administrations) et qui sont déjà structurellement les plus concentrés. Ces secteurs à risque réunissent ainsi le double critère de risque d'impact sur l'économie et risque d'abus de position dominante en l'état. Il convient aussi de cibler les acteurs à risque, en position prédominante. « Une fois les secteurs de l'économie classifiés selon ces critères, la procédure de notification ne s'appliquerait pas aux opérations qui ne constitueraient pas de risques potentiels sur le marché », souligne Cédric Catteau. Une période de révision des secteurs pourrait se faire tous les trois ans afin de vérifier l'efficacité de la mesure et tester la capacité des entrepreneurs calédoniens à s'autoréguler. Ce premier bilan pourrait être ensuite renforcé ou assoupli, la loi antitrust permettant par ailleurs à la Haute Autorité de s'autosaisir en cas d'abus de position dominante soupçonnée. Une proposition à nuancer selon le SIDNC : « le principe de la concurrence ne peut pas faire de distinction, il doit s'appliquer à tous les acteurs privés et publics ». « Le ciblage de certaines opérations allégerait la charge mais risquerait de porter atteinte à l'égalité de traitement. On peut aussi imaginer un système purement déclaratif soumis à un délai de rigueur, la procédure de contrôle ne s'exerçant que lorsqu'une préoccupation de concurrence est soulevée par l'Autorité, sur la base d'une doctrine qu'elle aurait publiée », tempère aussi Christophe Badda.

### Favoriser l'entrepreneuriat

Ramener la confiance des entrepreneurs qui ont parfois le sentiment d'avoir une épée de Damoclès au-dessus de leur tête, tel est l'enjeu en ces temps incertains. Oui, mais de quelle manière et avec quels outils ? « Sur la base du critère d'importance du marché dans les paniers de consommation, et du

critère de concentration, il faudrait envisager des mesures incitatives à la création d'entreprise, notamment dans les secteurs à risque, afin de leur dédier certaines aides publiques, défiscalisation, exonérations, protections de marché », développe Cédric Catteau.

Autre mesure préconisée : soutenir la mise en place d'un système de Capital risque tourné vers l'entrepreneuriat. « Dans un contexte de contraintes budgétaires des institutions publiques et d'insuffisance d'accompagnement ou de frilosité des institutions bancaires, il existe une vraie capacité d'investissement des acteurs privés, insiste Cédric Catteau. Il faudrait alors inciter le capital risque privé à investir dans les secteurs à risque pour favoriser l'émergence de concurrents. » Inciter également à l'émergence de jeunes pousses en les exonérant temporairement d'impôts sur les dividendes, de plus-values de cessions, en leur facilitant l'accès au patrimoine public (soit à l'achat, soit au bail) ou en leur permettant de se positionner sur les marchés publics (soit en mandat direct, soit en sous-contractant) afin de leur donner une meilleure chance d'accès aux marchés. Ces actions pourraient ainsi permettre, en complément des mesures de la loi antitrust, d'augmenter le nombre d'acteurs dans les secteurs à risque et ainsi diluer le risque de position dominante. « Il est indispensable de revenir à cet esprit pionnier qui a défini le dynamisme de l'économie calédonienne dans le passé et qui caractérise aujourd'hui le profil des entrepreneurs calédoniens », affirme Cédric Catteau.

## LA CCI VOUS ACCOMPAGNE

Les chefs d'entreprise peuvent se rapprocher de la CCI qui a rassemblé, via son Observatoire du commerce, des données essentielles et des études sur les parts de marché en fonction d'un secteur géographique ou d'un secteur économique pour faciliter la constitution des dossiers. Le but est également de travailler avec la DAE pour avoir un référentiel de données partagées et agréées.

Contactez le 24 23 70  
c.kaupp@cci.nc / nc-eco.nc

# J'ai grandi avec Âboro

20  
ANS  
DE PASSION

Travail  
temporaire,  
Recrutement,  
Évaluation et  
Solutions RH

âboro

le partenaire officiel et exclusif d'Adiaeco



ÂBORO Calédonie & Consulting

www.aboro.nc

## Budget® VOTRE DÉMARCHE QUALITÉ

Du Nord au Sud de la Nouvelle-Calédonie, votre loueur de voitures BUDGET offre aux entreprises un service jusque-là inégalé, et ce, dans divers secteurs d'activités.



Fort d'une expérience de plus de 25 ans en gestion de flotte automobile, nous mettons aujourd'hui en place un nouveau service de démarche qualité visant à aider les entrepreneurs dans leur gestion de parc. Ce nouveau concept tend à les soutenir et surtout à répondre à leur besoins spécifiques en termes de qualité de service et de flexibilité. Aussi bien avec vous, que pour vous, nous gérons votre flotte de location mais également votre flotte (pour les entreprises désireuses).

Travailler avec **Budget** c'est aussi bénéficier du **professionnalisme** de ses fournisseurs. Ensemble, nous pouvons gérer la maintenance préventive et curative de vos véhicules de travail. Notre équipe saura respecter vos contraintes et anticiper vos besoins à travers des vérifications vigoureuses et planifiées de votre parc automobile via notre système logistique.

Après 4 ans d'expérience au sein de **Budget**, notre commerciale à

plein temps Baya Govin et Vincent Dumarty sauront répondre à toutes vos préoccupations. Son travail d'identification de vos besoins lui permet de vous proposer des solutions pertinentes et adaptées à votre situation professionnelle.

**Budget**, rappelons-le, c'est Nouméa, Tontouta et Koné. En province Nord, nous sommes devenus un acteur majeur dans le secteur minier en termes de prestataire automobile et nous

continuons à contribuer au développement de la province.

Dans le Sud, nous sommes et restons à l'écoute de vos besoins. Fort de son sens stratégique et de sa persévérance, **Budget** offre une **démarche de qualité** au service de toutes les sociétés.

L'équipe dynamique et réactive de **Budget** vous apporte son soutien et son **expérience** dans la gestion de votre parc automobile.

**Choisir Budget c'est intégrer la qualité au cœur de votre travail.**

NOUMÉA VAL PLAISANCE - Tél. [687] 27 60 60 / TONTOUTA AÉROPORT - Tél. [687] 35 24 92 / KONÉ CENTRE VILLE - Tél. [687] 42 59 25

Photos non contractuelles

# Prévention des risques professionnels, acte II

Et si l'on tentait de prévenir les risques professionnels plutôt que de réagir lorsqu'ils se présentent ? Un défi certes complexe à relever mais face auquel des solutions existent. Pour communiquer, sensibiliser et familiariser les sociétés à une prévention accrue, la CAFAT organise, le 22 octobre, le 2<sup>e</sup> Forum prévention des risques professionnels.

**P**endant de nombreuses années, les Journées santé sécurité ont informé les entreprises calédoniennes sur les risques professionnels. Depuis l'an passé, la CAFAT a pris le relai et organise un Forum centré sur la prévention de ces risques. « Nous l'organisons en prenant pour principe de mettre en place un rendez-vous participatif, avec une interaction entre les entreprises présentes et les experts », décrit Chantal Baillou, responsable du pôle Risques professionnels à la CAFAT.

Dans les faits, le Forum 2015 – qui se déroulera en fin de journée pour permettre aux chefs d'entreprises de participer – prendra la forme de quatre ateliers thématiques, construits sur la base des attentes exprimées par les principaux intéressés. « Nous

avons réalisé un sondage auprès de 10 000 entreprises calédoniennes, précise Maurice Liwon, chef du service Prévention des risques professionnels, afin d'identifier les sujets qui les préoccupent en priorité ». Finalement, quatre thématiques ressortent : les troubles musculo-squelettiques, les nuisances dues au bruit, la manutention mécanique et le risque routier.

## Précieux préventeur

En groupes distincts, les participants auront ainsi l'occasion d'expliquer ce qui est fait au sein de leurs entités, d'exprimer leurs difficultés, d'échanger avec d'autres entreprises mais aussi de recevoir des éléments de réponse de la part des spécialistes présents. « Un agent du service de prévention sera

présent dans chaque atelier, accompagné d'un membre de la médecine du travail, de la DITTT<sup>1</sup> et de la DTE<sup>2</sup> selon la thématique. » L'ambition du forum est bien de favoriser le partage d'expérience mais aussi la prise de conscience que l'on peut agir en amont pour limiter, voire éliminer le risque. « Dans cette perspective, le fil rouge de l'ensemble des ateliers sera la mise en valeur et l'explication du rôle de préventeur, ajoute Chantal Baillou. Ce dernier peut être un chargé de prévention, un ingénieur HSE ou le chef d'entreprise lui-même selon le contexte et la taille de l'entreprise. » Car le premier public visé est bien les TPE et PME du territoire, celles qui n'ont pas les moyens de dédier une personne à la prévention et à la sécurité mais qui peuvent trouver, dans ce forum, des outils et des méthodes pour favoriser la prévention et protéger un peu plus encore leurs salariés contre les risques professionnels.

<sup>1</sup> Direction des infrastructures, de la topographie et des transports terrestres  
<sup>2</sup> Direction du travail et de l'emploi



La manutention mécanique fait appel à l'utilisation d'engins de levage (chariot élévateur, palan, poulie, pont roulant...). Elle peut être à l'origine de chutes, de heurts ou d'écrasements de personne.



## INFOS PRATIQUES

Le 2<sup>e</sup> Forum prévention des risques professionnels se déroulera le 22 octobre au Méridien. Les participants sont invités à partir de 18h pour des ateliers qui dureront environ 2h30. En parallèle, une exposition sera visible dans le hall des salles de réunion de l'hôtel. Ce sera l'occasion de découvrir des clichés qui mettront en lumière des situations dangereuses encore trop souvent aperçues au sein des entreprises. Les inscriptions pour participer au Forum débiteront dans quelques semaines et se feront directement sur le site Internet de la CAFAT, [cafat.nc](http://cafat.nc).



15 min d'exposition au bruit d'un marteau piqueur sans protection, équivaut à 7 sec à côté d'un avion en décollage.

www.la-fabrik.nc

# FORUM PREVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS

DEUXIÈME ÉDITION

## 22 OCT

A partir de 18h00 - Hôtel Méridien

RÉSERVEZ DÈS À PRÉSENT  
**VOTRE SOIRÉE !**

Réflexions | Echanges | Conseils | Solutions

 Risque Bruit

 Troubles Musculosquelettiques

 Manutention Mécanique

 Risque Routier

 INSCRIPTIONS [www.cafat.nc](http://www.cafat.nc)



**CAFAT**

Votre vie, c'est notre quotidien

# Pourquoi passer par une holding pour racheter une société ?

Passer par une holding dans le cadre du rachat d'entreprise permet de créer un levier financier via la personne morale de la société tout en réduisant le risque financier pour les associés ou actionnaires qui ne sont tenus de rembourser les dettes que dans la limite de leurs participations dans le capital. Explications.



32

## Qu'est-ce qu'une holding ?

Cet anglicisme veut dire « posséder ». Au départ, ce terme était employé pour désigner une société qui détient des participations, majoritaires ou minoritaires, dans d'autres sociétés. Schématiquement, les holdings peuvent avoir 3 raisons d'être :

- la gestion de portefeuilles d'actions,
- la gestion immobilière,
- l'exploitation commerciale (la plus courante).

## Quelles sont les différences entre une holding « pure » et une holding « impure » ?

Une holding « pure » possède des parts ou des actions d'autres sociétés et a pour seule vocation la gestion de ses filiales à qui elle va facturer des frais de management.

Une holding ayant une activité réelle, qu'elle soit commerciale ou industrielle avec sa (ses) fille(s) est dite « impure » ou plus communément active ou commerciale. C'est le cas notamment des importateurs qui revendent des produits à leur(s) boutiques(s). Dès lors qu'elle détient la majorité du capital des socié-

tés qu'elle contrôle, on parle alors plus volontiers de société-mère et de sociétés-fille.

## Une holding peut-elle revêtir différentes formes ?

Bien sûr. Il peut s'agir d'une société anonyme, une SARL, une société en commandite ou une SAS.

## Une holding est-elle réservée aux grandes sociétés ?

Absolument pas. Ce montage juridique convient aussi aux PME/PMI. Les grands groupes se construisent le plus souvent grâce au rachat d'actions de SA, alors que les groupes de taille moyenne sont composés en majorité de rachat de parts sociales de SARL.

## Quels sont les avantages de passer par une holding pour le rachat d'entreprise ?

Il existe essentiellement 3 catégories d'avantages : financier, juridique et opérationnel.

### Les avantages financiers

- La création d'une société holding facilite l'accès au financement bancaire. En effet,

## GARDER LE CONTRÔLE

Dans un montage simple (une holding et une filiale), créer une holding vous permet de faire entrer plus d'investisseurs tout en gardant le contrôle de la filiale :

- si vous n'avez qu'une entreprise, vous pouvez accorder au maximum 49 % du capital aux investisseurs afin de rester majoritaire,
- si vous avez une holding et une filiale, vous pouvez accorder 49 % du capital de la filiale aux investisseurs et également 49 % de la holding.

Vous parvenez ainsi à diluer votre actionariat tout en gardant le contrôle du groupe. De plus, certains investisseurs souhaiteront plutôt investir dans la holding et d'autres directement dans telle ou telle filiale.

une personne morale peut plus facilement contracter un emprunt bancaire que des personnes physiques. En plus des apports par le(s) associé(s) en capital social, la holding peut contracter un emprunt pour le rachat de la société cible et disposer ainsi d'un montant plus important à investir dans la filiale, qui pourra ensuite emprunter à son tour. L'effet de levier peut être conséquent. Attention toutefois au doublement du risque en cas de difficultés.

- La création d'une holding permet de réduire le risque financier pour les associés ou les actionnaires qui ne sont tenus de rembourser les dettes que dans la limite de leurs participations dans le capital. En effet, contrairement au cas où ceux-ci contractent seuls des crédits bancaires, cette opération permet de protéger leurs actifs, notamment ceux qui auraient servi de garanties en

contrepartie desdits crédits.

- La remontée des dividendes relatifs aux parts sociales ou actions rachetées et/ou le CA réalisé entre la mère et la fille permettent de financer les emprunts en question.
- Les intérêts de l'emprunt sont déduits du résultat net (charges financières) de la holding.

#### Les avantages juridiques

- Les associés fondateurs peuvent, même avec un apport limité, faire appel à d'autres associés pour 49 % des parts et conserver ainsi le contrôle de leur société (voir encadré de la page 32).

#### Les avantages opérationnels

- La holding permet de mutualiser tout ou partie des fonctions supports nécessaires aux entreprises (comptabilité, gestion administrative, informatique...) et réduire ainsi les charges de structure.

#### Que se passe-t-il s'il s'agit d'une personne physique ?

Si une personne (ou plusieurs) rachète directement une société via un emprunt bancaire, elle sera personnellement responsable de la totalité de la dette contractée. Prenons l'exemple d'une personne qui rachète

en nom propre les parts sociales d'une SARL et se nomme gérant. Elle va devoir se verser une rémunération suffisamment élevée pour faire face, d'une part, au remboursement de la dette et, d'autre part, à son budget personnel. Son imposition sur le revenu risque d'être alourdie par la tranche la plus élevée (à 40 %) sur une rémunération qui va, en fait, servir en grande partie à rembourser l'emprunt. Idem pour ses cotisations sociales qui seront mécaniquement plus élevées car basées sur la rémunération totale perçue, quelle qu'en soit sa destination.

#### Quels sont les inconvénients d'une holding ?

Tout d'abord, il y a la multiplication des structures qui génère une multiplication des coûts tels que :

- l'impôt : la mère et la fille sont fiscalisées chacune à leur niveau,
- les frais juridiques : immatriculation des sociétés,
- les coûts comptables, car la holding doit présenter des documents consolidés qui sont difficiles à réaliser.

Le montage mère-fille peut fragiliser insidieusement l'édifice car si le paiement de la dette

## LES CONDITIONS CUMULATIVES DU TAUX RÉDUIT D'IS

- Le capital social de la société doit être détenu au moins à 75 % par des personnes physiques.
- Le capital social doit être entièrement libéré.
- Le CA annuel ne doit pas dépasser les 200 MF.

de la holding ne peut être honoré que par la remontée de dividendes de la fille basés sur son résultat, une défaillance de la rentabilité de cette dernière peut se traduire par une impasse au niveau de la mère qui, à défaut, devra faire appel aux apports des associés.

Une société-fille possédée à plus de 75 % par une société-mère (holding) ne pourra pas bénéficier du taux réduit d'IS à 15 % sur la première tranche des 5 millions de bénéfice. Elle sera fiscalisée de facto à 30 % sur la totalité de ses bénéfices. Par contre, la société-mère ayant une activité autre que purement financière et répondant aux 3 conditions cumulatives du taux réduit de l'IS (voir encadré ci-dessus) peut bénéficier du taux d'IS réduit. Les managements fees ou frais de gestion facturés par la mère à ses filles sont soumis à la TSS. Les opérations réalisées entre les filiales et avec la société mère et n'ayant pas de contrepartie économique peuvent faire l'objet de redressement par l'administration fiscale. Dans certains cas, il y a risque de perte de l'autonomie en matière de gestion pour les filiales d'un groupe.



## BON À SAVOIR

- En Nouvelle-Calédonie, les holdings ne bénéficient pas de l'intégration fiscale telle que proposée dans le système métropolitain.
- Il n'est pas nécessaire de créer une holding pour racheter une société en nom propre.

#### Contacts :

Pour s'immatriculer :  
Centre de formalités des entreprises  
15 rue de Verdun, Nouméa  
Tél. : 24 31 30  
cfe@cci.nc

Accompagnement des entreprises  
15 rue de Verdun, Nouméa  
Tél. : 24 40 74  
conseil@cci.nc



CALEDONIENNE  
DE SERVICES  
PUBLICS

# COLLECTE, TRAITEMENT ET VALORISATION DES DECHETS

Conseils aux entreprises



Nous contacter au :

N°Vert **05 1234**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

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

[infoclientele@csp.nc](mailto:infoclientele@csp.nc)

Calédonienne de Services Publics

## 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 bonnes pratiques environnementales

**Vous souhaitez faire un geste pour la planète sans savoir réellement comment vous y prendre ? La formation aux bonnes pratiques environnementales est faite pour vous !**

**A**ccessible à tous, aux salariés comme aux chefs d'entreprise, cette formation permet de se familiariser avec les bases de la réglementation relative à l'environnement en Nouvelle-Calédonie et offre des clés pour savoir identifier et maîtriser les sources de pollution afin de minimiser l'impact de chaque société sur son environnement. « Il s'agit néanmoins d'une initiation, informe Marion Teyssier-Villejuel, ingénieur agronome spécialisée QHSE et formatrice à la CCI. Avant d'entreprendre une action, encore faut-il savoir de quoi on parle. L'objectif de la formation est donc d'expliquer clairement les différents types de pollutions qui existent, leurs origines et leurs impacts sur notre environnement, ceci afin de sensibiliser les entreprises sur les conséquences environnementales de leurs actions. Cette formation permet de dérouler les bonnes pratiques environnementales et d'intégrer les types de démarche à mettre en œuvre pour éventuellement aller plus loin dans l'engagement environnemental et agir en entreprise citoyenne. »

### Valoriser l'image de l'entreprise

Les bonnes pratiques environnementales s'articulent autour de cinq axes majeurs : la gestion de l'air, des déchets, de l'énergie, de l'eau et du bruit. En effet, rappelons que les pollutions peuvent être de différentes

natures : visuelles (campagne d'affichage trop massive), olfactives et auditives (travaux trop bruyants). Mais pas seulement. Elles peuvent être d'ordre chimiques, bactériennes, atmosphériques, etc. Pour autant, les entreprises ont tout à gagner à mettre en place ces bonnes pratiques environnementales. « D'autant qu'on peut faire des choses simples y compris lorsqu'on est une TPE, poursuit Marion Teyssier-Villejuel. Lorsque l'on quitte le bureau le soir, il suffit de s'assurer que tous les climatiseurs sont éteints, de même que les lumières. On peut aussi recycler le papier, imprimer les documents recto et verso, vérifier sa consommation d'eau... Les actions environnementales ont en général un double intérêt : le non gaspillage des ressources de notre terre et la réduction des coûts de fonctionnement, un atout majeur pour les entreprises. »

De plus, cela permet à une société de valoriser son image en affichant sa volonté de réduire son empreinte écologique et, de fait, de contribuer à la protection du territoire. Et faire partie d'une entreprise citoyenne, c'est plutôt valorisant pour un employé qui ressent une certaine fierté d'œuvrer pour la protection de (son) environnement.

**La prochaine session aura lieu le 27 octobre à la CCI.  
Renseignements au 24 31 35 / fcp@cci.nc**



## GAGNER EN CONFIANCE EN SOI

### Public

Toute personne désirant augmenter sa confiance en soi pour développer ses ressources, ses capacités et étendre ses compétences professionnelles.

### Objectifs

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- gérer et utiliser au mieux leurs états internes et leurs ressources,
- utiliser efficacement leurs ressources pour optimiser leurs performances,
- trouver leurs valeurs et leurs buts personnels et professionnels,
- s'appuyer sur leurs valeurs pour agir et se motiver,
- déterminer des objectifs clairs, précis, motivants et possibles à atteindre,
- développer la capacité à s'affirmer dans différents contextes.

### Contenu

- s'estimer : les caractéristiques d'une bonne estime de soi,
- s'accepter : faire la différence entre ce que nous sommes et ce que nous faisons,
- assumer sa responsabilité : nous sommes responsables de nos comportements...
- savoir s'affirmer : dire non, faire ses propres choix et en assumer les conséquences, déjouer les pièges de la manipulation,
- développer sa capacité d'observer,
- vivre en accord avec ses valeurs et réaliser son projet de vie.

### Durée de la formation

15 heures

### Dates

29 et 30 septembre 2015

### Contact :

**CCI - Formation professionnelle continue**  
15, rue de Verdun  
Tél. : 24 31 35 / fcp@cci.nc

## PROTECTION DE MARCHÉ



Un arrêté modifie l'arrêté 2007-889 relatif à l'application des mesures de protection de marché en Nouvelle-Calédonie en ce qu'il indique notamment que les demandes de protection de marché ne sont plus déposées à la Direction régionale des douanes de Nouvelle-Calédonie (DRDNC) mais à la Direction des affaires économiques (DAE).

*JONC n°9175 du 16/07/15*

*Arrêté n°2015-1227 du 07/07/2015*

## NOMINATION

Par arrêté du Ministre de l'intérieur et de la Ministre des outre-mer en date du 8 juillet 2015, Monsieur Yves Mathis, administrateur civil, est nommé directeur de cabinet du Haut-commissaire de la République en Nouvelle-Calédonie.

*Arrêté du 08/07/2015*

*JONC n°9178 du 23/07/2015*

## PROPOSITION DE MODIFICATION D'UNE LOI DE PAYS RELATIVE AUX ACTES COUTUMIERS

En application de l'article 145 de la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie, le Congrès de la Nouvelle-Calédonie est saisi d'une proposition de loi portant modification de la Loi du Pays n° 2006-15 du 15 janvier 2007 relative aux actes coutumiers, en vue de son examen en application des articles 100 et suivants de la loi organique.

*Délibération n°7-2015/SC du 30/06/2015*

*JONC n°9181 du 04/08/2015*

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Les certificats de qualifications professionnelles de Technicien électricien automobile et de Chargé de chantier sont enregistrés au Répertoire des certifications professionnelles de la Nouvelle-Calédonie (rcpnc.gouv.nc) pour une durée de cinq ans.

Il y a eu création de certifications professionnelles de la Nouvelle-Calédonie, certificat de spécialisation du diplôme de formateur d'adultes : Commercialiser des produits de formation et Former à distance.

*JONC n°9175 du 07/07/2015*

*Arrêté n°2015-1265 et 2015-1267 du 07/07/2015*

*Arrêté n°2015-1269 et 2015-1271 du 07/07/2015*



## DIPLÔME D'ACCOMPAGNATEUR DE SORTIE PÉDESTRE

Un arrêté habilite la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie (CCI-NC) à préparer au diplôme d'Accompagnateur de sortie pédestre. La formation est organisée à Bourail au CAP de Poé, pour un nombre total de 12 candidats (maximum) en session de formation. L'habilitation est donnée pour une durée d'un an à compter de la date de notification du présent arrêté. Contact : CCI - Tél. 24 31 31 / cci@cci.nc

*Arrêté n°2015-1447 du 21/07/2015*

*JONC 9180 du 30/07/2015*



## COMMERCE EXTÉRIEUR

Un arrêté vient modifier l'arrêté n° 2007-891/GNC du 1<sup>er</sup> mars 2007 relatif aux modalités de fonctionnement du commerce extérieur. La Direction des affaires économiques assure désormais le secrétariat du Comité du commerce extérieur. La Direction régionale des douanes conserve la gestion des restrictions quantitatives.

*JONC n°9175 du 16/07/15*

*Arrêté n°2015-1229 du 07/07/2015*

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

### PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament .....	7.45 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans .....	2.81 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans .....	3.45 %
- Découverts en compte .....	13.24 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans .....	2.52 %

### PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte .....	13.24 %
------------------------------	---------

### PRÊTS AUX PARTICULIERS

#### Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe .....	4.13 %
- Prêts à taux variable .....	4.76 %
- Prêts relais .....	4.53 %

#### Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF .....	20.04 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF .....	13.83 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF .....	8.48 %

### INTÉRÊT LÉGAL

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

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

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 juin : 120,03 / IRL juillet : 120,08\*

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

## INDICE ET TAUX

- Prix juillet 2015	105,49 %
- Prix juillet 2015 hors tabac	105,22 %
- Inflation 2015 hors tabac	- 0,1 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,60 %

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

- SMG horaire	904,81 F
- SMG mensuel	152 912 F

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

- SMAG horaire	769,09 F
- SMAG mensuel	129 977 F

## FEUILLE DE PAIE

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

- Plafond Cafat	354 900 F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 F
- Tranche 2 (de 498 301 F CFP)	5152 900 F
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 – Article 2	299 500 F
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 F
- 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	102,11
Juin	101,70	101,53	102,18
Juillet	101,66	101,63	102,20*
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.

## Je suis commerçant, suis-je obligé de faire un inventaire ?



L'inventaire est obligatoire comme l'indique le Code du commerce dans son article L.123-12 : « toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant doit contrôler par inventaire, au moins une fois tous les douze mois, l'existence et la valeur des éléments actifs et passifs du patrimoine de l'entreprise. Elle doit établir des comptes annuels à la clôture de l'exercice au vu des enregistrements comptables et de l'inventaire ». Il permet de fixer la valeur du stock et des immobilisations et de contrôler si aucune marchandise n'a disparu physiquement (par obsolescence, perte ou vol) ou comptablement (par erreur de gestion) et d'avoir une image des stocks réels. On rencontre généralement deux méthodes d'inventaire : l'inventaire permanent, qui consiste à enregistrer les mouvements d'entrées et de sorties des stocks au fur et à mesure et l'inventaire physique, qui consiste à compter le stock au moins une fois par an.

## J'aimerais diffuser de la musique pour la clientèle. En ai-je le droit ?

Les œuvres musicales sont protégées par la propriété intellectuelle puisqu'elles sont le fruit de l'esprit et du travail d'un auteur. Ainsi, il est interdit d'utiliser ces œuvres en dehors d'un usage privé sans obtenir au préalable l'autorisation de cet auteur, sous peine de sanctions civiles mais aussi pénales. Il existe des sociétés de gestion des droits d'auteur qui facilitent les demandes d'autorisation pour les diffuseurs. Ainsi, pour pouvoir passer de la musique dans sa boutique, son café, son restaurant... il faut s'adresser à la SACENC

qui centralise les demandes et octroie les autorisations adéquates, en contrepartie du paiement de redevances, qu'elle répartit ensuite entre les auteurs.

Attention, vous êtes aussi concernés si vous diffusez de la musique sur une ligne d'attente téléphonique, dans une salle d'attente ou un hall d'accueil, ou encore sur un site Internet hébergé en Nouvelle-Calédonie.

**Pour plus d'informations, contacter la SACENC au 26 32 64 ou [sacenc.nc](http://sacenc.nc)**

## Je souhaite ouvrir une autre structure attenante à la première : établissement secondaire, succursale ou filiale ?

La filiale implique la création d'une nouvelle personne morale distincte de la société mère avec laquelle elle aura un patrimoine distinct. Il ne peut pas y avoir de confusion des comptes entre les sociétés. La séparation des patrimoines devra être effective : un compte bancaire et un local pour chaque société, du matériel propre à chacune d'elles... Cela implique également des dettes et des créances propres : une société mère ne pourra régler les dettes ou percevoir les créances de sa filiale et inversement.

L'immatriculation d'un établissement secondaire n'entraîne pas la personnalité morale, son patrimoine est dès lors confondu avec l'établissement principal. Elle permet d'inscrire sur le territoire un établissement d'une société ayant son siège social ailleurs, sans avoir besoin de créer une structure locale juridiquement distincte. L'établissement secondaire aura néanmoins une identification propre (numéro RIDET et RCS), pourra embaucher du personnel et sera soumis à la fiscalité locale à partir du moment où il peut être considéré comme stable.

La succursale est un type d'établissement secondaire, la différence étant que le siège de la société mère d'une succursale se trouve à l'étranger, ce qui n'est pas nécessairement le cas de l'établissement secondaire à proprement parler.

## 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 septembre

#### Impôt sur les sociétés – IS

Date limite de dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31 mai.

Date limite du paiement de l'acompte.

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 28 février, 31 mai, 30 août et 30 décembre..

#### 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 28 février, 31 mars, 31 mai, 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.



# CHP

## EQUIPEMENT NC

Collectivités • Hôtellerie • Restauration

Équipements professionnels - Vente - Installation - Service après vente

- Blanchisserie
- Chambres froides
- Équipements de cuisson
- Lave-vaisselle
- Matériel INOX

**VOTRE ÉQUIPEMENT  
SUR MESURE**



Les pianos de cuisson



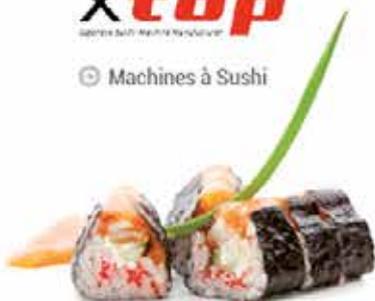
**veltia**  
Hand Drying Innovation

Sèche mains à grande vitesse



**x-top**  
MACHINES À SUSHI

Machines à Sushi



Cutter à maki



Machine automatique à maki



Machine automatique à nigiri



**NOS SERVICES**  
Étude de projet  
Vente et installation  
Service après-vente

DEVIS GRATUITS - Tél. 74 10 13 ou 27 54 25 - [chrequipeementnc@lagoon.nc](mailto:chrequipeementnc@lagoon.nc)

# 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.

**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

➤ **Très belle affaire d'importation et de vente de mobilier de bureau.** Forte rentabilité. Affaire très saine. Potentiel important. CA : entre 250 et 300 MF. Effectif : inférieur à 5. Prix : 150 MF / 1 257 K€

➤ **Commerce de vêtements.** Plusieurs boutiques de prêt à porter féminin. Prix : nous consulter.

➤ **Société d'importation et de distribution de bazar.** CA : entre 100 et 200 MF. Effectif : inférieur à 5. Prix : 130 MF / 1 090 K€

## BÂTIMENT

➤ **Société de peinture et de pose de placo.** CA : 100 MF. Effectif : inférieur à 5. Opportunité à saisir ! Prix : 50 MF / 419 K€

## SERVICES

➤ **Organisme de formation.** Leader sur son marché. Contrats récurrents. Prix : 105 MF / 880 K€

➤ **Société de location de véhicule.** CA : plus de 300 MF. Effectif : inférieur à 10. Prix : nous consulter.

## PAS-DE-PORTE

➤ **Atelier de transformation alimentaire.** Extrêmement bien équipé. Quartiers sud. Opportunité à saisir. Prix : nous consulter.

En partenariat avec Action Entreprises  
www.action-entreprises.nc

Contact : actionentreprises@lagoon.nc - Tél. : 24 14 41



## NOUVELLE-CALÉDONIE

### ➤ Foire du Pacifique

Du 17 au 20 septembre  
Invité d'honneur :  
la Nouvelle-Zélande  
Boulari - Centre culturel  
du Mont-Dore  
Facebook.com/lafoiredupacifique

### ➤ 25° salon Bât Expo

Du 1<sup>er</sup> au 4 octobre  
Pour tout savoir de A à Z sur la  
construction et la rénovation.  
Des dizaines d'exposants vont  
ainsi permettre aux visiteurs de  
découvrir les derniers produits  
innovants.  
Maison des artisans - Nouville  
Boutiques-artisanales.com  
Tél. 77 30 90

## FRANCE

### ➤ E-commerce

Du 21 au 23 septembre  
C'est l'événement international  
dédié au cross-canal le plus  
important en Europe. Il attire tous  
les décisionnaires du marché du  
e-commerce et du commerce de  
détail.  
Paris Expo - Porte de Versailles  
Ecommerceparis.com



### ➤ I-Expo

29 & 30 septembre  
Salon des professionnels de  
l'information numérique  
Paris Expo - Porte de Versailles  
i-expo.net

### ➤ Les rencontres du management de projet

Du 6 au 8 octobre  
Pour tout savoir sur les outils et  
les applications disponibles du  
management de projet  
Paris Expo - Porte de Versailles  
Salons-solutions.com

## AUSTRALIE

### ➤ Fine food Australia

Du 20 au 23 septembre  
Salon international de l'alimen-  
tation et de l'équipement pour la  
restauration et l'hôtellerie  
Sydney Showground  
Olympic Park  
Finefoodaustralia.com.au

## NOUVELLE-ZÉLANDE

### ➤ Canterbury home show

Du 15 au 18 octobre  
Salon des produits relatifs à la  
maison et au jardin  
The Horncastle Area  
- Christchurch  
Canterburyhomeshow.co.nz



## JAPON

### ➤ CEATEC Japan 2015

Du 6 au 10 octobre  
Salon des solutions innovantes  
en matière d'électronique et de  
technologies de l'information  
Makuhari Messe - Nippon  
convention center  
Ceatec.com/ja



## SINGAPOUR

### ➤ The IOT Show Asia 2015

Du 22 au 23 septembre  
Salon international et conférence  
dédiés à l'internet des objets  
Suntec Singapore  
Terrapinn.com/exhibition/iotshow

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.

## UN PLAN D'ACTION POUR L'ARTISANAT

Dans la dernière édition d'**Info Métiers**, la Chambre de métiers et d'artisanat dévoile son schéma directeur 2015-2019. La CMA prévoit de s'attacher à développer l'attractivité des métiers manuels, renforcer le poids économique du secteur, dynamiser la compétitivité des entreprises et les accompagner aux moments opportuns grâce à des dispositifs spécifiques. Quatre axes de travail ont ainsi été définis qui se déclinent en 12 projets dont une des caractéristiques principales est de porter haut et fort les valeurs de l'artisanat : esprit d'entreprendre, transmission entre générations, adaptation et inventivité, proximité.

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



## Le nord investit dans la diversification



Le magazine **Les nouvelles de l'économie** présente, dans son édition du mois d'août, la stratégie de diversification de la province Nord qui s'est mise en place dès le début des années 1990. Cette stratégie a permis la création de secteurs comme celui de l'aquaculture et de nombreuses créations d'entreprises, des rachats et des prises de participation, à une époque où l'argent du nickel ne manquait pas. Aujourd'hui, les choses ont changé et la diversification doit continuer sa route sans l'argent du nickel : l'initiative privée est bien présente même si certains secteurs ont encore besoin du financement public. État des lieux et perspectives...

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

## LES COMMERÇANTS À L'HONNEUR

**Commerce Magazine**, le magazine métropolitain des commerçants indépendants et en réseaux, présente, dans sa dernière édition des initiatives de commerçants qui peuvent donner des idées à certains : organisation d'événements afin de développer la notoriété et la clientèle ; initiative originale et enrichissante d'échange de commerces (un banquier vend des fleurs alors que le fleuriste accueille le client en agence bancaire par exemple) une expérience organisée par la CCI de Lyon afin de permettre aux professionnels de mieux se connaître... Le plus de ce numéro : des fiches pratiques réellement utiles.

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



## Au nord, les grands projets continuent à voir le jour



Barrage de la vallée de la Pouembout, réfection de dispensaires, bases nautiques, centre hospitalier du nord, centre pénitentiaire : les grands projets foisonnent dans le nord ! Ce sont tous ces grands et beaux projets que **VKP Infos** passe en revue dans son édition d'août/septembre. Autre richesse du nord selon le magazine : une jeunesse qui aujourd'hui peut choisir sa voie professionnelle grâce à une offre de formation très diversifiée. Tels l'apprentissage promu par les trois Chambres consulaires, mais aussi des études supérieures au sein de l'École de gestion et de commerce de la CCI, ou encore l'Université de Nouvelle-Calédonie qui ouvrira prochainement une antenne à Koné.

**Disponible chez les dépositaires de presse - 550 F**

## LE COIN DU LIVRE

### La Communication d'entreprise

Les bonnes pratiques pour être efficace

Ce livre s'adresse à toute personne qui souhaite assumer au quotidien une communication d'entreprise performante : assistant(e)s de direction, responsables d'unités d'affaires, dirigeants de PME, responsables commerciaux, indépendants... Après un rappel des bases sur lesquelles bâtir une communication efficace, il détaille avec des exemples concrets les bonnes pratiques de la communication graphique, l'optimisation des images et des infographies, la production des documents imprimés, la rédaction pour le papier comme pour l'écran.

La communication relationnelle est également traitée avec l'optimisation des présentations et diaporamas, des

événements et des salons. Les outils de la communication digitale et du Social media marketing sont disséqués pour une efficacité accrue : présence Web et réseaux sociaux, e-mailings et newsletters, systèmes de publication digitale.

Avec des exemples pratiques, la présentation de nombreux logiciels gratuits innovants, les astuces des professionnels, ce livre est pensé comme un guide pratique de référence.

**De Didier MAZIER**  
Éditions ENI - 250 pages  
21,95 euros  
editions-eni.fr



Tu souhaites : découvrir le monde du travail ?  
avoir une expérience professionnelle ? percevoir un salaire ?



C'est pour toi !

- ▶ Tu as entre 16 et 26 ans ?
- ▶ Tu es résident de la province Nord ?
- ▶ Tu cherches un job d'été ?
- ▶ Trouve ton employeur  
et viens t'inscrire



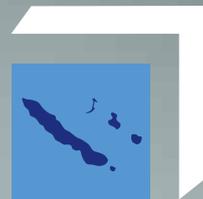
Pour tout renseignement :

Immeuble Henriot  
BP 47 - 98 860 Koné  
Téléphone : 47 26 65  
Courriel : [direction@cap-emploi.nc](mailto:direction@cap-emploi.nc)

**N° Vert**

Agence Canala	05 00 90
Agence Koné	05 26 65
Agence Koumac	05 19 91
Agence Poindimié	05 00 30

APPEL GRATUIT



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

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

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

Renseignez-vous sur nos services  
et cotisations :

✉ [direction-medef@medef.nc](mailto:direction-medef@medef.nc) ou ☎ 27 35 25



➔ [www.medef.nc](http://www.medef.nc)



Fédération des entreprises

**MEDEF NC**

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