



☛ VIE DE LA CCI

Mercredi 28 octobre :
Journée de l'entreprise à Koné

☛ FORMATION

Gagner en compétence avec les autodiagnostic

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



- ▶ 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

N° Vert

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

APPEL GRATUIT

Sommaire

Communiquer : quelles stratégies adopter ? P24



Actualités

Participez aux 1^{res} rencontres
de l'économie circulaire !

p4

Vie de la CCI

Des commerces
éco-responsables !

p5

Mercredi 28 octobre à Koné :
une journée consacrée
à l'esprit d'entreprise

p6

Se former à la CCI : le choix
de l'insertion professionnelle

p7

Portrait d'élus

Cédric Catteau

p8

ZOOM ENTREPRISE

Cartes en main !

p10



Actualités d'entreprises

p12-13-14

Création d'entreprise

Uniweb.nc :
l'annuaire des entreprises
de Nouvelle-Calédonie

p16

Économie

Néobus : un projet à forte
valeur ajoutée économique

p18

Les brèves du Pacifique

p19

Provinces

Les foires : moteurs pour
l'économie de brousse

p20

Économie numérique

Le crowdfunding : un financement
participatif innovant

p22

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Réduction des déchets :
une semaine d'actions !

p30



Fiche pratique

Zoom sur le Centre de formalités
des entreprises

p32-33

Formation

Gagner en compétence avec les
autodiagnostic

p35

C'est officiel

p36

Repères Économiques

p37

Foire aux Questions/Agenda

p38

Reprises d'entreprises

p41

Foires & salons

p41

Revue de presse

p42

La CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 – Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoë – Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian – Rédaction : Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Rectiligne, Nathalie Vermorel – Coordination rédaction : Rezo – Réalisation : Concept – Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 – Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 – Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 – Tirage : 13 550 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

3

JENNIFER SEAGOË
Présidente de la CCI-NC

« La meilleure des publicités est un client satisfait. » Si la citation de Bill Gates, fondateur de l'empire Microsoft, est éminemment pertinente, encore faut-il que ce client satisfait soit informé de l'existence de votre entreprise et de vos produits ! C'est là tout l'enjeu de la communication pour les entrepreneurs qui, face à un marché de plus en plus concurrentiel et à l'obligation d'être compétitifs, doivent définir leur stratégie de communication. Identifier ses objectifs, ses cibles, ses canaux et supports de diffusion afin de développer notoriété et image de marque : le dossier de cette nouvelle édition du CCI Info s'empare de ce sujet qui vous concerne tous, quelle que soit la taille de votre entreprise.

Par ailleurs, cette année encore, nous invitons les porteurs de projet et les chefs d'entreprise de la province Nord, à participer à la Journée de l'entreprise, mercredi 28 octobre à Koné. Une journée pour faire vivre et grandir ce bel esprit d'entreprendre calédonien !

Bonne lecture.

PARTICIPEZ AUX 1^{RES} RENCONTRES DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE !



Entrepreneurs : vous souhaitez innover, développer votre entreprise tout en prenant en compte les enjeux

environnementaux de notre territoire, augmenter votre compétitivité ? Venez découvrir les nombreux bénéfices de la mise en place d'une économie circulaire en remplacement de notre ancien modèle d'économie linéaire qui consistait à extraire, produire, consommer et jeter. La CCI, le gouvernement de Nouvelle-Calédonie, la province Sud et l'Ademe vous invitent à découvrir - jeudi 29 octobre de 13h30 à 17h30 à l'auditorium de la CCI - les trois grands domaines d'action de l'économie circulaire : la production et l'offre de biens, une consommation économique et citoyenne, et une gestion des déchets avec le recours prioritaire au recyclage. Un nouveau modèle qui ouvre des perspectives sur un futur durable et innovant, tant pour les entreprises que pour les citoyens.

Des témoignages de chefs d'entreprise calédoniens, déjà inscrits dans cette dynamique, illustreront le concept d'économie circulaire. Les dispositifs d'accompagnement existants vous seront présentés afin de vous permettre d'anticiper le changement et ainsi faciliter votre engagement dans cette démarche à la fois vertueuse et novatrice.

Rencontres de l'économie circulaire :
jeudi 29 octobre de 13h30 à 17h30 à l'auditorium de la CCI.
Tél. 24 31 24 / m.ladiesse@cci.nc et découvrez le planning sur cci.nc

4

Alerte commerces prend de l'ampleur



Devant l'efficacité du dispositif Alerte commerces mis en place en mars 2014 par la CCI, en partenariat avec le Haut-commissariat, la mairie de Nouméa et le Syndicat des commerçants, une convention sera signée par l'ensemble des partenaires le 12 octobre, afin de le renouveler et de l'étendre à d'autres quartiers de Nouméa :

Rivière salée, PK6, PK7, Faubourg Blanchot, Anse Vata et Baie des Citrons. Alerte commerces, en outil de dissuasion, vient compléter les moyens de prévention et de protection existants (alarmes, vidéosurveillances...). Le coût de cette extension sera supporté conjointement par la Ville de Nouméa et la CCI, le dispositif restant entièrement gratuit pour les commerçants. Pour rappel, le commerçant adhérent à Alerte commerces, victime d'un délit (vol à l'étalage, braquage, faux moyens de paiement, escroqueries en tous genres) prévient en moins d'une heure le centre opérationnel commun de la police (le 17). Ce dernier, s'il le juge opportun, diffuse alors une alerte par un SMS collectif (décrivant succinctement les faits et donnant sommairement le signalement du ou des malfaiteurs) aux autres commerces du quartier, adhérents du dispositifs. Le contrat d'adhésion est disponible sur le site cci.nc

En savoir plus : CCI - Tél. 24 42 89 / alertecommerces@cci.nc

À la découverte des métiers de l'aéroport

À l'occasion d'une matinée Forum des métiers, organisée le 2 septembre dernier par le collège de Plum pour une centaine d'élèves de 3^e, Ramona Delrieu, agent des opérations aéroportuaires de l'aéroport de Nouméa - La Tontouta, a présenté les nombreux métiers nécessaires à la gestion d'un aéroport. Parmi eux : superviseur (centralisation des systèmes), agent des opérations aéroportuaires (qui seconde le superviseur dans la gestion de l'exploitation de l'aéroport). Des métiers ont suscité l'intérêt de nombreux jeunes gens. « Au-delà de l'approche métier, les enfants étaient particulièrement curieux de découvrir les parcours professionnels des uns et des autres » souligne Ramona Delrieu.

Pour Rosine Mole, principale adjointe du collège de Plum, « ce fut une opération réussie qui a élargi la connaissance des élèves sur de nombreux métiers et permis un véritable échange avec les professionnels (5 univers professionnels étaient présentés et 7 lycées professionnels étaient présents). Une opération appelée à se renouveler l'an prochain ! »

cci.nc / tontouta-aeroport.nc



Cap sur la performance et la mutualisation des services

Les pépinières d'entreprises de la CCI vous offrent les conditions idéales pour faire prospérer vos projets en toute sérénité. Que vous choisissiez de devenir résident de l'un des 19 bureaux d'Espace performance, située au centre-ville de Nouméa, ou de l'un des 10 bureaux d'Initiative Nord à Koné, outre des tarifs compétitifs et un bureau entièrement équipé et sécurisé, vous bénéficierez d'un ensemble de services particulièrement étendu : salles de réunion, cafétéria, accueil physique et personnalisé, matériel de reprographie, gestion du courrier, mise en place d'une ligne téléphonique. Travailler dans une pépinière d'entreprises c'est se donner la chance de côtoyer au quotidien d'autres entrepreneurs, gage de partage et d'échanges d'une grande richesse. Le plus : une proximité immédiate avec les nombreux services que la CCI offre aux entrepreneurs.

Contacts :
Espace performance
Tél. 24 31 05 / esp@cci.nc / esp.cci.nc
Initiative Nord - Tél. 42 68 42 / ini@cci.nc / esp.cci.nc



Des commerces éco-responsables !

L'opération pilote **Commerces éco-responsables** lancée à destination des commerçants qui souhaitent s'engager dans une démarche de développement durable - avec une labellisation à la clé -, a suscité un bel engouement : 18 enseignes ont répondu à l'appel.



Ensemble nous agissons

Lancée en mars dernier par la CCI, l'opération se déroule en trois temps. Un diagnostic gratuit a tout d'abord été réalisé. Il porte sur les pratiques des commerçants dans différents domaines : sociétal, énergie, déchets, consommation d'eau et achats. « Certains critères sont optionnels, d'autres obligatoires tel que la diminution du nombre de sacs distribués aux clients », explique Laure Massé, conseillère environnement à la CCI. Une fois le diagnostic personnalisé* établi, des préconisations seront proposées très prochainement aux commerçants qui disposeront alors de six mois pour appliquer ces conseils. Une visite de contrôle permettra d'évaluer ce qui a été mis en place et si le commerce est éligible, ou pas, à la labellisation, en mars 2016. « L'objectif étant, à terme, de reconduire cette opération et de l'élargir à d'autres commerces », souligne Laure Massé.

« Mieux consommer, c'est payer moins ! »

Aurélienne-Anne Guillaume, gérante du magasin Flower Shop, fait partie des volontaires. Séduite par l'aspect écologique du projet, elle a souhaité y impliquer son équipe. « En effet, dit-elle, la réduction de la consommation d'énergie et des déchets fait partie des grands combats de notre époque et nous avons envie d'y participer. Et puis, mieux consommer, c'est consommer moins, donc payer moins ! Nous achetons déjà en priorité de l'emballage certifié dont l'impression

se fait à l'encre à l'eau et nous travaillons au maximum avec les producteurs locaux pour limiter l'empreinte carbone. » Ce qu'elle attend du diagnostic ? « Un accompagnement qui nous permettrait de réduire notre consommation d'eau et d'électricité et la mise en place d'un système de tri des déchets verts. »

Un plus du point de vue économique

Une approche qui correspond à celle de Méllie Pous, co-gérante du salon de coiffure Gil Rouah. « Nous avons privilégié les LED pour l'éclairage, nous disposons d'une pompe à chaleur et nous veillons à limiter la distribution des sacs, même s'ils sont déjà en papier recyclé. On essaie de faire attention. C'est d'autant plus facile que nous jouissons d'un cadre exceptionnel puisque le salon est posé dans un écrin de verdure. C'est aussi un plus économiquement. Le pré-diagnostic va nous permettre d'aller encore plus loin dans notre démarche, pour ce qui est des déchets, notamment, et j'espère que le projet va se développer afin de sensibiliser un maximum de commerçants. »

Améliorer l'image de la profession

Pour Dorothée Couillaud, titulaire de la pharmacie de l'Anse Vata, la démarche n'est pas nouvelle. Ici, les sacs distribués sont recyclables de même que tous les cartons qui sont stockés dans une benne puis récupérés par une entreprise de collecte des déchets, une

fois par semaine. Idem pour les médicaments périmés. L'éclairage est en LED et la plupart des produits d'entretien utilisés sont non chimiques. « On va même poser de la laine de roche pour limiter l'utilisation des climatiseurs. » Dorothée Couillaud n'a qu'un seul souhait : « que cette labellisation contribue à améliorer l'image de la profession ».

Une valeur ajoutée

« On trouvait la démarche d'autant plus intéressante qu'elle est proche de nos attentes et de notre domaine d'action, puisque nous nous inscrivons dans une logique de développement durable », indique pour sa part Frédéric Pratelli, gérant des magasins Biomonde. Dans ses commerces, le matériel est peu consommateur d'énergie, le mobilier est issu de forêts écologiquement durables, les lumières sont équipées d'un détecteur de présence, les sacs en coton bio sont réutilisables, certains des produits sont importés et vendus en vrac et même les cartons d'emballage sont réutilisés par la clientèle. Le chef d'entreprise voit dans l'obtention de ce label une valeur ajoutée en termes de communication et d'image.

* La CCI propose également un diagnostic « Opticlim », un outil d'aide au dimensionnement et au calcul des consommations pour les bâtiments équipés de climatisation individuelle.

LA LISTE DES PARTICIPANTS À L'OPÉRATION PILOTE COMMERCES ÉCO-RESPONSABLES

7e Shell • Art Home • Biomonde • Chocolats Morand • E + • Flower Shop • Gil Rouah • L'Edzen • La Winerie • Lagoon • LWH • Marine Corail • Métissage • Papill'ô Thé • Passion macarons • Pharmacie de l'Anse Vata • Seprodrom Calédonie • Tonton Jules.

Contact :

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

Mercredi 28 octobre à Koné : une journée consacrée à l'esprit d'entreprise

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.



6

des visiteurs, parmi lesquels : institutions, organismes de financement, services fiscaux, CAFAT, défiscalisation et spécialistes de l'aménagement foncier.

La CCI mobilisée pour la Journée de l'entreprise

De nombreux représentants de la CCI seront présents le 28 octobre à Koné, parmi lesquels : Jennifer Seagoe, présidente, Michel Merzeau, directeur général, ainsi que des conseillers économiques et juridiques. Les équipes des agences de Koumac, Koné et Bourail, sous la direction de Frédéric Prentout, accueilleront biensûr les participants. C'est également l'occasion également pour les entreprises de rencontrer les nouveaux accompagnateurs itinérants de la province Nord : Pascal Tjibaou (gestion) et Benoît Delagneau (tourisme).

- Les organismes de financement :
Initiative Nouvelle-Calédonie
Association pour le droit à l'initiative économique
Institut calédonien de participation
- Les lotisseurs aménageurs foncier :
Société de développement et d'aménagement du Nord
SEM VKP – SAEML grand projet VKP
- Les Syndicats professionnels :
Mouvement des entreprises de France NC
Confédération générale des petites et moyennes entreprises
- Un cabinet de défiscalisation :
Cabinet de défiscalisation d'investissement

Les exposants prévus

- La province Nord :
Direction du développement économique et de l'environnement
CAP-EMPLOI
- Les banques :
Banque calédonienne d'investissement
Banque de Nouvelle-Calédonie
Société générale calédonienne de banques
- Les Chambres consulaires :
Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie
Chambre de métiers et de l'artisanat de Nouvelle-Calédonie
Chambre d'agriculture de Nouvelle-Calédonie
- Les organismes sociaux et fiscaux :
Caisse de protection sociale
Direction des services fiscaux du gouvernement

Avec plus de 200 visiteurs et 20 exposants en 2013 à Koné, et 120 visiteurs à Poindimié en 2014, la Journée de l'entreprise porte avec succès la volonté de la CCI de soutenir et dynamiser l'entrepreneuriat en province Nord.

Cet événement, que les entrepreneurs du nord et de la côte est connaissent bien maintenant, s'adresse tant aux chefs d'entreprise qu'aux porteurs de projet souhaitant lancer ou développer une activité. Une occasion unique de trouver des réponses concrètes à toutes les questions qu'ils se posent en termes de financement, fiscalité, formation, aides disponibles ou encore gestion.

Tous les intervenants de l'entreprise présents

Le principe de cette journée étant de renseigner de manière la plus exhaustive possible les participants, la CCI a convié une vingtaine d'exposants qui seront à la disposition

LA NOUVELLE-CALÉDONIE : TERRE D'ENTREPRENEURS

En 2014, la CCI-NC a enregistré 1 291 créations d'entreprises. L'esprit d'entreprise est vraiment une des caractéristiques calédoniennes. Conseiller ces entrepreneurs et faciliter leurs démarches : tel est l'objectif de cette Journée de l'entreprise organisée en province Nord.

La Journée de l'entreprise :
mercredi 28 octobre de 8h à 16h
Koné – Espace Au Pitiri - Entrée libre
Infos visiteurs : Tél. 42 68 20
kne@cci.nc / cci.nc

Se former à la CCI : le choix de l'insertion professionnelle

Former aux métiers de demain, proposer des formations de qualité aux jeunes Calédoniens qui répondent aux besoins des entreprises, donner l'accès à des formations de haut niveau pour les managers et futurs dirigeants calédoniens : tels sont les objectifs de la CCI en matière de formation.



© Fred Payet

Le recrutement des futurs étudiants de la rentrée 2016 pour l'École de gestion et de commerce (EGC) et la CCI Apprentissage est en cours. Les jeunes Calédoniens ont ainsi

jusqu'au 16 octobre pour déposer leur dossier d'inscription au CFA et jusqu'au 17 novembre pour l'EGC. Qu'ils choisissent l'une ou l'autre de ces voies, elles les mèneront vers l'excellence et la performance. En effet, les taux d'insertion professionnelle sont particulièrement éloquentes : il est de 100 % pour les élèves diplômés de l'EGC et de 82 % pour ceux de la CCI Apprentissage.

Pour un étudiant, choisir l'alternance - au CFA ou à l'EGC, cette dernière proposant 3 cursus : en alternance, en présentiel et en double diplôme - c'est intégrer le marché du travail de manière progressive et accompagné. Pendant sa formation, il est entouré par des conseillers, des

formateurs et un maître d'apprentissage qui l'accueille dans l'entreprise partenaire.

Pour un chef d'entreprise, pendant 1, 2 ou 3 ans, recruter un apprenti c'est intégrer un jeune motivé, qui sera formé à ses méthodes et à sa culture propre. C'est l'assurance de former de futurs collaborateurs rapidement autonomes, opérationnels et impliqués dans la vie de la société.

En savoir plus :

CCI Apprentissage - Tél. 24 31 15

cfa@cci.nc / [f cfa.cci.nc](https://www.facebook.com/cfa.cci.nc)

EGC - Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc

[f egc.cci.nc](https://www.facebook.com/egc.cci.nc)

**UN NOUVEL ÉLAN
À VOTRE CARRIÈRE**

**ESSEC
BUSINESS SCHOOL**

**MANAGEMENT
OPÉRATIONNEL**

- Stratégie
- Marketing
- Négociation
- Animation d'équipe
- Gestion de projet
- Gestion financière
- Ressources humaines
- Business plan

AVRIL 2016 / NOVEMBRE 2017
3^e
PROMO

En partenariat avec
cci
© NOUVELLE CALÉDONIE

DEVENIR

Xavier MOULIES
essec@mls.nc - 78 05 18

FORMATION CERTIFIANTE
NIVEAU II (BAC+4)
8 MODULES
DE 5 JOURS
Compatible avec votre
activité professionnelle

Cédric Catteau : faire revivre l'esprit pionnier

Goût de l'entrepreneuriat, recherche de l'excellence, challenges intellectuels : le parcours de Cédric Catteau, élu du secteur commerce, reflète particulièrement bien ce qu'est la Nouvelle-Calédonie aujourd'hui : un vivier d'entrepreneurs de haut niveau, impliqués dans la construction de l'économie locale et la promotion de l'esprit d'entreprise.

Cédric Catteau est né à Nouméa il y a 40 ans, d'un papa alors journaliste à l'ORTF et d'une maman professeure en sciences et vie de la terre au collège Champagnat. À tout juste 17 ans, son bac C en poche, il part à Paris pour faire une prépa HEC en 2 ans. « Hébergé chez les Jésuites, et parfaitement encadré, ma vie était à 100 % focalisée sur mes études. Puis, en 1993, c'est l'entrée à HEC et également l'implication dans la vie associative au BDE (bureau des élèves). Tout fut passionnant ! »

Pragmatisme anglo-saxon

C'est à Sydney, lors d'un stage d'un an à la Société générale, que Cédric Catteau est séduit et par la ville et par la culture du travail à l'anglo-saxonne. « J'ai apprécié cette vision du travail qui met le focus sur la productivité. La vie au bureau est très cadré et permet une meilleure séparation entre vie privée et vie professionnelle. » Son diplôme d'HEC décroché, alors qu'un poste lui est proposé dans une société de conseil en stratégie à Paris, c'est à l'appel de la terre natale qu'il ré-

pond et à une proposition du Groupe Lavoix. « De 1998 à 2001, j'ai occupé les fonctions de contrôleur de gestion puis de directeur marketing chez Rabot SA avant de devenir directeur de Royal Pacific. C'est là que s'est affirmé mon goût pour l'entrepreneuriat. »

À la poursuite de l'excellence

Esprit d'entreprise, envie d'apprendre et d'obtenir un niveau d'excellence international, soit d'ailleurs, tout cela se combine et le conduit à reprendre des études, pendant 2 ans, à Harvard aux États-Unis, pour décrocher un MBA. Puis, Cédric Catteau rejoint un cabinet de conseil dans la Silicon Valley à Palo Alto, en 2003. « 2 ans de travail acharné avec des clients dans les univers du High-tech, des télécoms et de l'aérien. » Ensuite, il obtient sa mutation à Sydney, qui est restée « sa ville de cœur ». Il y passera 8 ans et obtiendra la nationalité australienne. 2 ans de conseil en stratégie pour Qantas et ses filiales, suivis de quelques mois de réflexion pour concrétiser ce désir d'entreprendre qui ne l'a pas quitté. Et, en 2007, il lance la franchise Quick en Nouvelle-Calédonie. « Ce fut une formidable expérience humaine et intellectuelle. Ce qui me passionne dans ce type d'aventure, c'est la création d'un projet,

sa gestation, son accouchement puis son développement stratégique... »

Promouvoir l'esprit d'entreprise

Depuis 2011 et son retour sur le territoire, Cédric Catteau fait ce qu'il aime le plus : participer au montage de différents projets. « C'est cette passion qui m'anime depuis de longues années qui m'a poussée aujourd'hui à m'investir à la CCI. Il faut que nous fassions revivre ce qui a été l'ADN de notre territoire pendant de nombreuses années : l'esprit pionnier. C'est vital pour la Nouvelle-Calédonie dans le contexte actuel. Il est primordial de faciliter, d'accompagner et de promouvoir tous ceux qui sont habités par cette volonté de prendre leur destin en main, de construire l'avenir. C'est la vocation même de la CCI : aider les porteurs de projet et ceux qui ont besoin d'être accompagnés dans leur développement. Quant à moi, j'ai aujourd'hui envie de transmettre et de partager ce que j'ai eu la chance de recevoir. Je veux être utile. C'est la raison de ma très forte implication en tant qu'élus. L'étendue et la diversité des sujets traités à la CCI sont de véritables challenges intellectuels et je suis heureux d'avoir la possibilité de m'y confronter. »

8



© Niko Vincent

CÉDRIC CATTEAU,
40 ANS

- Gérant de la SARL Alchiem
- Représentant du secteur commerce
- Trésorier adjoint du Bureau
Président de la commission Aéroports
Membre des commissions : Services, Accompagnement des entreprises – Finances – Stratégie et communication
Appel d'offres – Technique de dépouillement
Autorisation d'occupation temporaire

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

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

*“et maintenant
jusqu’à 500 000 F”*



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

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

un produit
BCI
Groupe BRED

Cartes en main !

Cartes PVC et produits dérivés, contrôle d'accès RFID*, système de contrôle horaire par badge, biométrie ou à distance, impression pour étiquette de prix à destination des commerçants... Bernard Bourdil, gérant de Concept Card, surfe sur la vague des technologies.



10

Bernard Bourdil est un homme avisé. Il y a trois ans, il crée son entreprise, Concept Card. Sa philosophie ? La polyvalence ! Ses produits ? Les cartes PVC et ses dérivés dont il a fait son fonds de commerce en devenant le distributeur officiel de la marque Evolis, leader français spécialisé dans la fabrication, la commercialisation des solutions d'impression et la personnalisation de cartes plastique et de badges d'identification. Depuis, cartes à puce, tricartes porte-clés, cartes de membre, cartes cadeau, code-barres, cartes à gratter, étiquettes hologramme permettant de sécuriser les cartes (...) n'ont plus de secret pour lui. À preuve, ce chef d'entreprise dynamique estime importer aujourd'hui près de 70 % des cartes techniques du territoire pour une impression d'environ 150 000 exemplaires à l'année. « Nous nous illustrons sur deux volets. Nous concevons et imprimons tous les éléments nécessaires aux badges d'identification,

cartes de membre, cartes d'accès (hôtels, entreprises...), cartes de CE, etc. Nous proposons également à la vente des imprimantes Evolis, avec formation à la clé, ce qui permet aux grosses sociétés de gérer elles-mêmes leurs impressions selon leurs besoins, sachant que nous leur livrons les cartes vierges », souligne Bernard Bourdil.

Toujours plus de projets

À la fin de cette année, ce dernier compte s'équiper d'une imprimante « plus technique » qui permettra d'obtenir une meilleure qualité d'impression - la résolution sera doublée - et un fini impeccable. Celle-ci viendra alors renforcer le parc de machines existant, dont deux imprimantes monochromes. Dans les tuyaux également, une carte de fidélité à puce qui permet à son détenteur de cumuler des points, obtenir des avantages et fournit aux commerçants un certain nombre de données utiles pour des opérations marketing ciblées. « Mais,

dit-il, nous n'en sommes encore qu'au balbutiement. »

Depuis peu, Concept Card propose le « Price tag », une solution d'impression pour étiquettes de prix. Destinée aux commerçants (boulangers, pâtisseries, poissonniers, traiteurs, cavistes, supermarchés...), cette étiquette 100 % alimentaire offre de nombreux avantages, dont celui de se différencier de la concurrence. « Flexible et pratique, cette impression permet d'émettre et de mettre à jour les étiquettes de prix en y intégrant les designs et logo du commerçant : dénomination, prix, unité de mesure, code-barres, ingrédients, sur un support hygiénique et lavable. Pour le commerçant, c'est assurément un gain de temps et d'argent », affirme Bernard Bourdil.

Garder le contrôle sur son entreprise

Mais ce n'est pas tout. Ce dernier a encore étoffé son offre et propose désormais, à la location ou à la vente, différents modèles de contrôle d'accès dotés de systèmes RFID pour assurer la sécurité des bâtiments, ainsi que des pointeuses horaires de la marque Bodet avec badge, biométrie ou à distance. L'objectif ? Faciliter la gestion des ressources humaines. « Cela permet notamment le suivi en temps réel des horaires grâce à une connexion au serveur et un transfert direct au service de paye sans passer par la case de la saisie manuelle » indique Bernard Bourdil. Aujourd'hui, 10 % des PME du territoire comptant une vingtaine de salariés en sont équipées. Il existe même une version mobile destinée aux personnels itinérants. Un outil qui répond visiblement à une demande de certaines sociétés locales dans un contexte économique plutôt morose.

*La technologie RFID a pour objet de suivre, identifier et localiser l'objet qui en est muni, cette technologie peut être incorporée à un support tel un badge RFID.

Contact :

Concept Card
10, rue Berlioz
Tél. : 91 84 16
concept-card.info

AIRCALIN VOUS DÉVOILE SON **NOUVEAU SITE INTERNET**

Nouveaux services, évolutions...

Il y a du changement, profitez-en dès maintenant !



 **Aircalin**
Nouvelle-Calédonie

aircalin.com



YAMAHA

WaveRunner

UNE NOUVELLE GAMME AVEC DES PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES

FX SVHO



TRAITE UNIDIRECTIONNELLE* (reverse intuitive deceleration electronics) - Photos non contractuelles.

260 CV - 4 temps ▪ 3 places ▪ Dimensions : 3,56m / 1,23m / 1,23m ▪ Coque NanoExcel2 ▪ Nouveau système « RIDE »*

9 rue du Capitaine Bois • Nouville Plaisance
Tél. : 27 27 98 • www.royalmotorsmarine.nc

ROYAL MOTORS
MARINE

Sunglass : plus de 1000 références !

Ouverte depuis juillet dernier, Sunglass propose un concept unique sur le territoire : une boutique entièrement dédiée aux lunettes de soleil. Plus de 25 marques, parmi les plus prestigieuses, sont ainsi exposées, dont : Dior, Gucci, Versace, Kors, Lacoste, Diesel, Boss, Ray Ban et bien d'autres... De quoi satisfaire femmes, hommes et enfants qui n'auront que l'embarras du choix, et ce dans tous les styles : sport, chic, mode, classique, original. « Autre bonne nouvelle pour nos clients, la gamme de prix est elle aussi très large ! » ajoute Eva, responsable de cette jolie boutique design.

☛ Sunglass – 20 bis rue de Sébastopol (angle rue de Verdun) face à Optique Betrancourt – Tél. 45 01 50

☎ [sunglass noumea](https://www.facebook.com/sunglassnoumea)



© Sunglass



Utile : Coco Geek crée l'application numérique Marées NC

Depuis la création du jeu en ligne *La Brousse en folie* l'année dernière, Stephan Berger a réalisé

des applications numériques pour tablettes et Smartphones (sur Apple et Google) pour : Le Théâtre de l'île, Trécodec, Le dico des mots caldoches, Les oiseaux du caillou... Début septembre, il a lancé une nouvelle application gratuite, Marées NC, qui permet aux utilisateurs de connaître les horaires et les hauteurs des marées, l'heure des levers et couchers de soleil ainsi que les jours de pleines et nouvelles lune.

Le + : pas de connexion Internet nécessaire !

Marées NC apporte également de nombreuses autres informations : espèces protégées, quotas de pêche, poissons du lagon...

Avis aux annonceurs : une bannière publicitaire est commercialisée sur Marées NC qui 20 jours après son lancement avait déjà été téléchargée 1830 fois ! De même Stephan Berger propose ses services de création d'applications numériques aux entreprises qui souhaitent se développer côté numérique.

☛ Coco Geek – Tél. 51 43 63 / stephan.berger@cocogeek.fr cocogeek.nc

☛ Royal Motors Marine rejoint la base nautique de Nouville



© E. Bua

Début septembre, Royal Motors Marine - agent et distributeur de Yamaha marine en Nouvelle-Calédonie - a ouvert les portes de son nouveau magasin. « En rejoignant la base nautique de Nouville, nous offrons ainsi plus

de facilités à nos clients pour des essais sur le plan d'eau. Un emplacement idéal qui nous permet de laisser la part belle au showroom Yamaha et de présenter nos gammes de bateaux » explique Éric Jeambon, directeur de Royal Motors Marine. Les plaisanciers y trouvent les propulseurs Yamaha, des générateurs et bien sûr les motos marines qui font le succès de la célèbre marque japonaise. Du côté des bateaux, Royal Motors Marine a sélectionné quatre marques : la populaire australienne Quintrex (en alu de 2,50 à 7 m), l'américaine Pursuit (en fibre, pour la pêche/promenade, à partir de 7 m), l'australienne Cruise Craft (en fibre, pour la pêche/promenade jusqu'à 4,80 m) et la toute nouvelle Nereyda, présentée - et appréciée - au Salon de la mer et du bateau (une gamme plus accessible de 5,80 et 6,50 m). Le + du magasin : un atelier de pièces détachées et un atelier de préparation, réparation et maintenance, offrant un SAV intégré de qualité avec des techniciens formés par Yamaha. À venir : de nouveaux accessoires pour les plaisanciers.

☛ Royal Motors Marine – 9 rue du Capitaine Bois
Zone de Nouville – Tél. 27 27 98
r.motors@royalmotorsmarine.nc / royalmotorsmarine.nc

☛ Aedes system prend son envol



© FBC

Lauréat des Trophées de l'entreprise en 2014 dans la catégorie Création, et Coup de cœur du jury, Aedes system a su faire de son procédé permanent empêchant la nidification des moustiques, un projet industriel aujourd'hui exportable. Le 23 septembre, c'est aux côtés de leurs partenaires - l'IRD, l'Incubateur de l'Adecal, l'Institut Pasteur, la province Sud et la DASS

- que les trois gérants ont présenté l'aboutissement de plusieurs années de travail. Tous ont souligné la richesse de ce projet qui a su marier la recherche, l'innovation et la santé publique, et ainsi créer une étroite collaboration entre les secteurs publics et privés. L'Aglostic, filtre composé de pneus recyclés et d'un liant synthétique, s'inscrit dans une logique d'économie circulaire. Un procédé qui a également un énorme potentiel à l'export : Aedes system est partenaire d'Aliapur, filière française de valorisation des pneus usagés et des discussions sont en cours sur le territoire pour l'exporter en Australie, aux USA, en Polynésie française... Bon vol à Aedes system et à son « arme de destruction massive » contre les moustiques !

☛ Aedes sytem - 364 rue des Roches noires – Mont Dore
Tél. 76 71 69 43 04 33 / aedes.system@gmail.com / aedes-system.nc

And the winner is... Bluecham !



Lauréate du concours innovation organisé par le Ministère de la recherche français en 2008, primée par le CNES en 2012, lauréate du Award innovation digitalglobe USA en 2013, lauréate des Trophées de l'entreprise 2014 dans la catégorie numérique, et, le 16 septembre lauréate du business Award de la meilleure start-up décerné par la CCI franco-australienne (FACCI), la société Bluecham SAS porte haut les couleurs de l'innovation calédonienne sur la scène internationale. Pour Didier Lille, son président, « ce fut une sacrée surprise car nous étions confrontés à de très grandes entreprises de niveau international. L'Award nous a été remis par le représentant du premier ministre australien en présence de l'ambassadeur de France... Une fierté pour nous ! ». Le concept du Geospatial cloud computing environnemental (solution d'analyse en ligne de flux d'images satellitaires) développé par Bluecham au sein de la technologie Qëhnelö™ (*) est particulièrement innovant. Le prix est venu récompenser le déploiement opérationnel d'une plate-forme de gestion de risques et d'impact pendant le cyclone PAM au Vanuatu, une première mondiale qui a été mise à la disposition de la Sécurité civile de Nouvelle-Calédonie et des différentes organisations internationales impliquées lors de l'événement. Bravo à toute l'équipe !

(*) Porte d'entrée en DREHU.

Bluecham SAS - Tél. 26 08 35 / bluecham.net

Du nouveau à La Boutique bio de Bourail

Ouverte depuis bientôt 3 ans, La Boutique bio (qui porte bien son nom puisque c'est la seule sur Bourail entièrement dédiée au bio) propose des produits alimentaires biologiques (fruits secs, légumes et légumineuses, farines, riz ...) et de la cosmétique bio (déodorants, savons, gels douche...). Afin d'offrir encore plus de choix à sa clientèle, Mme Legrand a décidé de distribuer prochainement les produits diététiques, protéinés, hyperprotéinés et biologiques de la marque Prolinéa.

La Boutique bio - RT1 - À l'entrée de Bourail, face à la station Shell (à côté du magasin SAEB) - Tél. 77 68 04 / [la boutique bio](https://www.facebook.com/la.boutique.bio)



L'aventure... sur le toit de votre pick-up !

Cel'Aventure, créateur d'équipements de loisirs aventure, conçoit et fabrique localement une gamme de cellules habitables amovibles qui transforment un pick-up en mobile home ! Différents modèles sont proposés (du plus simple au plus sophistiqué) et leur concept de fabrication et d'attelage sur le pick-up permet d'utiliser le véhicule et la cellule indépendamment. Divers accessoires et équipements optionnels rendent chaque cellule entièrement personnalisable. La technique de fabrication (de type monocoque en polyester avec une isolation en mousse polyuréthane prise en sandwich) confère au produit des propriétés mécaniques et isolantes performantes pour un poids raisonnable. L'aménagement intérieur très ergonomique (entièrement conçu par ordinateur) optimise l'espace de manière fonctionnelle et agréable : confort

d'habitation et qualité des couchages sont au rendez-vous de l'aventure. À noter que les cellules d'habitation peuvent recevoir jusqu'à 4 personnes.

Cel'aventure propose également la création de blocs sanitaires comprenant : toilette, douche et évier inox. Un produit idéal pour les propriétés de brousse, pour les gîtes ou camping...

Et pour ceux qui sont intéressés par la location de véhicules, Cel'aventure propose : pick-up, fourgon et camping-car motorhome (un pick-up équipé d'une cellule 4 places).

Pour en savoir plus, visitez leur vitrine sur [Jeco : jeco.nc/vitrines/cel-aventure](http://Jeco:jeco.nc/vitrines/cel-aventure)

Pour les contacter :
Tél. 75 78 72 / celaventure.com



Les délices des flamboyants : une adresse gourmande

Cayandra Debels a repris la pâtisserie la case à La Foa, en avril dernier, et c'est aujourd'hui sous le nom des Délices des flamboyants, qu'Ingrid et Tatiana, les deux vendeuses, régaler les habitants de la région et les visiteurs de passage. Rodrigue le pâtissier - que les habitués connaissent bien, puisque c'était déjà lui qui officiait sous l'ancienne enseigne - propose à la clientèle ses spécialités : hérissons, Paris-Brest et surtout ses mousses extraordinaires (3 chocolats, aux fruits...). Il travaille avec les produits de la région, telles les fraises de La Foa. En plus de la pâtisserie, Les délices des flamboyants c'est également un café-terrasse avec un choix de salades fraîches et de sandwichs que les clients peuvent déguster tranquillement installés à l'ombre de la terrasse. La pâtisserie/café-terrasse, un concept à l'anglo-saxonne, est ouverte tous les jours de 6h à 17h (jusqu'à 13h les week-ends). Une adresse gourmande particulièrement accueillante !

Les délices des flamboyants - RT1 - La Foa - Tél. 43 27 52



14

Planète Outre-mer : comprendre les enjeux environnementaux en outre-mer



À la veille de la COP 21 (conférence des Nations Unies sur le climat), les 9 radios du réseau Outre-mer 1^{ère}, dont NC 1^{ère}, proposent à leurs auditeurs un rendez-vous quotidien - en partenariat avec l'Agence de la biodiversité et le soutien du Ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie - pour dresser un bilan environnemental et climatique des outre-mer. Quelles richesses naturelles ? Quels risques ? Quelles solutions ? Caroline Marie, qui est allée à la rencontre des acteurs

de l'environnement dans l'ensemble des outre-mer, répond, du lundi au vendredi, à ces interrogations grâce à l'éclairage de spécialistes. Elle aborde chaque semaine une thématique spécifique. Cette chronique de 3 minutes est disponible sur le site la1ere/radio et sur la web radio Outre-mer 1^{ère} la1ere/radio/direct. Rendez-vous également sur la page Facebook Outre-mer 1^{ère} pour suivre l'actualité de l'émission et échanger avec les auditeurs et internautes.

PLANÈTE PME : LE RENDEZ-VOUS DES PME/PMI



Jeudi 15 octobre, de 13h30 à 21h, la CGPME-NC invite les PME/PMI à participer à son traditionnel carrefour des entreprises, Planète PME, à la CPS (Secrétariat général de la Communauté du Pacifique). Un événement organisé pour les entrepreneurs calédoniens avec

à son programme trois temps forts : des conférences (Les PME au cœur de la croissance en Métropole, Polynésie française et Nouvelle-Calédonie - Une politique économique pour la Nouvelle-Calédonie), un « speed dating » PME qui permettra aux entreprises participantes de se présenter aux entrepreneurs, et enfin, pour clore la rencontre, un happy entrepren'hours (cocktail des entrepreneurs). Planète PME 2015 accueille cette année François Asselin, le nouveau président de la CGPME nationale. La CCI-NC participera à cet événement dédié aux entrepreneurs et présentera l'ensemble de son offre de services à destination des porteurs de projets et des chefs d'entreprise.

En savoir plus sur Planète PME : CGPME-NC - Tél. 24 22 46 / 76 59 97

Naissance de la 1^{ère} plate-forme de stockage pour les huiles usagées



Mardi 8 septembre, afin de répondre aux exigences réglementaires en termes de protection de l'environnement sur l'analyse systématique des huiles usagées (HU) avant traitement, un site de stockage tampon mutualisé a été inauguré et est opérationnel. Un projet porté et réalisé par quatre membres de l'ACOTRED Pacifique (grappe regroupant les professionnels de collecte et de traitement des déchets) : Hydroclean, BTP Boufeneche, Environnement service et Cofely Socometra. Ces derniers ont constitué un groupement d'intérêt économique (GIE) baptisé BEHP environnement, qui assurera les opérations de stockage, de suivi d'analyse et de déstockage. Ce groupement permet de minimiser - pour chacune de ces entreprises agréées pour la collecte des HU - la mise aux normes de leurs stockages, et d'optimiser les coûts d'exploitation afin de réduire le coût de traitement des déchets supportés par le consommateur. Une bonne nouvelle pour l'environnement... et pour les Calédoniens !

BEHP Environnement - 1 rue Raymonde Jore - ZI de Ducos
Tél. 24.82.00 et 74.37.00 / behp.environnement@mls.nc



FORFAITS GONFLÉS

MÊME PRIX, PLUS DE CONFORT !

L@goon augmente **GRATUITEMENT** ses forfaits Internet **GONFLÉS** jusqu'à 1 To* et toujours à partir de **2 000 F !**

*1 Téraoctet = 1 000 Go



Yellow Box

RCS : SNC OFFRATEL - RCS : NOUMÉA 97 B 482 422 (97 B 1991)

☎ 28 88 88 | www.lagoon.nc |

BOUTIQUES DUCOS - PLEXUS | NOUMÉA SUD - SHOP CENTER VATA | KONÉ - CENTRE COMMERCIAL TEARI



Contrôle à distance de votre alarme à partir de votre smartphone avec e-daitem !



UNE GAMME COMPLETE D'ALARME SANS FIL

DAITEM

LA
PROTECTION OPTIMALE
SUR-MESURE



BUROCAL

11Bis, Route de la Baie des Dames - DUCOS

28-52-53
78-16-16

Uniweb nc : l'annuaire des entreprises de Nouvelle-Calédonie

Nicolas Cavanié et Christophe Liaret ont uni leurs compétences pour créer Uniweb nc, un annuaire professionnel dédié aux entreprises et aux artisans du territoire.



Christophe Liaret et Nicolas Cavanié reverseront 3 % de leurs bénéfices à la Spanc, aux Petits pansements du cœur et au WWF.

16

Is sont jeunes et débordent de projets. Nicolas Cavanié s'est fait connaître il y a un an en lançant Teluxe, un réseau de communication télévisuel qui met gratuitement des écrans de télé à support mural diffusant des vidéos HD et des spots publicitaires locaux (de façon muette) à la disposition des salons de coiffure. L'objectif ? Faire patienter et divertir la clientèle. Pour les annonceurs, c'est l'assurance d'être vus, en un mois, par 20 000 à 25 000 clients. À ce jour, 53 écrans plats ont été installés dans des salons de coiffure, des centres d'esthétique et des salles de sport en province Sud. L'histoire aurait pu s'arrêter là. Sauf qu'en juin 2015, il se lance dans un nouveau pari professionnel avec Christophe Liaret, déve-

lopeur web, qui réfléchit à la création d'un annuaire web calédonien, assorti d'espaces publicitaires, référençant à terme toutes les entreprises et les artisans du territoire. « On a alors décidé d'unir nos deux supports pour n'en faire plus qu'un. », expliquent-ils d'une même voix.

Un package multi supports

Uniweb nc recense déjà 1 800 entreprises situées en provinces Sud et Nord, répertoriées par secteur d'activité. La recherche s'effectue par mot-clé ou à l'aide d'un système de géolocalisation. « L'objectif est de permettre aux utilisateurs de trouver une entreprise située dans un périmètre limitrophe de leur lieu de résidence ou de

LE CHOIX DE LA PÉPINIÈRE

Les deux gérants se sont installés à la pépinière de la CCI en juin. Un choix qui se justifie par les nombreuses commodités proposées - bureaux équipés, salle de réunion, situation géographique ... - un prix modique, et l'esprit d'équipe qui s'en dégage.

travail », explique Christophe Liaret. Les sociétés y sont référencées gratuitement avec leurs coordonnées. D'ici la fin de l'année, figureront aussi leurs horaires d'ouverture. Parallèlement, les deux gérants proposent un package : un abonnement payant d'un an à Uniweb nc et une mise en avant de chaque abonné à travers un mini-site personnalisé. On y trouve leurs coordonnées, des infos pratiques et un descriptif de leur activité accompagné d'une galerie photos et d'une vidéo de présentation. En bonus, leur visuel apparaît régulièrement sur la page d'accueil.

Une meilleure visibilité sur le web

Pour doper les visites sur Uniweb nc, les deux associés ont créé un web magazine dans lequel figurent des articles d'information et de divertissement truffés de liens qui redirigent le lecteur sur l'une des entreprises liées à la thématique développée. « Ces articles ont pour objectif de drainer du trafic et d'accroître les visites sur le portail, donc le référencement. À la clé pour les abonnés, une meilleure visibilité puisqu'ils apparaissent en tête de résultat dans les moteurs de recherche », note Christophe Liaret. Les abonnés bénéficient d'un mois de parution sur l'ensemble des écrans installés via Teluxe, ce qui leur garantit 76 000 passages mensuels.



+ d'info au 256 990

coût d'un appel local

➤ www.bci.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Contact :

Uniweb nc
Espace performance/Bureau 6
15, rue de Verdun
Tél. : 81 24 13 / uniweb-nc.com

SPOT

L'ÉLECTRICITÉ DE LA MAISON DE A à Z...

Tableaux

Schneider
Electric

legrand

Luminaire

PHILIPS
sense and simplicity

THORN
LIGHTING PEOPLE

Domotique

legrand

Appareillage

Prise - Interrupteur - Détecteur

Schneider
Electric

bticino

legrand

Climatisation

Airwell
FRANCE

Portiers

bticino

legrand

Onduleurs

legrand

Automates
de portail

FAAC
Simply automatic.

Cablage

Nexans

Tolmega
CABLE MANAGEMENT SYSTEMS

Groupes
électrogène

KIPOR
PURE TECHNOLOGY

LUMINAIRES - CLIMATISATION
MATÉRIELS ÉLECTRIQUES - GROUPES ÉLECTROGÈNES

DES PROS AU SERVICE DES PROS
14 rue Fernand Forest - Ducos - Tel. 27 08 00



Néobus : un projet à forte valeur ajoutée économique

Afin de pallier l'asphyxie du schéma de déplacement dans l'agglomération nouméenne et trouver une alternative au tout automobile, un projet de transport en commun en site propre devrait voir le jour en 2019. Les travaux de la ligne 1 pourraient commencer début 2016. Un chantier qui intéresse particulièrement le secteur du BTP.



18

CHIFFRES CLÉS

- Coût de l'ensemble du projet Néobus (lignes 1 et 2) : 30 milliards de francs
- Coût de la réalisation de la ligne 1 : 20 milliards de francs
- Travaux et ouvrages d'art : 12 milliards de francs

En 2020, le Grand Nouméa comptera 200 000 habitants pour 100 000 voitures. À cette date, la circulation aura également fortement augmenté. Il y a donc urgence à anticiper l'étranglement de l'agglomération en améliorant le système de déplacement tout en proposant une alternative au tout automobile. Pour répondre à ces enjeux, le SMTU (Syndicat mixte des transports urbains du Grand Nouméa) porte depuis 2010 un projet de bus à haut niveau de service, baptisé Néobus, qui consiste en la réalisation d'un ensemble de lignes de transport en commun en site propre reliant les communes du Grand Nouméa. Le projet connaît aujourd'hui une accélération. En effet, une enquête publique s'est tenue du 1^{er} au 30 septembre afin de recueillir les réflexions des habitants du Grand Nouméa sur ce chantier d'envergure. « Le démarrage du projet concerne actuellement la ligne 1 qui reliera le centre-ville de Nouméa à Dumbéa-sur-Mer, avec un terminus au Médipôle », précise Marc Zeisel, président du SMTU. La ligne 1, d'une longueur de près de 14 km, comprendra 24 stations. Elle per-

mettra de gagner vingt minutes en heure de pointe sur le temps de trajet en comparaison à un véhicule personnel. Une fois le projet déclaré d'utilité publique et le financement bouclé, les travaux pourraient être lancés début 2016 pour une mise en service en 2019.

Relais de croissance

Pensé comme la colonne vertébrale du futur réseau de transport du Grand Nouméa, le projet Néobus représente un investissement qui générera des bénéfices directs et indirects. « Les entreprises locales du BTP vont être évidemment approchées pour des travaux de VRD (voiries et réseaux divers) et d'ouvrages d'art, assure Marc Zeisel. Elles ont toutes les compétences pour répondre à ce type de travaux. » Un chantier qui va per-

FINANCEMENT

10 % du financement de la ligne 1 est assuré par l'État, 3 % par les communes du Grand Nouméa, et la province Sud les 87 % restants par un emprunt.

mettre d'être un relais de croissance et offrir ainsi de nouvelles perspectives à ce secteur qui voit son activité baisser depuis deux ans. Les retombées économiques pour les entreprises du BTP sont en effet estimées sur trois ans à 12 milliards de francs. Si le calendrier est respecté, des appels d'offres seront lancés avant la fin de l'année.

Des travaux préparatoires ont déjà été engagés sur la voie Sud et au niveau du Médipôle à Dumbéa-sur-Mer et des marchés de dévoiement de réseaux ont été attribués pour 2 milliards de francs. « En outre, les entreprises de VRD et de génie civil seront sollicitées dans le cadre de la construction mi-2016 du Centre de maintenance dont le coût est de plus de 700 millions. »

Vecteur de modernité, Néobus est une réalisation synonyme de valeur ajoutée pour l'économie calédonienne, en favorisant les entreprises locales et l'emploi, en jouant également un rôle d'attractivité commerciale dont les exemples sont nombreux en Métropole. Quant au lancement des travaux de la ligne 2, du centre urbain de Dumbéa à Boulari, ils pourraient démarrer en 2019.



Les douanes salomonaises se modernisent

Les îles Salomon viennent d'inaugurer « ASYCUDA », un nouveau système informatisé de traitement des déclarations douanières mis en place avec le soutien de l'Australie, qui a contribué à son financement à hauteur de 150 millions de francs. Les bénéfices attendus de cette indispensable modernisation des douanes salomonaises - les opérations étaient jusqu'ici réalisées à la main et n'étaient pas conformes aux standards internationaux, entraînant considérablement les échanges avec l'extérieur - sont bien évidemment substantiels en termes d'efficacité, de rentabilité et de contrôle.

L'Inde s'engage sérieusement dans le Pacifique



À l'occasion du Forum for India-Pacific islands cooperation 2015, l'Inde qui a réuni les responsables de 14 pays du Pacifique dans l'état occidental du Rajasthan entendait affirmer ses positions face au géant chinois dans la région Pacifique. Elle a pris l'engagement de financer des équipements en énergie solaire de milliers de foyers, d'étendre son aide à la mise en place de ressources humaines et technologiques (spatiales notamment) et d'ouvrir une ligne de crédit pour la construction d'une usine de fabrication de médicaments génériques, ainsi que d'un centre de distribution pharmaceutique dans des lieux qui restent encore à définir.

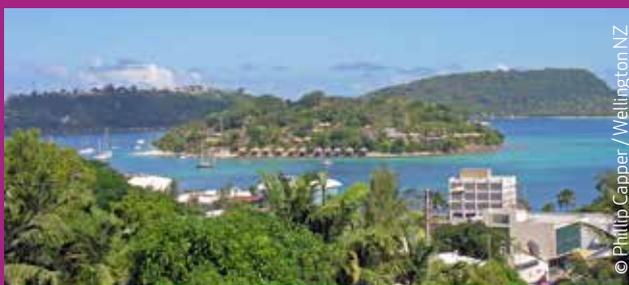
NOUVELLE-ZÉLANDE : L'ÉCONOMIE DE L'ÎLE DU SUD EN SOUFFRANCE

La chute du prix des produits laitiers, qui a fait baisser de façon vertigineuse les revenus des agriculteurs de l'île du Sud (près de 215 milliards de francs en moins de deux ans) est en train d'impacter profondément l'économie régionale. Pour l'ensemble des observateurs, un effet boule de neige sur les villes rurales dans un premier temps, puis bientôt sur Christchurch sont à craindre, et tout doit être mis en œuvre au plan national pour soutenir le secteur, qui représente 20 % des exportations du pays, et l'aider à franchir ce cap délicat.



AU VANUATU, LE JAPON DOUBLE LA MISE

Le Japon a annoncé ajouter 3,9 milliards de francs supplémentaires aux 5,9 milliards déjà promis pour la construction d'un grand quai polyvalent à Port Vila, portant ainsi le financement total du projet à près de 10 milliards. Cette enveloppe additionnelle doit permettre la construction d'extensions périphériques tels qu'un parc à conteneurs, un bâtiment administratif et d'autres installations importantes visant à « donner à la capitale vanuataise la capacité de faire face aux besoins de l'ensemble des acteurs du secteur du transport maritime : paquebots, cargos et pétroliers ».



70 % de la Papouasie-Nouvelle-Guinée électrifiée d'ici à 2030



Le défi est ambitieux puisqu'il suppose une multiplication par trois du niveau de production actuel mais pas impossible selon une étude réalisée pour le compte de la banque ANZ. Soulignant que l'accès à l'énergie est à la fois une condition et un moyen du développement économique et social, le

rapport insiste sur l'importance des approches nouvelles. Il décrit notamment le solaire, la petite hydroélectricité et la biomasse comme de véritables alternatives, les récents progrès (coût, capacité, stockage) permettant même d'envisager la généralisation du hors-réseau dans les zones les plus reculées du pays.

Australie : la banque en pleine mutation

Selon une étude menée par UBS, 46 % des transactions bancaires seront effectuées à partir d'un appareil mobile d'ici trois ans, en raison de l'apparition de nouveaux services toujours plus centrés sur le client et corrélés à son activité en temps réel. Cet inéluctable développement de la banque mobile devrait conduire à la fermeture de plus de 600 agences bancaires dans le pays (soit 11 % d'entre elles contre 5,6 % en moyenne dans les 18 autres pays étudiés). Une transformation profonde qui n'est pas sans rencontrer de fortes oppositions, syndicales notamment.

Les foires : moteurs pour l'économie de brousse

Mi-août à Bourail, fin septembre à Koumac : les foires agricoles ne manquent jamais de booster l'économie locale. Et pour cause ! Les Calédoniens répondent toujours présents et nourrissent le secteur touristique alors que les producteurs se déplacent pour y trouver une manne financière ou une vitrine.

Près de 20 000 visiteurs chaque année sur l'hippodrome de Téné à Bourail pour quelque 600 exposants. Au moins 15 000 personnes qui font le déplacement jusqu'à Koumac pour visiter les 200 stands. Aucun doute : les foires de brousse sont des attractions auxquelles les Calédoniens font grand honneur à chaque nouvelle édition. Avec des retombées économiques notoires pour les communes organisatrices et leur proche région. Même s'il n'existe pas de bilan chiffré de ces conséquences financières positives, les conclusions sont unanimes. « Chaque année, les hôtels, les gîtes (...) tout est pris d'assaut, assure le point information de Bourail. Certains visiteurs réservent même d'une année sur l'autre et on ne trouve plus rien plusieurs semaines, voire plusieurs mois avant la foire. » Même constat à Koumac où l'antenne touristique annonce sans hésitation le taux de 100 % d'occupation des établissements d'hébergement. « Cela va d'ailleurs jusqu'aux campings et communes alentours. » Mais là encore, mieux vaut s'y prendre à l'avance, d'autant qu'à la fin d'une édition, nombre d'exposants prévoient déjà de revenir l'année suivante.

Au bénéfice des exposants

Au-delà de l'hôtellerie, les producteurs trouvent dans les foires de Bourail et de Koumac des occasions de donner un nouvel élan économique à leur activité. Christophe Courtot est un habitué de longue date de ces manifestations où il se rend avec ses incontournables maïs sucrés. Cette année, le succès est encore une fois au rendez-vous. « J'ai vendu 13 000 épis à Bourail et j'espère en écouler près de 10 000 à Koumac, envisageait-il avant la tenue de la seconde foire. Si je n'avais pas cela, ce ne serait pas réellement un manque dans mon résultat annuel, mais je reconnais que c'est un plus intéressant et que c'est surtout une belle vitrine. » Car il est bien là le constat essentiel : que l'on y soit pour vendre ou simplement pour

présenter ses produits, c'est en aval des foires que les bénéfices économiques se manifestent. Les produits maraîchers de Christophe Courtot s'en ressentent, tout comme les agrumes de l'Orangerie, l'exploitation des frères Soury-Lavergne. « Ce sont les seuls moments où nous avons un contact direct avec les consommateurs, note Yann Soury-Lavergne. Ils viennent goûter nos oranges pendant la période de pleine maturité des fruits et les effets s'en font sentir ensuite jusqu'à la fin de la saison. » Les grossistes, débouchés habituels, commandent

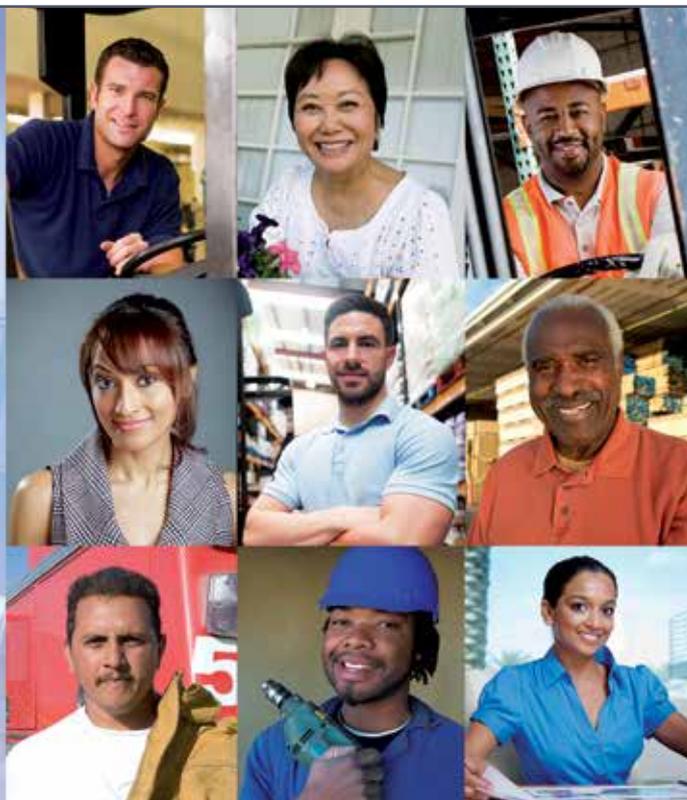
en plus grosse quantité, les établissements de restauration relancent leurs demandes, les comités d'entreprises prennent eux aussi contact... Sans oublier la rentabilité de l'opération puisque, sur les trois jours de la foire de Bourail, les oranges rapportent autant qu'une quinzaine de jours de travail avec les grossistes ! Que du bonus donc pour ceux qui vivent de leurs productions, y compris les éleveurs. En effet, si ces derniers ne font pas de vente directe lors de ces foires, ils y ont néanmoins l'opportunité de montrer le résultat de leurs efforts.



Les foires sont de belles vitrines pour une agriculture calédonienne qui ne demande qu'à se faire connaître toujours mieux.

Office Plus équipe vos bureaux.

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



OFFICE
Plus

www.officeplus.nc



J'ai grandi avec Âboro

20
ANS
DE PASSION

Travail
temporaire,
Recrutement,
Évaluation et
Solutions RH



âboro

le partenaire officiel et exclusif d'Adexco

Le crowdfunding : un financement participatif innovant

À une époque où les réseaux sociaux font partie de notre quotidien, faire appel au crowdfunding peut s'avérer une bonne alternative pour lever des fonds et concrétiser un projet. Les explications d'Eric Olivier, coordinateur de projets à l'Observatoire numérique NC.



22

Qu'est-ce que le crowdfunding ?

Ce terme anglais signifie « *financement par la foule* ». Son principe consiste à faire appel au plus grand nombre de personnes pour financer un projet. Ce schéma qui bouscule les modèles économiques actuels trouve son origine au XVIII^e siècle où les associations de charité faisaient appel à la générosité de tout un chacun pour mener leurs actions. Néanmoins, l'arrivée d'Internet a accéléré ce phénomène avec la création de plateformes spécialisées qui mettent en relation des porteurs de projet avec des donateurs potentiels. Le succès de cette nouvelle force de financement s'appuie généralement sur un premier socle de financeurs, représenté par une communauté centrée autour d'un même intérêt, et sur la multiplication des dons, aussi minimes soient-ils dans leurs montants.

Comment fonctionne-t-il ?

Le porteur d'un projet, d'une création d'entreprise (etc.), qui ne possède pas les fonds nécessaires au lancement de son activité va pouvoir s'appuyer sur l'une des plateformes existantes qu'il va sélectionner selon ses critères d'éligibilité et son activité, certaines n'étant ouvertes qu'aux entreprises.

Si le projet est retenu, la plate-forme va le mettre en avant auprès d'internautes susceptibles d'être intéressés par son idée et prêts à le soutenir en investissant une somme d'argent, avec ou sans contrepartie.

Quel est l'intérêt pour un chef d'entreprise ?

Le crowdfunding va lui permettre de trouver un financement qui a pu lui être refusé par d'autres structures, notamment les banques. Il évite ainsi la frilosité des investisseurs traditionnels qui identifient souvent mal le potentiel économique des projets innovants, puisqu'ils ne disposent pas de moyens ou de points de comparaison en termes de rentabilité.

À cela s'ajoute le potentiel financier : la plupart des projets sont calculés avec un budget tiré vers le bas. Le crowdfunding permet d'accéder à ce budget premier ou encore à des budgets supplémentaires pour une partie optionnelle du projet. Faire partie d'une communauté va créer de l'appétence pour son projet et lui faire gagner en visibilité. Ici, l'outil numérique est bel et bien au cœur du financement, en offrant au porteur de projet la capacité de mobiliser un maximum d'individus, à travers ces plateformes et les réseaux sociaux.

Sous quelles formes les dons peuvent-ils être alloués ?

Il existe 5 modes principaux de financement.

- Le don sans contrepartie, qu'elle soit financière ou pas.
- La récompense : c'est un retour en nature, en produit ou en image de marque.
- Le prêt : avec un remboursement généralement sur un à cinq ans assorti ou pas d'un taux d'intérêt (qui varie alors de 3 à 12 %).
- L'investissement au capital des entreprises : la rémunération se fait par dividendes, par la plus-value en cas de cession ou encore par acquisition de parts dans la société.
- Le co-investissement en immobilier.

LES TARIFS

Il existe une douzaine de plates-formes de crowdfunding* éligibles aux projets français. Certaines sont totalement gratuites, à l'image de HelloAsso. D'autres prélèvent en moyenne entre 3 à 8 % sur les montants récoltés pour alimenter la plate-forme et payer les frais bancaires.

* Kickstarter, Ulule, Kisskiss Bankbank, Hellomerci, Sandawe, Indiegogo...

Y a-t-il des exemples de crowdfunding en Calédonie ?

On peut citer l'exemple du WWF et son projet « *New Caledonia : for a living river* » pour la préservation de la Dumbéa. L'objectif est de collecter 7 000 dollars (740 000 F CFP), via la plate-forme Earth hour blue, qui serviront à planter 500 nouveaux arbres sur une parcelle brûlée en 2009.

Quelles sont les perspectives du crowdfunding en Calédonie ?

À ce jour, il n'existe pas de plate-forme de crowdfunding locale. Mais avec l'apparition de nouveaux usages, à l'image du développement du e-commerce territorial, on ne peut qu'espérer cette prochaine étape le plus tôt possible. Cela permettrait de développer l'entrepreneuriat et de favoriser l'émergence de projets innovants.

Le crowdfunding est un sujet sur lequel les élus de la CCI souhaitent se pencher dans le cadre de leur mandature, afin d'aider les entrepreneurs à accéder à d'autres sources de financement.

Contacts :

faireundon.wwf.fr/b/mon-don
observatoire-numerique.nc

Nature et Urbanisation

LE TEMPS DE L'HARMONIE



Réconcilier la nature et la Ville au travers de nos métiers sur l'eau et l'assainissement, c'est l'ambition qui anime les **270 agents de la Calédonienne des Eaux et d'Aqua Nord** au quotidien. Contribuer à la préservation de notre environnement en limitant l'impact de l'homme, c'est plus qu'un souhait, **c'est notre philosophie.**
www.cde.nc



Calédonienne
des Eaux

skazy

agence digitale & web marketing

OCCUPEZ-VOUS DE VOTRE BUSINESS, ON S'OCCUPE DU RESTE !

Prenez le réflexe Skazy pour
propulser vos communications sur le Web



26.20.69

webmarketing@skazy.nc

www.skazy.nc



COMMUNIQUER :

STRATÉGIES

PRODUCTION

AFFICHE

VIDÉO PROMOTION

DESIGN PLAQUETTE

WEB IMPACT

PUBLICITÉ

CLIENTS

RÉSULTATS

VIDÉO PROMOTION

PROJETS

BANNIÈRE

MEDIA

RESEAUX INTERNET

DÉPLOYER

CIBLES

CRÉATION STRATÉGIES

SITES

IDÉOLOGIE

PROJET ANALYSE VISUEL

IDENTITÉ IMAGE CONCEPT

SOCIÉTÉ

IMPACT

IDEES

CO

IMAG

IDE



Communiquer : quelles stratégies adopter ?

Dans un monde économique concurrentiel en perpétuelle mutation, communiquer est plus que jamais un enjeu crucial pour les entreprises. Se forger une réputation, se démarquer, rester compétitif, augmenter ses ventes, tels sont les objectifs attendus. Pour les atteindre, mieux vaut miser sur une stratégie pertinente.

Communiquer est devenu un défi vital pour les entreprises calédoniennes. Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, l'obligation de se positionner et de gagner des parts de marché exige d'être visible. « C'est la préoccupation première des entreprises, tout comme mettre leurs produits en avant, leurs différences ainsi que leur professionnalisme, explique Mario Giraudeau, de l'agence Beezart. Elles souhaitent ainsi montrer qu'elles restent à la page et qu'elles évoluent. »

En effet, à chaque étape de la vie d'une société, création, développement ou lancement de nouveaux produits, la communication externe a son rôle à jouer. Selon la taille de l'entreprise, elle sera néanmoins portée par un interlocuteur différent. La plupart des grandes sociétés ont, en effet, un chargé de communication dont le rôle est de mettre en œuvre une stratégie et un plan médias bien définis. En revanche, pour les petites et moyennes entreprises, le responsable de communication est généralement le chef d'entreprise. « L'approche n'est pas la même lorsque nous sommes en contact avec un chargé de communication ou un chef d'entreprise, confirme Cécile Guillaumon, co-gérante de l'agence White Rabbit. Ce dernier nous confie en quelque sorte son "bébé", les clés de son entreprise qui représente bien souvent toute sa vie. À nous de lui apporter un regard et des idées neuves, tout en respectant l'essence même de sa société. C'est pourquoi il est fondamental d'envisager toute collaboration comme un partenariat gagnant-gagnant. »

Se démarquer de la concurrence...

Sur fond jaune, un chat déclare : « Je suis chaque jour un peu plus beau... c'est louche ! » Ou un cheval s'exclame : « Choix, prix et conseils, Cheval Distribution, j'y vais au galop. » Cette campagne publicitaire imaginée par l'agence Cactus et déclinée en 4x3, notamment, a fait beaucoup parler d'elle. Pourquoi ? « Parce que nous avons joué sur l'humour et l'affect, précise Jean-Didier Koch, co-gérant de l'agence Cactus. Nous avons également lancé le concours de beauté, Animal Academy, qui a rencontré un vif succès. Grâce à une stratégie globale de communication, un nouveau logo et une campagne dynamique, Cheval Distribution a aujourd'hui acquis une image que l'entreprise n'avait pas auparavant. »

Le bébé de Brigitte Auclain, c'est Aquavena, une société créée en 2010 et spécialisée dans la préparation de plats diététiques à domicile. Immédiatement, cette chef d'entreprise a pris le parti de s'adjoindre les conseils d'une agence de communication pour la réalisation d'un logo et d'une charte graphique afin de lancer une campagne régulière dans la presse magazine. « Dans la mesure où les produits que nous proposons étaient nouveaux, il était impératif de les faire connaître. Communiquer a entraîné un effet de levier dans les premiers temps », relate Brigitte Auclain. Tous les chefs d'entreprises n'ont pas ce réflexe, à l'instar de Jérôme Hallouin qui a fondé Clean Car, une entreprise de carrosserie et peinture automobile, il y a dix ans. « À part la création d'un logo, la mise en place d'une

NTITÉ
E
NCEPT





© Rectiligne

L'agence Cactus est à l'origine de la campagne de communication de Cheval Distribution qui a eu un franc succès.

À CHACUN SON MÉDIA

Il est difficile de hiérarchiser la place des médias dans une stratégie de communication car tout dépend des demandes et des budgets des entreprises. Si la place des réseaux sociaux et d'Internet est aujourd'hui en expansion, les médias traditionnels n'ont pas dit leur dernier mot et s'avèrent toujours pertinents selon la cible souhaitée. Certaines entreprises ne veulent que du printing (affiche, flyer, poster) ou des visuels pour la presse. D'autres préfèrent se tourner vers des spots radio ou télé, parrainer des émissions, s'afficher en 4x3 ou au cinéma dans le cadre d'une campagne de communication plus globale. Chaque média tire encore son épingle du jeu.

page Facebook, d'un site Internet et plus récemment une publication dans l'Argus, j'ai fait très peu de publicité car ce n'était pas du tout ma priorité», avoue-t-il. Aujourd'hui, ce chef d'entreprise se pose néanmoins des questions sur ses modes de communication. « Je me rends compte que j'aurais bien besoin d'un plan de communication pour amorcer un tournant et cibler les particuliers, car le bouche-à-oreille ne suffit plus. Sauf que je ne sais pas comment m'y prendre. » Jérôme Hallouin n'est pas un cas isolé. Aujourd'hui en Nouvelle-Calédonie, nombre de chefs d'entreprise tâtonnent encore en matière de communication. Sollicités par les services marketing des médias, ils communiquent au coup par coup sans ligne directrice. Or, sans cohérence, les différentes campagnes de publicité peuvent s'avérer totalement inefficaces. Pour être pertinente, la communication doit faire l'objet d'une réflexion approfondie avant de prendre la forme d'une stratégie qui va permettre à l'entreprise de se démarquer de ses concurrents et de se positionner au plus près des besoins et des attentes de



© Agence Eudanla

Jacques Fernandez, Hugues Charron et Ludovic Allonneau forment le trio de l'agence Eudanla qui a redesigné le packaging des chocolats Biscochoc.

ses clients. Les objectifs à atteindre vont déterminer la stratégie, le budget et les canaux de communications à utiliser. Difficile donc, pour une entreprise, de se passer des conseils de professionnels de la communication. D'autant plus qu'il existe une multitude d'agences de différentes tailles qui proposent des tarifs adaptés au niveau de conseil demandé.

... et asseoir sa notoriété

Pour une société, communiquer, c'est d'abord asseoir sa notoriété, se forger une image de marque moderne et dynamique. Soit. Mais comment faire ? En créant une identité visuelle forte et immédiatement reconnaissable qui va se décliner sur une enseigne, des cartes de visite, des campagnes de publicité... « L'identité visuelle, qui comprend des signes graphiques, des couleurs, des formes et des mots, va symboliser l'entreprise et ses valeurs, souligne Jacques Fernandez, gérant de l'agence Eudanla. Située au cœur des stratégies de communication, l'identité visuelle augmente considérablement la crédibilité d'une entreprise auprès de ses partenaires commerciaux, de ses clients et ses prospects. »

Sans mettre en place une stratégie, faite



Johanna Plantaz a fait le choix de se démarquer en proposant une plaquette élégante à l'image de son métier de fleuriste.

de moyens, Johanna Plantaz, gérante du magasin Fleur d'Oranger depuis vingt ans, a toutefois contacté une agence pour lui confier la création de son logo qu'elle imaginait à l'image de son activité : raffinée. Plus récemment, elle a décidé de communiquer différemment, en complément de sa page Facebook. Avec les conseils d'une agence, elle a ainsi réfléchi à la réalisation d'une plaquette élégante qui comprend de belles photos professionnelles de ses réalisations florales, ainsi que ses tarifs. Une plaquette éditée à 200 exemplaires qui lui a coûté la somme de 360 000 francs. « J'avais envie de proposer quelque chose qui se garde, qui suscite l'intérêt et attire l'œil. La conception de cette plaquette me permet désormais de me démarquer de mes concurrents et de diffuser une image valorisante auprès de ma clientèle » confie Johanna Plantaz.



Jérôme Hallouin (à droite), qui a fondé Clean Car, reconnaît qu'il aurait besoin d'être accompagné par une agence de communication.

Faire le buzz

Outre son image, le message ou l'accroche que l'on cherche à véhiculer auprès de sa clientèle doit viser juste, l'objectif recherché pour une société étant d'augmenter ses ventes. Le message publicitaire doit être non seulement percutant mais aussi diffusé via des canaux de communication idoines.



Brigitte Auclain a beaucoup développé sa communication via Facebook et son site Internet.

Avant l'avènement d'Internet, les modèles de communication des entreprises se résument à la télévision, la radio, la presse écrite et l'affichage. L'entrée en scène du numérique a bousculé les médias traditionnels de communication. Faire le buzz est aujourd'hui entré dans le langage courant. Les entreprises calédoniennes ont amorcé cette nouvelle manière de communiquer, ayant pour la plupart un site Internet et une page Facebook. « Il est difficile d'y échapper et les sociétés en ont conscience au regard de la réactivité et de l'impact sur un nombre conséquent de consommateurs potentiels », reconnaît Mario Giraudeau.

Certaines ont fait le choix de se concentrer sur une communication 2.0. C'est le cas de Brigitte Auclain. Alors qu'elle a consacré un budget annuel de deux millions de francs en achats publicitaires papiers pendant deux ans, la gérante d'Aquavena a changé de stratégie, en créant une page Facebook en 2014. Alimentée par un community manager (spécialiste des réseaux sociaux numériques)*, celle-ci est désormais suivie par

LES JEUX-CONCOURS SUR LE NET : UN OUTIL DU MARKETING VIRAL EN VOGUE

Il s'agit en un simple tirage au sort, de répondre à une question, de réaliser des vidéos ou des photos, avec à la clé, un cadeau. Les objectifs sont multiples : faire connaître un nouveau produit ou un service proposé par une entreprise lors de la phase de lancement, collecter les adresses emails des internautes afin d'organiser ensuite une campagne d'emailing. Mais pas seulement. Les jeux-concours visent également à générer du trafic sur le site Internet de l'entreprise, à enrichir et à qualifier sa base de données clients. En proposant une participation active aux consommateurs, ces jeux sont un excellent indice de potentiel viral d'une marque et permettent de fidéliser ou d'élargir une clientèle.

5 000 personnes. En 2015, un site Internet a vu le jour, incluant menus, témoignages de clients satisfaits et commandes en ligne. « Ces outils ont permis d'augmenter notre activité et d'avoir une interaction avec nos clients que les autres médias ne permettent pas, avec un coût moins onéreux finalement », assure Brigitte Auclain.

Être bien conseillé pour mieux communiquer

Un des freins pour les PME en matière de communication concerne son coût. Depuis deux ans, Free Energy, qui vend et installe des chauffe-eaux solaires, a restreint sa communication. Dimitri Revest, co-gérant de la société, s'en explique : « À une période, nous communiquons plus souvent mais nous avons changé de stratégie car le retour sur investissement n'était pas satisfaisant. Nous avons diminué notre budget de communication en nous appuyant sur Internet et les réseaux sociaux ». La communication de Free Energy se décline dorénavant sur leur site Internet, une page Facebook, un bandeau pub sur un site d'annonces local, pour un coût annuel de 200 000 francs au grand maximum.

Autre frein : la conjoncture économique actuellement difficile. En temps de crise, c'est d'abord le budget communication qui se réduit. On communique en effet plus logiquement quand on en a les moyens. « Il est vrai que nous ne sommes plus dans les années fastes où l'on voyait des grandes campagnes sortir régulièrement, confirme Jean-Didier Koch. Aujourd'hui, les budgets baissent et les entreprises qui commu-



Dimitri Revest, a opté pour une stratégie de communication orientée web pour Free Energy.



L'équipe de l'agence WhiteRabbit au complet qui a récemment imaginé la campagne Twisties.

niquent régulièrement sont celles du secteur de l'automobile, de la grande distribution, des banques et de l'industrie. » Plus facile donc pour les grosses sociétés d'éviter de diminuer ce budget.

Et pour les petites entreprises, le choix du média - presse, radio, TV, affichage, web - peut s'avérer difficile à faire : comment le choisir en fonction du rapport coût/efficacité ? « Aujourd'hui, la multiplicité des médias est une force, et les réseaux sociaux ouvrent les portes de la communication aux entreprises possédant des budgets limités, relève Cécile Guillamon. À mon avis, il est plus judicieux de concentrer sa communication sur une période courte en croisant différents supports pour un meilleur impact plutôt que de distiller une campagne tout au long de l'année. » Et Jean-Didier Koch de rebondir : « En matière de communication, il faut savoir être pertinent au regard de son budget. Se concentrer par exemple sur un message percutant, avoir recours à Facebook à condition de savoir utiliser ce réseau à bon escient, sont de bonnes alternatives. Ne pas hésiter non plus à se rapprocher d'une agence de communication pour des conseils, un accompagnement, bénéficier également d'emplacements publicitaires intéressants. Il en va aussi de la notoriété de notre métier et de notre image que de satisfaire les clients. »

Justement, sur quels critères peut-on dire qu'une campagne de communication a fonctionné ? « Il n'y a pas de recette miracle, résume Jean-Didier Koch. Si le produit ne

correspond pas aux attentes des consommateurs, on peut réaliser la meilleure campagne qui soit, sans avoir d'impact. En revanche, lorsqu'un client nous appelle pour nous expliquer que ses ventes ont fait un bond suite à une campagne, c'est le signe que nous avons réussi. »

*En savoir plus sur ce métier : voir notre article Community manager : un métier dans l'air du temps du CCI Info de novembre 2014.

COMMENT CHOISIR SON AGENCE DE COMMUNICATION ?

Avant de prendre rendez-vous avec une agence, la première étape consiste à définir ce que vous souhaitez en termes de conseils et de stratégies. Dans une seconde étape, demandez des devis à deux ou trois agences afin de pouvoir comparer les coûts de leurs prestations. N'hésitez pas à pousser la porte de ces agences pour obtenir des informations plus précises sur le futur plan de communication à mettre en place par rapport à vos besoins. Cette prise de contact va vous permettre de choisir l'agence qui vous semble la plus performante, en adéquation avec vos attentes et l'image de votre entreprise, dans l'objectif d'établir un partenariat de confiance.

En septembre,
CONCEPT
 COMMUNICATION
 a fait un carton !



NOUVELLE ADRESSE :

Le Surcouf - 3^e étage - 43-45 rue de Sébastopol

Tél. : 27 55 66
 concept@concept.nc

REZO MEDIAS

LA PRESSE D'INFORMATION



LA PRESSE B TO B



LES MAGAZINES B TO C



REZO EVENTS

- SALONS THÉMATIQUES
- VOS OPÉRATIONS SUR-MESURE



rezo.

Une régie, des supports majeurs,
 des solutions de communication pertinentes

@ LE NUMÉRIQUE

- APPLI TABLETTE/SMARTPHONE
- RÉSEAUX SOCIAUX
- RÉGIE WEB
- CONSEIL EN COMMUNICATION DIGITALE
- JEUX
- BASE DE DONNÉES

Et bien d'autres solutions encore...

rezo.

29 avenue du Maréchal Foch
 BP 18695
 98857 Nouméa Cedex
 Tél. 28 63 01
 Fax 25 38 40
 rezomédias@gmail.com

Réduction des déchets : une semaine d'actions !

Pour la troisième année, la Semaine européenne de réduction des déchets sera relayée sur le territoire du 21 au 29 novembre, à l'initiative de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie.

Vous souhaitez faire un geste pour l'environnement ? Vous envisagez de mettre en place une action afin de sensibiliser vos proches et/ou vos salariés à l'importance de réduire les déchets ? Vous faites partie de ceux qui souhaitent modifier leurs habitudes en réalisant des économies ? Et si vous participiez à la Semaine européenne de réduction des déchets relayée sur le territoire par l'Ademe en lien avec les acteurs locaux, dont les provinces ? Le principe est simple : il vous suffit de déterminer une opération puis de vous inscrire sur le site web de la SERD* afin de la labelliser. Pour appuyer votre démarche, l'Ademe pourra vous prodiguer des conseils et mettre différents outils à votre disposition : une exposition de cinq kakémonos sur la prévention des déchets - bien acheter, mieux utiliser, moins jeter et composter au jardin -, des exemplaires de la BD *Un caillou bien net*, des vidéos, des supports nationaux (affiches, logos, jeu de l'oie, guides pratiques, posters téléchargeables sur le gaspillage alimentaire, etc.).

Des clés pour agir au quotidien

Cette opération, déclinée pour la troisième année en Nouvelle-Calédonie, « vise à sensibiliser tout un chacun à la nécessité de réduire la quantité de déchets générée et donner des clés pour agir au quotidien, que ce soit chez soi, au bureau, en balade ou à l'école, en faisant ses achats ou en bricolant. Ainsi, explique Nolwenn Foray, chargée de mission Environnement à l'Ademe, le concept de cette semaine est articulé sur la prévention des déchets, c'est-à-dire avant que ce dernier ne soit produit, car le meilleur déchet c'est encore celui que l'on ne produit pas. Prévenir les déchets, c'est agir afin de réduire leur production en consommant mieux (produits peu emballés, ecolabellisés), en produisant mieux (production de produits éco-conçus), en prolongeant la durée de vie des produits (réparation et don) et en jetant moins (compost). » Sur le territoire, un habitant produit environ 500 kilos de déchets par



an, soit deux fois plus qu'il y a quarante ans. Réduire ses déchets est donc devenu une nécessité qui permet notamment d'économiser les matières premières renouvelables.

Les entreprises ciblées

Communes, intercommunalités, institutions, établissements scolaires, associations, entreprises et particuliers sont donc invités à multiplier les initiatives : compostage (animation d'atelier/formation), lutte contre le gaspillage alimentaire (buffet ou goûter sans déchet), suppression des sacs plastiques, réemploi, éco-conception, nettoyage d'espaces publics... « Toutes les opérations, y compris les plus modestes, ont leur utilité et contribuent à la sensibilisation aux changements de comportement », rappelle Nolwenn Foray. Celle-ci incite d'ailleurs les entreprises à se mobiliser de manière individuelle ou en mutualisant leurs actions et leurs moyens, que ce soit deux heures, une journée, toute la semaine ou de façon pérenne. Supprimer les gobelets en plastiques au distributeur de café, imprimer les documents recto-verso, trier le papier, diminuer ses emballages,

LA SERD EN 2014

- 63 actions menées en Nouvelle-Calédonie
- 10 communes y ont participé sur les 3 provinces
- 30 porteurs de projets impliqués

limiter les produits polluants en milieu naturel, stocker les produits dangereux (...) sont autant de petits gestes qui, répétés au quotidien, finissent par devenir des automatismes. Soucieuses de réduire leur empreinte écologique et leurs coûts, de nombreuses entreprises du territoire ont déjà inscrit le volet environnemental dans leurs priorités, de diverses manières : par l'obtention du label EnVol, un dispositif destiné aux TPE et aux PME de moins de 50 salariés initié par la CCI et l'Ademe avec la province Sud, ou encore l'opération pilote Commerces éco-responsables, lancée par la CCI à destination des commerçants qui souhaitent s'engager dans une démarche de développement durable.

* Inscriptions jusqu'au 29 novembre sur le site www.serd.ademe.fr

.....
• **Renseignements et conseils :**
Tél. : 78 81 67
catherine.guillaume.solutions@gmail.com



Protégez vos équipes et l'environnement

Palettes et bacs de rétention



Spill kit



Équipement de protection individuelle



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

UN SERVICE PERSONNALISÉ, POUR UNE GESTION FACILITÉE DE VOS DÉCHETS

COLLECTE DE DÉCHETS

- Déchets Industriels Banals
- Déchets métalliques
- Déchets verts
- Déchets inertes
- Déchets recyclables
- DASRI



CONSEIL ET ASSISTANCE TECHNIQUE

- Études déchets
- Audit gestions déchets
- Identification de filières



LOCATION DE CONTENANTS

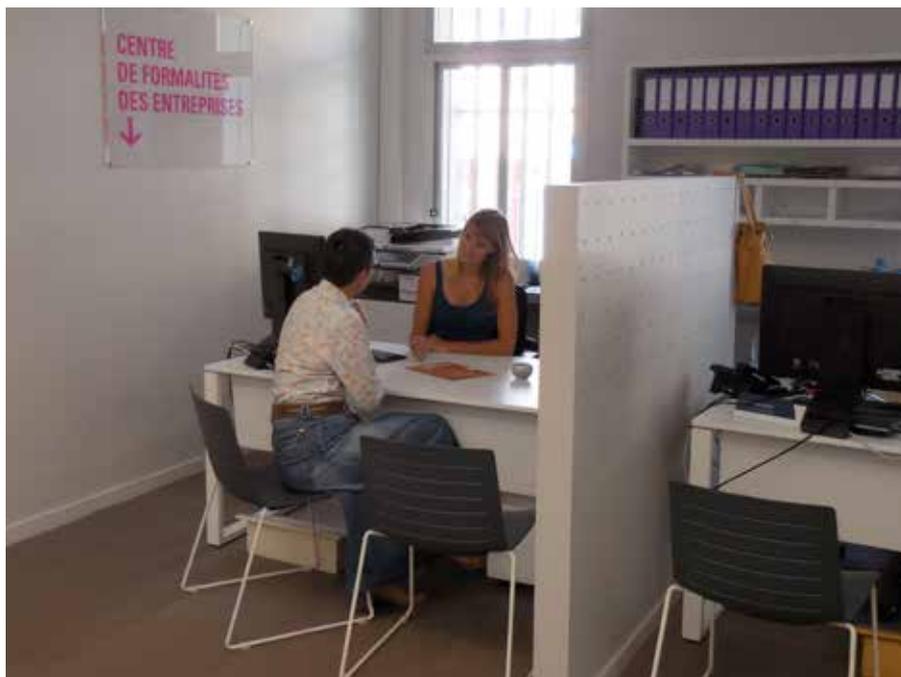
- Euroconteneur
- Compacteur
- Benne
- Bac



E-mail : commercial@vivaenvironnement.nc
Tél : 26 47 57 / Fax : 26 47 37
1 rue Papin - ZI Ducos
BP 7100 - 98801 Nouméa

Zoom sur le Centre de formalités des entreprises

Création, modification, radiation... Le Centre de formalités des entreprises délivre les formulaires et centralise tous les documents nécessaires à la constitution des dossiers des ressortissants de la CCI. À la clé pour les chefs d'entreprise, un gain de temps et une simplification des démarches.



32

Quel est le rôle du CFE ?

Ouvert au public sans rendez-vous, ce service a pour rôle de centraliser toutes les pièces des dossiers nécessaires à la création, à la modification ou à la radiation d'une entreprise, de les contrôler puis de les envoyer auprès des différents organismes et administrations concernés : Ridet, Registre du commerce et des sociétés (RCS) et Registre des métiers. Le CFE a également vocation de conseils et, en cas de question particulière (informations juridiques, reprise, etc.), se charge de rediriger les chefs d'entreprise vers les services appropriés. L'objectif est de proposer aux ressortissants de la CCI un lieu unique où trouver des conseils, récupérer les documents nécessaires et la procédure à suivre.

Qui doit s'inscrire au CFE ?

Toutes les personnes physiques (entreprise individuelle) ayant une activité qui dépend du Registre du commerce et des sociétés (les commerces, les transports de personnes et/ou de marchandises et les locations de biens

- véhicules, matériels, immobilier -, quelle que soit la forme juridique choisie : SARL, EURL, CSI, SA, Société Civile...

Dans le cadre d'une création d'entreprise pour les personnes morales, quelles pièces sont à déposer ?

Il est conseillé de se rendre au CFE afin de se procurer la procédure de constitution et de demande d'immatriculation avant de procéder aux formalités de constitution : rédaction des statuts, dépôt de capital à la banque, enregistrement des statuts, annonce légale de constitution. Le CFE délivre également les documents nécessaires à remplir pour l'immatriculation ainsi que la liste des pièces à fournir. Une fois la constitution faite, vous pouvez déposer votre demande d'immatriculation auprès du CFE qui devra contenir :

- un exemplaire du formulaire vert d'immatriculation (RID M2C) rempli et signé par un représentant légal,
- une copie des statuts enregistrés,

- la copie de la carte grise des véhicules utilitaires et engins divers utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'établissement,
- le carnet de francisation s'il s'agit d'un bateau,
- les surfaces commerciales des locaux destinés à l'activité,
- deux exemplaires du formulaire rose d'immatriculation (RCS) remplis et signés par un représentant légal,
- un exemplaire original de statuts signés, datés et enregistrés,
- un exemplaire du journal d'annonces légales (la page entière avec nom et date),
- l'attestation de dépôt des fonds à la banque,
- pour les gérants : une copie de la carte d'identité ou du passeport valide,
- une attestation sur l'honneur de non-condamnation et de filiation fourni par le CFE lors de la procédure de constitution du dossier,
- l'original d'un procès-verbal si la nomination d'un gérant ne figure pas dans les statuts.

Une fois le dossier complet et déposé à la CCI, il faut environ une dizaine de jours pour que la société soit immatriculée.

Les frais d'inscription :

- Ils s'élèvent à 6 826 francs (Régie de recettes du RCS-DAE) + 2 000 francs (CCI).
- En ce qui concerne les sociétés artisanales tenues de s'inscrire au Registre des métiers, (salon de coiffure, travaux publics, construction de bâtiment, snack ambulant, etc.) un chèque supplémentaire de 6 000 francs (CMA) sera demandé ainsi qu'une copie des statuts de la société.
- Si l'immatriculation de la société s'effectue dans le cadre de l'achat ou de la prise en location-gérance d'un fonds de commerce, il faudra rajouter 6 000 francs (Régisseur caisse des recettes de l'imprimerie administrative).

LES FORMALITÉS OBLIGATOIRES

- Inscription au Répertoire d'identification des entreprises et des établissements (Ridet) tenu par l'ISEE.
- Inscription au rôle des patentes, obligatoire pour toute activité pour votre propre compte et dans un but lucratif. Il s'agit d'un impôt dû par toute personne physique (nom propre) ou morale (société) qui exerce une activité non salariée.
- Inscription au Registre du commerce et des sociétés pour toute société et entreprise commerciale de même que la plupart des entreprises industrielles et de service dans un délai de quinze jours à compter du début de l'activité.
- Inscription au Répertoire des métiers pour toute entreprise artisanale, personnes physiques ou morales, de moins de dix salariés, entrant dans l'une des catégories de métiers du Répertoire.

Dans le cadre d'une création d'entreprise par une personne physique, quelles sont les pièces à fournir ?

La procédure est simplifiée :

- un exemplaire du formulaire bleu d'immatriculation (RID P2C) rempli et signé par la personne qui s'inscrit,
- une copie de la carte d'identité, du passeport ou du permis de conduire,
- pour les étrangers : une copie (recto/verso) de la carte de séjour en cours de validité,

- la copie de la carte grise des véhicules utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'établissement,
- le carnet de francisation du bateau (dans le cas d'une activité de transport nautique),
- deux exemplaires du formulaire blanc d'immatriculation (A1) remplis et signés par la personne qui s'inscrit,
- une attestation sur l'honneur de non condamnation et de filiation (fournie par le CFE). Idem si vous nommez un fondé de pouvoir,
- une copie de la carte d'identité ou du passeport en cours de validité,
- si vous êtes marié sous le régime de la communauté : un exemplaire daté et signé de l'attestation de délivrance donnée au conjoint sur les biens communs et les dettes contractées dans l'exercice de sa profession.

Les frais d'inscription :

- À 5 585 francs (Régie de recettes du RCS-DAE) + 2 000 francs (CCI).
- Pour les entreprises artisanales tenues de s'inscrire au Répertoire des métiers, il faut ajouter 6 000 francs.
- Si l'immatriculation de la personne s'effectue dans le cadre de l'achat ou la prise en location-gérance d'un fonds de commerce, il faut rajouter 6 000 francs (Régisseur caisse de recettes de l'imprimerie administrative).

Quelles procédures doit-on suivre en cas de modification ?

Tout dépend de la nature de la modification : changement de siège, de gérance, de dénomination, d'objet social... Il existe 27 procédures de modification. Pour en savoir plus : contacter le CFE.

Quelles procédures doit-on suivre pour une radiation ?

Pour les sociétés (personne morale), il existe deux possibilités :

1/ Une dissolution anticipée avec une liquidation amiable : le ressortissant décide de clôturer sa société pour diverses raisons : baisse d'activité, maladie, départ à la retraite... La procédure se fait auprès du CFE qui lui remettra les formulaires à remplir.

Pour la dissolution, le ressortissant devra :

- fournir un PV avec le nom du liquidateur et le siège de liquidation enregistré en 5 exemplaires au service de l'enregistrement des impôts,
- passer une annonce légale,
- procéder aux modalités modificatives auprès du CFE,

Coût total de la formalité complète (modification et radiation) : environ 50 000 à 55 000 francs.

Un délai d'un mois devra être respecté entre la dissolution et la liquidation. Le ressortissant devra alors fournir un nouveau PV, l'arrêté des comptes, l'annonce légale et le formulaire de radiation RCS et la transmission universelle de patrimoine (TUP) dans le cas où deux sociétés fusionnent.

2/ La liquidation judiciaire : la procédure s'effectue directement chez un mandataire liquidateur.

Pour les personnes physiques :

La procédure est plus simple et gratuite. Il suffit de remplir les formulaires Ridet + RCS.

Tous les formulaires sont téléchargeables sur cci.nc

BON À SAVOIR

Dès lors qu'elles ont reçu l'avis d'identification Ridet et l'extrait Kbis du RCS, les personnes morales sont tenues de déclarer l'existence de leur société à la fiscalité professionnelle et de s'inscrire au Ruamm, pour le gérant. Dans le cas d'une immatriculation en entreprise individuelle (personne physique), il faut s'inscrire au Ruamm et à la CRE (Caisse de retraite des employés).

Contacts :

Centre de formalités des entreprises
15, rue de Verdun, Nouméa
Tél. : 24 31 30/ cfe@cci.nc
Ouvert du lundi au vendredi, de 8h à 16h.

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

Renseignez-vous en contactant Floriane au 96 82 67

Voir aujourd'hui,
pour prévoir
demain

www.mpra.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 . 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



- Une équipe dynamique de 45 personnes
- Le reflet du développement économique dans le grand Nord
- Un exemple de rééquilibrage
- Une ambiance, un esprit d'équipe

SRTH
Société de Roulage Tiebaghi



SRTH

Gsm : 77 84 56

Société de Roulage Tiebaghi

Tél. 42 80 02 - BP 142 - 98850 Koumac

Gagner en compétence avec les autodiagnostic

Stéphane Dumoulin est l'un des trois gérants de la société Case Chalet Concept. Ce chef d'entreprise a choisi de suivre trois autodiagnostic sur les cinq que propose la CCI dans l'objectif d'accroître ses compétences et gagner en autonomie.



© Nicolas Petit

Stéphane Dumoulin, l'un des trois gérants de Case Chalet Concept, a suivi trois formations « concrètes, ludiques et accessibles. »

Les autodiagnostic sont des formations courtes dispensées en groupe et formatées pour les chefs d'entreprise (TPE/PME). Elles sont assorties d'un suivi de quatre heures dans l'entreprise avec la mise en place d'outils personnalisés. L'objectif étant de permettre aux participants de développer leurs compétences et de gagner en autonomie. Stéphane Dumoulin fait partie de ceux qui ont opté pour cette formule. Il est l'un des gérants de la société Case Chalet Concept - lauréate des Trophées de l'entreprise 2014 dans la catégorie création d'entreprise - jeune structure spécialisée dans la construction de chalets et de maisons en bois réalisées sous la forme de cases, modulables à souhait. Pris de vitesse par une belle expansion « à laquelle nous ne nous attendions pas aussi rapidement », ce dernier a ressenti le besoin de renforcer ses compétences. Il a ainsi opté pour un premier autodiagnostic

sur l'analyse de la santé financière de sa société. « Une formation courte, ludique et sympathique, qui m'a permis de pointer du doigt quelques lacunes et m'a offert une meilleure analyse de la situation grâce à l'acquisition d'outils plus adaptés tels que des tableaux de bords, des fichiers de gestion, des tableaux plus performants. Le but étant, in fine, d'améliorer ma gestion de l'entreprise en apprenant à interpréter les postes de compte de résultats et le bilan financier, notamment. » Le plus de cette formation ? « Un suivi personnalisé de quatre heures intra-muros qui a permis de réajuster ces outils à nos problématiques. »

Gagner en sérénité

Conquis par la formule, Stéphane Dumoulin a poursuivi avec un autodiagnostic sur la trésorerie, « le nerf de la guerre et le point sensible de toute entreprise ». « J'avais déjà des outils en ma possession, lesquels n'étaient toutefois pas suffisants pour anticiper nos flux de liquidités et avoir une vision plus globale. » Puis, ce dernier a suivi la formation

sur les obligations sociales dans l'objectif de bénéficier « d'une remise à niveau de mes connaissances, d'acquiescer les bons réflexes pour mettre des procédures en place et verrouiller certains points ». Séduit par ces formations qui l'ont aidé « à gagner en sérénité », Stéphane Dumoulin envisageait de participer à l'ensemble des autodiagnostic. Il a finalement opté pour un suivi personnalisé d'un an qui va se traduire par la mise en place d'un plan d'action mené sous l'égide de la CCI « afin d'acquiescer les bons réflexes pour m'aider à la gestion de la société, à la prise de décision et à l'anticipation (...) Bénéficier d'un suivi extérieur est un gros avantage car dans une petite structure comme la nôtre, où nous avons toujours la tête dans le guidon, tout peut très vite déraiser. »

PROCHAINES FORMATIONS

- Maîtrisez les obligations sociales de votre entreprise, les 29 et 30 octobre à la CCI de Bourail.
- Évaluez les risques professionnels dans votre entreprise EVRP : les 26 et 27 novembre à la CCI de Nouméa.
- Calculez votre coût de revient : les 22 et 23 octobre à la CCI de Koné.
- Analyser la santé financière de votre entreprise : les 5 et 6 novembre à la CCI de Nouméa.

Contacts :

CCI Nouméa :

Tél. 24 40 74 - conseil@cci.nc

CCI Bourail : Tél. 44 11 90 - brl@cci.nc

CCI Koné : Tél. 42 68 20 - kne@cci.nc

cci.nc

ENVIRONNEMENT PROVINCE NORD :

Conformément aux dispositions de l'article 251-1 du Titre V Protection des espèces du Livre II du Code de l'environnement de la province Nord, la liste des espèces protégées figurant à l'article 251-1 a été modifiée.

Délibération n° 2015-204/BPN du 14/08/15
JONC n°9189 du 01/09/15



CHAMBRE TERRITORIALE DES COMPTES

M. Albert Pasquarelli est nommé régisseur titulaire de la régie de la Chambre territoriale des comptes de Nouvelle-Calédonie avec pour régisseur suppléant, M. Christian Lam.

JONC n°9188 du 27/08/15 p.7534

LOI ORGANIQUE

Les titres V et IX de la loi organique n°99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie ont été modifiés.

LOI organique no2015-987 du 05/08/15
JONC n°9187 du 25/08/15

OPT

M. Philippe GERVOLINO est nommé directeur général de l'Office des postes et des télécommunications pour une durée de 5 ans.

Arrêté n° 2015-1621 du 18/08/15
JONC n°9186 du 20/08/15

HAUT-COMMISSARIAT

Par décret du Président de la République, M. Laurent Cabrera, maître des requêtes, est nommé secrétaire général du Haut-commissariat de la République en Nouvelle-Calédonie.

Décret du 04/08/15
JONC n°9187 du 25/08/15

TABACS ET ALCOOLS

La structure des prix du tabac, cigares et cigarettes ainsi que leurs prix de vente en gros et au détail ont été modifiées. Une augmentation de la taxe sur les alcools et tabacs en faveur du secteur sanitaire et social a été décidée.

Délibération n°72 du 17/09/15
Arrêté n°2015-1873/GNC du 22/09/15
JONC n°9196 du 22/09/15

PROFESSIONS JUDICIAIRES ET JURIDIQUES

Les articles 1, 5, 8, 8-1, 10, 10-1 et 53 de la loi n°71-1130 du 31/12/1971 portant réformes de certaines professions judiciaires et juridiques sont applicables en Nouvelle-Calédonie, en Polynésie française et à Wallis-et-Futuna.

Loi n°2015-990 du 06/08/15
JONC n°9187 du 25/08/15



PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Un arrêté modifie l'arrêté n° 74-237/CG du 6 mai 1974 fixant les prix de vente des produits pharmaceutiques : médicaments et produits spécialisés, allopathiques et homéopathiques.

Arrêté n° 2015-1865/GNC du 15/09/2015
JONC n° 9198 du 24/09/15

INSTITUT D'ÉMISSION D'OUTRE-MER

Un arrêté fixe la liste des pièces justificatives pour l'exercice du droit au compte auprès de la Banque de France. Pour son application en Nouvelle-Calédonie : l'Institut d'émission d'outre-mer.

Arrêté du 31/07/15
JONC n°9187 du 25/08/15

ORGANISATION TERRITORIALE DE LA RÉPUBLIQUE

Le chapitre V du titre II du livre I^{er} du Code des communes de la Nouvelle-Calédonie est complété par une section 3 : Transparence des données des communes.

Loi n°2015-991 du 07/08/15
JONC n°9187 du 25/08/15

PROGRAMME ANNUEL DES IMPORTATIONS

Un arrêté relatif aux conditions d'application de l'arrêté n° 2015-1071/GNC du 23 juin 2015 portant modification de l'arrêté n° 2014-3787/GNC du 23 décembre 2014 relatif au programme annuel des importations pour l'année 2015, instaure une dérogation à l'importation des marchandises suspendues toutes origines et provenances (STOP).

Arrêté n° 2015-1593/GNC du 11/08/15
JONC n°9186 du 20/08/15

PRÊT À TAUX ZÉRO

Un arrêté vient modifier les modalités d'application de la loi du Pays n° 2010-12 du 17 décembre 2010 instituant un crédit d'impôt au titre d'une avance remboursable ne portant pas intérêt, dénommée Prêt à taux zéro (PTZ), et prévoit désormais que l'emprunteur peut être dispensé de transmettre cet état hypothécaire lorsqu'il produit un acte notarié datant de moins de six mois et contenant la déclaration, l'état hypothécaire et l'engagement mentionnés au II de l'article Lp. 281 du Code des impôts.

Arrêté n°2015-1691 du 25/08/15
JONC n°9190 du 03/09/15



TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} 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^{er} 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^{er} janvier 2007, les loyers des locaux à usage

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

IRL juillet : 120,08 / IRL août : 120,13*

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

INDICE ET TAUX

- Prix août 2015	105,94 %
- Prix août 2015 hors tabac	105,67 %
- Inflation 2015 hors tabac	+ 0,30 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,70 %

SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2015)

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

SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1^{ER} FÉVRIER 2015)

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

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1^{ER} 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

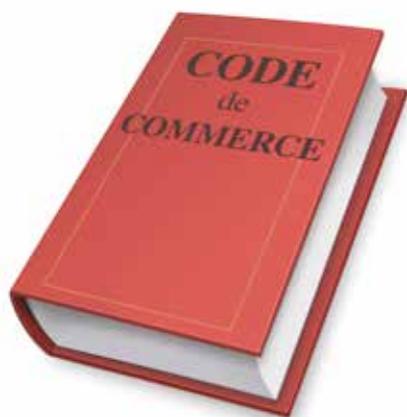
ÉVOLUTION DU BT21

	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	102,04*
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 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.

Puis-je exiger la révision triennale du loyer d'un bail commercial sans formalisme?



Non, l'article L 145-37 du Code de commerce précise que le loyer d'un bail commercial peut être révisé à la demande de l'une des parties, et l'article R 145-20 du même Code ajoute que la demande de révision est formée par acte extrajudiciaire (acte d'huissier) ou par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Le formalisme de la demande de révision triennale du loyer a un caractère impératif. Aucun autre acte ne peut remplacer cette formalité substantielle, aucune autre forme n'est possible, peu importe qu'il s'agisse de la notification d'un mémoire préalable qui est un acte distinct et ne peut tenir lieu de demande de révision.

Je désire créer une société unipersonnelle mais bénéficiaire du régime général CAFAT+CRE. Est-ce possible ?

Dans le cadre d'une structure sociétaire, le représentant légal de la personne morale doit s'affilier à une sécurité sociale. Si le représentant légal dispose de la totalité des parts sociales de la société (tel que le gérant associé unique de la société unipersonnelle à responsabilité limitée, EURL), il n'a aucun lien de subordination juridique et est considéré comme un travailleur indépendant et devra donc obligatoirement s'affilier au régime unifié d'assurance maladie maternité (RUAMM). À l'inverse, le statut juridique de la société par actions simplifiées (SAS) oblige le représentant légal, même associé unique de la structure (SAS unipersonnelle : SASU), à souscrire au régime général CAFAT + CRE.

Quelle réglementation pour la publicité comparative ?

La publicité comparative, réglementée par la délibération n° 281 du 24 juin 2013, s'entend comme la mise en comparaison des biens ou services en identifiant, implicitement ou explicitement, un concurrent ou des biens ou services offerts par un concurrent. Cette publicité n'est licite que si :

- 1° elle n'est pas trompeuse ou de nature à induire en erreur,
- 2° elle porte sur des biens ou services répondant aux mêmes besoins ou ayant le même objectif,
- 3° elle compare objectivement une ou plusieurs caractéristiques essentielles, pertinentes, vérifiables et représentatives de ces biens ou services, dont le prix peut faire partie.

De plus, quand le bien bénéficie d'une origine ou d'une indication protégée, la comparaison n'est possible que si le bien comparé bénéficie de la même origine ou indication contrôlée.

Attention, la publicité comparative est interdite sur certains supports tels que des emballages, des factures, des titres de transport, des moyens de paiement ou des billets d'accès à des spectacles ou à des lieux ouverts au public.

Enfin, la personne à l'origine de la publicité doit bien sûr être capable d'apporter la preuve de l'exactitude matérielle de ce qu'elle avance.



Pour en savoir plus :

[CCI Informations juridiques](#)

Tél. 24 31 32 / jur@cci.nc

[Centre d'information économique](#)

Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

10 octobre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois de septembre.

20 octobre

Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation du mois de novembre (règlement mensuel).

31 octobre

TSS – déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre.

Impôt sur les sociétés

Date limite du paiement de l'acompte.

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 30 juin.

Impôt sur le revenu

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

10 novembre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois d'octobre.



FORMATION EN ALTERNANCE

CFA
Rentrée 2016

DATE LIMITE
DE CANDIDATURE
4 NOVEMBRE

2 LICENCES
PROFESSIONNELLES
AU CHOIX

➔ Révision comptable

➔ Contrôle de gestion

➔ Plus d'informations :
Tél. : 290 290 - www.univ-nc.nc

CFA **UNC**
UNIVERSITÉ
DE LA NOUVELLE CALÉDONIE

Centre de Formation des Apprentis

POINDAH TERRASSEMENTS



343 rue Katariti - BP 339 - 98859 KONE
poindaterasmnt@gmail.com

42 44 94
76 09 19

J.D.B

TOUS TRAVAUX
D'ASSAINISSEMENT

ASSAINISSEMENT

- Fosses septiques
- Bacs à graisse
- Débouchage et nettoyage canalisations
- Récupération hydrocarbures
- Gestion des eaux



Tél. 76 26 41 • 42 41 53 • J.D.B ASSAINISSEMENT (Jack BERNANOS) • BP 148 - 98833 VOH

Vite, ma carte de fidélité CONSO+ !

Gratuite. Immédiate. Illimitée. Pratique.

Je gagne des points,
j'obtiens des réductions,
je fais le plein de cadeaux.



Renseignements et adhésion à l'accueil de votre magasin ou en cliquant sur www.consoplus.nc

Intéressé par une reprise d'activité ? La CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.

INDUSTRIE - PRODUCTION

↳ **Import-industrie - Mine, automobile, industrie, BTP.** Importation de matériel industriel, installation et maintenance. Ebit moyen 7 MF. Capitaux propres : 58 MF. Partenariat avec des fabricants. Ancienneté : plus de 10 ans. Localisée en province Sud. Effectif : moins de 5. Type de cession : majoritaire. Activité stable. CA : de 100 à 300 MF. Prix : 53 MF / 445 K€

↳ **Water - Aquaculture, importation, maintenance.** Société d'importation de matériel technique innovant destiné aux fermes aquacoles, localisée en province Sud. Très fort taux de croissance annuel. Type de cession : minoritaire avec prise de participation jusqu'à 50 % des titres. Ancienneté : moins de 5 ans. Effectif : moins de 5. Des connaissances techniques liées à l'aquaculture sont indispensables. Recherche d'un associé opérationnel localement pour que le propriétaire actuel puisse développer l'export. Activité en croissance. CA : de 51 à 100 MF. Prix : 28 MF / 235 K€

SERVICES

↳ **Génie climatique, génie énergétique.** Bureau d'études spécialisé en génie climatique et énergétique situé en province Sud. Marchés publics. Excellente réputation, marchés en cours de réalisation. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5. Type de cession : majoritaire. Activité en croissance. CA : de 25 à 50 MF. Prix : 15,5 MF / 130 K€

↳ **Location de voitures. Parc de plus de 100 voitures récentes.** Conventions signées avec des clients professionnels. Activité en forte croissance. Ancienneté : plus de 10 ans. Société située en province Sud. Effectif : moins de 5. Cession majoritaire pour cause de retraite. CA : de 100 à 300 MF. Prix : 145 MF / 1215 K€

↳ **Bus - Transports publics.** Prise de participation à hauteur de 49 % dans une entreprise de transport urbain sur la ville de Nouméa, comprenant 2 bus. Contrat en cours avec la mairie, deux licences d'exploitation. Activité en croissance. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5. Cession minoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. CA : de 25 à 50 MF. Prix : 30 MF / 252 K€

COMMERCE

↳ **Pâtisserie, boulangerie, sandwicherie.** 3 structures cœur de quartier. Situées en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : de 11 à 30. Activité stable. Type de cession : majoritaire, cause retraite. CA : de 100 à 300 MF. Prix : 95 MF / 792 K€

En partenariat avec Cessions Acquisitions.
Contact : 23 71 67 - www.cessionsacquisitions.nc
Immeuble Le Fuji - 16 rue Bichat - 98800 Nouméa
CPN°2012-158T Garantie Trésor Public



NOUVELLE-CALÉDONIE

↳ Les Florales

Du 23 au 25 octobre
Un jardin dans la ville : pour les amoureux des plantes, des fleurs et des jardins.

Maison des artisans
Tél. 77 30 90 / 27 56 85
Boutiques-artisanales.com



↳ Week-end Geek

31 octobre et 1^{er} novembre
La rencontre Geek de Nouvelle-Calédonie avec au menu : NOOB, Arthur de Pins, du Cosplay, des présentations diverses et variées qui vous feront vibrer et bien sûr la traditionnelle convention de Jeu de Rôle.

Organisé par le Sci-Fi Club
scifclubnc



↳ 22^e salon Informatique et multimédia

Du 5 au 8 novembre
Le salon de l'Informatique, du téléphone, du multimédia et de l'Internet.

Maison des artisans
Tél. 77 30 90 / 27 56 85
Boutiques-artisanales.com

↳ Spirit Festival 2015

7 & 8 novembre
Festival de yoga et de bien-être pour découvrir les différentes disciplines du yoga et rencontrer les artisans et praticiens de bien-être.

Palmeraie du Parc Brunelet
Association Gayatri - Tél. 50 52 68
gayatriassociationnc@gmail.com

MÉTROPOLE

↳ Natexpo 2015

Du 18 au 20 octobre
Salon professionnel des produits bio, forme et santé.

Paris Nord Villepinte - Roissy
Natexpo.com

↳ Batimat France 2015

Du 2 au 6 novembre
Salon des professionnels de la construction.

Paris Nord Villepinte - Roissy
Batimat.com



ASIE-PACIFIQUE

↳ Grand design Australia live - Melbourne 2015

Du 23 au 25 octobre
Salon de la décoration intérieure, de la maison et du jardin.

Melbourne Exhibition & Convention center
Australie
shows@diveexhibitions.com.au

↳ Global sources mobile electronics show Hong Kong 2015

Du 18 au 21 octobre
Salon de l'approvisionnement pour les nouveautés en matière de Smartphone, tablette, mobile et accessoires à Hong Kong.

Asiaworld - Expo Hong Kong
Globalsources.com/tradeshows/hongkong

↳ Cloud computing - Expo Japan 2015

Du 28 au 30 octobre 2015 et du 11 au 13 mai 2016

Salon du cloud computing (informatique dématérialisée).
Tokyo international exhibition center (Tokyo big sight)

Japon
Japan-it.jp

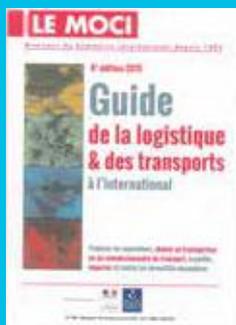
Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

L'ATOUT LOGISTIQUE

Le commerce international et ses techniques et métiers ne doivent pas être réservés à une élite d'experts. Entrepreneurs et cadres dirigeants doivent s'en emparer, ne serait-ce que pour améliorer l'efficacité de l'organisation de leurs entreprises et la qualité de leur service client : à l'export, un retard de livraison, une marchandise qui arrive détériorée parce que mal emballée, cela ne pardonne pas. Le guide de la logistique & des transports à l'international édité par **Le Moci** a été conçu pour ceux qui veulent et doivent mieux comprendre le fonctionnement de la chaîne logistique, ses métiers et ses enjeux pour la compétitivité de leur offre commerciale à l'export.

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI



Gagner oui, mais en équipe !



Qu'il s'agisse de décrocher un marché ou de gagner une médaille, tout le monde avance avec un but commun et veut faire mieux que le concurrent, en interne comme en externe. Les membres du collectif ne deviendront pas tous des superchampions mais chacun se révélera indispensable, apportant sa pierre à l'édifice et contribuant à sa façon à la réussite du groupe. Le dossier de **Management** de septembre est consacré au travail en équipe : comment émerger dans un groupe, gérer les égo, déminer les conflits, imposer ses idées... Autre sujet intéressant : les 8 créneaux porteurs en 2016 en matière de création d'entreprise !

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI

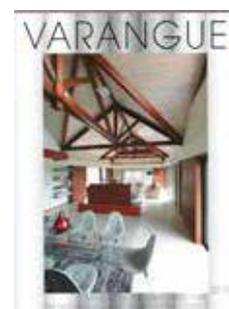
L'APRÈS PAM

Plusieurs mois après le passage du cyclone PAM au Vanuatu, l'archipel se relève. Avec des dégâts estimés à 48 milliards de francs, la facture est pourtant lourde à digérer. Comment rebondir pour le tourisme et l'agriculture, les deux secteurs clés de l'économie de l'archipel ? Quelles répercussions pour les opérateurs calédoniens qui ont tissé des liens d'affaires avec le pays ? La reconstruction peut-elle susciter des opportunités de marchés ? C'est ce que développe le dossier du magazine **Objectif** de septembre. Vous y découvrirez aussi des focus sur la grande distribution, les énergies renouvelables, les croisiéristes et bien d'autres sujets sur la vie économique calédonienne...

Disponible
chez les dépositaires
de presse - 600 F



Vous avez dit architecture calédonienne ?



Ce nouveau numéro de **Varangue**, le magazine de l'architecture en Nouvelle-Calédonie, nous montre, au fil de ses 212 pages, que les architectes calédoniens n'ont rien perdu de leur dynamisme et de leur esprit d'entreprendre. PUD en refonte, levier de défiscalisation en passe d'être prolongé, réflexion sur les normes de construction bien avancée : pour le magazine, un nouvel esprit positif et consensuel souffle dans le secteur de la construction. La parole y est donnée aux architectes, aux promoteurs et investisseurs immobiliers publics et privés. De beaux projets à découvrir...

Disponible chez les dépositaires
de presse - 1000 F

LE COIN DU LIVRE

Very bad buzz

Méthode pour préserver sa réputation sur Internet

La crainte d'un bad buzz sur le web n'est pas l'apanage des grands groupes. PME, commerçants, artistes, élus, associations, ONG, agences de communication... tous sont concernés. Le digital bouscule nos repères et si le silence, la langue de bois, la pression, l'action juridique sont des recettes encore trop souvent utilisées en gestion de crise traditionnelle, elles sont en général contre-productives sur la toile. Comment gérer un bad buzz ? Comment éviter qu'il ne dégénère en crise ? Comment prévenir les mouvements de colère ou d'inquiétude sur Internet ? Autant de questions auxquelles Marie Muzard, spécialiste en communication sensible depuis 15 ans, répond dans cet ouvrage. À l'aide d'une méthode inédite et de nombreux cas, elle révèle les étapes clés de la gestion d'un bad buzz et met en garde contre les

maladresses et les pièges les plus courants qui conduisent tout droit au "very bad buzz".

Un guide méthodologique :

- complet : les étapes à suivre et les règles d'or pour traiter les différentes formes de bad buzz (vague de critiques, déferlement de spams, vidéo parodique...) dans les différents espaces du web (Twitter, Facebook, YouTube, blogosphère...);
- opérationnel : une véritable boîte à outils incluant 3 matrices pour apprécier la gravité d'un bad buzz et savoir quel traitement appliquer ;
- accessible : un style claire et vivant avec une centaine de cas d'écoles.

De Marie Muzard - Éditions Eyrolles
Collection Marketing



4,7 milliards investis dans l'économie calédonienne.



En 2014, l'OPT investissait plus de 4,7 milliards de francs dans le déploiement des réseaux Internet et mobile, l'aménagement des infrastructures et la mise à disposition des services essentiels en matière de télécommunications, de courrier et de services bancaires.

www.opt.nc

 **OPT**
Nouvelle-Calédonie
LE MONDE À PORTÉE DE MAIN



Mutuelle
du Commerce et Divers



La Mutuelle du Commerce vous protège Vous et Votre Famille.

Contrats de Prévoyance

- *Prévoyance Plus*
- *Prévoyance Top*
- *Prévoyance Max*

Pour tout renseignement sur nos différents contrats, contactez :

Paul Mitrail - Tél. : (687) 79 31 47 - pmitrail@mutuelleducommerce.nc
Tatie Kempfer - Tél. : (687) 41 08 11 - tkempfer@mutuelleducommerce.nc

www.mutuelleducommerce.nc