

DOSSIER

Les formations de la CCI : la voie royale vers l'emploi

LA NOUVELLE-CALÉDONIE A DU TALENT

L'horticulture dans la peau !

VIE DE LA CCI

Défiscalisation : cap sur 2025

FONDS ÉLITE

L'ÉPARGNE PERFORMANTE,
EN TOUTE SÉCURITÉ.

BCI Evolution 23/74/34 Photo: Eric Aubry

2 solutions adaptées à vos objectifs

FONDS ÉLITE plus | FONDS ÉLITE revenus

2 placements à terme qui vous permettent de choisir un versement des intérêts in fine ou à échéance régulière, avec la garantie d'un excellent rendement en toute sécurité.

Accessible aux personnes physiques, dès 1 000 000 XPF d'épargne.

+ d'info au **256 990**

coût d'un appel local

► www.bci.nc



Groupe BRED

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

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Sommaire

Les formations de la CCI : la voie royale vers l'emploi ! P24



Actualités

Plan stratégique de développement de la CCI : approuvé ! p4

Vie de la CCI

Défiscalisation : cap sur 2025 p5

Alerte commerces : un outil de prévention et de dissuasion p6

Portrait d'élite

Joël Despujols p8

ZOOM ENTREPRISE

Une application Internet dédiée à l'île des Pins

p10



Actualités

d'entreprises p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent

L'horticulture dans la peau ! p16

Économie

Une taxe sociale pour booster la compétitivité des entreprises p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

Les assiettes du nord ont leur restauration collective p20

Économie numérique

Les applications numériques tissent leur toile p22

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les chantiers verts ont de l'avenir !

p30



Fiche pratique

Racheter une entreprise : comment s'y prendre ? p32-33

Formation

Quand les entreprises servent de support de cours p35

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Rectiligne, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept Couverture: Fred Payet - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 500 exemplaires - Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

L'avenir de la Nouvelle-Calédonie dépend des générations futures. La CCI joue ainsi son rôle dans la formation et l'accompagnement de notre jeunesse afin qu'elle ait toutes les cartes en main pour s'insérer dans le tissu économique et la société en général. C'est ce que met en lumière notre dossier de ce numéro de novembre. Depuis des décennies, la CCI œuvre par le biais de l'École de gestion et de commerce et la CCI Apprentissage au développement d'un vivier de futurs cadres et techniciens. Des structures qui se sont forgé une solide réputation en permettant aux étudiants de décrocher un emploi à la fin de leurs études. Des écoles qui sont reconnues par les entreprises comme étant parfaitement adaptées aux besoins du monde professionnel. Des atouts précieux, surtout en période de tension sur le marché du travail.

Par ailleurs, cette édition du *CCI Info* est riche en informations économiques qui font l'actualité : aide fiscale à l'investissement outre-mer, Alerte commerces. La défense des intérêts des entrepreneurs est une des missions de la CCI, aujourd'hui plus que jamais, alors que nous connaissons une période de turbulences économiques.

Bonne lecture.

INITIATIVE NC : UN BIEN BEL ANNIVERSAIRE !



Le 1^{er} octobre, à l'occasion de son 8^e anniversaire, Initiative Nouvelle-Calédonie a mis à l'honneur les bénévoles de l'association qui contribuent à la réussite de ses missions, et donc à celle des porteurs de projet financés et accompagnés. Depuis sa création en 2006, Initiative NC c'est : 450 projets agréés représentant 770 MF de prêts d'honneur pour un total de 5,3 milliards d'investissements, et près de 950 emplois, 100 projets remboursés, 200 en cours de suivi, un dispositif d'accompagnement des jeunes - Dom Création - qui suit 32 jeunes en province Sud, dont 6 ont démarré leur activité, 5 sont en cours de lancement et 16 toujours dans le circuit. Et, au programme des 2 prochaines années : dynamiser activité et accompagnement, accroître la notoriété de l'association et renforcer les partenariats et le mécénat. L'association vient également de changer de président. En effet, Alain Céleste, qui a dirigé Initiative NC pendant 7 ans, a confié ses missions à André Desplat, qui fut président de la CCI-NC pendant 12 ans.

Initiative NC
47 rue Jean Jaurès
Tél. 24 40 14 / contact@initiative-nc.com / initiative-nc.com

4

Éductour : quand les campings se rencontrent...



Une mission Éductour, financée par la province Sud et mise en œuvre par la CCI, a permis à 10 structures d'hébergement de plein air de différentes zones touristiques de la province Sud, d'échanger sur leur gestion. Encadrés par Eugène Wabete, agent de développement de la Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi, et Christian Tillon, accompagnateur itinérant de la CCI, les 10 participants ont suivi un programme particulièrement dense dans toute la province Sud. Ils ont également rencontré les agents du développement économique de la province Nord, venus spécialement exposer leurs orientations touristiques. Les objectifs attendus étaient bien au rendez-vous : meilleure connaissance de l'offre existante, échanges sur les différentes pratiques, cohésion et intégration des nouvelles structures et projets, sensibilisation aux critères de classement des campings. Et ce, afin de proposer aux touristes encore plus de services !

CCI - Accompagnateurs itinérants secteur tourisme
Tél. 24 31 15 / dce@cci.nc / cci.nc

Plan stratégique de développement de la CCI : approuvé !



Le 15 octobre, les élus de la CCI ont approuvé la feuille de route de la Chambre pour les 4 ans à venir lors de leur assemblée générale. Le Plan stratégique de développement répond aux besoins des acteurs économiques du territoire, tant en termes d'accompagnement et de formation que d'aide au développement et de défense des intérêts des entrepreneurs. 13 projets s'inscrivent ainsi au sein de 5 axes prioritaires issus de la campagne des élections de décembre 2014, d'une enquête menée auprès des ressortissants en février 2015, d'un séminaire qui a réuni les élus et les permanents de la CCI, et de l'étude de faisabilité des projets. Nous vous présenterons ce nouveau PSD dans notre édition du *CCI Info* de décembre.

cci.nc
 [Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie](https://www.facebook.com/CCI-Nouvelle-Calédonie)

Exportations de minerai vers la Chine

Le 14 octobre, le Congrès, réuni en session extraordinaire à la demande du Haut-commissaire de la République pour débattre sur la stratégie de la Nouvelle-Calédonie en matière d'exportations de minerai de nickel, a estimé, à 27 voix contre 25, que le schéma minier n'interdisait pas toute exportation vers d'autres pays que les clients traditionnels. L'aval du congrès concernait l'exportation de minerai dont la teneur en nickel est inférieure à 1,65 % et ce pour une durée de 18 mois. Et, le 27 octobre, le gouvernement a tranché : parmi les 4 demandes d'exportation vers la Chine déposées depuis janvier 2014, seule la société Maï Kouaoua Mines a obtenu satisfaction. Les demandes de La SLN, du groupe Ballande et de la société Montagnat ont été rejetées.

EGC/FSH/QuidNovi : un partenariat gagnant/gagnant

Le Fonds social de l'habitat et l'École de gestion et de commerce sont partenaires depuis 5 ans : l'association d'étudiants EGC Project - qui propose ses services aux entreprises calédoniennes - réalise depuis 2011 des enquêtes de satisfaction auprès des locataires du FSH. Le but, pour le plus ancien bailleur de fonds du territoire : identifier les marges de progression de la satisfaction et du bien-être de ses 2 200 familles locataires. La nouveauté 2015 étant l'arrivée, dans ce partenariat, de QuidNovi - institut d'études et de conseils - qui apporte son expertise dans le domaine des études de marché. Les 20 étudiants de l'EGC impliqués dans cette enquête de satisfaction auront au final interrogé, pour cette édition 2015, 550 foyers du FSH. Pour le FSH et QuidNovi « travailler avec les étudiants de l'EGC qui ont une excellente formation, c'est commencer à intégrer les futurs cadres du territoire ».

EGC
Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc / egc.cci.nc
Association EGC Project
egcproject@yahoo.fr

Défiscalisation : cap sur 2025

Alors qu'un amendement gouvernemental pour proroger l'aide fiscale à l'investissement outre-mer, au moins jusqu'au 31 décembre 2020, va être déposé, les acteurs économiques des COM ne baissent pas les bras. Il s'agit de la première étape d'actions qui visent toujours l'horizon 2025.

Fin octobre, les acteurs économiques de l'ensemble des collectivités d'outre-mer ont à nouveau tiré la sonnette d'alarme dans l'ensemble des COM sur la nécessité de proroger l'aide fiscale à l'investissement outre-mer jusqu'en 2025. Ensemble - CCI-NC et CCISM, MEDEF-NC et MEDEF-PF, CGPME-NC et CGPME-PF, CMA-NC et CANC, AMOS - ils ont signé un courrier adressé aux Présidents du gouvernement, Députés, Sénateurs et Haut-Commissaires des COM du Pacifique. Courrier également envoyé au Président de la République, au Premier Ministre et à la Ministre de l'Outre-mer.

Et, au lendemain d'une conférence de presse qui réunissait Jennifer Seagoe, présidente de la CCI, Daniel Ochida, co-président du Medef, Baptiste Faure, secrétaire général de la CGPME et Stéphane Yoteau, président de l'Association des maîtres d'ouvrage du secteur social, pour évoquer les conséquences « catastrophiques » pour l'économie locale de la fin de l'aide fiscale à l'investissement outre-mer (AFIOM) annoncée pour 2018, la Ministre des Outre-mer annonçait au nom du Gouvernement, par voie de communiqué de presse « une évolution du dispositif de défiscalisation afin de clarifier et de stabiliser le cadre des aides à l'investissement outre-mer au moins jusqu'au 31 décembre 2020. Dans les collectivités à fiscalité propre comme la Nouvelle-Calédonie, la Polynésie française et Wallis-et-Futuna, les mécanismes de défiscalisation classiques seront conservés pour le logement social et l'investissement productif. » Si cette annonce est confirmée, elle offrira une bouffée

d'oxygène à une économie locale morose et ouvrira une porte sur de nouvelles négociations. Car c'est bien le cap de 2025 qui reste dans la ligne de mire des acteurs économiques.

Une avancée

Pour Jennifer Seagoe, qui préconise depuis plus de deux ans, avec l'ensemble des acteurs économiques, le maintien de la défiscalisation, « cette nouvelle est positive. Elle montre que nos nombreuses actions menées à l'Assemblée nationale, au Sénat (...) main dans la main avec les autres COM sur l'importance de maintenir ce dispositif d'aide, ont finalement été entendues. Et en cela, il faut saluer la Ministre. Ce délai supplémentaire va permettre à quelques projets en incubation de se concrétiser. Mais ce n'est qu'une avancée. » La présidente de la CCI annonce d'ores et déjà la poursuite de ce travail de sensibilisation auprès des parlementaires afin d'obtenir une nouvelle prorogation de ce dispositif jusqu'à fin 2025, « ce nouveau sursis annoncé n'offrant pas assez de visibilité pour lancer de grands projets, sachant qu'il faut compter a minima de trois à cinq ans entre la phase d'études et la date effective de mise en service. » Elle avance aussi la tenue d'une table ronde avec les acteurs économiques locaux et insiste sur le fait « d'être force de proposition pour préparer l'après-défiscalisation », évoquant la piste « de dispositifs particuliers pour chaque secteur. »

Rester attentif

Sur le plan social, cet ajournement « n'offre toujours pas une visibilité suffisante pour l'exécu-

tion de grands chantiers nécessitant une dizaine d'années. En ce qui nous concerne, c'est le cas de deux projets de logements sociaux prévus, l'un entre Dumbéa et Auteuil, l'autre à Koné, dont la ligne d'horizon dépasse 2020, estime Stéphane Yoteau. C'est simple. Aujourd'hui nous sommes capables de fournir a minima 600 logements par an. C'est 15 milliards F de chiffre insufflés dans le BTP chaque année. Ce qui représente près de 4 milliards F de défiscalisation. Sans cette aide, nous perdons un tiers de notre financement et l'équivalent en fonds propres. Sans cette aide, il n'y a plus de logement social. »

« Ce dispositif nous est indispensable en raison de nos spécificités. En Nouvelle-Calédonie, les investissements productifs pour offrir une production de qualité sont démesurés compte-tenu de l'étroitesse de notre marché », insiste Baptiste Faure citant l'exemple d'une entreprise de fabrication de yaourts qui a dû mettre sa chaîne de production aux normes, en 2011. « Celle-ci a bénéficié de près de 28 % de défiscalisation. Sans cette aide, cela aurait été impossible. »

Daniel Ochida évoque quant à lui la satisfaction de constater que « les spécificités des COM ont été prises en compte », mais il se montre prudent. « Il reste encore à passer l'épreuve des parlementaires et voir si les nouvelles dispositions proposées seront compatibles avec les délais d'agrément et de réalisation des projets et, de fait, applicables. »



De gauche à droite : Stéphane Yoteau, Jennifer Seagoe, Daniel Ochida et Baptiste Faure réunis en conférence de presse.

UNE SEULE AIDE POUR LES COM

Contrairement aux DOM qui bénéficient d'une large fourchette d'aides nationales et européennes, telles que le crédit d'impôt, le LBU, la TVA positive et le PTZ (en période d'expérimentation), les 3 COM disposent uniquement de l'aide fiscale à l'investissement outre-mer (AFIOM). Avec le FED, c'est l'unique levier de développement qui leur est accordé, à ce jour. Elle représente 0,1 % du budget global de la France.

Alerte commerces : un outil de prévention et de dissuasion

Le dispositif Alerte commerces, mis en place pour augmenter la prévention et la dissuasion des actes de délinquance et d'incivisme dont sont victimes les commerçants, est étendu à de nouveaux quartiers de Nouméa. À la plus grande satisfaction des différents acteurs qui travaillent à la redynamisation et la sécurisation de la ville de Nouméa.

Déployé début 2014 sur six zones de Nouméa - quatre en centre-ville, une au quartier Latin et une sixième Vallée du Tir - avec au total 400 commerces adhérents au dispositif, Alerte commerces a largement répondu aux attentes des commerçants. En effet, afin d'évaluer la satisfaction des adhérents, une enquête a été réalisée auprès d'un échantillon de commerçants : 90 % d'entre eux y sont favorables, dont 78 % le jugent indispensable. Face à ce résultat, un protocole a été signé le 12 octobre entre les différents partenaires du dispositif* qui reconduit Alerte commerces et l'étend à six nouveaux quartiers : Faubourg Blanchot, Anse Vata, Baie des Citrons, Rivière Salée, PK6 et PK7.

Alerte commerces : un dispositif pertinent !

Romain Paireau a été nommé le 1^{er} septembre directeur de la 7^e Police municipale de France : celle de Nouméa. Rencontre.

Quel regard portez-vous sur le dispositif Alerte commerces ?

Romain Paireau : Il a fait ses preuves en Métropole et son adoption à Nouméa me paraît particulièrement pertinente. C'est un maillon de plus dans la couverture prévention / dissuasion.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Le nombre d'interventions des équipes de la Police est particulièrement impressionnant le week-end. Ainsi, les 3 et 4 octobre, il y en a eu 174 ! L'objectif à atteindre selon Romain Paireau « donner une réponse rapide systématique adaptée à chaque doléance avec cependant une priorité : la sécurité aux personnes ».



Romain Paireau (debout à gauche), directeur de la Police municipale de la ville de Nouméa, aux côtés des opérateurs de vidéo protection.

En renforçant la sécurité passive, Alerte commerces contribue à insécuriser les délinquants, tout comme la vidéo protection et les patrouilles policières pédestres. Nous avons par ailleurs rencontré les partenaires du dispositif afin de leur présenter les actions des Polices nationale et municipale. Et nous communiquons auprès des commerçants afin qu'ils mettent en place des mesures élémentaires de sûreté avec toujours le même objectif : inverser le ratio avantages/risques pour les délinquants.

Quelles ont été les mesures prises pour répondre aux inquiétudes tant des habitants de Nouméa que des commerçants ?

Il y a eu une intensification de la présence policière sur les plages horaires sensibles, particulièrement les mercredis après-midi, les nuits du week-end. Nous travaillons en étroite collaboration avec la Police nationale afin de quadriller plus densément le centre-ville avec des patrouilles pédestres. Bien sûr, nos mesures varient selon le climat social enregistré par les policiers et la nature des manifestations organisées en centre-ville.

Qu'en est-il de la vidéo protection ?

D'ici la fin d'année nous allons intensifier le maillage afin de couvrir intégralement le quartier Chinois, la rue de la République, le quartier Latin et d'autres secteurs sensibles comme celui des Portes de fer. 24h/24 et 7j/7, 2 opérateurs de vidéo protection et un policier sont derrière les écrans. Et j'insiste sur la cohérence de la couverture géographique et la répartition des missions entre la Police nationale et la Police municipale qui travaillent ensemble dans un centre mutualisé. L'objectif étant de réduire les délais d'intervention et d'occuper le terrain.

(*) Haut-Commissariat de la République en charge de la police nationale, la ville de Nouméa en charge de la Police municipale, le syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie et l'association Nouméa Centre Ville en charge de la promotion du dispositif et de l'information auprès des commerces, et la CCI-NC à l'origine de la proposition du dispositif, chargée de son adaptation, de son pilotage et de son évaluation.

En savoir plus sur le dispositif

Alerte commerces :
CCI - Tél. 24 42 89
alertecommerces@cci.nc
cci.nc

UN NOUVEL ÉLAN À VOTRE CARRIÈRE



MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

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



ESSEC
BUSINESS SCHOOL

FORMATION CERTIFIANTE
NIVEAU II (BAC+4)

8 MODULES
DE 5 JOURS

Compatible avec votre
activité professionnelle

DEVENIR

En partenariat avec :

cci
@ NOUVELLE-CALÉDONIE

Xavier MOULIES
essec@mls.nc - 78 05 18

Joël Despujols, un homme de convictions

C'est la passion de la culture maraîchère alliée à une véritable âme de chercheur qui ont été le fil rouge de la carrière professionnelle de Joël Despujols. Un parcours riche qui lui a permis de renforcer son approche environnementale et son désir d'appliquer ses convictions sur le terrain.

En choisissant la voie d'un BTA horticole puis celle d'un BTS en culture maraîchère sous serre, Joël Despujols renoue avec une histoire familiale qui plonge ses racines dans le monde agricole, en Dordogne. Après son diplôme, il est rapidement recruté par le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes qui souhaite créer une station de recherche dans la région lyonnaise. C'est alors le début d'une véritable passion pour la recherche qui le conduira pendant 15 ans, en tant que directeur adjoint de la station, à en faire le centre de référence en Métropole et la première station en culture biologique. « *En découvrant le milieu de la recherche scientifique avec l'INRA, j'ai eu envie de reprendre mes études. Trouver de nouveaux procédés, cogiter, innover, cela a toujours été mon carburant !* » Le dépôt d'un brevet lui permet de faire financer ses études d'ingénieur horticole en alternance, spécialisé en nutrition des végétaux. « *Un échange gagnant/gagnant avec la station, pour qui je suis devenu un référent en France sur la nutrition azotée des salades !* »

Un brevet qui l'emmènera jusque dans le Pacifique !

Le dépôt d'un 2^e brevet sur un système de débâchage intégral des serres en région cyclonique, et la parution de divers articles, le conduisent à être sollicité sur divers continents pour des missions d'expertise. « *Ce brevet fut le signal d'un nouveau départ : en 1997 nous avons décidé de venir en famille nous installer en Nouvelle-Calédonie. Il faut dire que mon frère, patron de La Niçoise, était déjà sur le territoire. Un attrait de plus !* » Commence alors l'aventure Agri Logic Systèmes, entreprise spécialisée en étude de projets de production agricole, aide au montage et conception/fourniture de matériel pour le maraîchage. « *Je suis devenu le spécialiste de la culture hors sol en Nouvelle-Calédonie. Aujourd'hui, entre 60 et 70 % des cultures hors sol du territoire ont été conçues et construites par Agri Logic Systèmes.* » Une véritable reconnaissance pour ses talents d'ingénieur toujours à la recherche d'innovation ! Pour preuve, il vient de mettre au point le recyclage écologique intégral des rejets de solutions nutritives utilisées en culture hors sol. « *Mon objectif ? Offrir aux professionnels des outils leur permettant de produire proprement des légumes de qualité.* »

L'aventure Ocewood

C'est chez Oceplast (plasturgiste), son fabricant de gouttières hydroponiques en

Vendée, que Joël Despujols découvre, en 2010, leur gamme Ocewood de produits pour l'aménagement extérieur, deck et clôtures en composite (mélange de PVC issu du recyclage et de fibres de bois recyclées). « *J'ai été séduit par l'esthétisme et l'esprit novateur de sa conception, et après une étude de marché réalisée par mon fils Tony, nous avons démarré une nouvelle activité pour distribuer Ocewood.* » Joël Despujols est donc depuis 5 ans le représentant d'Ocewood dans le Pacifique avec en projet une réflexion autour du développement de ce type de produit dans la région...

Un engagement citoyen

Tout au long de ces années, Joël Despujols a enseigné tant à la Chambre d'agriculture, qu'à l'Université ou encore à l'IFAP avec le désir de transmettre des schémas de production agricole raisonnés et durables. Autre sujet de réflexion : l'export. Un thème qui le touche de près, lui qui a commencé à exporter ses serres en Nouvelle-Zélande et compte bien ne pas s'arrêter là... Autant de problématiques que cet homme engagé et passionné souhaite défendre au sein de la CCI. « *Après 18 ans d'entrepreneuriat sur le caillou, je me rends compte que j'ai des choses à apporter, des idées à défendre. Je veux être le relais d'autres chefs d'entreprises, de ceux qui sont parfois isolés et qui ont besoin d'une voix pour être entendus.* »



© Niko Vincent

JOËL DESPUJOLS,
53 ANS

- Directeur d'Agri Logic Systèmes, distributeur d'Ocewood
- Représentant du secteur services
- Membre des commissions : Appel d'offres Développement durable

Améliorer votre Maintenance ou votre S.A.V.



Des logiciels de gestion de la maintenance adaptés à votre secteur d'activité :

- Industrie
- Environnement
- Santé
- Agroalimentaire

- Hôtellerie
- Transport & logistique
- Mines, Carrières
- Hydrocarbures

- Tertiaire
- Travaux Publics
- Infrastructures de transport
- Service après-vente



Investir dans un logiciel de GMAO ou de SAV vous permettra :

- **Améliorer** votre gestion et réduire vos coûts (main-d'œuvre, pièces détachées, etc.)
- **Améliorer** la satisfaction de vos clients internes ou de vos clients externes (tout le personnel interne ou vos clients sous contrats, ...)
- **Optimiser vos achats** (stock pièces de rechange, sous-traitance)
- **Améliorer** la fiabilité et la disponibilité de vos équipements et prolonger leur durée de vie
- **Assurer** la traçabilité des équipements pour répondre aux contraintes réglementaires
- **Gagner en performance**, avec une solution web mobile (tablette, smartphone)

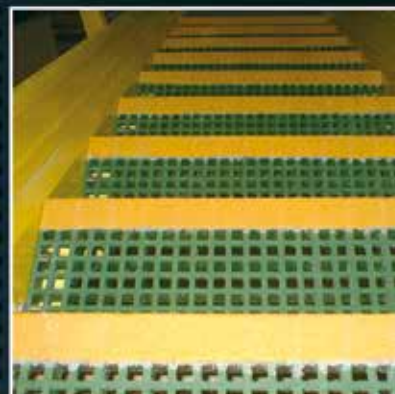
Plus d'info sur www.gmao.com

par téléphone **27.41.42**

mail : idsft@idsft.nc

CP COMPOSITES

CAILLEBOTIS ET PROFILES POLYESTER

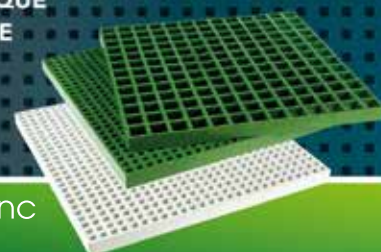


SOLUTION ANTICORROSION - RESISTANCE MECANIQUE
ISOLANT ELECTRIQUE, THERMIQUE ET PHONIQUE
LEGERETE ET FACILITE DE MONTAGE



UN CONCEPT INNOVANT

Tél. 46 64 69 / 79 61 32 ■ contact@cpcomposites.nc
Zone d'activité Panda - Dumbéa sur Mer



Une application Internet dédiée à l'île des Pins

Après avoir équipé les bungalows du gîte Nataïwatch de tablettes numériques, le gérant Nicolas Zerathe a lancé l'application « île des Pins » sur Apple Store et Google Play avec Alexandre Guy, ingénieur en informatique chez Euronode. Téléchargeable gratuitement, ce guide multimédia recense tous les hébergements, les activités et les commerces de l'île.

Au gîte Nataïwatch, à l'île des Pins, l'accueil n'est pas un vain mot. Dans ce havre de paix qui abrite treize bungalows d'une capacité de cinquante lits auxquels s'ajoute un espace camping d'une vingtaine de places, tradition et modernité cohabitent dans une parfaite harmonie. Car Nicolas Zerathe, le gérant depuis treize ans, est un homme averti. À défaut d'être pourvu de télévision, tous les bungalows sont équipés d'un iPad depuis trois ans afin de fournir à la clientèle un accès multimédia 24/24 via le Wi-Fi. Un pari osé, à l'époque, qui a nécessité plus de six mois de tests. « *Ma plus grande crainte, c'était que la connexion ne fonctionne pas tout le temps* », se remémore le gérant. Aujourd'hui, entre 40 à 50 appareils (tablettes et smartphones) sont régulièrement connectés, « *si l'on compte les tribus situées à proximité* », grâce à l'installation de deux lignes à haut débit. « *Les visiteurs sont agréablement surpris de voir qu'il y a Internet. Ils ont beau être en vacances, ça leur permet de consulter leurs mails, d'envoyer des photos, de regarder des films en streaming...* » Les tablettes, montées sur une branche articulée comme il en existe pour les téléviseurs, ne sont accessibles qu'à l'intérieur des bungalows dans des cadres verrouillés « *non par peur du vol, mais de la casse* ».

Deux ans de réflexion et de travail

L'histoire aurait pu s'arrêter là. Mais c'était sans compter sur l'acuité de Nicolas Zerathe qui se met alors en tête de lancer une application dédiée à l'île des Pins, une sorte de vitrine de tout ce qu'on peut y faire, y voir, où dormir, où manger... C'est en tenant la réception le week-end que l'idée fait son chemin, « *à force de répondre aux innombrables questions d'une clientèle un peu perdue face à l'absence d'un Office du tourisme sur*



l'île ». Au point d'embaucher un mi-temps supplémentaire pour renforcer l'équipe. Ça tombe bien, Nicolas Zerathe compte parmi ses amis Alexandre Guy, ingénieur informatique chez Euronode, une société implantée à Toulouse, qui passe cinq mois de l'année sur le territoire pour animer des formations et... développer des applications. La réflexion s'engage il y a deux ans. « *Notre première idée était de créer et de faire tourner une appli en interne sur nos tablettes, à l'usage de nos clients. Mais très vite, on s'est mis d'accord sur le lancement d'une application accessible à tous* », souligne Nicolas Zerathe.

Une vitrine de l'île

Disponible sous iOS depuis décembre 2014, sur Apple Store, et sous Android sur Googleplay depuis février 2015, « *ce qui a nécessité des mises en forme et des outils différents* », cette application est téléchargeable gratuitement et disponible en trois langues : français, anglais et japonais. S'il faut bien évidemment être connecté pour la télécharger, elle est ensuite accessible sans connexion, « *c'est même tout son intérêt* ». Fort d'une cinquantaine de fiches descriptives, photos à l'appui, ce guide multimédia condense toutes les informations utiles pour organiser son séjour sur l'île. On y trouve notamment une présentation (géographie, histoire, le peuple kunié, us et coutumes...), les activités proposées regroupées par thèmes (mer, terre, visites culturelles...), une liste des hébergements et des commerces ainsi que leurs coordonnées et les horaires d'ouvertures. Et, cerise sur le gâteau, si vous êtes connecté via la 3G ou la 4G, un système de géolocalisation vous situe et vous indique tout ce qui se trouve à proximité.

L'application continue d'évoluer. Une nouvelle version sur Apple Store est sortie en août et Nicolas Zerathe annonce une nouvelle mouture sous Android d'ici la fin de l'année.

Contact :

Gîte Nataïwatch
Baie de Kanumera, île des Pins
Tél. : 67 46 11
www.nataiwatch.com

ROBUSTESSE - FIABILITE - PERFORMANCE

ISUZU OFFRES PROS



ISUZU TRUCK 3,5T

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

3 995 000 FHTCI*

NOUVEAU ISUZU D-MAX DISPONIBLE EN SIMPLE OU DOUBLE CABINE

AU PRIX DE

2 795 000 FHTCI*

ISUZU TRUCK 8T

AU PRIX EXCEPTIONNEL DE

5 795 000 FHTCI*



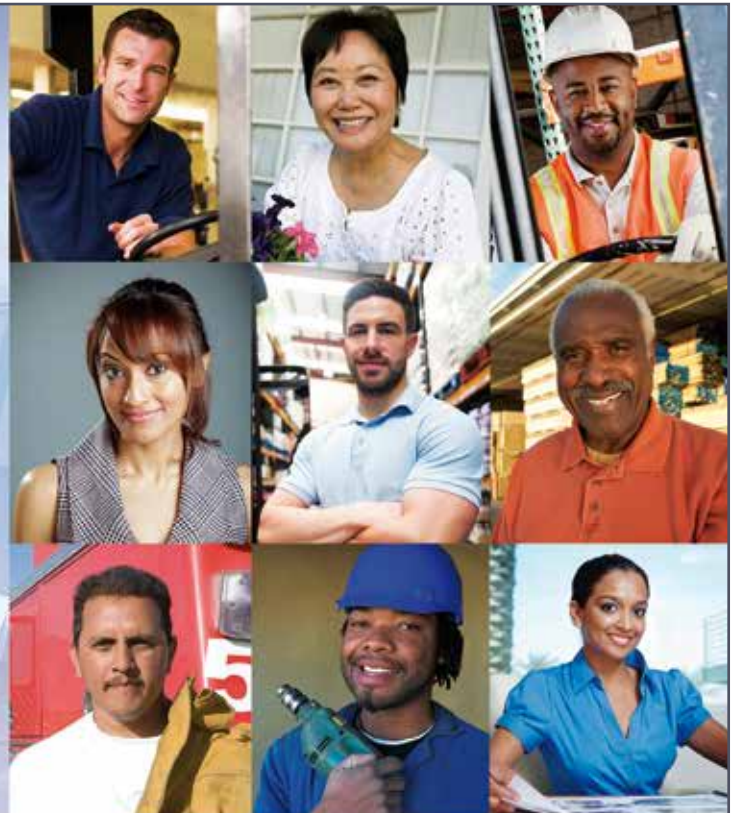
MENARD
AUTOMOBILES-cfaogroup.com

ISUZU PRO Jérôme Cervilla au 72 01 72

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

Office Plus équipe vos bureaux.

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



OFFICE
Plus

www.officeplus.nc



On the road again... mais en voiture électrique !

Grâce à Jean-Pierre Achilli de On the road again, la mythique Mini Moke fait son grand retour sur le territoire sous le nom de Nosmoke et dans une version 100 % électrique qui ne manque pas d'atouts : écologique, économique (100 km pour 300 francs, qui dit mieux ?), de 2 à 4 places selon la puissance. Elle est disponible sur commande - pour les conducteurs dès 16 ans - à partir de 1 395 000 F. Le showroom présente aussi un autre modèle de voiture électrique, la T-King, voiturette 2 places qui se conduit à partir de 15 ou 16 ans selon la puissance, à partir de 1 446 000 F. Un modèle qui possède autant d'options qu'une voiture à moteur thermique ! Nosmoke et T-King ont une garantie pièces et main d'œuvre de 2 ans et sont disponibles en 2 versions : équipées de batteries gel plomb d'une autonomie de 100 km, ou de batteries lithium d'une autonomie de 130 km. Les batteries sont rechargeables sur secteur avec un temps de charge qui varie de 4h à 8h selon le type choisi. « C'est l'avenir, assure Jean-Pierre Achilli, plus de pollution, plus d'entretien, ces deux modèles, qui possèdent une structure monocoque tout acier, sont idéales pour les citadins. »

On the road again
41 rue Paul Boissery - Ouémo - Tél. 26 60 60 / 81 11 59
nosmoke



Toujours plus de services pour les clients de Lagoon

Le rendez-vous presse du 1^{er} octobre organisé par Lagoon a été l'occasion pour le 1^{er} fournisseur d'accès à Internet calédonien de présenter un bilan du 1^{er} semestre 2015 riche en innovation : nouveau revendeur Mobilis dans ses boutiques depuis 6 mois et déjà dans le peloton de tête des distributeurs, lancement d'une application mobile pour les abonnés, contrôle parental offert aux abonnés afin de répondre aux enjeux des dangers de la navigation sur le web. L'équipe de Lagoon a également annoncé les perspectives d'évolution pour 2016, placées sous le signe du service client : dématérialisation (moins de papier), renforcement de son centre de relation clients pour une meilleure réactivité, rendre le très haut débit (en cours de déploiement par l'OPT) accessible à ses clients. Ce qui permettra à Lagoon d'envisager à court terme une offre de télévision enrichie sur Internet afin de répondre à un nouveau mode de consommation « la télévision quand je veux ! ». L'innovation n'est pas un vain mot !

Lagoon - Tél. 28 88 88 / contact@lagoon.nc / lagoon.nc

La Nouvelle-Calédonie entre dans l'ère du très haut débit !



2015 : année du lancement du très haut débit pour l'OPT sur Kaméré, le 1^{er} quartier pilote, avec ses 50 clients-testeurs qui sont, à l'heure où nous imprimons, en cours de raccordement. Le déploiement de la fibre optique dans chaque foyer et chaque entreprise à l'horizon 2022 permettra de bénéficier d'un très haut débit non altéré par la distance, contrairement au cuivre qui était alors utilisé pour la technologie ADSL. À la clé pour les entreprises : une meilleure productivité et l'amélioration de vie des salariés. Un chantier de grande ampleur pour les années à venir qui a fait et fera l'objet de plusieurs appels d'offres en fonction des zones géographiques et des types de travaux (génie civil, tirage de fibres optiques, raccordement dans les logements et dans les entreprises). Deux marchés ont déjà été attribués en 2015 pour un montant maximum de 3,8 milliards de francs.

Aircalin fait peau neuve sur le web

« Il était nécessaire de faire évoluer notre site Internet pour proposer à nos clients un outil à la fois plus complet, plus facile d'utilisation mais aussi plus performant » annonce Didier Tappero, directeur général d'Aircalin. Réservation et achat simplifiés, nouveaux services - telle la location de voiture - et également, afin de jouer un rôle d'ambassadeur du territoire auprès des voyageurs d'où qu'ils viennent, le site propose une découverte de la Nouvelle-Calédonie à travers photos et articles, et une immersion dans la destination choisie hors territoire. Objectif : être visible depuis 13 marchés internationaux et tout particulièrement depuis les marchés cibles que sont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Europe (dont la France) et le Japon. Design moderne, utilisation intuitive, site responsive (le contenu s'adapte au support numérique), 3 choix de langue (anglais, français et bientôt japonais) : aircalin.com propose aux internautes une belle invitation au voyage...



NCIS : les professionnels de l'informatique

Diplômés de la 1^{ère} session du BTS informatique du Lycée du Grand Nouméa et forts d'une expérience professionnelle de 5 ans en entreprise, Luc Leseigneur et Nicolas Delrieu créent leur propre entreprise en 2010 : NCIS, pour Nouvelle-Calédonie informatique système – un clin d'œil aux agents spéciaux de la série américaine ! Leur offre de services : réparation de tous supports numériques pour particuliers et professionnels, maintenance des services informatiques pour PME/PMI et grandes entreprises sur tout le territoire, et également développement de logiciels sur mesure (quel que soit le métier concerné). Ce duo dynamique et novateur a créé un logiciel de gestion commerciale (LGC) 100% calédonien en phase avec la révolution numérique : une application en ligne à laquelle le client peut accéder quand il veut et où qu'il se trouve dans le monde ! Commerçants, industriels, sociétés de services, BTP, de nombreuses entreprises l'ont choisi pour sa modernité. Dans un secteur particulièrement concurrentiel, NCIS a trouvé sa place en offrant à ses clients de la disponibilité, de l'écoute, de la réactivité et de l'innovation ! Pour essayer l'application LGC : lgc.ncis.nc/lgc (login et mot de passe : demo)

NCIS – Tél. 76 44 17 / contact@ncis.nc / ncis.nc



Une nouvelle franchise Quiksilver à Nouméa



Frédéric Morin, sportif sponsorisé par Quiksilver - champion de windsurf classé parmi les 35 premiers mondiaux - est ravi : il ouvre enfin sa franchise après plusieurs années d'attente. Et quelle boutique ! Seulement 25 boutiques Quiksilver présentes dans le monde sont « chartées » selon le nouveau design du groupe, et la sienne en fait partie. Le directeur marketing de la maison mère est d'ailleurs venu valider 3 nouvelles boutiques dans le Pacifique : celle de Frédéric et 2 autres en Australie. Située au 154 route de l'Anse Vata, le magasin présente les 3 marques du groupe Quiksilver : Roxy, DC Shoes et la marque éponyme. Femmes, enfants, bébés et hommes y trouveront les vêtements sportswear, casual ou chic, et les accessoires qui ont tant de succès auprès d'un public très large. Pour la petite histoire, Frédéric nous explique que « les vêtements ont été développés à l'origine par des surfers pour des surfers, mais aujourd'hui 65 % des ventes ne leur sont plus destinées ! ». Une belle boutique à découvrir !

Quiksilver – 154 route de l'Anse Vata – Tél. 28 54 12
[Quiksilver Anse Vata](https://www.facebook.com/QuiksilverAnseVata)

Votre entreprise est-elle présente sur jeco ?



Le site jeco.nc, créé par la CCI afin de promouvoir et dynamiser les entreprises calédoniennes, permet aux ressortissants* de la CCI de créer leur page internet gratuitement et d'être présents sur un site qui, en 2014, a enregistré 177 396 visiteurs uniques ! Ainsi, jeco.nc offre aux internautes la possibilité de découvrir les activités de chacune des entreprises référencées et de les contacter directement par mail. Un outil numérique supplémentaire qui valorise une entreprise, un commerce, une activité de service. Vous êtes ressortis-

sant de la CCI ? Alors n'hésitez plus et créez votre vitrine en ligne : un espace personnel gratuit dédié à votre activité avec des renseignements sur vos produits, vos services, vos horaires d'ouverture, un lien vers votre site web, votre géolocalisation et plus de 20 photos !

C'est simple et rapide : connectez-vous au site, cliquez sur jeco.Pro, cliquez sur « Inscrivez-vous » et laissez-vous guider.

Vous pouvez ensuite actualiser ou mettre à jour votre vitrine autant de fois que vous

le désirez en toute autonomie, proposer vos offres promotionnelles et pourquoi pas, être sélectionné pour paraître dans la newsletter Jeco.

Jeco.nc bénéficie d'un excellent référencement et d'un moteur de recherche performant. Nouveauté : des espaces publicitaires sont désormais

commercialisés afin de vous permettre d'accroître votre visibilité sur jeco.nc

(* Les entreprises inscrites au Registre de commerce et des sociétés

Sur simple demande, un conseiller peut vous apporter gratuitement son assistance : contacter le 24 40 24 jeco@cci.nc



✚ Air project : des données toujours plus précises



C'est en 2011 que Florian Farcy et Rudolph Chichemanian créent Air project. Leur savoir faire ? La réalisation d'imagerie aérienne très haute définition, le retraitement des images et l'exploitation des données : modèle numérique de terrain en 3D, relevés topographiques, vidéos, photographies. Ces experts de la prise de vue aérienne et de son traitement possèdent un parc de 4 drones exploités en fonction des missions. Le tout dernier, eBee RTK, est muni d'un nouveau système GPS qui fournit des fichiers d'une précision étonnante (5 cm x,y,z). Leurs principaux clients (sociétés minières, aménageurs et bailleurs sociaux...) bénéficient d'une équipe de professionnels chevronnés disposant des diplômes de pilotage ad hoc et des autorisations de vol de l'Aviation civile, et pourvue d'un matériel à la pointe de la technologie. Bien d'autres secteurs d'activité pourraient être intéressés par des données terrain de cette précision : architectes, professionnels du BTP et autres industries hors mines.

✚ Air project - Tél. 84 53 89 / 76 01 12
info@airproject.nc / airproject.nc

✚ Un anniversaire en beauté et en musique pour Le Méridien Nouméa



C'est avec une Summer soirée animée par le groupe français de Bossa Nova, Nouvelle Vague, le 4 octobre dernier, que le Méridien Nouméa a fêté plusieurs événements : son 20^e anniversaire, la spectaculaire rénovation de l'hôtel - pour un budget de 2,6 milliards de francs - et l'arrivée tant attendue de l'été ! Cette soirée qui a réuni 350 personnes est la première d'une série de rendez-vous LM Summer soirées qui seront proposés tout au long de l'été par l'hôtel. Farniente, convivialité, dégustation et musique dans un cadre majestueux : Le Méridien Nouméa offre à ses clients et aux Calédoniens un été irrésistible !

✚ Pour en savoir plus sur le programme et les dates des prochaines soirées, rendez-vous sur lemeridiennoumea.com

ÂBORO MET EN LUMIÈRE LA RÉUSSITE PROFESSIONNELLE DES SALARIÉS



Les salariés n'avaient encore aucun prix pour récompenser leur réussite professionnelle. Un manque aujourd'hui comblé par Âboro, qui, à l'occasion de ses 20 ans d'activité sur le territoire, a lancé le top départ du Prix de la réussite Âboro, le 21

octobre, lors d'une conférence de presse. Peuvent participer au concours les salariés, autodidactes ou diplômés, qui « ont suivi un parcours d'excellence, souvent original, jamais formaté, qui ont su saisir les opportunités, évoluer, se former, apprendre et surtout travailler pour leur développement et celui de leur entreprise ». Ils peuvent concourir par eux-mêmes ou leur candidature peut être présentée par leur N+1.

✚ Pour en savoir plus sur ce concours et télécharger le dossier de candidature - à renvoyer au plus tard le 22 février 2016 - rendez-vous sur le site aboro.nc (rubrique Actualité emploi) ou sur facebook Aborocalédonie et consulting ou appeler le 28 92 34.

✚ Hit the beach ! : l'esprit beach wear !

Ouverte en 2010 sur l'un des plus beaux spots de Nouméa, face à l'Anse Vata, la boutique Hit the beach a été entièrement réaménagée il y a quelques mois avec un nouveau mobilier à l'esprit surf wear. Un design métal/bois qui dynamise cette boutique spécialisée dans le prêt-à-porter made in Australie et US. Produits conçus pour les riders (jet ski, wake board) avec la marque Jet Pilot, mode radicale et sexy avec Metal Mulisha, l'incontournable Unit pour les fans de moto, moto cross, BMX : Hit the beach propose aux femmes, hommes, enfants et dorénavant bébés, un grand choix de vêtements. Sans oublier les nombreux accessoires pour la mer - bouées tractées, gilets pour wake et jet, lunettes polarisées flottantes pour riders maladroits... - et pour la terre !

✚ Hit the beach ! 59, promenade Roger Laroque
Tél. 27 88 71

 Hit the beach



Aircalin PLAYER



Pour profiter des divertissements à la demande sur vos tablettes ou smartphones, téléchargez l'application Aircalin Player

Films, séries TV, courts-métrages, musiques, espace Kids...

Pensez à configurer vos appareils avant votre vol en vous rendant sur aircalin.com



Aircalin

Nouvelle-Calédonie

Vivez une nouvelle expérience de divertissements à bord de nos vols régionaux !



aircalin.com |

DES PROS AU SERVICE DES PROS NOS VÉHICULES UTILITAIRES



— PARTENAIRE OFFICIEL DES CAGOUS —

CITROËN BERLINGO



Jusqu'à 890 Kg
CHARGE UTILE



Jusqu'à 4,1m³
VOLUME UTILE



Jusqu'à 1,25m
HAUTEUR UTILE



Jusqu'à 3,25m
LONGUEUR UTILE

+ LES POINTS FORTS

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

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

www.citroen.nc

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Tél. : 41 40 70

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

L'horticulture dans la peau !

Parti étudier en Métropole, c'est en Nouvelle-Calédonie que Jean-Philippe Bougault a choisi de faire carrière. Il emploie aujourd'hui 15 personnes et dirige deux entreprises : Botanea, spécialisée dans l'entretien et l'aménagement de jardins, et Botanea pépinière.



Fin 2014, Jean-Philippe Bougault a racheté un terrain non loin de sa pépinière où il a prolongé la zone de production.

Jean-Philippe Bougault ne s'en cache pas. C'est un job d'été dans une pépinière de la place qui a décidé de son avenir professionnel. Le jeune homme, qui vient de rater son bac S, s'y découvre une passion pour l'horticulture. Au point que ses parents l'envoient en Métropole pour y repasser son examen et suivre un BTS horticole. Mais il a 18 ans, le mal

du pays et n'obtient pas le fameux sésame. Son salut, il le doit au directeur adjoint d'une école où il a postulé, qui l'oriente vers un bac pro. Un « retour en arrière » salvateur puisqu'il marque le début d'une belle aventure. Après deux ans d'études, émaillées de stages, le jeune homme poursuit avec un BTS qu'il obtient avec mention. « C'est à ce moment qu'on m'a proposé un emploi comme responsable de production », se souvient-il. Mais, après quatre ans passés loin des siens, il décide de rentrer chez lui. Il est recruté à la pépinière de la Tamoa en tant que responsable de production où il s'occupe de différents secteurs : gazon, arbres et palmiers en pleine terre, jeunes plants/potées fleuries et hors sol. En moins de deux ans, il se retrouve avec une quinzaine de personnes sous ses ordres.

Une ascension rapide

L'idée germe de créer sa propre pépinière « mais sans argent ni terrain, difficile d'y arriver ». Avec les quelques sous qu'il a en poche, il prend une patente dans l'aménagement d'espaces verts, en 2005, dessinant les prémices d'un bel avenir professionnel. « J'ai commencé à travailler en sous-traitance pour des paysagistes et, au bout de six mois, j'ai décidé de monter une équipe et de prendre deux personnes avec moi. » Sa clientèle se compose de particuliers et d'institutions. En 2007, son ascension s'accélère : il décroche un

appel d'offres pour l'entretien des jardins du Méridien et du Casino et recrute 4 personnes. Cette même année, Jean-Philippe Bougault passe en SARL. Et deux ans plus tard, il réalise son rêve en créant sa pépinière sur un terrain de 30 ares à Dumbéa. Là, il met en pratique ce qu'il a appris et embauche un jeune qui sort du Centre de formation professionnelle et de promotion agricoles, devenu depuis le responsable de production. Il est alors à la tête de deux entreprises, Botanea, spécialisée dans l'entretien et l'aménagement de jardins et Botanea pépinière. Il crée aussi un site de vente en ligne avec paiement à la livraison.

1 000 variétés de plantes

Il fournit les paysagistes et les jardinerie et infiltre les grandes surfaces et les magasins de bricolage avec des plantes aromatiques vendues en pots. Parmi sa clientèle, des particuliers, les collectivités, les jardinerie, les grandes surfaces, des professionnels du paysage et du bâtiment. Preuve de sa réussite, il a quadruplé sa production en 2015 et produit entre 150 000 à 200 000 plantes à l'année. « Comparée à une pépinière de Métropole, Botanea est de taille moyenne mais elle fait partie des trois plus grosses structures en Nouvelle-Calédonie », dit-il en toute modestie. Conscient que la modernité est un facteur de réussite et soucieux de se calquer sur le schéma d'une pépinière européenne, Jean-Philippe Bougault a investi dans une rempo-teuse qui lui permettra de « sortir 1500 à 2000 plantes à l'heure ». Passionné et investi, cet entrepreneur bénit sa décision d'être revenu au pays où il a pu mettre ses compétences « au service d'une activité en devenir, tant dans les techniques que dans les processus de production ». Son prochain challenge ? Proposer de nouvelles variétés de plantes chaque année.



+ d'info au 256 990

coût d'un appel local

► www.bci.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Contact :

Botanea pépinière
137, rue du Carigou, Dumbéa
Tél. : 41 13 30
www.botanea.nc



GFC S.A.R.L.
Fondations - Confortement de talus

77 28 90 - 75 44 25

e-mail : admin@forages.nc

Une taxe sociale pour booster la compétitivité des entreprises

Alors que les travaux se poursuivent entre le gouvernement et les partenaires sociaux sur le projet de la taxe générale à la consommation (TGC) applicable au 1^{er} juillet 2016, l'Union des Hôtels de Nouvelle-Calédonie, présidée par Jean Rambaud, avance l'idée d'une TVA sociale visant à réduire le coût du travail et, de fait, doper la compétitivité des entreprises. Les explications de Yannick Gloux Bauchet, élu de la CCI, représentant du secteur tourisme, et membre de l'UHNC.



18

Vous évoquez la piste d'une « TVA sociale » comme un levier à la compétitivité des entreprises. Qu'en est-il exactement ?

L'idée portée par l'UHNC est de profiter de cette refonte de la fiscalité indirecte pour y inclure une « TVA sociale ». L'un des principaux freins actuels à l'essor des entreprises sont les charges sociales qui non seulement pèsent très lourd dans leur balance mais impactent directement les emplois. L'objectif serait de réduire leur coût du travail afin de leur donner une marge de manœuvre, aujourd'hui inexistante. En les soulageant de charges sociales, celles-ci seraient alors à même de se développer, d'embaucher, d'investir localement tout en favorisant les exportations.

En quoi consisterait-elle exactement ?

Aujourd'hui, les professionnels sont les seuls à payer pour des prestations qui profitent à tous. De fait, il s'agirait du transfert d'un impôt payé par les salariés et les entreprises à un impôt prélevé sur une plus grande fourchette. Autrement dit, cette mesure fiscale consisterait à augmenter le taux de TGC, payé par les consommateurs, afin de finan-

cer l'augmentation des dépenses sociales : maladie, famille, retraite, etc. Parallèlement, les charges sociales supportées par les salariés et les entreprises en seraient diminuées puisqu'elles seraient reportées sur un plus grand nombre.

Justement, n'aurait-elle pas un effet inflationniste ?

Elle aurait un impact sur les plus démunis et, effectivement, un effet inflationniste. Pour autant, celui-ci pourrait néanmoins être corrigé par la mise en place de différents taux de TVA, notamment sur les produits de première nécessité. Prenons l'exemple du Danemark qui a progressivement introduit le principe de la TVA sociale entre 1987 et 1992 avec en toile de fond l'idée de faire financer l'État providence par la taxe de vente à la consommation plutôt que par les charges sociales de l'entreprise. Dans un premier temps, la période d'adaptation a été difficile, mais par la suite, les résultats ont été et sont toujours excellents.

Quels seraient les avantages pour les entreprises ?

D'une part, une baisse des charges sociales permettrait aux entreprises de réduire

leur coût du travail et, par conséquent, de répercuter ce gain sur les salaires et ou sur l'investissement productif au niveau local. À la clé pour elles, un gain de productivité et de compétitivité. Parallèlement, une hausse des salaires pour les salariés entraînerait des effets positifs, à commencer par une augmentation de leur pouvoir d'achat. D'autre part, cette TVA sociale permettrait de taxer les produits importés au profit de la production locale. Enfin, elle favoriserait les exportations, notamment le secteur du tourisme qui, il faut se le rappeler, représente la deuxième force d'exportation du pays derrière le nickel, puisque les entreprises auraient ainsi l'opportunité d'accroître leur part de marché.

Et les contreparties ?

Si elles veulent être compétitives, les entreprises devront jouer le jeu et répercuter cet avantage sur les salaires mais également sur les prix, revus à la baisse.

SEPT POUR LE PRIX D'UNE !

Inscrite au calendrier des réformes fiscales de l'agenda partagé, la TGC sera appliquée sur les prix à la consommation des biens et des services. Cette refonte de la fiscalité indirecte qui vise à favoriser la baisse des prix des produits d'importation et de fabrication locale et à simplifier la fiscalité, viendra en remplacement, à terme, de sept taxes et impôts : TGI (taxe générale à l'importation), TBI (taxe de base à l'importation), TP (taxe de péage), TFA (taxe sur le fret aérien), TNH (taxe sur les nuitées hôtelières), TSS (taxe de solidarité sur les services) et droit proportionnel à la patente.

Les capital-risqueurs australiens montent au créneau

Le nouveau gouvernement de Malcolm Turnbull était à peine entré en fonction que les patrons des plus grands fonds de capital-risque du pays s'organisaient déjà pour entamer un travail de lobbying commun sur deux axes bien précis qu'ils jugent vitaux pour l'avenir de la compétitivité australienne : offrir plus d'avantages fiscaux aux start-ups, à l'instar de ce qui se pratique au Royaume-Uni avec le SEIS (Seed enterprise investment scheme) et booster l'enseignement des STEM (science, technologie, ingénierie et mathématiques) dès le plus jeune âge.

Un fabricant de vêtements fidjien certifié responsable



United Apparel, l'un des principaux fabricants de vêtements fidjiens, a obtenu le label WRAP (Worldwide responsible accredited production), une accréditation internationale reconnue dans le secteur du textile, qui certifie que l'entreprise privilégie la responsabilité sociale, la sécurité, la légalité,

l'humanité et l'éthique tout au long du processus de fabrication. Le respect de normes sociales et morales constituant désormais une exigence incontournable pour certains grands groupes textiles, ce label exigeant représente un avantage concurrentiel certain pour l'entreprise.

PAPOUSIE-NOUVELLE-GUINÉE : LES PROPRIÉTAIRES FONCIERS INVESTISSENT

Le MRDC, organisme chargé de la gestion de titres de participation des propriétaires fonciers dans les grands projets miniers et pétroliers du pays, se lance dans un vaste projet d'investissement à Port Moresby : le Star Mountain Plaza, destiné à devenir un élément emblématique du développement du pays. Il accueillera, notamment, le sommet de l'APEC en 2018. Le MRDC vient par ailleurs d'inaugurer son autre projet hôtelier d'envergure à Fidji, le Pearl South Pacific Resort, acquis en 2012, et dont les travaux d'extension viennent d'arriver à leur terme.



DES CANDIDATS POUR L'OR DES SALOMON

Pas moins de quatre groupes miniers étrangers se sont déclarés intéressés par la réouverture de la mine de Gold Ridge, dont les opérations avaient été fermées par l'exploitant local (GCIL) après le départ de l'Australien Santa Barbara suite aux très fortes pluies d'avril 2014. Le GCIL, qui s'est engagé à réaliser au préalable d'importants travaux - maintenance des infrastructures, réhabilitation de la route, réparations et constructions diverses - a déclaré vouloir « choisir l'investisseur le plus approprié d'ici à la fin de l'année », et envisage un redémarrage de l'activité dès janvier 2016.



Nouvelle-Zélande : le tourisme bientôt première source de devises



Les grandes exportations traditionnelles que sont les produits laitiers et forestiers sont en forte baisse, tandis que la viande et les fruits sont en plein essor, de même que les services, en partie grâce à une meilleure connectivité aérienne internationale et un dollar kiwi en baisse. Le tourisme à lui seul, avec 3 millions de visiteurs annuels, devrait générer davantage de devises que les produits laitiers dès le 4^e trimestre 2015. L'objectif du gouvernement est d'ailleurs de doubler les revenus issus du tourisme (domestique et international) d'ici à 2025.

Un nouveau positionnement stratégique pour la Polynésie

Dans sa stratégie de développement touristique 2015-2020, le ministère du tourisme expose un plan basé sur un nouveau positionnement - Nature humaine - visant à faire de la Polynésie une « destination socio-environnementale durable ». En capitalisant sur l'image d'un des « derniers édens au monde », il s'agit de mettre en avant son patrimoine naturel et culturel, et les liens étroits qui les unissent, tout en replaçant le Polynésien au centre du développement. Un pari ambitieux qui suppose l'adhésion de tous les acteurs de la société polynésienne et des transformations en profondeur.

Les assiettes du nord ont leur restauration collective

Fin 2013, Fabrice Lévêque dresse un constat : le nord ne dispose pas de cuisine centrale pour un service de restauration collective. Cet entrepreneur dans l'âme dispose d'un dock, d'idées et de partenaires. Il se lance et crée, voilà près de sept mois, la Restauration calédonienne du nord qui séduit déjà une large clientèle.

C'est sur la zone artisanale de Baco à Koné que le gérant a installé son activité. Une localisation stratégique, au cœur de la zone VKP et sur terre coutumière, avec les facilités que cela implique. « Le terrain est en location et, sur foncier coutumier, il est beaucoup plus simple de réaliser une construction », précise Fabrice Lévêque, satisfait de trouver quelques moyens de simplifier le lancement d'une activité de service très attendue dans la région. D'autant plus qu'une société de restauration n'est pas des plus aisées à mettre sur pied, alors autant simplifier ce qui peut l'être ! « Un an et demi a été nécessaire pour que la Restauration calédonienne du nord voie le jour, le temps de trouver le financement, de commander les matériels, de procéder aux travaux, de décrocher des appels d'offres... » Une dernière étape qui n'est venue qu'après l'investissement de 120 millions de francs, nécessaire pour aménager le dock en cuisine efficace et répondant à toutes les normes d'hygiène en vigueur. « C'était un risque que d'investir avant de décrocher des marchés, reconnaît le gérant. Mais j'ai une âme d'entrepreneur et si vous ne prenez pas de risque, vous n'avancez jamais. »



Premières réussites

Pari gagné pour celui qui a aussi élu domicile sur les terres coutumières de Baco pour ses activités de transport. Avec une équipe de neuf personnes à ses côtés, la cuisine industrielle produit déjà 1 100 repas par jour, en grande majorité pour des écoles primaires de Koné et Pouembout. Et également, la livraison de centres de formation comme celui de la CCI, d'entreprises de la région et de quelques particuliers, même si l'entreprise ne se veut pas une activité de gamelle mais bien de restauration collective fournissant un repas unique et complet à ses clients avec entrée, plat et dessert. « Sans oublier le service qui va avec, ajoute Fabrice Lévêque. Nous ajoutons le pain, les couverts et, en location pour les entreprises notamment, le matériel nécessaire au maintien des chaînes du chaud et du froid. »

avec des produits frais issus de la région : la viande vient de Pouembout, de même que les légumes qui viennent du village ou de la région. » Un point fort pour la société qui s'évertue en même temps à respecter l'équilibre alimentaire pour le bien-être de sa clientèle. Le concept plaît, sans aucun doute, et cette belle aventure pourrait prendre de l'ampleur dans les prochains mois. La cuisine centrale attend en effet le résultat de nouveaux appels d'offres pour mettre son professionnalisme et son savoir-faire au service d'autres structures, d'autres écoles, voire de collèges de la zone. « Nous pourrions rapidement produire 1 500 repas supplémentaires, ce qui nous permettrait aussi de créer de nouveaux emplois. » Un bel avenir pour une cuisine centrale qui allie hygiène et qualité.



Miser sur la proximité

Pour mener à bien son projet, l'entrepreneur a misé sur la proximité. Proximité avec les clients de la zone Voh-Koné-Pouembout, proximité également avec les fournisseurs. « Nous nous fournissons essentiellement

Contact :

La Restauration calédonienne du nord
 ZA BACO, Koné 98860
 Tél. 47 57 80 / contact@rnc.nc
[f](#) Restauration calédonienne du nord

La cuisine, c'est notre passion...

RCN est une cuisine centrale qui produit des repas pour :

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



Contact : 47 57 80
BP 283 98825 Pouembout
mail : contact@rcn.nc
N° agrément : AH-11-121

Entretien du réseau Aep
Maintenance et télégestion
Assainissement
Assistance et conseils
Travaux VRD



SEEM
SOCIÉTÉ EAU ET ENVIRONNEMENT DE MARE



BP 34 • 98 829 TADINE MARÉ • Tél. 74 19 49 • 45 70 45
seem@lagoon.nc

Les applications numériques tissent leur toile

Devant la multiplication des tablettes et des smartphones, les entreprises calédoniennes s'intéressent de près aux applications numériques afin de gagner en visibilité. Quel en est l'intérêt, en quoi cela consiste et quels en sont les avantages ? Éléments de réponse.

Dans un monde économique de plus en plus compétitif, les entreprises doivent constamment se renouveler afin de se différencier de la concurrence. Avec l'explosion des smartphones et des tablettes, la capacité d'une entreprise à interagir en temps réel avec ses clients et ses partenaires est devenue essentielle. Et la Nouvelle-Calédonie ne déroge pas à la règle. « En effet, l'évolution des technologies numériques a des impacts importants sur les entreprises et leur développement », explique Astrid Arbey, expert en médias numériques (AD Consulting). Les sociétés calédoniennes ont visiblement compris l'enjeu de créer des applications mobiles : 25 applications pour Iphone et 19 applications pour Ipad « made in Calédonie », gratuites ou payantes, étaient recensées en juillet 2015, ce qui représente une augmentation de plus de 50 % en un an*.

Stephan Berger, gérant de Coco Geek, société spécialisée dans la création d'applications numériques (Trécodec, Marées NC, Théâtre de l'île...), y voit de nombreux avantages. « Pour une entreprise, c'est une publicité permanente, donc l'assurance de s'offrir plus de visibilité. C'est un moyen de communiquer directement avec ses clients via des notifications, des offres person-

nalisées selon le profil des utilisateurs et de se créer une base de données. Avec une application, l'entreprise sait, en temps réel, combien de fois elle a été téléchargée, à quel moment, de quel endroit et avec quel appareil... Elle peut donc s'adapter très rapidement aux évolutions des besoins de sa clientèle. Enfin, son coût est relativement faible comparé à des supports plus traditionnels (bandeau publicitaire, spot radio, TV...) »

Une fonction unique

Soit. Mais une application mobile, quésaco ? « Il s'agit d'un programme ou d'un logiciel qui a une fonction unique et qui est spécifiquement dédié aux smartphones ou aux tablettes. Elle a donc pour seule fonction de donner des informations rapidement et facilement. Avec une appli, l'utilisateur n'a pas à chercher l'info. C'est elle qui vient à lui. Certaines sont accessibles hors connexion Internet (une fois téléchargée) et peuvent néanmoins apporter un plus lorsqu'elles sont en ligne », ajoute Stephan Berger. Mais encore faut-il savoir sur quoi on veut communiquer et de quelle manière. « Ainsi, explique Astrid Arbey, le smartphone est généralement dédié à une consommation rapide de contenus en temps réel (lecture de mails, réseaux sociaux, etc.). A contra-

CHIFFRES CLÉS EN NOUVELLE-CALÉDONIE

- 43 227 ménages calédoniens sont abonnés à Internet (fixe)
- Chez les 15-29 ans :
 - 40 % ont un smartphone
 - 48 % disposent d'une tablette
 - 51 % sont des internautes nomades

rio, la tablette est plutôt liée à une utilisation plus tranquille : consultation de magazines, shopping, vidéos... Seuls les objectifs restent identiques : garder le contact avec les clients, créer un lien et les fidéliser. » Pour ces deux supports, il existe trois systèmes d'exploitation (Android, Apple et Windows). « En fonction de l'application retenue, on ne la développera pas de la même façon. C'est pourquoi il est essentiel pour une entreprise de définir sa cible (profil, heure, utilisation) dans un premier temps. En fonction de celle-ci, il lui restera à déterminer son contenu (format et thématiques relayées) et à faire appel à un professionnel qui va créer une application susceptible de répondre à des situations de mobilité », ajoute Astrid Arbey.

Un vecteur de partage

Vente ou réservation en ligne, comparatif de prix, géolocalisation, fiches descriptives de produits, paiement sécurisé en un clic... les applications accompagnent et favorisent l'acte d'achat. En Métropole, 92 % des usagers de smartphone achètent un produit ou un service depuis leur appareil. Mais pas seulement. « C'est devenu le meilleur outil pour trouver un magasin, comparer des prix et accompagner l'utilisateur-consommateur tout au long des étapes de ses achats, indique Astrid Arbey. De plus, c'est un excellent vecteur de partage puisque les utilisateurs utilisent les réseaux sociaux pour informer leurs amis de leurs achats et vérifier la disponibilité des produits en magasin. »

(*) Source : Apple Store



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

NOUVEAU !

L'application L@goon* pour smartphones et tablettes.

L'@APP
L@goon



À TÉLÉCHARGER DÈS MAINTENANT
GRATUITEMENT

📱 Disponible sur
App Store

📱 Disponible sur
Google play

*Application réservée aux abonnés Lagoon.

☎ **28 88 88** | contact@lagoon.nc | www.lagoon.nc |

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

Vous allez aimer le web





© Nicolas Pettit



© Éric Dell'Erba



© Fred Payet

Dossier

Les formations de la CCI : la voie royale vers l'emploi

L'une des missions de la Chambre de commerce et d'industrie est d'accompagner le développement des compétences par la formation. Laquelle est dispensée à la CCI Apprentissage et à l'École de gestion et de commerce (EGC) pour les formations initiales. Choisir d'intégrer l'une de ces structures, c'est à la fois la promesse de suivre des études stimulantes, d'être en prise directe avec le monde de l'entreprise et de garantir son avenir professionnel. Autant d'atouts qui témoignent de la qualité et de la notoriété des formations diplômantes de la CCI, dont le taux de réussite et d'insertion professionnelle visent l'excellence.

La Nouvelle-Calédonie a la chance d'avoir une population jeune. Son développement économique et les transferts de compétences en cours nécessitent de former ce vivier aux métiers dont les entreprises ont d'ores et déjà besoin aujourd'hui pour se développer, et dont elles auront besoin demain pour continuer leur croissance et gagner en compétitivité. La CCI travaille depuis toujours en étroite partenariat avec les entreprises calédoniennes afin d'adapter sans cesse son offre de formation en fonction des évolutions métiers et des besoins en ressources humaines compétentes, efficaces et opérationnelles. Un partenariat qui a fait et continue à faire ses preuves.

Une solide réputation

Que ce soit en effet à l'EGC ou à la CCI Apprentissage, ces deux structures proposent des formations diplômantes performantes qui affichent depuis des années une réputation d'excellence. « Si vous regardez l'annuaire des diplômés de l'EGC, vous découvrirez que de nombreuses personnalités du monde économique ou politique ont intégré cette école », relève Gaëlle Nozach, responsable des études à l'EGC. Fondée en 1986, l'EGC forme les cadres et les dirigeants aux métiers tournés vers le marketing, la gestion, l'administration, la finance, la banque, les assurances et la gestion d'entreprise. Elle s'adresse aux titulaires d'un baccalauréat toutes séries. Pendant trois

années, les élèves vont suivre un cursus généraliste et polyvalent, alliant commerce et gestion, que ce soit en présentiel ou en alternance. L'objectif étant de découvrir l'entreprise, de l'expérimenter, de l'intégrer et de décrocher un Bachelor reconnu de Responsable en marketing, commercialisation et gestion. « Je voulais faire des études en Métropole. En attendant la rentrée de septembre, j'ai passé le concours de l'EGC simplement pour voir, et j'ai tout de suite été enthousiasmée par le côté polyvalent de l'EGC, l'enseignement et également par l'aspect développement de soi à travers ce cursus », se remémore Kathleen Pouillot, de la promotion 2012, aujourd'hui commerciale et assistante marketing au groupe Les Nouvelles calédoniennes.

La force de l'EGC, outre la qualité de son enseignement, c'est d'être aussi tournée vers l'international, en proposant un double diplôme avec une université australienne partenaire. « Les étudiants qui choisissent ce programme passent ainsi leur troisième année en Australie », explique Gaëlle Nozach. Quant aux autres étudiants, ils font de toute façon en dernière année un séjour en Nouvelle-Zélande en entreprise et en école. « Une formidable expérience, se souvient Mathieu Annonier, diplômé de l'EGC, aujourd'hui assistant chargé d'affaires à la BNC. Cette ouverture vers les pays anglosaxons offre une valeur ajoutée à notre parcours. »



© Nicolas Petit

Luigi Fogliani, diplômé du BTS Négociation Relation Client et responsable du secteur agricole chez CIPAC. *Dès mon arrivée chez CIPAC en tant qu'apprenti, on m'a chargé d'aller démarcher des clients sans faire de différence avec mes collègues. Puis j'ai été ensuite embauché à l'obtention de mon diplôme.* » Cette connexion directe avec l'entreprise garantit l'insertion professionnelle des futurs diplômés. Chiffres à l'appui : 83 % d'insertion professionnelle en 2014 à la CCI Apprentissage, 100 % des élèves en présentiel ou en alternance de l'EGC trouvent un emploi en moins de trois mois. Des résultats qui confirment la réussite des formations de la CCI et rassurent les étudiants, surtout dans des périodes de conjoncture peu favorable à l'embauche. *« Nous sommes avantagés par notre formation en alternance, car les entreprises ont l'assurance d'avoir un futur salarié opérationnel immédiatement, avec déjà une maturité, une autonomie, un savoir-être que les étudiants en cursus classique n'ont pas forcément et une ouverture vers le monde du travail »,* affirme Karl Michelon, qui a obtenu un BTS NRC à la CCI Apprentissage, et qui est aujourd'hui responsable à Canal + du secteur commercial pour le nord. *« En revanche, la formation en alternance exige d'être vraiment motivé, car nous avons un programme chargé qui demande de nous investir complètement »,* ponctue Luigi Fogliani. Il n'est pas rare que les alternants deviennent à leur tour maîtres d'ap-

Autre atout de l'EGC, et non des moindres : ses taux de réussite qui témoignent de sa performance. À l'image de la CCI Apprentissage qui obtient également, depuis sa création en 1989, d'excellents résultats (voir encadré), en déployant un catalogue de onze formations en alternance, du CAP à la licence professionnelle, destinées aux métiers du commerce, du service à l'entreprise, du BTP, de l'industrie, de la logistique, du médico-social. *« L'un de nos points forts est notre réactivité, note David Leclerc, responsable de la CCI Apprentissage, dans la mesure où, après études et enquêtes auprès des entreprises, nous proposons des formations qui correspondent parfaitement aux évolutions du tissu économique. »* Ce fut le cas par exemple pour le BTS Géomètre-topographe qui a été ouvert en collaboration avec l'ordre des géomètres pour pallier le manque de techniciens. Ou la création d'une antenne de la CCI Apprentissage à Koné depuis 2009, pour œuvrer au développement du Nord et au rééquilibrage économique du territoire. *« Une nouveauté cette année, la formation d'agent en maintenance en électricité et instrumentation très attendue par les entreprises car répondant à un réel besoin terrain »,* indique David Leclerc.

L'alternance : facteur de réussite professionnelle

L'alternance, ce dispositif pédagogique entre cours théoriques et expériences sur le terrain, dispensée au sein des formations de la CCI, apporte aux apprenants une véritable approche du métier et une immersion

dans le monde économique. *« C'est une voie qui me correspondait tout à fait, appuie Fanny Valin, qui a décroché un bac professionnel commerce à la CCI Apprentissage. Être en apprentissage permet de recevoir à la fois un enseignement moins scolaire, d'avoir une vraie approche de notre métier et d'être confrontés au monde du travail. »* Bénéficier d'une formation diplômante valorisante et d'une expérience sur le terrain concourt à être mieux armé sur le marché du travail. *« C'est une évidence, nous sommes immergés immédiatement dans le monde de l'entreprise car nous sommes considérés comme des salariés et d'ailleurs nous percevons un salaire, observe*

LA CCI APPRENTISSAGE EN CHIFFRES

- 11** formations du CAP au Bachelor
- 7 000** apprentis formés depuis 1989
- 1 300** entreprises partenaires
- 90 %** de réussite aux examens en 2014
- 83 %** d'insertion professionnelle en 2014

L'EGC EN CHIFFRES

- 500** diplômés depuis 1986, dont **30 %** exercent dans l'administration, la gestion et la finance, **18 %** dans les banques et les assurances, **18 %** dans la direction, la gérance, **9 %** dans le marketing et la communication.
- 80 %** de réussite aux examens
- 100 %** des élèves de l'EGC ont trouvé un emploi en moins de trois mois
- 50 à 60 %** des élèves décident de poursuivre leurs études après l'EGC
- 80 %** des enseignants exercent une activité professionnelle

prentissage. Tel est le cas pour Karl Michelin et Fanny Valin. Cette dernière, qui a créé sa société Visuel Concept, l'affirme « devenir maître d'apprentissage nous permet de notre tour de transmettre notre savoir et de partager nos expériences ».

L'entreprise : un partenaire indispensable

Que ce soit à l'EGC ou à la CCI Apprentissage, l'entreprise est perçue comme un partenaire indispensable au succès des élèves. Cette relation privilégiée avec le tissu économique calédonien s'inscrit notamment via le parrainage de chaque promotion par une société, par des aides financières accordées aux étudiants boursiers par les entreprises, par les enseignants dont la plupart sont issus du monde professionnel, par des stages et par l'apprentissage. Du côté des entreprises calédoniennes, ces formations sont de vrais atouts. « Il n'est pas rare d'ailleurs que des entreprises nous contactent pour participer à nos programmes de formation », soulignent David Leclerc et Gaëlle Nozach. Embaucher une personne dans le

cadre de l'alternance, c'est participer à la formation d'un futur salarié, lui apprendre un métier. C'est aussi l'occasion de créer un vivier de jeunes talents, la relève de demain. « Recruter un apprenti est essentiel pour une entreprise qui va apporter son savoir-être et son savoir-faire, confirme Nathalie Bonnet, responsable comptable de Ballande SAS et maître d'apprentissage. L'apprenti pourra alors se former correctement en apprenant de bonnes méthodes de travail. Il est très important pour un étudiant de posséder de bonnes valeurs pour son avenir et l'avenir de la société pour laquelle il travaille. » Même constat pour Lydia Gracia, directrice financière à Canal + et maître d'apprentissage. « Il est essentiel d'accueillir des apprentis, de les encadrer, de les accompagner afin qu'ils puissent s'adapter au monde de l'entreprise parfois complexe. C'est aussi l'occasion pour eux de réaliser des choses stimulantes et c'est un bel apprentissage de la vie. » Si l'entreprise permet à l'apprenti de monter en compétences, ce dernier peut également en retour apporter une valeur ajoutée par ses connais-

ENTREPRENEURS : LA SAISON DES RECRUTEMENTS EST EN COURS !

Pendant 1, 2 ou 3 ans, intégrer au sein de votre entreprise un jeune apprenti motivé de la CCI Apprentissage, qui sera formé à vos méthodes et à votre culture propre, c'est l'assurance de former de futurs collaborateurs rapidement autonomes, opérationnels et impliqués dans la vie de votre société. Près de 50 % des apprentis intégrant le monde de l'entreprise, le font au sein de celles qui les ont formés pendant leur apprentissage.

sances. Pour Marc-Henri Delrieu, gérant de Siras Pacifique et maître d'apprentissage : « Je reconnais qu'avoir intégré une étudiante en alternance offre une bouffée de fraîcheur, un regard neuf sur l'entreprise ainsi qu'une force de proposition dans le cadre d'une expérience gagnant-gagnant. »





© Nicolas Pettit

Un accompagnement performant

Tout au long de leur cursus, les élèves ne sont pas livrés à eux-mêmes. Bien au contraire, ils sont en l'occurrence très accompagnés par les formateurs qui sont des acteurs du monde économique, par un personnel administratif à l'écoute et des maîtres d'apprentissage très présents dans le cadre de l'alternance. « En alternance, le succès de ces formations tient dans la relation tripartite entre l'apprenti, l'entreprise et le centre de formation », appuie David Leclerc. En effet, la collaboration entre l'entreprise et la CCI Apprentissage permet de mettre en place, dans le cadre d'échanges permanents, un plan d'action de formation qui va satisfaire toutes les parties. Pour y parvenir, une journée de formation des maîtres d'apprentissage est organisée ainsi que des visites régulières dans l'entreprise. À l'EGC également, l'encadrement des élèves est une priorité. « C'est une école à taille humaine et l'équipe pédagogique est vraiment très présente pour épauler les élèves et éviter ainsi tout échec », souligne Mathieu Annonier. Tout concourt en effet à amener les élèves vers la consécration. Certains d'ailleurs poursuivent leurs études dans les pays

anglo-saxons ou en Métropole. C'est le cas de Kathleen Pouillot : « Je suis partie faire un Master of science à la Business School de Toulouse. Je suis revenue pour effectuer mon stage de six mois sur le territoire. J'ai eu immédiatement des opportunités d'emploi ici, surtout grâce à mon parcours à l'EGC et je n'ai pas hésité. » Si les étudiants s'envolent vers d'autres horizons, ils reviennent bien souvent, enrichis d'une expérience formatrice, avec cette envie de participer au développement économique et à l'avenir de la Nouvelle-Calédonie. La relève est donc assurée.

Former et anticiper les métiers de demain

« La Nouvelle-Calédonie est dépendante de deux facteurs, rappelle Pierre Kolb, élu de la CCI et président de la commission Formation, le soutien de la Métropole et du nickel, une ressource qui apporte certes de la richesse mais qui est source d'incertitude au regard de la conjoncture actuelle. S'il faut pérenniser ces deux atouts, il faut également sortir vers le haut de cette dépendance. » Mais comment ? « En misant sur des programmes de formation axés sur d'autres secteurs porteurs, poursuit Pierre Kolb, par

exemple le tourisme, l'innovation, dans le domaine de l'environnement marin avec la croissance bleue. Et se démarquer ainsi au niveau mondial, pour développer un futur vivier de cadres et de techniciens confirmés dans des domaines pointus. » Pour l'élu, il faut essayer de transformer l'or vert (le nickel) en or gris (le cerveau). La Chambre de commerce et d'industrie s'inscrit pleinement dans cette stratégie globale en jouant ainsi un rôle moteur essentiel dans le développement des compétences, des savoir-faire et des expertises calédoniennes. Et ce, en parfaite résonance avec les besoins et les exigences du monde économique, par le biais de ses établissements que sont l'École de gestion et de commerce et la CCI Apprentissage.

Contacts :

CCI Apprentissage
Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc
f CCI Apprentissage nc
cfa-cci.nc
EGC
Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc
f EGC Pacifique Sud
egc-cci.nc

NOUVEAU !

Ouverture d'une boucherie de 280 m²



- 3 ans de formation en alternance au CFA en CAP boucherie
- 1 an d'apprentissage dans la boucherie familiale Lifou Fraicheur
- Mathieu Hauata, jeune diplômé de 21 ans, primé aux Trophées de l'apprentissage



Centre commercial Korail Supermarché
Pont des Français
Boucherie du Centre Commercial
Du lundi au vendredi de 07H30 à 19H
Le dimanche de 07H30 à 12H
Tél : 77 17 49 · Mail : gillou@lagoon.nc

Les chantiers verts ont de l'avenir !

Depuis son lancement en 2009, une centaine de chantiers verts a été mis en place et 67 maîtres d'œuvre et d'ouvrage ont suivi une formation au cours de ces deux dernières années.

Initiée en 2009 par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) puis pilotée par la CCI depuis 2013, la charte Chantier vert fait visiblement des émules. À preuve, une centaine de chantiers verts ont vu le jour dans l'objectif d'améliorer les bonnes pratiques des entreprises et, de fait, diminuer les nuisances qui en découlent : pollutions des milieux naturels, consommation de matières premières, production de déchets, bruit, émissions de poussières et rejets de gaz à effet de serre. Pour Laure Massé, conseillère en environnement à la CCI, « le bilan est plutôt positif. Nous commençons à obtenir de bons résultats, y compris en province Nord où quatre chantiers verts s'y déroulent actuellement sur la douzaine en cours. C'est d'autant plus encourageant que bon nombre de bonnes pratiques sont faciles et peu coûteuses à mettre en œuvre. En effet, on estime que leur coût varie de 0,5 à 1,5 % du montant global d'un projet. »

Un suivi de chantier

Parmi les nouvelles pratiques relevées sur les chantiers de construction et d'aménagement (terrassément, voirie...), Laure Massé note la mise en place de quatre niveaux de tri des déchets, de bacs de rétention pour les produits dangereux, de bassins de décantation des laitances de béton et une meilleure gestion des eaux. « Il reste néanmoins des points à améliorer comme la gestion des eaux souillées par les peintures. Une problématique sur laquelle nous allons travailler en 2016 », poursuit la conseillère en environnement.

Afin d'accompagner au mieux cette prise de conscience, la CCI propose un suivi aux maîtres d'ouvrage signataires de la charte. Au programme : une réunion de présentation de même que deux visites de chantier à minima, assorties d'une réunion de fin de chantier où ils présentent leur bilan. « Nous leur fournissons un kit de communication, dont le guide des bonnes pratiques, afin de sensibiliser les différents intervenants. Et tout au long du chantier, nous leur apportons des conseils pour travailler dans un cadre



Sur ce chantier d'équipements publics de cœur de quartier (EPCQ) dont le maître d'ouvrage est la ville de Nouméa, on aperçoit au premier plan un bassin de décantation des laitances de béton. Derrière, trois bacs pour nettoyer les outils de peinture.

plus sain et moins risqué, participer à la protection de l'environnement et renvoyer une image de marque positive », ajoute Laure Massé. À la rentrée 2016, un film de sensibilisation aux bonnes pratiques environnementales téléchargeable sur le site Chantier vert, viendra renforcer le dispositif déjà existant.

Deux jours de formation

Dans le cadre de la formation professionnelle continue, la CCI propose également une formation de deux jours à destination des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage. La première journée porte sur une présentation de la charte avec des exemples concrets de ce qui se fait actuellement. L'objectif ? Apporter des connaissances environnementales au secteur du BTP. La deuxième journée s'articule autour de l'intégration de la charte dès la phase de programmation du chantier afin de pouvoir l'inclure dans les marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux. « En effet, rappelle Laure Massé, s'engager à réaliser un chantier vert, donc plus respectueux de

l'environnement, se réfléchit bien en amont lors de la construction du dossier. » Depuis la mise en place de la formation en 2014, cinq sessions, dont une en province Nord, ont été organisées : 67 stagiaires y ont participé. Deux sessions sont d'ores et déjà prévues en avril et juillet 2016 en province Sud.

Convaincue que la sensibilisation au respect de l'environnement commence au plus tôt, la CCI a mis sur pied des conventions de partenariat avec le lycée Jules Garnier, le CFA de la CMA et l'Association de formation du BTP « afin de toucher le public lié aux métiers du bâtiment. » Un partenariat qui se traduit par des interventions, l'apport de supports pédagogiques et une sensibilisation des professeurs qui prennent alors le relais auprès de leurs élèves.

Contact :

CCI - Développement durable
Tél. : 24 31 15
chantiervert@cci.nc
chantiervert.nc

TOUS ÉCO-CITOYENS, TOUS ÉCO-RESPONSABLES !

J' Nouméa PROPRE

Professionnels,
la déchèterie de Ducos
vous accueille 7J/7

2 SOLUTIONS POUR ÉVACUER VOS "DÉCHETS VOLUMINEUX" (DÉCHETS VERTS OU ENCOMBRANTS)



N° Vert

050 060

Appel gratuit



Déchèterie

Vous profitez de 4 enlèvements gratuits à domicile en prenant rendez-vous au numéro vert 050 060 du lundi au vendredi de 7h30 à 16h. Il suffit de sortir vos déchets verts ou encombrants la veille de leur collecte à partir de 17h ou le matin même avant 7h30.

Vous avez 3 déchèteries à Ducos, à Magenta ou au 6^e KM pour déposer vos déchets verts et vos encombrants quand vous le souhaitez selon vos besoins.

Plus d'informations sur www.noumea.nc  Nouméa ma ville



© noumea.nc

axiome

Palettes et bacs
de rétention



Protégez vos équipes et l'environnement

Équipement de
protection individuelle



Spill kit

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

Racheter une entreprise : comment s'y prendre ?

L'acquisition d'une entreprise n'est pas une mince affaire. Pour réussir cette opération délicate, il y a huit étapes à suivre afin d'optimiser son projet. Suivez le guide.



32

1. Se préparer à l'enjeu

Cette phase préliminaire est indispensable : assurez-vous des bases solides et précises de votre projet, vous gagnerez en efficacité pour les étapes suivantes. Pour réussir votre acquisition, le vendeur doit être convaincu de votre potentiel de rachat. Si vous ne vous y êtes pas préparé, soit personnellement, soit en prenant l'attache d'un cabinet spécialisé, votre projet risque fort de capoter. Analysez vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses. En clair, posez-vous les bonnes questions, à commencer par ce qui vous pousse à vouloir reprendre une entreprise. Prenez en compte vos compétences et vos envies en vous projetant sur du long terme. Prenez également l'avis de votre entourage : faites un point sur ce que vous voulez faire et jusqu'où vous êtes prêt à aller pour atteindre vos objectifs. Un rachat d'entreprise demande beaucoup d'investissement personnel au départ.

2. Définir son projet

Dans quel domaine souhaitez-vous investir votre temps et votre argent ? Avec quel type de produit, de clientèle, de salariés vous voyez-vous travailler ? Dans quel environnement, dans quelle province, souhaitez-vous exercer votre activité ? Nourrissez-vous de toutes ces réflexions pour définir votre propre recherche. Projetez-vous dans la réalité afin de ne pas avoir une vision trop idéalisée de votre future entreprise.

3. Prendre conseil auprès de professionnels

D'autant plus si vous n'avez aucune expérience dans le domaine. Très souvent, le futur chef d'entreprise veut tout faire lui-même, persuadé d'avoir les compétences requises. Mais racheter une entreprise est plus difficile qu'il n'y paraît. Le mieux est de prendre conseil auprès des Chambres consulaires, des experts-comptables, des cabinets spécialisés dans les transactions qui vont pouvoir vous informer et

vous conseiller sur les volets juridiques, financiers, sociaux, commerciaux, etc. Un conseil : ayez vos propres conseillers. Un conseiller commun aux deux parties risquerait de se retrouver en conflit entre des intérêts souvent contradictoires. De plus, l'économie que l'on croit réaliser en partageant est un mauvais calcul.

4. Identifier son marché

En Nouvelle-Calédonie, 93 % des entreprises ont moins de 10 salariés. Ce sont essentiellement des TPE. Par ailleurs, les bonnes affaires sont plus difficiles à dénicher qu'on pourrait le penser, en raison de la composition éclatée du marché, ainsi que de son mode de fonctionnement :

- **Souterrain** : cela s'explique par le souci de confidentialité du cédant, sa faible disponibilité et la part des ventes directes, qui conduisent à un filtrage des repreneurs.
- **Déstructuré** : il est fragmenté et diffus. Difficile d'obtenir une offre condensée au même endroit. Internet a toutefois permis de faire de gros progrès dans la mise en avant des dossiers.
- **Peu « intermédié »** : beaucoup de transactions se font de gré à gré sans l'intervention d'un professionnel.

Attention : la recherche est généralement longue. Elle peut durer jusqu'à deux ans.

5. Évaluer l'entreprise cible

La partie la plus délicate est l'évaluation financière réalisée par des professionnels, ou par vous. Dressez une check-list qui vous permettra de faire le tour de l'entreprise et d'oublier le moins de points possibles. À noter que votre demande d'informations sur l'entreprise est tout à fait légitime : vous avez le droit de savoir ! Au minima, procurez-vous les trois derniers bilans qui vous donneront une idée de sa santé financière et de son évolution. Attention, ce droit n'est pas automatique, ni gratuit. Vous devez d'abord donner l'image d'un repreneur

NE PAS CONFONDRE DIAGNOSTIC ET AUDIT

Le diagnostic consiste à s'informer de manière progressive sur l'entreprise et à réunir les informations nécessaires à la prise de décision puis définir le business plan ainsi que le montage juridique et financier.

L'audit, appelé également due diligence ou due dil' pour les initiés, intervient plus tard, entre la signature du protocole d'accord – ou compromis de vente – et la cession proprement dite, ou entre la lettre d'intention et le protocole. Cet audit répond à deux objectifs : vérifier dans le détail, avec l'aide de conseillers (experts-comptables, conseillers juridiques, etc.) qu'il n'y a pas d'écart entre votre diagnostic, basé sur les informations qu'on vous a données, et la réalité de l'entreprise et, dans un second temps, rédiger la garantie d'actif et de passif.

sérieux avant que le cédant ne vous accorde sa confiance.

6. Monter le dossier

Vous êtes décidé et convaincu qu'il s'agit de la bonne entreprise ? Monter le dossier va consister à trouver les réponses appropriées à ces trois questions :

• **Qu'est-ce qui est racheté ?** Le fonds de commerce, les parts sociales, une partie ou tout, etc.

• **Sous quelle forme juridique ?** En nom propre, en holding, etc.

• **Comment trouver le financement ?** Fonds propres, associés, banques, prêt de l'INC, de l'ICAP, fonds d'investissement privé (OPI)...

7. Conclure l'affaire

Cette étape vous amène au compromis de vente et à l'acte de vente. C'est à ce moment que vous allez signer le compromis

qui va conditionner la vente (qu'achète-t-on, à quel prix, etc.). Attention, il ne s'agit pas d'une simple formalité, car à cette étape, il peut surgir des désaccords entre les deux parties. C'est généralement le temps d'une âpre discussion.

8. « Le closing »

Après la signature de l'acte, il faut s'immatriculer et entreprendre toutes les démarches administratives afin « d'exister ». L'heure est au transfert de fonds chez le notaire ou le juriste. C'est le moment de mettre en place la nouvelle structure, de prendre en main votre entreprise. Conseil : négociez un accompagnement avec le vendeur. C'est très important pour les financeurs, les banques, notamment. De plus, en étant accompagné, vous aurez plus de facilités à prendre les rênes. Si vous vous retrouvez seul le jour J, cela risque d'être nettement plus compliqué à gérer.

LES TARIFS

Ils sont libres, à l'exception de quelques actes réglementés (transmission à titre gratuit). Le coût du recours à un expert est largement compensé par des gains en efficacité, rapidité et sécurité de son intervention. À noter : au-delà de quelques heures, les interventions plus longues se négocient en général dans le cadre d'un forfait. Certains conseils peuvent être rémunérés par des honoraires au forfait et/ou à la réalisation de la transaction.

La CCI, en partenariat avec Action entreprises, Cessions acquisitions et YC consultants, vous propose en page 41 du *CCI Info* la rubrique Reprises d'entreprises.

Contact :

CCI-Conseil aux entreprises
15, rue de Verdun, Nouméa
Tél. : 24 40 74/ conseil@cci.nc





TOUT METAL - Serrurerie
Charpente - Couverture
Maintenance Industrielle

78.01.09
rw_steel@yahoo.fr



yellow box

SFAC

Tout l'univers Automobile

TÉL : 27 87 87

Quand les entreprises servent de support de cours

À l'École de gestion et de commerce (EGC) et à la CCI Apprentissage, les professeurs, des professionnels rôtés à la réalité du terrain, jouent la carte de la contextualisation. Ici, les étudiants travaillent régulièrement sur des études de cas issues du tissu économique local.



Former les forces vives de demain en proposant des formations qui répondent aux besoins des entreprises, tels sont les objectifs de la Chambre de commerce et d'industrie. Ils sont développés à l'EGC et à la CCI Apprentissage, où les entreprises calédoniennes sont de véritables supports de cours. Le but ? Ancrer les élèves au plus près du tissu économique local pour les préparer à ce à quoi ils seront confrontés à l'issue de leur formation. Renaud Saumier est professeur de gestion à l'EGC. Dans le cadre de la spécialisation finance, il travaille avec les étudiants de 3^e année en cursus présentiel sur des études de cas concrets. Le dernier exemple en date concerne la promotion 2015 qui a travaillé à partir de données fournies par le groupe Ballande. Leur mission ? Élaborer et proposer des tableaux de bord de gestion qui répondent à des objectifs définis afin de les présenter lors de l'examen oral de fin d'année, en présence des représentants du groupe. « L'exercice a été très bénéfique pour les deux parties et les objectifs atteints, indique Renaud Saumier. C'est une vraie valeur ajoutée pour ces jeunes. Ils ont dû jongler avec les données transmises par l'entreprise, les analyser, comprendre les objectifs énoncés par le client et utiliser les méthodes et les outils de marketing, de gestion et de communication appris, afin de présenter des indicateurs et des tableaux de bords pertinents. Nul doute

que les étudiants ont gagné en maturité et en rigueur. »

Un accompagnement des compétences

Une analyse que partage également Xavier Mouliés, professeur de marketing à la CCI Apprentissage, qui s'appuie lui aussi sur des éléments pédagogiques partiellement ou totalement tirés de la réalité économique du territoire afin de familiariser les étudiants en BTS Négociation et relation client à ses rouages. « S'agissant d'un diplôme d'État, nous travaillons aussi sur des cas métropolitains afin de préparer les étudiants à l'examen. À chaque nouvelle notion abordée en cours de marketing, je demande aux élèves de la contextualiser au marché calédonien : concurrence, environnement, marché... L'objectif étant qu'ils transposent les notions théoriques acquises dans le paysage local. » Dans le cadre de leur diplôme, les étudiants ont une épreuve appelée gestion de projet. « Il s'agit d'un projet mené au cours de leur stage en entreprise, qu'ils doivent réaliser en prenant en compte ses caractéristiques, ses problématiques et les actions à mettre en place pour atteindre les objectifs fixés », ajoute Xavier Mouliés. Le professeur y voit deux avantages : les élèves sont plus impliqués dans la réalisation de leurs projets, et mieux armés pour intégrer leur futur environnement pro-

fessionnel. En dix ans, la CCI Apprentissage a accompagné l'émergence de 150 à 180 projets.

Contacts :

CCI Apprentissage
Tél. 24 31 45 / cfa@cci.nc
cfa-cci.nc
EGC
Tél. 24 31 40 / egc@cci.nc
egc-cci.nc

ÉLABORER UN PLAN MARKETING

Public

Chef de produit, chef de marché, chef de groupe, dirigeant de TPE/PME, directeur et responsable marketing, directeur et manager commercial.

Objectif

Acquérir les bases, les méthodes et les outils nécessaires à l'élaboration d'un plan marketing.

Contenu

- Pourquoi faire un plan marketing ? Rappel des fondamentaux du marketing avec les étapes clés de construction d'un plan marketing et commercial.
- Réaliser un diagnostic marketing : problèmes et opportunités, étude du marché, de l'environnement, des concurrents et analyse de l'entreprise.
- Choisir les orientations stratégiques : la segmentation, le ciblage et le positionnement, les 4 types de stratégie de croissance selon la matrice d'Ansoff et le mix marketing.
- La mise en œuvre et la mesure de l'impact du plan marketing : planification et budgétisation, contrôle et suivi des résultats.

Durée de la formation

15 heures

Dates

19 et 20 novembre 2015

CCI - Formation professionnelle continue
Tél. 24 21 35 / fpc@cci.nc

TAXE DE PRODUCTION

Un arrêté vient modifier l'arrêté n° 2014-3785/GNC du 23 décembre 2014 fixant la liste des produits soumis à la taxe de soutien aux productions agricoles et agroalimentaires (TSPA) et à la taxe conjoncturelle pour la protection de la production locale (TCPPL) pour l'année 2015.

*Arrêté n° 2015-1795/GNC du 08/09/15
JONC n° 9115 du 17/09/15*

CENTIMES ADDITIONNELS PROVINCE NORD

Il est désormais perçu, au profit de la province Nord, des centimes additionnels supplémentaires à l'impôt local. S'ajoute en effet 20 centimes au titre de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (dans les conditions prévues par les dispositions de l'article 897 du Code des impôts) aux 15 centimes sur la contribution des patentes, 10 centimes sur la contribution foncière, 50 centimes sur les droits de licence et 10 centimes sur les droits d'enregistrement.

*Délibération 2015-195/APN du 6/10/15
JONC n° 9201 du 06/10/2015*



ÉTABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC

Le gouvernement a pris un arrêté instituant les missions, l'emploi et la qualification du personnel permanent des services de sécurité incendie des établissements recevant du public et des immeubles de grande hauteur, et les modalités d'agrément des organismes de formation spécialisés. Cet arrêté détermine les missions des agents de services et des chefs d'équipes, il indique les diplômes dont ces derniers doivent être titulaires, les conditions d'entrée à la formation permettant la délivrance desdits diplômes ainsi que l'organisation des examens.

*Arrêté n° 2015-1897/GNC du 22/09/15
JONC n° 9200 du 01/10/2015*

CAFAT : CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le gouvernement a pris un nouvel arrêté modifiant l'arrêté n° 2013-1937/GNC du 23 juillet 2015 fixant la composition du conseil d'administration de la Caisse de compensation des prestations familiales des accidents du travail et de prévoyance des travailleurs de la Nouvelle-Calédonie (CAFAT). Ainsi, s'agissant des administrateurs « Membres du collège employeurs et travailleurs indépendants » M. Pascal Gauci est remplacé par M. Laurent Cabrera en tant que représentant de l'État. Par ailleurs, M. Jean-Alain Course a été désigné au Conseil d'administration de la CAFAT, en qualité de représentant du gouvernement.

*Arrêté n° 2015-2009/GNC du 29/09/15
JONC 9202 du 08/10/15*

NOMINATIONS

Un arrêté de la ministre des outre-mer a nommé « Membre titulaire du comité spécialisé pour les opérations dans les collectivités d'outre-mer et en Nouvelle-Calédonie, de l'Agence française de développement » : M. Stanislas Cazelles, sous-directeur des politiques publiques à la direction générale des outre-mer, en qualité de représentant de l'État, en remplacement de M. Marc Del Grande.

*Arrêté du 18/09/15
JONC n° 9202 du 13/10/15*

M. Éric Maria a été nommé chef du service de la fiscalité immobilière de la Direction des services fiscaux.

*Arrêté n° 2015-1891/GNC du 22/09/2015
JONC n° 9200 du 01/10/2015*

M. Laurent Cabrera, maître des requêtes au Conseil d'Etat, est placé dans la position de détachement auprès du Haut-commissariat de la République en Nouvelle-Calédonie, pour une durée de deux ans, à compter du 31 août 2015, afin d'exercer les fonctions de secrétaire général.

*Arrêté du 17/09/15
JONC n° 9203 du 13/10/15*

PENSION DE RETRAITE

L'article 100-24 du Code de la sécurité sociale en Nouvelle-Calédonie prévoit que, lorsque le montant de la pension de retraite est inférieur à un minimum, un versement forfaitaire unique est substitué à la pension. Ce minimum est fixé par arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

Jusqu'à présent, ce montant s'élevait à 5 000 F CFP, et à 2 500 F CFP s'agissant de la pension de réversion. Aujourd'hui, ce versement forfaitaire unique s'élève à un montant de 7 000 F CFP et à 3 500 F CFP s'agissant de la pension de réversion.

*Arrêté n° 2015-2007/GNC du 29/09/15
JONC n° 9202 du 08/10/15*

TAXE SUR LES PRODUITS PÉTROLIERS

Le congrès a modifié l'article 1 et 2 de la délibération n° 243 du 27 décembre 2012 portant détermination des taux de la taxe sur les produits pétroliers (TPP) et de la taxe additionnelle sur les produits pétroliers (TAPP), fixant la part des recettes affectées aux syndicats mixtes de transport.

Désormais, les taux de la taxe sur les produits pétroliers (TPP) sont fixés comme suit :

- Essence auto 49,30 F/litre
- Gazole 14,20 F/litre

Le produit de la taxe sur la réévaluation du gazole est intégralement affecté :

- pour partie au syndicat mixte des transports urbains (SMTU) : 2 F/litre pour l'essence auto, 6,4 F/litre pour le gazole,
- et pour partie au syndicat mixte des transports interurbains (SMTI) : 1 F/litre pour l'essence auto, 1,7 F/litre pour le gazole.

*Délibération n° 73 du 17/09/15
JONC n° 9201 du 6/10/15*

TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} OCTOBRE 2015

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	7.36 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2.81 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	3.36 %
- Découverts en compte	13.36 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2.51 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13.36 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	3.92 %
- Prêts à taux variable	3.63 %
- Prêts relais	4.19 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF	19.97 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF	13.45 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF	7.84 %

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.

2^{er} semestre 2015 :

Créances des personnes physiques (hors besoins professionnels) :	4,29 %
Autres cas :	0,99 %
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 août : 120,13 / IRL septembre : 120,16*

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

INDICE ET TAUX

- Prix septembre 2015	106,05 %
- Prix septembre 2015 hors tabac	105,60 %
- Inflation 2015 hors tabac	+ 0,20 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,80 %

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

* Sous réserve de la convention collective de l'accord professionnel de branche.

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

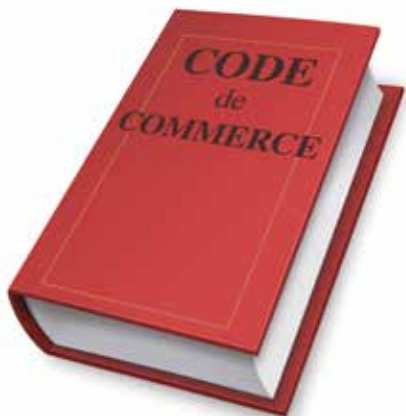
ÉVOLUTION DU BT21

	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	101,90*
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.

Un commerçant peut-il offrir gratuitement un produit à l'occasion d'une vente ?



Il est interdit d'offrir gratuitement à un consommateur un produit, un bien ou un service à l'occasion d'une vente. Par exemple : « un baladeur offert à tout acheteur d'un VTT », « recevez un CD pour toute commande passée entre le 10 et le 17 avril »...

Cette pratique est considérée comme une incitation à l'achat et une concurrence déloyale au petit commerce. En revanche, les commerces peuvent offrir pour « un franc de plus » minimum, un article ou un service supplémentaire. La valeur du cadeau ne peut pas être supérieure à 7 % du prix de l'article acheté, avec une valeur maximale de 10 000 F. Par exemple : « Lors de l'achat d'un téléviseur, pour 100 F de plus, le lecteur DVD est offert ».

Certaines pratiques sont admises comme l'offre de bons de réduction ou les cadeaux qui ne sont pas liés à un achat. Pour plus d'informations dae.gouv.nc

Quels sont les risques de devenir co-gérant d'une SARL à associé unique ?

La SARL à associé unique suppose que l'associé détienne 100 % des parts sociales de la société. En général, cet associé unique est également le gérant. Il peut arriver que celui-ci propose à un tiers, de devenir co-gérant de ladite société, sans devenir associé.

Ainsi, le co-gérant, même non-associé de la société, fait partie d'un collège de gérance dit majoritaire et sa couverture sociale est, en conséquence, celle des

travailleurs indépendants (RUAMM). Or, l'absence de détention de parts sociales ne permet aucun droit de vote sur les décisions de la société. Cette situation peut être l'indice de l'existence d'une autorité hiérarchique (exercée par le gérant-associé unique sur le co-gérant non-associé). Dans ce cadre, le co-gérant non-associé doit être affilié au régime général CAFAT et bénéficier d'un contrat de travail.

Comment obtenir un code à barres ?

Afin d'obtenir un code à barres, vous devez adhérer à GS1 France (ex-Gencod) qui délivre les codes permettant aux entreprises d'identifier leurs produits. Il s'agit d'un organisme mondial actif dans le domaine de la normalisation.

C'est la seule organisation reconnue par tous pour diffuser les standards GS1. L'adhésion est soumise à un droit d'entrée et à une cotisation annuelle liée à votre chiffre d'affaires. Les numéros de codes à barres sont valables dans le monde entier et pour tous vos clients sans exception, aussi bien sur Internet que dans les magasins traditionnels.

Vous pouvez consulter les tarifs, les conditions d'adhésion et adhérer en ligne sur le site obeniruncodeabares.fr.



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 novembre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois d'octobre.

20 novembre

Mutuelle des patentés et des libéraux

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

30 novembre

TSS – déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31 janvier, 30 avril, 31 juillet et 31 octobre.

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 31 juillet.

10 décembre

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois de novembre.



CHP

EQUIPEMENT NC

Collectivités • Hôtellerie • Restauration

Équipements professionnels - Vente - Installation - Service après vente

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

**VOTRE ÉQUIPEMENT
SUR MESURE**

veltia
Hand Drying Innovation

SÈCHE-MAINS V7 TRI-BLADE

PROBABLEMENT LE SÈCHE-MAINS LE PLUS PUISSANT AU MONDE !



Placez les 2 mains verticalement comme cela est indiqué sur le dessin.

L'appareil démarrera automatiquement et séchera vos mains des 2 côtés.



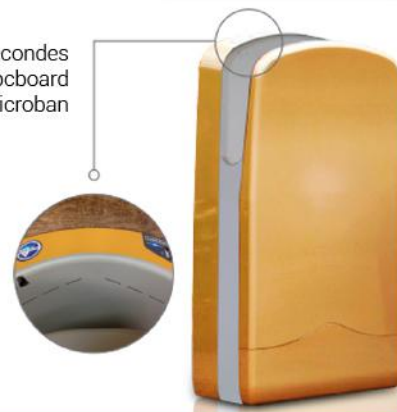
Bougez lentement vos mains de bas en haut.

Temps de séchage réel 6 secondes
Smart pboard
Système antimicrobien Microban



PROTECTION ANTI-MICROBIENNE INTÉGRÉE

Notre technologie offre une protection continue contre les bactéries et les moisissures potentiellement nocives. Notre protection anti-bactérienne, totalement intégrée lors de la fabrication de nos produits, est un complément d'hygiène et ne se substitue en aucun cas à des pratiques normales de nettoyage.



NOS SERVICES

Étude de projet
Vente et installation
Service après-vente

DEVIS GRATUITS - Tél. 74 10 13 ou 27 54 25 - chrequipementnc@lagoon.nc

SARL WAITEA-AK-ETR

THUAHAIK-LOSSI-LIFOU



Tél/Fax : 45 06 47

Mob. : 79 72 86

UCI

Usinage Conception Import

**DECOUPE AU JET D'EAU
DU SUR-MESURE SUR TOUS MATERIAUX**

Création originale et reproduction
Sculpture,
Moblier,...
Bois - Verre - Carrelage - Plastiques



Art



Garde-corps,
Palissades,
Résilles,
Grilles de sécurité,...

Industrie

Platines et brides rondes,
Goussets et oeillets,
Plaques de frappe,
Pignons et engrenages,...

Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane



uci.clientele@gmail.com 97 77 98 - 24 88 55
www.uci-nc.com

Intéressé par une reprise d'activité ? La CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.
 Contacter le 24 40 74 / conseil@cci.nc

INDUSTRIE - PRODUCTION

✦ **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€

SERVICES

✦ **Fleet Management.** Société de gestion externalisée de flottes automobiles, entretiens et réparations (sous traités) de parcs véhicules entreprises, VL ou VU. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : moins de 5. Type de cession : majoritaire. Activité en croissance. CA : de 25 à 50 MF. Prix : 18 MF/151 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

✦ **Boulangerie.** Boulangerie industrielle. Située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : de 11 à 30. Activité stable. Type de cession : majoritaire, cause retraite. CA : + de 300 MF. Prix : 195 MF/1638 K€

✦ **Restaurant Brousse.** Restaurant situé sur la commune de La Foa. Rémunération de gérance + résultat = 15 MF annuel. Type de cession : majoritaire. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. Effectif : moins de 5. Activité en croissance. CA : de 25 MF à 50 MF. Prix : 45 MF/378 K€

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



NOUVELLE-CALÉDONIE

✦ Salon de l'artisanat d'art de Noël

Du 12 au 20 décembre
 Les artisans calédoniens présentent leurs créations : des idées cadeaux pour un Noël créatif.

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

✦ Festawe 2015

Du 20 au 22 novembre
 Concerts, circuits touristiques, danses traditionnelles, hébergement en tribu. Des invités internationaux : tambours du Japon, groupe de musique Vanuatais. Un festival à ne pas manquer ! Tarifs spéciaux transport + hébergement.

Tribu de Xodre - Lifou
 Tél. 24 22 64 / 99 40 63
festawe.com/ Festawe



MÉTROPOLE

✦ Affaires de cadeaux

Du 24 au 26 novembre

Salon du cadeau d'affaire.

Paris-Expo Porte de Versailles
affaire-de-cadeaux.fr

✦ Salon piscine et bien-être

Du 5 au 13 décembre
 Salon dédié à la piscine, au spa et au sauna.

Paris-Expo Porte de Versailles
salonpiscineparis.com

✦ Nautic - Salon nautique de Paris

Du 5 au 13 décembre
 Le plus grand rassemblement annuel de tous les passionnés de mer.
 Paris-Expo Porte de Versailles
salonnautiqueparis.com

ASIE PACIFIQUE

✦ Cloud world forum Asia 2015

Du 24 au 25 novembre
 Le grand forum asiatique du Cloud computing pour les entreprises et les professionnels des télécoms.
 Sheraton Hôtel & Towers, Hong Kong
Cloudworldseries.com



✦ Irex 2015

Du 2 au 5 décembre
 Salon international de la robotique.
 Tokyo International Exhibition center - Japon
event@media.nikkan.co.jp

✦ Inno design tech expo 2015

Du 3 au 5 décembre
 Salon du design et de l'innovation industrielle.
 Hong Kong Convention & Exhibition center
exhibitions@tdc.org.hk



CANADA

✦ Contech Montréal

Le 19 novembre
 Salon du bâtiment et de la construction. Contech Montréal rassemble les fournisseurs des tout derniers produits et services pour la conception, la construction et la gestion du bâtiment institutionnel, industriel et résidentiel.
 Palais des Congrès de Montréal
Contech.qc.ca

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.

LE MAGAZINE DES COMMERÇANTS

Entre des exemples de commerces innovants, de nombreuses fiches pratiques, un dossier spécial véhicules utilitaires – leur aménagement en fonction des besoins et une présentation des tops 10 de cette fin d'année 2015 – le numéro d'octobre de **Commerce magazine** fourmille d'idées inspirantes. Sans oublier un intéressant article sur l'avenir des commerçants qui surfent sur la vague tendance du « sans » : sans gluten, sans sucre, sans allergène... Un magazine qui donne des idées... ou qui permet de les valider !

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI



42

L'innovation est en route !



Les industriels calédoniens sont à l'honneur du dernier numéro de **Made In** : passionnés, riches de véritables savoir-faire et particulièrement innovants. Vous avez dit innover ? C'est justement le thème du dossier qui démontre que le territoire calédonien est déjà un fabuleux laboratoire de recherche, une terre d'idées et de concrétisations, un théâtre de véritables innovations. Cependant, à l'heure où l'économie cherche un nouveau souffle, pour innover à plus grande échelle, les industriels ont besoin d'aide.

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI

UNE BOUFFÉE D'OXYGÈNE !

Vous êtes paralysé à l'idée d'entreprendre quelque chose, par peur d'échouer, voire même de réussir ? Deux peurs qui sembleraient n'en faire qu'une selon l'édition d'octobre de **Management**. Notre prescription ? Lire sans tarder le dossier que le magazine consacre à la réussite ! Crise ou pas crise, pour ceux qui croient en leurs idées et qui ont des cartes à jouer, la France fourmille d'opportunités. Choisir les bonnes structures, s'inspirer des meilleurs, séduire les investisseurs : **Management** guide les porteurs de projet sur la trajectoire du succès. Forcément intéressant !

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI



La force du réseau



Toute entreprise artisanale se trouve à un moment ou un autre confrontée à différentes problématiques d'ordre organisationnel, administratif, financier, commercial... Le dossier du dernier **Info métiers**, le magazine de la Chambre de métiers et d'artisanat, présente à ses ressortissants le réseau de partenaires publics et privés de la Chambre consulaire : institutions, associations, financeurs... Réseau qui permet à la CMA de soutenir efficacement les artisans. Vous y trouverez également des infos pratiques et l'actualité des artisans.

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI

LE COIN DU LIVRE

Le guide du super recruteur

33 fiches pour mener ses entretiens de recrutement

Vous en rêviez ? Ce guide l'a fait. Vous allez enfin pouvoir recruter efficacement... et avec plaisir.

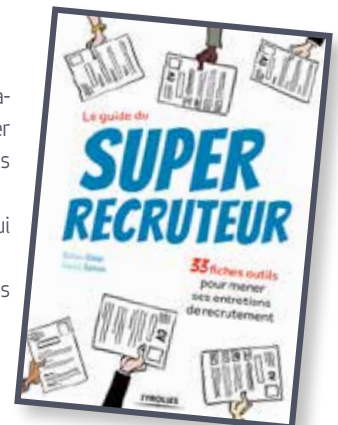
Combien de fois, après avoir fait passer un entretien de recrutement, regrette-t-on de n'avoir pas posé la bonne question ? D'avoir laissé des ambiguïtés sur le poste ? De s'être laissé emporter par le discours bien rodé du candidat ?

Un entretien de recrutement ne s'improvise pas : il faut agir avec méthode, et sélectionner les candidats selon les bons critères. C'est ce que propose ce Guide du super recruteur :

- Une méthode complète, étape par étape : le recrutement équitabile,
- Des outils et des modèles clés en main, pour préparer ses entretiens de recrutement, conduire l'entretien téléphonique puis en face-à-face, et gérer le post-entretien,

- Des conseils de professionnels pour fixer les critères d'évaluation, instaurer le dialogue avec le candidat, organiser des tests, parler rémunération, valider les informations données par le candidat, savoir conclure un entretien, etc.
- 1 00 dessins et bandes dessinées avec 8 personnages qui permettent des mises en situation ludiques et parlantes,
- Des autodiagnostic pour détecter ses forces et ses faiblesses.

De **Nathalie Olivier et François Samson**
Éditions Eyrolles
editions-eyrolles.com (disponible en version
livre papier et numérique)





Une institution
qui appartient
à tous les Calédoniens

SIMPLE ET GRATUIT

**UN SEUL NUMÉRO
POUR JOINDRE
LE CONGRÈS**

N° Vert

05 20 14

Appel gratuit

www.cactus.nc - Photo : Eric Aubry



Toute l'actualité et les séances en direct sur
WWW.CONGRES.NC



CONGRÈS
DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE



TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY



Votre moteur est plus endurant.



Pour un moteur plus jeune, plus longtemps

