

DOSSIER Plan stratégique de développement de la CCI : agir pour les entreprises



DEVELOPPEMENT DURABLE

Vers une économie circulaire

VIE DE LA CCI

En 2015, la CCI a agi pour vous !



NEW **HILUX**

PRÊT POUR UNE NOUVELLE ÈRE ?



Jantes alliage 18"



Projecteurs à LED



Marche-pieds Arrière

À DÉCOUVRIR ABSOLUMENT !

 www.toyota.nc



SIAP : 12 rue Lavoisier à Ducos - Tél : 25 52 52

NORD MOTORS : 564 rue Les Cassis à Koné - Tél : 477 877

TOYOTA

Sommaire

Plan stratégique de développement de la CCI : agir pour les entreprises !

p24



Actualités

Vitrines en fête ! p4

Vie de la CCI

Les enseignes des commerçants à l'honneur p5

En 2015, la CCI a agi pour vous p6

Portrait d'élus

Jérôme Espalieu, la passion du commerce p8

ZOOM ENTREPRISE

Quand deux scientifiques se rencontrent...

p10



Actualités

d'entreprises p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent

Charles Calvet, le choix calédonien p16

Économie

Les hôtels calédoniens en mal de clients p18

Les brèves du Pacifique p19

Provinces

Caféiculteurs de père en fille ! p20

Économie numérique

Les objets connectés : quels enjeux pour les entreprises ? p22

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Vers une économie circulaire p30



Fiche pratique

Le e-commerce : mode d'emploi p32-33

Formation

Une nouvelle formation en alternance à la CCI p35

C'est officiel p36

Repères Économiques p37

Foire aux Questions/Agenda p38

Reprises d'entreprises p41

Foires & salons p41

Revue de presse p42

Le CCI Info est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98 849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 - Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoë - Comité de rédaction et coordination : Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian - Rédaction : Anne-Charlotte Cocault - Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Crédits photos couverture : S. Méron, N. Petit, N. Vincent et É. Bua - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 - Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 Tirage : 13 370 exemplaires - Le CCI Info est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.



Édito

JENNIFER SEAGOË
Présidente de la CCI-NC

3

Accompagnement des entreprises, formations, aides au développement, innovation, diversification de l'économie ou encore défense des intérêts des entrepreneurs...

Notre Plan stratégique de développement pour les quatre prochaines années s'articule autour d'orientations et d'objectifs prioritaires déclinés en cinq axes forts. Nos actions s'inscrivent dans un contexte économique tendu où la volonté d'entreprendre a plus que jamais besoin d'être soutenue et encouragée. Nous entendons œuvrer pour aider à l'indispensable diversification de notre économie et pour redonner un élan à cet esprit pionnier qui a fait de la Nouvelle-Calédonie une terre d'entrepreneurs.

Je tiens, dans ce dernier numéro de l'année 2015, à souhaiter à chacun des plus de 14 000 ressortissants de la CCI une bonne fin d'année et à leur assurer que l'an prochain nous serons à nouveau à leurs côtés pour les accompagner dans leur développement.

Bonne lecture.

VITRINES EN FÊTE

Afin d'accompagner le programme d'animations et d'illuminations de la Ville de Nouméa au centre-ville et au quartier Latin à l'occasion des fêtes de Noël, la CCI a invité les commerçants de ces zones à se mobiliser afin d'offrir aux consommateurs une fin d'année placée sous le signe des Vitrites en fête et du shopping en nocturne jusqu'à 20h. Concours de vitrines, 10 bons d'achat de 10 000F offerts au public, du 17 au 23 décembre les Calédoniens vivront le shopping de Noël au centre-ville et au quartier Latin comme ils l'ont toujours rêvé... Plus d'infos sur le concours de vitrines et sur les commerces participants à l'opération Vitrites en fête sur cci.nc



4

Sophie Caillard préside Nouméa Centre Ville

Le 21 octobre dernier, les cinq administrateurs de Nouméa Centre Ville – Mairie de Nouméa, province Sud, Office du tourisme, syndicat des commerçants et CCI – ont élu Sophie Caillard, conseillère technique à la CCI, à la présidence de Nouméa Centre Ville pour succéder à Alain Céleste. Elle est entourée de Marie-Noëlle Lopez, 1^{ère} vice-présidente (pour la mairie de Nouméa), de Martine Lagneau, 2^e vice-présidente (pour la province Sud), de Jean-Michel Foutrein, trésorier (pour l'Office du tourisme) et de Frédéric Pratelli, secrétaire (pour le syndicat des commerçants). Ensemble, ils accompagnent la direction de l'association Nouméa Centre Ville dans ses choix stratégiques.

2025



C'est la date à laquelle l'aide fiscale à l'investissement outre-mer a été prorogée par un vote de l'Assemblée nationale. Une annonce dont se félicite Jennifer Seago, présidente de la CCI, car « elle vient récompenser notre mobilisation constante sur ce sujet. Depuis 2 ans, la CCI et ses partenaires – MEDEF et CGPME de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie française et CCISM – œuvrent sans relâche afin d'alerter les Présidents du gouvernement, les

Députés, les Sénateurs, les Haut-Commissaires des COM du Pacifique et également le Président de la République, le Premier Ministre et la Ministre de l'Outre-mer sur le sujet de la défiscalisation. Nous avons enfin été entendus. »

Simplification administrative : extension des télé-services

Un projet de loi, adopté par le gouvernement le 10 novembre – pas encore voté par le Congrès - introduit une obligation de télé-déclaration et de télé-règlement pour les entreprises soumises à l'IS. Ainsi à compter du 1^{er} mars 2016, les déclarations d'IRVM et les déclarations nominatives des honoraires (DNH) pourront être transmises par voie dématérialisée. À compter du 1^{er} juillet 2016, il sera créé une obligation d'utiliser les télé-services (déclaration et paiement) pour toutes les entreprises soumises à l'IS dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 M. Puis, dès le 1^{er} juillet 2017, cette obligation sera étendue à toutes les entreprises soumises à l'IS dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 M. À défaut d'utiliser les télé-services, des sanctions sont prévues.

Marchés publics : en route pour la dématérialisation

Simplification, économie de papier, écologie, sécurisation : tels sont les objectifs du gouvernement avec la mise en ligne obligatoire des marchés publics de l'ensemble des directions et des établissements publics sur la plate-forme marchespublics.nc dès le 1^{er} janvier prochain. Institutions et collectivités sont invitées à y diffuser également leurs appels à consultation, si elles le souhaitent. Chefs d'entreprises, votre inscription sur ce site vous permettra de rechercher et consulter les annonces, de télécharger les dossiers de consultations des entreprises (DCE) et également d'y répondre de manière électronique. Le plus : un abonnement de veille gratuit et personnalisé en fonction de votre activité ou de vos centres d'intérêts.

marchespublics.nc

De la salle de classe en passant par l'entreprise et... la mine !

Accompagnés d'Olivia Barbançon et de Jean-Jack Bourdy, leurs formateurs référents, des apprentis en terminale logistique de la CCI Apprentissage ont visité l'entreprise MKM qui exploite la mine de Plum. Reçus chaleureusement par M. Maï et ses collaborateurs, Rosemarie, apprentie au sein de cette entreprise, et ses camarades ont arpenté la mine en compagnie d'un géologue et de Christian Taupua, directeur technique et maître d'apprentissage. Coutume et déjeuner partagé étaient également au programme de cette journée de découverte. Une visite de terrain particulièrement riche, aussi bien du point de vue de la logistique que de la culture générale.



Les enseignes des commerçants à l'honneur !

Le 21 octobre, les commerçants étaient venus nombreux assister à la proclamation des gagnants du concours Florilège des enseignes qui pour la 3^e année a consacré les meilleurs noms d'enseigne sur tout le territoire.

Ce sont plus de 400 photos qui ont été envoyées par les Calédoniens à l'Alliance Champlain pour cette saison 3 du Florilège des enseignes, concours organisé en partenariat avec la CCI et la CMA. Le jury, composé de membres de l'Alliance Champlain, de représentants de la CCI et de la CMA, a sélectionné parmi elles les 5 enseignes qui ont le mieux valorisé la langue française ou les langues océaniques du pays, tant dans la composition du texte de leur enseigne que dans la présentation de l'activité de leur commerce. Cette année, un nouveau prix a vu le jour : celui du coup de cœur public. Les internautes ont pu choisir leur enseigne favorite parmi une sélection de 45 présentées sur la page Facebook de la CCI. « Une nouveauté qui a connu un véritable succès avec plus de 5500 clics sur la publication » ainsi que le précisait Jennifer Seagoe, présidente de la CCI, le soir de la remise des prix.

L'enseigne : un enjeu de communication

« Du Moyen-âge à nos jours, à travers l'histoire des enseignes, ce qui fait sens c'est la notion

de rêve, l'évocation d'une activité, la représentation que le public peut s'en faire » notait Daniel Miroux, président de l'association, le 21 octobre. « Savoir faire rimer nom d'enseigne, activité de son commerce et force des mots n'est cependant pas toujours chose aisée. C'est même tout un art ! Le nom d'une enseigne c'est un choix stratégique en matière de communication, il permet au client potentiel d'identifier un commerce, de le mémoriser et d'en devenir un client fidèle ! » ajoutait Jennifer Seagoe.

Les gagnants du concours

1. **Passé l'éponge**, société de nettoyage à Nouméa. Le grand vainqueur de cette 3^e édition du Florilège des enseignes, lauréat du Nautille d'or
2. **Label Image**, galerie de photos à Nouméa
3. **Raz ta Couet**, coiffeur à Païta
4. **La kaz à Jo**, snack de Lifou
5. **Petit Restô, Gros la cale**, restaurant à Nouméa
6. **La Planche à dessin**, dessinateurs en bâtiment à Nouméa. Le prix du public sur Facebook



PASSE L'ÉPONGE, LAURÉAT DU NAUTILLE D'OR 2015

C'est en 2007 que Frédéric Farrugia, l'actuel gérant, rachète Passe l'éponge qui était alors une petite entreprise artisanale. « Le nom me plaisait beaucoup, je le trouvais original. Il a fait son chemin tranquillement et quand j'ai acheté des voitures neuves j'ai décidé de créer un logo spécifique afin de le mettre en avant. » Aujourd'hui, Passe l'éponge est une entreprise de nettoyage qui emploie 30 salariés. Sa clientèle ? « Elle est constituée à 90 % de professionnels : industrie, restauration, bailleurs sociaux, administration... Nous travaillons en suivant des cahiers des charges très pointus et en respectant des normes de qualité très strictes. Les particuliers ne représentent que 10 % de notre clientèle mais nous avons le projet de nous développer sur cette cible » explique Frédéric Farrugia. Le monde du nettoyage n'a pas de secret pour ce chef d'entreprise qui travaille dans ce secteur depuis 1986. Ses atouts ? Une maîtrise des techniques, une veille active sur les nouveautés du secteur (il participait justement à un salon professionnel en Australie lors de la soirée de remise des prix, ce qui explique son absence) et une vraie compréhension des attentes de ses clients. « J'ai reçu ce prix avec beaucoup de reconnaissance, c'était une surprise pour moi de découvrir qu'un Calédonien avait envoyé une photo de notre enseigne pour nous faire participer au concours ! » conclue-t'il.

Contact :

Passé l'éponge
Tél. 77 20 58
passel@lagoon.nc

En 2015, la CCI a agi pour vous !

L'année 2015 se termine. Pour la CCI, ce fut une année de mobilisation constante en faveur de l'économie calédonienne, aux côtés de ses ressortissants, pour les soutenir, faire entendre leur voix, les défendre, les accompagner. Retour en images sur les moments phares qui ont ponctué une année où l'économie calédonienne a marqué le pas et où les événements dramatiques liés au terrorisme en Métropole ont touché le cœur des Calédoniens.

Les entreprises calédoniennes ont du cœur

Suite au cyclone Pam, la CCI, à la demande du gouvernement de Nouvelle-Calédonie, a coordonné et centralisé les dons des entreprises calédoniennes pour les populations du Vanuatu. 120 tonnes de marchandises ont été acheminées le 2 avril.



Destination Vanuatu

Début juin, trois mois après le passage du cyclone Pam, la CCI, soutenue par le gouvernement de Nouvelle-Calédonie, a organisé une délégation de chefs d'entreprise constituée d'acteurs du BTP et des secteurs susceptibles d'apporter un appui dans la reconstruction du Vanuatu.



Conflit des rouleurs

La CCI s'est à nouveau mobilisée fin août en mettant en place un dispositif d'accompagnement des entreprises impactées par ce mouvement,

afin que la CAFAT, les services fiscaux et les banques leur permettent d'étaler le paiement de leurs cotisations sociales et fiscales et leur accordent des facilités de caisse.

Marche contre la violence ...

Et remise d'un livre blanc au Haut-commissaire de la République proposant des actions pour rétablir la confiance et un climat sécuritaire apaisé. Plus de 3 000 Calédoniens se sont mobilisés à l'appel de la CCI et du syndicat des commerçants le vendredi 7 août.



Un programme de conférences pour informer les entreprises

6 Rendez-vous de l'économie ont ainsi été organisés cette année sur des thèmes aussi divers que les grappes d'entreprises, l'intelligence économique, l'Internet des objets, les appels d'offres du Médipôle ou encore le lancement de l'Observatoire du commerce.



83 % de taux d'insertion
professionnelle

« Engager des collaborateurs opérationnels
et compétents est un enjeu pour
toutes les entreprises.

Chez Reprex, nous recrutons
à la CCI Apprentissage. »
Séverine, co-gérante

La CCI Apprentissage, accélératrice
d'insertion professionnelle

cfa.cci.nc

Partagez avec nous votre réussite :



UN NOUVEL ÉLAN
À VOTRE CARRIÈRE


ESSEC
BUSINESS SCHOOL

MANAGEMENT
OPÉRATIONNEL

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



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

Jérôme Espalieu, la passion du commerce

Tombé dans la marmite du commerce dès l'adolescence, Jérôme Espalieu est depuis plusieurs années à la tête de SN Import, une société de négoce et d'import. Avec cet homme entreprenant de 30 ans, l'adage « la valeur n'attend pas le nombre des années » prend réellement tout son sens !

8

Jérôme Espalieu a 3 ans quand il arrive à Lifou, suite à la mutation de son père Jean-Marc, jusqu'alors gendarme en Saône-et-Loire. Après quelques allers et retours entre la Métropole et Lifou, et l'obtention d'un BEP vente et action commerciale, le jeune homme revient sur le territoire pour passer son Bac pro commerce au lycée Escoffier. Ce choix de formation n'est en rien dû au hasard, car dès son plus jeune âge il développe un véritable intérêt pour l'économie, la finance et le commerce. « Mon père avait ouvert quelques années plus tôt un commerce sur Lifou, le Super bazar, et je me suis tout de suite passionné pour ce secteur d'activité ». Son diplôme en poche, il part à Auckland pour 6 mois, « il me fallait améliorer mon anglais qui était d'un niveau assez faible... ».

Soif d'apprendre ... et d'entreprendre

Dès son retour en 2004, à l'âge de 19 ans, soutenu par son père, Jérôme Espalieu ouvre un bazar de 350 m² à Rivière-salée, le Magic bazar. Une expérience intense qui dure 4 ans, pendant lesquels il découvre « le management de 5 employés, la gestion des stocks avec des produits importés de Chine,

d'Europe et des États-Unis. Mais également la confrontation pas toujours évidente avec une délinquance importante dans la zone commerciale du quartier ». Puis, en 2009, son père ayant ouvert un nouveau commerce à Lifou, Korail alimentation, Jérôme lui propose de créer une société de négoce et d'import, SN Import, afin de gérer l'importation de ses produits et leur expédition sur Lifou. Commence alors pour le jeune homme une période de formation intense en douanes afin d'en maîtriser les nombreuses réglementations. « C'est un monde très complexe, et il m'a fallu 3 ans de perfectionnement pour être au fait de toutes les subtilités douanières. Par ailleurs, du côté des fournisseurs, j'ai rapidement choisi de travailler en majorité avec une plate-forme d'achat métropolitaine qui offrait sécurité et respect des normes. » Son travail ? Importer au meilleur prix, gérer la logistique et optimiser les containers aussi bien entre la Métropole et Nouméa qu'entre Nouméa et Lifou. Son savoir-faire commence à être reconnu, si bien qu'assez vite, une dizaine de commerces indépendants fait appel à sa société pour bénéficier de ses services.

Le temps de la croissance

C'est en 2012 que SN Import saisit l'opportunité de travailler avec un nouveau partenaire en Métropole, la plate-forme Intermarché, qui offre plus de choix (des milliers de références), une meilleure logistique, de meilleurs tarifs « et surtout une enseigne connue et reconnue ».

Le succès est au rendez-vous, la croissance aussi et de nouveaux projets de développement invitent le jeune entrepreneur à préparer son expansion. Ainsi, en mars 2014, il ouvre un entrepôt de 1000 m² sur Ducos afin d'ajouter la vente au détail à son offre de services et surtout pour faire face, entre autres, à l'ouverture, fin novembre 2015, du Korail Pont-des-Français, une surface de vente de 1500 m², gérée par son père. Sa recette ? « Je travaille dans la confiance avec mes partenaires commerçants, et nous fonctionnons à l'instar d'un groupement d'indépendants. Ensemble nous sommes plus forts pour négocier avec nos fournisseurs. Ma philosophie dans les relations professionnelles est assez simple : des relations saines, un partage des connaissances, de la disponibilité et de l'écoute. »

Une passion pour la vie économique

« J'étais déjà actif depuis quelques années au syndicat des commerçants et au syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie, alors, lorsque l'on m'a suggéré de me présenter en tant qu'él



JÉRÔME ESPALIEU,
30 ANS

- Gérant de SN Import
- Représentant du secteur commerce
- Membre des commissions : Îles - Numérique et innovation Commerce

FONDS ÉLITE

L'ÉPARGNE PERFORMANTE,
EN TOUTE SÉCURITÉ.

BB eudon.nc - 0374 56 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

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


Groupe BRED

ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Quand deux scientifiques se rencontrent...

Deux chercheurs spécialisés dans l'observation du milieu marin ont fait évoluer les systèmes de caméras sous-marines existants afin de créer un outil plus performant et plus pertinent pour l'observation de notre lagon.

Bastien Preuss et Florent Cadé sont deux amis passionnés de la mer et du milieu marin. Issus pour l'un d'un parcours universitaire de recherche en écologie et pour l'autre d'une formation en océanographie couplée à la réalisation de films en milieu sous-marin, leurs chemins se croisent il y a 4 ans, en Nouvelle-Calédonie. Puis en 2012, Bastien Preuss crée Squal, un bureau d'études en environnement marin. Les deux hommes décident alors d'associer leurs compétences : l'étude du milieu marin et l'image sous-marine. Après avoir travaillé avec des instituts de recherche publique tels que l'IRD et l'IFREMER, ils ont l'idée de développer leur propre système de caméras sous-marines adaptées à leurs études du milieu marin. Et proposent ainsi, depuis 2014, de nouveaux systèmes d'exploration du lagon !

Une vision à 360°

Les deux entrepreneurs créent une caméra qui permet de filmer à 360° en simultané, dont le premier prototype voit le jour il y a maintenant deux ans. Une nouveauté qui ouvre la voie à une recherche et à une observation plus poussées et précises des fonds marins.

« Le fait qu'elle puisse être mise en œuvre sans plongeur permet d'ouvrir un nouveau champ de possibilités. On peut observer les comportements des poissons sans présence humaine et donc sans élément perturbateur dans l'eau. Nos vidéos viennent compléter les observa-

tions en plongée et permettent d'augmenter la densité d'échantillonnage dans le temps et dans l'espace », précise Bastien Preuss.

Grâce à des systèmes fixes équipés de programmeurs, le spectre d'observation est élargi et la quantité d'observation à exploiter gigantesque ! Non seulement il va permettre un comptage précis des poissons, mais aussi une description de leur habitat et de son évolution. Autre évolution technologique significative : les caméras créées pourront être immergées à des profondeurs bien plus importantes que ce qu'il est possible de faire actuellement. « Notre système peut techniquement descendre jusqu'à 2 500 mètres de profondeur. Pour le moment, nous l'utilisons principalement entre 0 et 200 mètres, nous progressons pas à pas, là il s'agit d'exploration ! », indique-t-il. Précisons que les caméras classiques vont habituellement jusqu'à 60 mètres.

Le terrain d'exploitation est donc sans limite et leur innovation permettra un jour prochain de voir des images inédites des profondeurs.

Informier le grand public

Ce nouveau système de caméra répond à la fois à des objectifs de recherche - pour répondre à une demande existante des collectivités - et à un besoin de vulgarisation des études réalisées. En effet, au-delà de l'aspect purement scientifique, les deux hommes ont en tête le partage de leurs images pour informer le grand public

et mieux faire connaître la diversité marine de la Nouvelle-Calédonie. « Il est tout à fait possible de participer à des événements liés à l'univers sous-marin ou à la fête de la science, par exemple. Un retour vers le public nous paraît essentiel. Les images sont vraiment « choc » grâce à ce système, et nous voulons les partager », indique Florent Cadé.

D'autant que les systèmes de caméras sous-marines autonomes et fixes renforcent les capacités d'observation et d'échantillonnage de sites jusque-là très peu explorés.

À la recherche de partenaires pour continuer à se développer

L'objectif à court terme des deux associés est de continuer à développer leur système et de le vendre à plus grande échelle. En suivant leur stratégie commerciale, leur produit est aujourd'hui vendu sous forme de prestation de service avec une mise en œuvre des caméras sur le terrain. « Nous avons pour le moment investi dans le projet avec nos fonds propres, mais sommes aujourd'hui à la recherche de sources de financement extérieur. Dans cette optique, les partenariats sont essentiels », précisent les deux associés.

Pour l'heure, leurs clients sont composés essentiellement d'instituts de recherche publique et des collectivités, et également des entreprises privées qui sont dans l'obligation d'un suivi environnemental pour justifier de leur impact écologique.

Après avoir conquis la Nouvelle-Calédonie, leur stratégie d'expansion à long terme prévoit un lancement dans les DOM-TOM, en Europe puis à l'international.

En attendant, ces deux passionnés vont continuer à plonger et à faire connaître la grande diversité des paysages sous-marins de Nouvelle-Calédonie et son extraordinaire biodiversité.



Contact :

Squal
Tél. : 98 86 75
bastien.preuss@squale.nc

ISUZU D-MAX





OBSERVEUR.NC : LES ANNONCES LÉGALES AU QUOTIDIEN



Depuis 10 ans, observeur.nc adresse tous les matins par mail à plus de 400 abonnés Calédoniens - uniquement des professionnels - les annonces légales paraissant

dans la presse, y compris les appels d'offres. Un service particulièrement utile aux entreprises, et ce quelle que soit leur taille. Dans le cadre de leur abonnement, observeur.nc offre à ses clients la possibilité de faire des recherches concernant l'historique sur 10 années, de toute société ayant fait des parutions légales (changement de gérant, de forme juridique, modification de capital, etc.). Autre service pratique pour les abonnés : la possibilité de communiquer des informations (commerciales, recherche de personnels ou autres) à tous les autres abonnés de ce média informatique, via l'intranet.

Observeur.nc
2a, rue Lapérouse, Faubourg Blanchot
Tél : 27 27 25 / support@observeur.nc

12

The wine shop : 1^{er} caviste de Bourail !

Laurent Christin a ouvert The wine shop, cave à vins et épicerie fine, début novembre. Pour cet habitant de Bourail depuis 15 ans, né à Bordeaux « *c'est une envie de partager aujourd'hui mon histoire liée à une des régions viticoles les plus connues au monde qui a motivé ce projet* ». Grâce à l'obtention d'une licence III pour sa boutique, il est ainsi le seul à Bourail, en période de restriction de vente d'alcool, à être autorisé à vendre des boissons issues de la vinification inférieure à 18°. Sur 40 m² de surface de vente, dans un décor élégant, il propose à sa clientèle : des vins de France et de l'étranger (Australie, Chili, Argentine...), des alcools de fabrication locale (Punch) et de l'épicerie fine. Le coup de cœur gourmand : sa clientèle peut satisfaire ses envies de chocolats et de thés grâce aux partenariats qu'il a signé avec les Chocolats Morand et la boutique Infini'thé de Nouméa !

The wine shop
Rue Victor Tant - Complexe BCI - Ouvert 7j/7
Tél. 44 20 09 / [f](#) the wine shop



17 lauréats pour les 23^e Nickels de l'initiative



17 lauréats, retenus parmi les 133 dossiers présentés, ont été récompensés le 10 novembre dernier lors de la remise des prix de la 23^e édition des Nickels de l'initiative, programme de mécénat de la SLN. Les projets retenus s'inscrivent dans des domaines aussi divers que l'environnement, la solidarité, le sport ou encore la culture. Parmi les lauréats, coup de projecteur sur le projet porté par Stephan Berger de Coco geek qui a reçu le prix spécial Entrechoc de culture pour son projet Traducteur NC : une appli gratuite de traduction en langues kanak à partir du français, de l'anglais ou du japonais qui sera bientôt disponible sur tous les smartphones. L'ensemble des lauréats se partage une enveloppe globale de cinq millions de francs. Depuis le début de cette opération de mécénat, 110 millions de francs ont ainsi été injectés par la SLN dans des projets calédoniens et le monde associatif.

[sln.nc](#)

La Périgourdine : investir pour l'avenir

34 ans d'histoire calédonienne : La conserverie périgourdine du Pacifique est une des entreprises pionnières du territoire qui propose, avec ses plus de 50 recettes et ses 250 références, des produits à l'esprit authentique et aux saveurs goûteuses. L'entreprise, rachetée il y a 6 ans par Pierre Lucas en partenariat avec OPI, est entrée depuis lors dans une phase de restructuration concernant la qualité des recettes, le management, le système qualité et l'outil de production. Ainsi, le 19 novembre, La périgourdine fêtait sa renaissance avec ses partenaires financiers, ses clients, ses fournisseurs et ses salariés, en inaugurant deux nouvelles chaînes de production - leur renouvellement ayant nécessité un investissement de 350 M de francs. Une renaissance qui s'inscrit dans une démarche d'économie circulaire avec un respect de l'environnement, une démarche durable (diminution des déchets, recyclage des énergies, amélioration du processus de fabrication).

La conserverie périgourdine du Pacifique
50 avenue James Cook - Nouville
Tél. 28 32 82



Humanis : 20 ans de retraite complémentaire sur le territoire

En 1995, les partenaires sociaux, soutenus par un vote au Congrès, ont donné accès à la retraite complémentaire généralisée en Nouvelle-Calédonie (CRE et IRCAFEX). Aujourd'hui 75 % des salariés Calédoniens sont concernés par le complément de retraite Humanis : au 1^{er} janvier, 82 307 Calédoniens cotisaient au CRE et 7 797 à l'IRCAFEX. Les objectifs annoncés par les dirigeants du groupe, venus fêter les 20 ans de la généralisation de la retraite complémentaire à Nouméa le 26 octobre dernier, sont clairement définis : la mensualisation des cotisations en janvier 2016, la dématérialisation et le développement du conseil. L'amélioration de la protection sociale des travailleurs indépendants constitue également un axe majeur, ainsi que l'a exprimé le Congrès de Nouvelle-Calédonie. Autre axe d'avenir pour Humanis : se développer sur les autres métiers du groupe : prévoyance, dépendance, santé, épargne.

↳ Délégation Humanis en Nouvelle-Calédonie
Tél. 27 84 55 / stephan.hurel@humanis.com



Les petits choux : la gourmandise est une affaire de famille !



Dans la famille Boulenger il y a Éric, le père, qui est boulanger (Les petits choux est sa 4^e boulangerie), Odile, la mère, qui s'occupe du coin traiteur (pains surprise, salades, sandwiches...), Shirley, la fille qui est à la vente, Jean-Baptiste, le gendre, boulanger également, et puis il y a Eddy, le fils, chef pâtissier qui crée de beaux et délicieux desserts ! C'est lui qui a nommé cette entreprise familiale Les petits choux, en hommage à la gourmandise qu'évoque ce nom. Ouverte depuis le 9 novembre, leur entreprise a su séduire les Calédoniens et également les croisiéristes qui succombent devant les pâtisseries françaises : mousses, macarons, choux... Un troisième boulanger, deux autres pâtisseries, un tourier (spécialiste de la pâte sucrée, pour les profanes) et une équipe de cinq vendeurs viennent compléter cette équipe familiale de choc. Une adresse gourmande à découvrir.

↳ Les petits choux
32 rue Gallieni (angle de la rue de Verdun) - Nouméa
Tél. Tél. 43 90 01 / [Facebook Les petits choux](https://www.facebook.com/Lespetitschoux)

La Nouvelle-Calédonie vue de la canopée



Situé à moins de 35 minutes de Nouméa, à Païta, La belle verte canopy tours offre un parcours de 1,2 km de tyroliennes - environ 2 heures et demi d'activité - divisé en 4 étapes avec un parcours pédestre d'environ 600 mètres en

forêt. Une façon originale de découvrir la faune et la flore calédonienne tout en s'offrant de délicieux frissons... et un grand bol de nature. Une équipe sympathique et professionnelle - deux opérateurs diplômés prennent

en charge les visiteurs, les équipent et les briefent sur l'utilisation du matériel - offre une expérience inoubliable, dans un cadre splendide. « Nos clients sont en majorité des Calédoniens, mais également des touristes qui nous contactent après avoir découvert nos flyers. L'idéal serait qu'il y ait une meilleure coordination entre tous les opérateurs touristiques afin que les touristes en général et les croisiéristes en particulier puissent être bien informés de toutes les activités disponibles » explique Erin, gérante de La belle verte.

Avis aux entreprises et aux comités d'entreprise : des tarifs spéciaux, à partir de 15 personnes, leur sont proposés. La nouveauté 2016 ? 2 nouvelles tyroliennes viendront combler les clients, et l'équipe ne manque pas d'idées de développement pour cette activité qui connaît un véritable engouement.

↳ La belle verte canopy tours
Tél. 77 20 28
jeco.nc/vitrines/
la-belle-verte-canopy-tours



Le nouveau visage des *Nouvelles calédonniennes*



Le 17 novembre dernier, les Calédoniens ont pu découvrir la nouvelle maquette de leur quotidien. « *C'est à la fois le même mais cependant un autre* », ainsi que le notait Patrick Blain, rédacteur en chef des Nouvelles, lors d'une présentation. La volonté de la direction était de proposer aux lecteurs un journal plus élégant, plus actuel, avec plus d'entrées dans les pages et un contenu qui propose de nouveaux rendez-vous à ses lecteurs. À venir en 2016: un cahier central à dominante culturelle. En parallèle, le site Internet des Nouvelles, qui en 2015 comptait 11 000 visiteurs uniques avec 38 000 pages vues par jour, va lui aussi évoluer. Plus épuré, plus intuitif, plus clair, il va enrichir la version papier et devenir ainsi un site plus autonome, complémentaire du journal. Les annonceurs n'ont pas été oubliés : de nouveaux espaces de communication leur sont proposés.

Inc.nc

Vale NC et la ville du Mont-Dore : un partenariat pérenne

En 2015, Vale Nouvelle-Calédonie s'est engagé à hauteur de 100 millions de francs pour le financement d'actions en faveur de la jeunesse, des sports, de la culture, de l'environnement et des communautés du Mont-Dore. Depuis 2010, l'usine du grand sud est partenaire de la ville du Mont-Dore dans la réalisation de projets structurants, tels que l'aménagement du parc du Mont-Goumba, la Case des communautés ou encore la Maison de l'environnement, pour ne citer que ces exemples. Vale NC est domicilié sur la commune du Mont-Dore, 240 de ses employés y habitent et près d'une trentaine d'entreprises de la ville travaillent pour l'usine du Sud dans le cadre de contrats de sous-traitance. Il est donc important pour l'industriel de participer à l'optimisation de la qualité de vie des habitants et familles riveraines de son site industriel.

vale.nc



THÉA VISION : DU NOUVEAU DU CÔTÉ DE L'AFFICHAGE DYNAMIQUE



Créés en 2009, les panneaux d'affichage dynamique de Théa vision répondent à plusieurs objectifs : informer en temps réel grâce à un support réactif et innovant, dynamiser la communication des entreprises clientes et la diffuser largement, s'engager dans une démarche écologique (ni papier, ni encre, ni colle et des écrans qui s'éteignent entre 23h et 5h du matin afin d'économiser l'énergie). Côté fréquentation, ce sont plus de 160 000 véhicules qui passent chaque jour devant les 6 panneaux de Théa vision placés stratégiquement : centre-ville, Pont des français, vallée des Colons, Motor pool, Ducos et centre sud. La nouveauté du mois de décembre : une nouvelle résolution haute définition sur tous les panneaux pour une qualité maximale !

Théa vision
Tél 28 38 35 / info@thea.nc
Theavision.nc

Geodis : la solution entrepôt multiclients/multiproduits



Geodis, transitaire (fret aérien et maritime) et commissionnaire en douane bien connu en tant qu'opérateur global de la chaîne logistique, propose également un service de location d'espaces en entrepôt privé

multiclients et multiproduits. Une solution idéale, tant au niveau pratique que financier, pour les TPE et PME/PMI qui ne possèdent pas leur propre local. Situé à la Ziza de Païta, non loin du Médipôle - d'une surface de 1500 m², avec 4 niveaux de racking et une capacité de 2160 positions palettes - il dispose de zones de stockage différenciées et modulables. Geodis propose à ses clients de nombreux services : stockage libre, stockage sous douane, préparation de commandes, mise à disposition sous 24 à 48h, possibilité de mise à disposition d'une surface dédiée. Certifié ISO 9001 et ISO 14001, l'entrepôt est entièrement sécurisé et pourvu d'équipements de manutention adaptés.

Geodis Brock
12 rue du Commandant Babo - Nouvelle
Tél. 26 60 73 / geodiswilson.com

La surcharge pondérale a un impact non négligeable sur l'absentéisme, la productivité et les accidents du travail.

Pour mettre en place des mesures de bien-être au travail, découvrez le guide **Mange mieux bouge plus en milieu professionnel**.



Pour tous renseignements :
Tél : 25 07 72
preventionsurcharge@ass.nc
www.mangemieuxbougeplus.nc
f mangemieuxbougeplus



Charles Calvet, le choix calédonien

Charles Calvet, jeune notaire ambitieux et amoureux de son pays, a choisi de revenir faire carrière en Nouvelle-Calédonie après neuf ans passés en Métropole. Une décision qui n'a pas été forcément évidente à prendre mais qui répondait à l'appel du pays et à une volonté de participer à son développement. Retour sur son parcours.



Il effectue ensuite un stage de deux ans dans une étude notariale de la région de Montpellier où il apprend un notariat relativement généraliste, à la fois urbain et rural.

Au terme de son parcours de formation, Charles Calvet est embauché dans une étude prestigieuse du 8^e arrondissement de Paris où il parfait ses connaissances en financement et en immobilier complexe.

L'appel du pays

Après deux années à Paris, un choix de carrière s'impose à lui : « *j'avais des perspectives professionnelles intéressantes, mais j'ai préféré rentrer en Nouvelle-Calédonie, l'appel du pays était trop fort !* ». Le notaire décide donc de rejoindre l'étude familiale de Nouméa pour y apporter son savoir-faire et son expertise. Avec la volonté affirmée de : « *participer au développement du territoire et faire évoluer ce secteur d'activité pour l'enrichir de mon expérience métropolitaine* ». Il lui faudra alors un an pour faire connaissance avec le marché calédonien et se réadapter aussi bien sur le plan personnel que professionnel. En effet, le notariat calédonien étant globalement plus généraliste, il a fallu qu'il ajuste sa pratique notariale à des situations différentes de celles rencontrées en Métropole. « *C'est un métier qui demande beaucoup de*

rigueur. Les Calédoniens étant plus ouverts et évoluant dans un rapport de confiance, les relations professionnelles sont par conséquent plus saines et intéressantes que dans le cercle parisien. Au quotidien, il est bien plus agréable d'exercer mon métier sur le territoire. »

Charles Calvet travaille aujourd'hui avec une quinzaine de collaborateurs et traite des dossiers liés au droit de la famille, de l'immobilier ou encore des affaires.

Des opportunités sur le long terme

Le jeune notaire n'a cessé de souligner l'importance de partir, si l'occasion se présente, pour mieux revenir et apporter de nouvelles compétences en Nouvelle-Calédonie. « *L'ouverture d'esprit que j'ai gagnée en partant faire mes études en dehors du territoire a été pour moi particulièrement enrichissante.* »

Il se félicite d'être revenu exercer son métier dans son pays et voit déjà les opportunités offertes par son secteur d'activité sur le long terme. « *Il y a tout à construire ici ! Les avantages de travailler sur un territoire comme le nôtre sont multiples. Les projets, notamment immobiliers, sur lesquels nous avons collaborés, sont immédiatement visibles et contribuent en quelque sorte au développement du territoire. Ce qui procure une vraie satisfaction professionnelle. Un sentiment d'aboutissement.* »

C'est donc une carrière passionnante qui attend Charles Calvet à Nouméa. « *Elle aurait pu l'être tout autant à Paris, mais la cadre de vie est bien plus agréable ici, non ?* »

Charles Calvet est né en Nouvelle-Calédonie et a fait toute sa scolarité sur le territoire. Alors qu'il s'oriente vers des études de droit, il se pose la question de partir directement faire son cursus en Métropole et choisit finalement de passer ses deux premières années à l'Université de Nouvelle-Calédonie. C'est seulement quand il doit poursuivre dans sa spécialisation en droit notarial qu'il rejoint l'université d'Aix-en-Provence, puis le Centre de formation des notaires à Marseille.



+ d'info au 256 990

coût d'un appel local

► www.bci.nc



ENSEMBLE, VOIR PLUS LOIN

Contact :

Charles Calvet
Office notarial Calvet - Lèques - Baudet
Desoutter - Calvet
12, rue Georges Baudoux
98800 Nouméa
ccalvet@notaires-portalis.nc



PEUGEOT 4008,
L'INSTINCT TOUT TERRAIN



 www.peugeot.nc

PEUGEOT 4008

MOTION & EMOTION



 **MENARD - 41 44 70**
AUTOMOBILES - cfoogroup.com

Ouvert : du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et de 13h à 18h - le samedi 8h30 à 11h30
Nouveau showroom : NC Motors à Koné 46.61.61 - **Nos agents :** Profils Pacifique à Bourail 79.79.51 - YC Services à Koumac 99.08.30 - Parkauto à Poindimié 77.66.29

Les hôtels calédoniens en mal de clients

Des touristes plus nombreux que l'an passé mais des hôtels qui ne se remplissent pas davantage... Surprenant ? Pas pour l'Union des Hôtels de Nouvelle-Calédonie (UHNC), confrontée depuis de longues années à la stagnation du tourisme calédonien.

Les données publiées par l'ISEE, l'Institut calédonien de la statistique, annonçaient 11,5 % de touristes supplémentaires sur les six premiers mois de l'année par rapport à 2014, soit quelque 5 000 visiteurs de plus. Pourtant, du côté de l'UHNC, le taux de remplissage demeure invariablement le même, le curseur bloqué aux alentours de 56 %. « Ce chiffre reste à peu de choses près identique depuis plusieurs années, note Jean Rambaud, président du syndicat et directeur général du groupe GLP Hôtels, et ce, même si nous comptons des chambres en moins depuis la fermeture du Surf et la vente d'une tour du Ramada. » Et, face aux données chiffrées, ce professionnel du tourisme en appelle à la prudence ! 5 000 touristes supplémentaires, certes, mais rapporté au nombre de chambres occupées, le total se divise par deux, trois, quatre, voire cinq, selon la composition des familles. Sans oublier la menace Airbnb qui se fait jour, un marché locatif sur Internet et entre particuliers, dénué de réglementation et de taxe qui compte déjà près de 130 logements proposés sur la seule ville de Nouméa. Autant dire que pour les 1 750 chambres calédoniennes, tout standing confondu, une occupation optimisée passerait par un bond beaucoup plus conséquent de la fréquentation touristique de l'archipel et, avant cela, par la mise en place de leviers efficaces.

VISER LA CHINE

Le tourisme calédonien pâtit d'une autre réalité, estime Jean Rambaud : il est privé du considérable marché chinois en forte croissance chez nos voisins australiens et néo-zélandais. « La Chine est le plus gros potentiel touristique actuel mais la Nouvelle-Calédonie n'est pas accréditée auprès de ce pays. C'est une démarche diplomatique à effectuer à la demande du gouvernement et du Haut-Commissariat. »



© GLP Hôtels

Les trois piliers du tourisme

Pour développer le tourisme en tant que secteur économique porteur, la recette est la même partout, basée sur un immuable triptyque. « Le premier élément est l'accessibilité. C'est une aberration de s'imaginer développer le tourisme avec une seule compagnie aérienne. » Entre le nombre de rotations, le nombre de places disponibles et le manque de concurrence, impossible de voir plus loin, estime le président de l'UHNC qui n' imagine pas un développement du tourisme autrement que par l'ouverture du ciel calédonien à de nouvelles compagnies avec l'application des mêmes conditions d'exercice pour toutes, sans exception. Deuxième pilier, les produits. « Nous avons réussi à faire venir Hilton avec sa visibilité auprès de 32 millions de membres à travers le monde ! Si l'accès est facilité, des groupes hôteliers viendront s'installer. » Des marques qui ont un réel pouvoir d'attraction auprès de touristes en recherche de qualité de service avant tout. Reste à appuyer le tout sur la troisième base, celle de la communication portée par la voix d'un ministre calédonien du tourisme attendu par l'UHNC. Un trio à prendre en consi-

dération pour le bien économique du Caillou et de ses habitants : « Pour 10 000 touristes, c'est 1,5 milliards de devises qui entrent sur le territoire, martèle Jean Rambaud, sans oublier que le tourisme fixe les populations, permet la création d'emplois, offre l'opportunité de former des jeunes sans diplôme... »

D'OÙ VIENNENT-ILS ?

Sur le premier semestre 2015, les 49 138 touristes qui ont atterri à la Tontouta viennent pour près de 30 % d'entre eux de Métropole. 20 % sont Japonais et 18,5 % Australiens, sans doute boostés par l'ouverture de la ligne directe entre Nouméa et Melbourne. Viennent ensuite 13,9 % de touristes en provenance des différentes îles du Pacifique. Néo-Zélandais (6,8 %), Européens hors Métropole (4,8 %), Américains et Canadiens (2,5 %) et quelques voyageurs d'autres origines complètent le panel.

Les Kiwis invités à plus de clarté vis-à-vis des investisseurs chinois

Suite à l'inattendu veto mis par le gouvernement néo-zélandais sur l'achat du fameux ranch Lochinver par le Shanghai Pengxin Group et les commentaires du Parti travailliste sur la prédominance de noms à consonance asiatique parmi les acheteurs de biens immobiliers à Auckland, des personnalités politiques chinoises s'inquiètent. Elles préviennent que des positions floues de la part des autorités Kiwi pourraient envoyer des messages ambigus et risqueraient de s'avérer dissuasives pour les investisseurs de leur pays.

Complément de financement pour le solaire aux Tonga

L'Asian development bank, l'Union Européenne et un fonds danois de coopération ont étendu leur financement de près de 627 millions de francs pour le projet d'énergie renouvelable pour les îles éloignées. Dans un pays dépendant à 90 % du gazole importé pour ses besoins énergétiques, ce projet, lancé il y a 6 ans et qui devrait s'achever fin 2019, vise à équiper 9 îles éloignées en systèmes solaires connectés à des réseaux de distribution publics ou communautaires, pour une capacité totale de 1,32 MW en pointe, devant permettre une économie de 480 000 litres de diesel par an.

UNE ENTREPRISE DE CÂBLES SOUS-MARINS AUX SAMOA

Le gouvernement samoan, soutenu financièrement par la Banque mondiale et l'Asian development bank, a lancé un projet de 5,2 milliards de francs pour la pose d'un câble de 1 300 km reliant les deux îles de Upolu et Savai'i au réseau Southern cross à Suva (Fidji). Fruit d'un partenariat innovant entre de nombreux acteurs locaux publics et privés, la nouvelle entité, la Samoa submarine cable company, va offrir à la population un meilleur Internet tout en réduisant substantiellement les coûts pour les opérateurs. La mise en service effective doit avoir lieu dans 18 mois.



L'AUSTRALIE REDOUTE LA BAISSÉ DE LA DEMANDE CHINOISE DE CHARBON

Poussée par la nécessité de transformer son économie pour lutter contre la pollution et le réchauffement climatique, mais aussi par le ralentissement de sa croissance (elle devrait être de 6,8 % en 2015, la plus faible depuis 1990), la Chine a déjà baissé ses importations de charbon de 31 % cette année, une tendance qui ne va pas s'inverser. Pour l'Australie qui y exporte le tiers de sa production (idem pour le minerai de fer), cette perspective est problématique et pose clairement la question de l'opportunité des grands projets de mines en cours (Watermark et Galilee Basin).

Codesharing entre Solomon Airlines et Qantas



Les deux compagnies aériennes ont signé un accord de partage de code pour le plus grand bénéfice des voyageurs, de plus en plus nombreux, entre les deux pays. Il va notamment permettre aux clients de Qantas d'utiliser les cinq vols hebdomadaires de Solomon Airlines (sur son Airbus A320) entre Sydney ou Brisbane et Honiara. Pour Qantas, cela participe de sa stratégie de partenariat visant à accroître sa présence sur des marchés en croissance et de proposer davantage de services à sa clientèle. Pour Solomon Airlines, c'est une formidable opportunité de promotion de la destination auprès du public australien.

Promotion du commerce équitable dans le Pacifique

À Nadi, lors de l'atelier Fairtrade Australia New Zealand, le DFAT (Département des affaires étrangères et du commerce) a annoncé le lancement d'un programme de 353 millions de francs sur 4 ans destiné à promouvoir en Australie des produits du Pacifique issus du commerce équitable, dont le sucre fidjien. Celui-ci vise à la fois à créer des liens avec des distributeurs sur place et à sensibiliser les consommateurs à l'achat de denrées produites dans le Pacifique de façon éthique, un concept encore relativement nouveau en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Caféiculteurs de père en fille !

Alors que la filière du café n'a cessé de dégringoler au fil des ans, de petits producteurs tentent de relancer l'activité. Marie-Jo Ataba fait partie de ceux-là. Et si sa récolte est encore très peu significative, son café fait des adeptes en Métropole et en Nouvelle-Zélande.



qu'elle entreprend de recéper à hauteur d'homme, histoire de simplifier la cueillette. « Avant, les vieux les laissaient pousser. Pour ramasser les cerises de café, il fallait s'armer de grands et hauts crochets ! »

Une production artisanale

Dans la foulée, elle prend contact avec la Direction du développement rural (DDR) de La Foa pour obtenir des plants de café, du Catimor, précisément. Elle s'en voit offrir 200 qu'elle plante sur deux parcelles. Et très vite, elle renouvelle sa demande auprès de la DDR. Cette fois, elle sollicite des plants de Bourbon Rouge et repart avec 500 pieds qui lui sont donnés à titre gracieux. En contrepartie, elle s'engage à les cultiver. Soit. Mais s'occuper d'une café-rie demande du temps et de la patience - il faut déjà attendre des mois après la floraison -, suppose du savoir-faire et impose de composer avec les caprices de la météo. D'autant qu'ici, tout est fait de manière artisanale : récolte, dépulpage, séchage sur des tamis en plein soleil, tri, torréfaction (cette dernière, uniquement sur commande). Seul le départage est externalisé sur Sarraméa. « On n'imagine pas le nombre de transformations que le café a subi avant de couler dans une tasse ! », relève Marie-Jo Ataba. Sa récolte est encore très modeste. En 2014, elle a produit 148 kilos de café Arabica, qu'elle commercialise en sachet sous le nom de Mweya café mais elle espère doubler sa production en 2016. Toujours est-il que son café fait des émules. Elle en a déjà exporté vingt kilos en Nouvelle-Zélande et en Métropole, à destination des Calédoniens pour l'essentiel, qui ont eu l'occasion de le goûter ici. Et d'autres, « de fins connaisseurs », dit-elle dans un grand éclat de rire.

20

Le café, Marie-Jo Ataba est tombée dedans dès son plus jeune âge. C'est à la tribu de Moméa, à Moindou, que son père, Pierre Ataba, cultive le Typika, « le café des vieux et le meilleur des Arabica ». Et c'est sur ces mêmes parcelles, jouxtant la maison paternelle, que Marie-Jo Ataba en a repris la suite récemment, au hasard d'un retour dans le giron familial après des années passées sur la côte Est. Elle y découvre alors que son père a cessé l'activité. Et

peu à peu, l'idée de prendre la suite fait son chemin. « Quand j'ai vu toutes ces parcelles laissées à l'abandon, j'ai eu mal au cœur. Difficile d'imaginer qu'à une époque, le vieux produisait des tonnes de café qu'il vendait en parches au Groupement des agriculteurs et producteurs de la côte Est », se remémore-t-elle. Marie-Jo retrousse ses manches et s'attelle à la tâche. Dans un premier temps, elle s'attaque aux parcelles gorgées de pieds de Typika

UNE FILIÈRE EN DÉCLIN

Filière agricole historique du territoire, la production de café n'a cessé de chuter au fil des années. Elle se concentre aujourd'hui autour de l'activité du GAPCE sur la côte est et concerne la production de Robusta. Dans le sud, seuls quelques producteurs se sont spécialisés dans la production d'Arabica et de Bourbon pointu, un café haute qualité plus connu sous le nom de Café Leroy. « Dans les années 2010-2011, on observe une relance de la production locale, relève-t-on du côté de l'ERPA. L'essentiel de la production est assuré par une trentaine de producteurs (25 en province Nord et 5 en province Sud) et complété par une multitude de petits producteurs occasionnels de la côte est de la province Nord. On totalise alors 21 tonnes de production. En 2012, la production locale enregistre une forte chute (-76 % sur l'année précédente) pour atteindre un peu plus de 6 tonnes. Elle remonte légèrement à 7,2 tonnes en 2013 et tombe l'année suivante à 4,8 tonnes. En 2014, la production locale représente moins de 1 % du marché global et 2 % du café moulu consommé en Nouvelle-Calédonie. » Pour expliquer ce déclin de la filière, les spécialistes avancent des conditions météo difficiles, une pénibilité du travail, et une faible rémunération.

Contact :

Marie-Jo Ataba
Tribu de Moméa - Moindou
Tél. 78 05 09

«Fêtes» plaisir

Offrez un chèque cadeau



Valable* dans tout le Complexe Château Royal :
hôtel, restaurants, bars, spa... **Offrez le choix !**

* à partir de 3 500 XPF

140, Promenade Roger Laroque, Anse Vata - Tél. 29 64 00 - www.complexechateauroyal.nc 

Les ATELIERS DU **TOURISME** 2015

Le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, la province des Îles Loyauté,
la province Nord et la province Sud organisent

**3 sessions de travail avec les professionnels
pour dessiner un projet d'avenir.**

Thématiques des ateliers

- Activités et animations locales
- Commercialisation et promotion
- Hébergement terrestre
- Formation et sensibilisation
- Transport domestique
- Agglomération
- Organisation interne
- Desserte aérienne
- Hébergement flottant



novembre - décembre 2015 • février 2016

Objets connectés : quels enjeux pour les entreprises ?

L'internet des objets, en faisant de chacun de nous des personnes continuellement connectées, est en train de bouleverser notre rapport au monde, à l'information, au travail.

Les objets connectés exposent en particulier les entreprises à de nouveaux risques.

Retour sur un Rendez-vous de l'économie animé par Frédéric Forster, avocat et spécialiste du droit des communications électroniques.

Lors de cette conférence, Frédéric Forster a apporté quelques chiffres qui permettent de comprendre immédiatement l'ampleur de la révolution des objets connectés : « il y aurait à l'heure actuelle 15 milliards d'objets connectés à Internet contre 4 milliards seulement en 2010, ce qui confirme la vitesse de ce phénomène. D'après une étude menée par Gartner et l'Idate, en 2020 on peut estimer que le nombre d'objets connectés en circulation à travers le monde s'élèvera entre 50 et 80 milliards. Chaque personne détendra environ 6 objets connectés ! ».

Téléphones, montres, tablettes, voitures, maisons, villes, transports, entreprises, industries, ils sont tous connectés et leurs utilités sont diverses : interactivité, information, économie d'énergie et de temps, sécurité...

Le développement de l'Internet des objets dont le corollaire est l'innovation, s'accompagne de bénéfices techniques et d'incroyables retombées économiques.

Entreprises 3.0

Quant aux entreprises, elles bénéficient déjà de ces avancées technologiques. Tout particulièrement concernant l'accès à l'information qui devient de plus en plus rapide et facile. Les badges, écrans connectés ou encore vêtements connectés sont autant de produits qui vont pousser au partage d'informations et à l'analyse de nouvelles données. Les objets connectés ont également vocation à donner aux entreprises des informations précises sur leurs salariés et notamment en matière de bien-être. Les bracelets connectés seront ainsi bientôt capables d'indiquer le niveau de stress des salariés ou de les inciter à faire du sport. Telle l'Apple Watch qui peut d'ores et déjà vous pousser à vous lever toutes les heures en émettant une alerte si vous êtes trop sédentaire !

Les entreprises utilisent déjà pour certaines des thermostats intelligents qui leur permettent de faire des économies d'énergie

et de répondre ainsi à un besoin croissant de participer au développement durable de notre planète.

Les applications sont innombrables et pas toutes encore connues !

La sécurité des données : un véritable enjeu !

Selon Frédéric Forster : « plus les entreprises vont entrer dans cette ère des objets connectés et plus les problématiques de la sécurité et de la confidentialité de leurs données vont devenir cruciales ». Le risque de piratage est en effet bien réel et il faudra prévoir les outils appropriés pour le contrer. Par ailleurs, la propriété et la confidentialité des données devront être mieux encadrées légalement pour protéger les entreprises et les individus.

À terme, les machines auront plus d'interactions entre elles qu'avec des êtres humains. Pour le conférencier, « la question se pose alors de la responsabilité juridique de ces machines - robots. Aujourd'hui, par exemple, la voiture de Google est capable de conduire

toute seule sans aucun passager à son bord. Dans ce cas, si elle renverse un enfant, qui est responsable pénalement ? » Question qui semble à ce jour sans réponse juridique. Et c'est bien parce ce type de problématique risque de se poser très prochainement que « les juristes réfléchissent à la possibilité d'introduire une nouvelle personnalité juridique - en plus de la personne physique et de la personne morale qui existent déjà - qui serait la personne robot. Dotés d'une personnalité juridique propre, les objets connectés auraient donc une responsabilité contractuelle et délictuelle, voire pénale. »

Les questions d'innovation, mais aussi d'anticipation de ces problématiques sont au cœur du processus de développement et de démocratisation des objets connectés à l'échelle mondiale. Et le défi à relever est important au regard des risques relatifs à la sécurité qu'apportent ces nouvelles technologies. Pour ce faire, les entreprises aussi bien que les individus devront utiliser au mieux leurs capacités de réflexion et d'adaptation.



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

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 | 

PLAN STRATÉGIQUE 2015-2019

5 AXES PRIORITAIRES

13 PROJETS

14 000 RESSORTISSANTS



Plan stratégique de développement de la CCI : agir pour les entreprises

La CCI a dévoilé le mois dernier sa feuille de route pour la mandature 2015-2019. Un plan d'actions qui s'articule autour d'orientations et d'objectifs prioritaires déclinés en cinq axes forts qui, dans un contexte économique difficile, ont vocation à aider les entrepreneurs. Avec, en toile de fond, l'innovation comme moteur de compétitivité et de performance.

Cinq axes prioritaires riches de 13 projets ont ainsi été choisis pour être au cœur des actions de la Chambre pour les quatre prochaines années. Des projets qui sont issus de la campagne des élections de décembre 2014, d'une enquête menée auprès des ressortissants en février 2015 sur leurs besoins et attentes vis-à-vis de la CCI, d'un séminaire qui a réuni les élus et les permanents de la CCI, et d'études sur leur faisabilité.

Dans un contexte économique actuellement tendu, la Chambre de commerce et d'industrie, qui compte à ce jour 14 000 ressortissants, des PME et des TPE pour l'essentiel, entend, par le biais de son Plan stratégique de développement, répondre aux besoins des acteurs économiques de la Nouvelle-Calédonie en termes d'accompagnement, de formation, d'aide au développement et de défense de leurs intérêts. Sa présidente, Jennifer Seago, est formelle : « écouter, accompagner, promouvoir et représenter les entreprises calédoniennes reste notre priorité. (...) En Nouvelle-Calédonie, où l'esprit pionnier prend toute sa signification, il est d'autant plus important d'épauler nos entrepreneurs (...) »

Insuffler un nouvel élan à l'esprit pionnier

L'esprit pionnier, qui a fait de la Nouvelle-Calédonie une terre d'entrepreneurs, est aujourd'hui freiné par un contexte économique tendu et une réglementation complexe avec comme conséquences une volonté d'entreprendre entravée, un isole-

ment des entrepreneurs alors même qu'ils auraient tout à gagner à échanger avec leurs pairs sur les difficultés rencontrées au quotidien, et des problèmes de financement. Pour apporter des réponses concrètes et redonner confiance aux entrepreneurs, la CCI entend développer 3 projets phares : la simplification des démarches administratives, la constitution et l'animation de réseaux d'entrepreneurs et la diversification des modes de financement des entreprises. Ainsi, la création d'un guichet unique, où il serait possible d'effectuer toutes les formalités en un seul lieu, permettrait de libérer les chefs d'entreprise d'une lourdeur jugée chronophage. « Trop complexes, trop lourdes, trop longues, ces formalités constituent une entrave aux priorités des entreprises, estime Marc Déméné, élu et président de la commission Services et accompagnement des entreprises. Tout réunir en un seul endroit aurait pour effet d'éviter aux entrepreneurs de courir d'un service à l'autre, donc de perdre du temps et de dépenser leur énergie, pour mieux se focaliser sur leur cœur de métier. » L'équipe consulaire y voit un autre avantage. « Nos agents auraient ainsi la possibilité de faire remonter les difficultés rencontrées et les solutions préconisées, et d'en faire bénéficier d'autres entrepreneurs, » observe l'élu, qui ajoute « mutualisation, partage et travail en réseaux, sont des atouts indispensables quand on parle innovation, performance et développement ». D'où la volonté de la Chambre de mettre en place des réseaux d'entrepreneurs. Les objec-



© Eric Bua



© Eric Dell'Elba



© Nicolas Petit



© Nicolas Petit

tifs : mutualiser les expériences et lutter contre l'isolement des chefs d'entreprise afin de favoriser les opportunités économiques, la compétitivité et l'innovation. Soucieuse de soutenir la création et le développement des entreprises, la CCI préconise également une diversification de leurs modes de financement en favorisant la création d'un réseau de Business angels. « Concrètement, il s'agit de mettre en relation des investisseurs avec des entreprises innovantes. Les membres de ces réseaux apportent leur grande expérience, leurs conseils, et font bénéficier les entreprises de la force de leur réseau » explique Marc Déméné. Les élus souhaitent également faciliter le développement du crowdfunding, un modèle de financement participatif via les réseaux sociaux qui met en relation les porteurs de projets et les donateurs. Toutes ces mesures combinées tendent vers un objectif commun : faire revivre l'esprit pionnier.

Accompagner l'entreprise à chaque étape de son développement

Faire vivre, développer et pérenniser son entreprise, tels sont les objectifs de tout entrepreneur. Néanmoins, dans un système économique de plus en plus exigeant et mouvant qui demande une perpétuelle adaptation pour rester compétitif et innovant, la gestion d'une entreprise relève bien souvent d'un parcours du combattant. La CCI veut plus que jamais donner aux

entreprises les clés d'un développement pérenne. 3 projets viennent répondre à cette volonté : renforcer l'accompagnement personnalisé des entrepreneurs, proposer des offres de formation en adéquation avec les besoins des entreprises et le marché de l'emploi, et profiter des enjeux environnementaux pour en faire des leviers d'innovation et de développement en promouvant l'économie circulaire.

« Beaucoup d'entreprises voient le jour mais nombreuses sont celles qui périclitent dans les trois premières années qui suivent leur création, » note Pierre Kolb, élu de la CCI, trésorier et président de la commission Formation. En cause, les nombreux domaines auxquels un entrepreneur doit faire face sans y être forcément préparé et formé : devis, comptabilité, secrétariat, suivi de clients, etc. « Il est très difficile pour un chef d'entreprise, en particulier pour les TPE, d'avoir plusieurs casquettes », ajoute l'élu. Pour pérenniser les entreprises, la CCI prévoit donc de renforcer l'accompagnement personnalisé des entrepreneurs « dans leur quotidien et leurs choix de développement afin d'améliorer leur productivité et leur compétitivité, y compris à l'international. » L'idée est de mettre en place une gamme de prestations modulables et accessibles aux TPE/PME selon leurs besoins, et de renforcer les visites au sein des entreprises, « non pas pour créer une dépendance, mais pour leur donner les clés nécessaires à un

nouvel élan ». À l'image des accompagnateurs itinérants de la CCI dans le secteur du tourisme – en partenariat étroit avec les provinces – qui accompagnent depuis plusieurs années de nombreuses structures, et dont l'efficacité est largement reconnue. Les zones faiblement développées, à l'exemple de la côte est, sont particulièrement visées par ce dispositif.

Pour appuyer cet accompagnement, la Chambre consulaire insiste sur l'importance de la formation professionnelle continue qui doit être adaptée et personnalisée en fonction des besoins des entreprises et de l'évolution du marché de l'emploi « pour être pertinente » et s'inscrire dans une évolution stratégique. Elle souhaite donc accompagner les entrepreneurs, notamment les TPE, dans l'élaboration de plans de formations adaptés à leurs problématiques afin de favoriser la professionnalisation de leurs ressources humaines et ainsi assurer leur développement. Enfin, elle entend sensibiliser les entreprises à un nouveau modèle économique qu'est l'économie circulaire et faire des enjeux environnementaux des leviers d'innovation et de développement. « Nous étudions notamment la création d'une bourse aux déchets qui permettrait aux entreprises de donner ou d'échanger leurs déchets dans l'objectif d'économiser les matières premières et, in fine, de diminuer les coûts de gestion des déchets », souligne Pierre Kolb.



© Nicolas Petit

LE TOURISME DE CROISIÈRE, UN LEVIER À DÉVELOPPER

Pour la présidente de la CCI, il est urgent de se mobiliser « pour sortir le territoire de sa dépendance au nickel. Il faut faire de cette crise une opportunité. C'est maintenant qu'il faut travailler à la nécessaire diversification de notre économie ». Jennifer Seagoë insiste sur la nécessité de mettre l'accent sur le tourisme, en particulier celui de croisière, qui représente « une manne financière qui nous est offerte sur un plateau mais qui est encore très peu développée jusque-là. Avec une hausse de 420 % du nombre de croisiéristes en neuf ans et le chiffre d'un million annoncé en 2020, il apparaît urgent de structurer et de développer l'offre locale existante. Tout l'enjeu est de réussir à fédérer les acteurs du monde touristique afin de créer une feuille de route permettant l'essor de cette activité (...) Toutefois, pour être pérenne et cohérente, cette cohésion doit s'accompagner de la relance de l'investissement public avec l'aménagement de structures adéquates à l'accueil des croisiéristes sur Nouméa. Mais pas seulement. Nous pourrions imaginer des infrastructures dans le nord et sur la côte est. » La présidente avance également l'idée de faire de Nouméa une tête de ligne, c'est-à-dire un port d'attache et de départ. « Nous pourrions aussi imaginer des croisières plus courtes à destination des Loyauté et même du Vanuatu qui attireraient des touristes via la voie aérienne. » Convaincue que le territoire a une carte importante à jouer, la présidente cite l'exemple du district de Wetr, à Lifou, qui a su « surfer sur la vague », devenant un modèle de référence. Les retombées financières liées à la croisière y sont de l'ordre de 200 millions de francs par an. « Les initiatives s'y multiplient et portent leurs fruits. Pour exemple, les commerçants acceptent les devises, ce qui a eu pour effet de multiplier par quatre les dépenses des croisiéristes, souligne Jennifer Seagoë. Une police de la crème solaire a été mise en place afin de sensibiliser les touristes au respect de l'environnement et les activités proposées se sont étendues à d'autres districts. » Mieux, le projet de construction d'un village mélanésien assorti d'infrastructures (restaurant, parking, sanitaires...) est sur le point de démarrer. Coût de l'opération : 800 millions de francs. Preuve en est que la formule séduit, Lifou serait devenu le troisième port le plus apprécié des croisiéristes dans le Pacifique !

Agir pour diversifier l'économie

Notre économie monolithique, suspendue aux variations du cours du nickel représente un frein pour le développement du territoire, à une époque où la Nouvelle-Calédonie n'a plus de projets structurants tels que les deux usines et le Médipôle. Parallèlement, le tourisme, notamment celui de croisière, ainsi que la zone économique exclusive, avec ses 1 346 000 km² qui regorgent de richesses marines, sont encore trop peu exploités. La CCI souhaite participer au développement de filières innovantes avec 3 projets : la dynamisation et la valorisation du secteur du tourisme, la structuration du tourisme de croisière et l'identification des différents potentiels de croissance du secteur maritime.

« Nous disposons d'un environnement extraordinaire doublé d'une position géographique très stratégique par rapport à l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Asie, en général, indique Guillaume La Selve, vice-président des affaires administratives et financières de la CCI. De plus, nous avons la chance de bénéficier du développement de l'industrie de la croisière. Il s'agit là d'une opportunité forte pour la Nouvelle-Calédonie qui, à ce jour, a une trop faible répercussion sur notre économie. » D'autant que les perspectives sont plutôt alléchantes : un million de croisiéristes sont attendus en 2020 avec des retombées estimées à 13,6 milliards de francs. Parmi les idées avancées par la CCI,



une meilleure coordination des offres de service, quasi inexistante aujourd'hui, assortie d'une amélioration de l'accueil et des services disponibles ainsi que la relance de l'investissement public « afin d'aménager des structures susceptibles d'absorber le flot de bateaux annoncés ».

La CCI espère faire de Nouméa, qui est déjà le deuxième port français pour les croisières après Marseille, un port d'attache et de départ. « Par exemple, on pourrait imaginer une compagnie qui mettrait en permanence un bateau à quai afin de proposer des croisières plus courtes en Nouvelle-Calédonie et au Vanuatu », relève Guillaume La Selve. Ce qui permettrait de développer le trafic aérien, l'hôtellerie, la restauration, le commerce grâce à une

affluence de touristes qui seraient amenés à passer quelques jours sur le territoire au-delà de la croisière programmée.

Autre piste évoquée par la Chambre, le potentiel du domaine maritime faiblement exploité. « La part du maritime dans le PIB calédonien représente 1 %, mais elle ne prend en considération que la pêche hauturière et l'aquaculture, ajoute l' élu. Il est donc urgent d'identifier les filières innovantes de cette économie bleue : biotechnologies, gisements possibles de pétrole et de gaz, énergies marines renouvelables, minerais stratégiques... Sans oublier le tourisme littoral, car les activités liées à la mer ont incontestablement un potentiel de développement qu'il faut prendre en compte. »



© Eric Dell'Eriba

Contribuer au développement de la Nouvelle-Calédonie

Adapter les infrastructures afin de répondre au développement du territoire, former les jeunes Calédoniens afin que les entreprises bénéficient d'une main d'œuvre compétente et qualifiée : autant de missions pour lesquelles la CCI joue déjà un rôle majeur et dont l'expertise est reconnue. 3 projets seront mis en place dans cet axe de travail : adapter la formation des jeunes à l'évolution des métiers et des besoins, gérer les aéroports de Koné et Lifou, et assurer la gestion et l'exploitation de la gare maritime. Forte de son expertise dans la gestion des plates-formes aéroportuaires de Tontouta, de Magenta et de l'île des Pins, la CCI a été sollicitée pour étendre ses compétences à la gestion des aéroports de Koné et Lifou avec l'objectif d'apporter « une amélioration de l'existant et une uniformisation de la réglementation, du service rendu au public et le pilotage économique. Et ce, dans le souci de disposer d'une meilleure synergie, note Frédéric Pratelli, élu de la Chambre. En effet, la CCI se doit d'être une force de proposition dans le développement d'infrastructures adaptées de manière à répondre aux besoins actuels et futurs. » La CCI a également été sollicitée par la province Sud et le Port autonome pour la reprise de la gestion et de l'exploitation de la gare maritime de Nouméa qui permettrait « de poser la première pierre d'un circuit structuré pour les croisiéristes et les compagnies de croisière ».

Pour contribuer au développement de la Nouvelle-Calédonie et renforcer les compétences professionnelles afin de mieux anticiper son évolution, la Chambre entend continuer à former les jeunes Calédoniens

à l'évolution des métiers et des besoins, en mettant l'accent sur leur qualification. Car, si le territoire est composé d'une population jeune, celle-ci se révèle souvent peu qualifiée. Parmi les pistes à développer, l'alternance se révèle être synonyme de réussite. « En effet, avec un taux d'insertion professionnelle de 83 % pour la CCI Apprentissage, le choix de l'alternance est véritablement une formule gagnante. Elle permet de former des jeunes diplômés qui sont immédiatement opérationnels et qui répondent aux besoins des entreprises. De plus, l'alternance est la réponse à la problématique de l'emploi des jeunes et donc du chômage », indique l'élu.

Par ailleurs, l'innovation étant au cœur de la compétitivité et de la performance, la CCI doit aussi anticiper les besoins à venir en proposant des formations correspondant aux filières porteuses, telles que le numérique, le tourisme ou encore la maintenance. Avec une offre de formations qui s'enrichit d'une année sur l'autre - la plupart des intervenants sont des professionnels possédant une connaissance aigüe du terrain - la CCI s'efforce de répondre aux besoins des entreprises en proposant des diplômés adaptés par le biais de ses écoles : la CCI Apprentissage et l'École de gestion et de commerce. « À noter que le taux d'insertion professionnelle de l'EGC atteint 100 %. Un chiffre qui se passe de commentaires ! », conclut Frédéric Pratelli.

Représenter, défendre et promouvoir les intérêts des ressortissants de la CCI

Le dernier enjeu de la mandature 2015-2019 porte sur la représentativité de ses ressortissants et s'articule autour de la notion d'anticipation. « En effet, les entrepreneurs

ont besoin de faire entendre leurs voix et de faire comprendre leurs problématiques aux institutions suffisamment tôt et de manière assez percutante pour que celles-ci pèsent dans la réflexion, l'élaboration et l'application de la réglementation (économique, sociale...) », explique Axelle Bernut, élue en charge de la commission Stratégie et communication. Ainsi, la Chambre consulaire, qui souhaite affermir son rôle de porte-parole « dans l'esprit que l'union fait la force », prône le renforcement d'un groupe de réflexion ou pôle d'expertise économique en auto-saisine, afin de faire intervenir des experts, selon les besoins, sur des éclairages phares, aptes à produire des propositions assorties d'études d'impact sur lesquelles les décideurs pourront s'appuyer dans leur prise de décisions. « L'une de ses missions serait d'assurer et de soutenir le dialogue entre les ressortissants et les décideurs, de manière à ce que ceux-ci prennent en compte la voix des chefs d'entreprise qui sont des acteurs incontournables de l'économie calédonienne. Cela éviterait à ces derniers de se retrouver confrontés à des réglementations et/ou des situations totalement inadaptées à leurs réalités », précise l'élu. Par le biais de ce pôle d'expertise, la CCI entend participer, éclairer et accompagner les pouvoirs publics sur la mise en application de ces réglementations qui ont un impact notable sur la vie économique des entreprises. Il pourrait voir le jour mi-2016.

Contacts :

CCI
Tél. 24 31 00 / cci@cci.nc
cci.nc  CCI de Nouvelle-Calédonie

AIRFRANCE



FRANCE IS IN THE AIR



COMME DANS UN ÉCRIN NOUVEAU FAUTEUIL-LIT BUSINESS

UNE NOUVELLE CONCEPTION DU VOYAGE, À PARTIR DU 12 JANVIER 2016, AU DÉPART DE NOUMÉA.

Pour garantir le bien-être de chaque passager, nous avons imaginé une cabine Business qui illustre l'art de recevoir à la française. Un fauteuil au design unique spécialement pensé pour vous. Rêvez tranquillement dans un fauteuil qui se transforme en véritable lit. Découvrez le plaisir d'un espace dessiné pour vous envelopper et préserver votre intimité, et profitez, à tout moment, d'un accès direct à l'allée.

Vos effets personnels sont toujours à portée de main dans ce siège pratique et harmonieux. Et parce qu'il faut aussi se divertir, profitez d'un écran HD et d'une vaste programmation renouvelée chaque mois. Désormais, votre fauteuil Air France se fait bureau, restaurant, salon de divertissement, chambre à coucher.

À vous de composer votre voyage, au fil de vos envies. Air France s'occupe du reste, pour vous détendre et vous choyer avec un accueil chaleureux, un service de qualité et des petites attentions tout au long du voyage.



**En plein ciel,
des chefs étoilés.**

La France, c'est la gastronomie, les grands vins... À bord, les plus grands chefs français se relaient constamment pour vous surprendre. De grands classiques des régions françaises composent votre carte des vins. Le champagne pétille.

Salons Air France, espaces zen à la française.

Tout l'esprit d'Air France est là ! Accueil chaleureux, calme précieux, presse internationale à parcourir le temps d'une collation et, au départ de Paris, des soins relaxants Clarins.

SkyPriority, prioritaire à l'aéroport.

Un parcours facilité pour être le premier à chaque étape de votre voyage : prioritaire à l'enregistrement, à l'embarquement, pour quitter l'avion et récupérer vos bagages.

Rendez-vous à Paris.

Pourquoi ne pas profiter de Paris le temps d'une escale avant de repartir vers mille destinations possibles grâce à nos partenaires SkyTeam ? Monuments, musées et jardins... Toute la France est là !

Vers une économie circulaire

La CCI en partenariat avec l'ADEME a organisé, le 29 octobre dernier, les premières rencontres de l'économie circulaire. L'objectif était de sensibiliser les participants aux nombreux bénéfices découlant de ce nouveau modèle économique ouvrant des perspectives sur un futur durable et innovant, déjà en marche en Nouvelle-Calédonie.

Notre économie s'est longtemps basée sur un modèle linéaire : produire des ressources, les consommer et les jeter. Avec les conséquences que chacun mesure aujourd'hui d'épuisement des ressources et de dégradation de l'environnement. L'économie circulaire concerne trois grands domaines d'actions : la production et l'offre de biens, une consommation économique et citoyenne, et une gestion des déchets avec le recours prioritaire au recyclage. En résumé : apprendre à produire mieux avec moins ! L'enjeu étant de mettre en contact les producteurs, les consommateurs et les centres de gestion des déchets afin d'avoir une approche plus globale et créer ainsi des opportunités en matière d'écologie industrielle et territoriale. L'éco-conception, le développement d'offres de services plutôt que de produits (économie de la fonctionnalité), la valorisation et le recyclage des déchets pour créer de nouvelles ressources, sont autant d'outils à notre disposition pour tendre vers une économie plus responsable.

Les entreprises, moteur de la transformation

Les entreprises ont un rôle primordial à jouer

dans cette mutation à long terme. Elles doivent même montrer l'exemple et sensibiliser les individus à prendre part à ces changements. La Nouvelle-Calédonie commence à adopter ce nouveau modèle économique et quelques entreprises locales l'ont clairement intégré dans leur stratégie de développement. Une dizaine de sociétés étaient ainsi présentes lors de ces rencontres de l'économie circulaire pour expliquer tant leur implication que les bénéfices qu'elles en retirent.

Ainsi l'entreprise Serei No Nengone, société d'extraction d'essences aromatiques, a basé sa stratégie à long terme sur la valorisation de la ressource bois afin de la préserver pour les générations futures. La société Alizés Énergie, quant à elle, récupère les huiles usagées de cantines et les valorise énergétiquement. L'huile traitée est ensuite vendue à EEC qui l'utilise en remplacement du gasoil pour la production d'énergie électrique. Pour la société Recyverre, le verre est une ressource qui, une fois recyclée et transformée, devient une matière première pour d'autres entreprises locales. Pacific Environnement intègre également l'économie circulaire : le compost créé pour la revégétalisation minière de

KNS permet une revalorisation des déchets verts venus de Bourail.

L'objectif étant de créer une synergie locale qui limite l'impact carbone des sociétés tout en étant rentable à long terme. Les témoignages des entrepreneurs lors de la conférence ont démontré qu'il ne revient pas plus cher d'utiliser des ressources existantes que d'en consommer de nouvelles. Il est question ici d'investissement durable, tant pour les entreprises que pour la planète.

Des aides aux projets

L'objet de la conférence était également de mettre en lumière les aides financières déployées pour accompagner les entreprises à s'engager dans l'économie circulaire. Le CTME a ainsi créé un partenariat historique avec le gouvernement et l'ADEME pour mettre en place un fonds d'intervention au travers d'un accord-cadre pluriannuel et aider les entreprises dans le domaine de l'énergie. La province Sud propose quant à elle des aides à l'investissement, notamment dans le secteur du développement durable. La CCI va développer un accompagnement technique des entreprises pour les aider à identifier et à mettre en place des synergies de flux et à se tourner vers l'éco-conception.

Dans le cadre du développement de l'économie circulaire, l'ADEME a lancé un appel à projets pour 2016 pour soutenir et valoriser les initiatives tournées vers l'économie circulaire.

Dans un contexte environnemental qui ne cesse de se dégrader, il paraît important d'inciter encore plus vivement les entreprises calédoniennes à prendre part à ces changements. « Il y a urgence à favoriser ce type de mouvement » selon Ghislaine Dambreville, élue de la province Sud. « Il nous revient de mettre en place des stratégies d'accompagnement lisibles pour fournir le coup de pouce qui va permettre aux chefs d'entreprise d'aller au bout de leurs projets. »



Contact :

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

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



77 28 90 - 75 44 25

e-mail : admin@forages.nc

Maitriser l'énergie solaire, un rêve à portée de main !

Réaliser des économies
significatives sur votre facture d'électricité.



SolarProd
ENVIRONNEMENT

www.solar-prod.com



**Spécialiste
en Maîtrise d'Énergie**

Un
savoir-faire et
des performances
reconnus par
tous

SolarProd Environnement Nouvelle-Calédonie commercialise une gamme de produits performants, alimentés par l'énergie solaire et permettant de **réaliser des économies significatives sur votre facture d'électricité** : chauffe-eau solaires, climatisations solaires hybrides, candélabres solaires, kits autonomes, etc.



L' énergie solaire est une énergie inépuisable et propre. **Pourquoi s'en priver ?**

Demandez conseil à nos experts.

277 768

Nouméa

31, rue Georges Champion, Ducos
BP 7375 - 98800 Nouméa Cedex

Province Nord

Parcelle 42, le cassis, 98860 Koné

contact988@solar-prod.com

SolarProd Environnement Nouvelle-Calédonie membre du groupe FSB Holding

Le e-commerce : mode d'emploi

66 sites avec paiement en ligne étaient recensés en avril 2014 en Nouvelle-Calédonie, signe du développement du e-commerce sur le Caillou. Mais lancer un e-commerce répond à des obligations qu'il vaut mieux connaître et maîtriser sous peine de s'exposer à des sanctions.



32

Qu'est-ce que le e-commerce ?

L'e-commerce ou site marchand (boutique en ligne) est l'activité économique par laquelle une personne propose ou assure, à distance et par voie électronique, la fourniture de biens ou de services. Entrent également dans le champ du commerce électronique les services tels que ceux consistant à fournir des informations en ligne, des communications commerciales et des outils de recherche, d'accès et de récupération des données, d'accès à un réseau de communication ou d'hébergement d'informations, y compris lorsqu'ils ne sont pas rémunérés par ceux qui les reçoivent (définition de la loi pour la confiance numérique -LCEN- du 21 juin 2014). Cette activité se traduit sous la forme d'un site Internet sur lequel une entreprise expose ses produits et/ou ses services. L'internaute-consommateur dispose de fonctionnalités simples pour effectuer sa sélection, partager des infos et, s'il le souhaite, passer une commande directement via l'interface. À l'instar d'un commerce traditionnel, les paiements s'effectuent via une plate-forme bancaire sécurisée.

Qui peut-être intéressé par l'ouverture d'un e-commerce ?

Toutes les entreprises qui souhaitent faire de

la vente en ligne. En effet, l'e-commerce répond à deux besoins principaux : créer une nouvelle activité ou étendre une activité déjà existante.

Est-il accessible à tous ?

Non. Certains services en sont exclus :

- les jeux d'argent,
- les activités de représentation et d'assistance en justice,
- les activités exercées par les notaires.

Quelles sont ses principales fonctionnalités ?

- Un catalogue électronique qui présente les produits et/ou les services.
- Une gestion des produits (agrandissement des visuels,...), des tarifs, des remises et des promotions.
- Un suivi des commandes.
- Une gestion du stock en temps réel.
- Un paiement en ligne sécurisé.
- Une gestion de paniers virtuels.
- Une gestion de comptes clients.

Quels sont les avantages d'un site de e-commerce ?

Les avantages sont nombreux. Parmi eux, on citera :

- l'augmentation de clients potentiels,

- l'étendue de la zone géographique de vente. Attention toutefois, sa limite est liée à deux facteurs : les frais de livraison et la législation en vigueur,
- une hausse du chiffre d'affaires,
- des économies : vous n'êtes pas tenu d'ouvrir un ou plusieurs points de vente physiques en plus,
- une démultiplication de services supplémentaires en direction de vos clients (fidélisation, promotions, confort d'achat...).

Quelles sont les mentions obligatoires qui doivent y figurer ?

La LCEN et la délibération n°281 du 24 juin 2013 définissent les informations qui doivent être communiquées :

- l'identité du commerçant : son prénom, son nom ou sa dénomination sociale, l'adresse géographique où le professionnel est établi, l'adresse géographique du siège commercial si elle diffère du lieu d'établissement, des coordonnées (courrier électronique et numéro de téléphone) permettant d'entrer en contact rapidement et de communiquer directement avec le vendeur et le cas échéant, le numéro d'inscription au RCS ou au répertoire des métiers,
- les conditions contractuelles : les éléments financiers constitutifs de la vente, les modalités d'achats en ligne (commande), de paiement, l'expédition et le délai de livraison,
- les modalités d'exécution du contrat : droit de rétractation de quinze jours.

Que doit énoncer l'offre ?

- Les différentes étapes à suivre pour conclure le contrat par voie électronique.
- Les moyens techniques qui permettent à l'utilisateur, avant la conclusion du contrat, d'identifier les erreurs commises dans la saisie de ses données et de les corriger.
- Les langues proposées dans la conclusion du contrat.
- Les modalités d'archivage du contrat par l'auteur de l'offre et ses conditions d'accès.
- Les moyens de consulter, par voie électronique, les règles professionnelles et commerciales auxquelles l'auteur de l'offre entend, le cas échéant, se soumettre.

Est-il possible d'annuler une commande passée sur Internet ?

Pour toutes les opérations de vente à distance, l'acheteur dispose d'un délai de 15 jours francs à compter de la date de réception de sa commande pour effectuer un retour du produit au vendeur dans le cadre d'un échange ou d'un remboursement, sans pénalités (à l'exception des frais de retour). Si ce délai expire un dimanche ou un jour férié ou chômé, il est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant. Idem pour les prestations de services, sauf si l'exécution a débuté avec l'accord du consommateur.

Auquel cas, quelles sont les obligations de l'e-commerçant ?

Il est tenu de rembourser le consommateur de la totalité des sommes versées au plus tard dans les trente jours suivant la date à laquelle ce droit a été exercé. Quant au consommateur, il s'engage à retourner le produit en bon état au vendeur. Au-delà, la somme due est, de plein droit, productive d'intérêts au taux légal en vigueur. Sur proposition du professionnel, le consommateur ayant exercé son droit de rétractation peut opter pour une autre modalité de remboursement.

BON À SAVOIR

Le fournisseur doit indiquer, avant la conclusion du contrat, la date limite à laquelle il s'engage à livrer le bien ou à exécuter la prestation de services. À défaut, le fournisseur doit délivrer le bien ou exécuter la prestation de services dès la conclusion du contrat. En cas de défaut d'exécution du contrat par un fournisseur en raison de l'indisponibilité du bien ou du service commandé, le consommateur doit en être informé et remboursé sans délais (au plus tard dans les trente jours du paiement des sommes qu'il a versées). Contrairement à la Métropole, le consommateur n'est pas immédiatement remboursé.

Doivent-ils se déclarer à la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) ?

Oui et beaucoup ne le savent pas ! Toute demande de données nominatives doit obligatoirement être déclarée auprès de la CNIL et n'être mise en œuvre qu'après la délivrance du récépissé, le cas échéant, par voie électronique. Il s'agit d'une mesure de protection de la vie privée et des données personnelles. Sont concernées toutes les informations qui identifient une personne : nom, sexe, âge, date et lieu de naissance, adresse mail, téléphone, etc. Ces données doivent être collectées et traitées pour des finalités précises, explicites et légitimes. Leur traitement doit avoir reçu

le consentement de la personne concernée ou doit être lié à l'exécution, soit d'un contrat auquel la personne concernée est partie, soit de mesures précontractuelles prises à la demande de celle-ci. À noter que le formulaire de collecte d'informations est téléchargeable sur le site de la CNIL.

En cas de non déclaration à la CNIL, à quoi s'expose le professionnel ?

Il s'expose à une peine d'amende dont le montant peut varier de 1 500 à 300 000 euros et encourt jusqu'à cinq ans d'emprisonnement.



L'Observatoire du numérique recensait 66 sites actifs avec paiement en ligne en Nouvelle-Calédonie en avril 2014 et quatre secteurs clés :

- high-tech
- enfant
- voyage
- mode

Source : observatoire-numerique.nc

Contact :

CCI - Centre d'information économique
15, rue de Verdun, Nouméa
Tél. : 24 32 20 / doc@cci.nc

CNIL
8 rue Vivienne, Paris
Tél. : 01 53 73 22 22 / cnil.fr



VAISSELLE PRO

NOUVEL ARRIVAGE USTENSILES ET ACCESSOIRES DE CUISINE



Je suis sur shop.nc



FISCHER BARGOIN



pujadas

VAISSELLE PROFESSIONNELLE - RESTAURATION, HOTELS, CONFERTS, CATERING... - PNEU PROFESSIONNELS ET PNEUS COLLECTIFS - 011 29 18 20 - vaissellegpro@gmail.com - 29 rue Raphael Pujol - 95000 - 95000

pujadas

Le Bus Magique

TRANSPORT PERI-SCOLAIRE • TRANSPORT DE TOUT GROUPE OU ASSOCIATION
TRANSPORT DE PERSONNEL D'ENTREPRISE • TRANSPORT SCOLAIRE SUR PAÏTA



magiquebus@gmail.com

76 16 80

Une équipe sympa pour vous servir !

Une nouvelle formation en alternance à la CCI

Une formation d'Agent de maintenance en électricité et instrumentation en apprentissage verra le jour à la rentrée 2016. Pour permettre aux jeunes candidats de trouver leur entreprise, la CCI Apprentissage a organisé une journée de job dating réunissant entreprises partenaires et futurs apprentis.

La formation AMEI a été pensée et créée par la CCI suite à une demande des entreprises du secteur industriel. « Il s'agit de la première session AMEI en alternance créée par la CCI Apprentissage pour ce secteur » précise Mélissa Sallèles, conseillère en apprentissage à la CCI.

Cette nouvelle formation se déroulera sur un an, à partir du mois de février 2016, et comptera douze apprentis. Ces derniers passeront trois semaines dans leur entreprise et se retrouveront une semaine par mois à la CCI Apprentissage pour suivre les cours qui se dérouleront dans des salles/ateliers spécialement équipés. Les apprentis seront payés durant toute la durée de la formation à hauteur de 70 à 90 % du SMG, selon leur âge, et ont pu commencer à travailler dans leur entreprise depuis le 1^{er} décembre 2015.

Une formation qui suscite l'engouement

Afin d'aider les jeunes dans leurs démarches pour trouver leur entreprise, la CCI Apprentissage a organisé un job dating : une nouveauté sur le territoire pour les apprentis ! Huit entreprises ont joué le jeu et se sont retrouvées pour faire passer des entretiens d'une dizaine de minutes chacun aux futurs étudiants. Pour



participer à cette rencontre, les candidats ont passé un test écrit et oral, puis se sont vu proposer un atelier de présentation en entreprise pour mettre à jour leur CV et apprendre à écrire une lettre de motivation. Avec une cinquantaine de candidats ayant envoyé leur dossier pour participer à la formation, on peut dire que le succès était au rendez-vous !

Une stratégie de recrutement à long terme

La Calédonienne des eaux était présente à cette journée d'entretiens afin de recruter deux étudiants de cette formation. Certains d'entre eux avaient envoyé leur CV et lettre de motivation en anticipation des entretiens. « Recruter des apprentis nous offre l'opportunité de former des jeunes à notre métier. Le job dating est un outil pratique qui permet de rencontrer plusieurs apprentis en même temps. C'est un réel plaisir de voir qu'ils ont vraiment envie, que quelque chose leur plaît dans ce métier ! » explique Betty Millet, gestionnaire RH à la Calédonienne des eaux. En embauchant des apprentis, les entreprises visent le long terme, « l'idéal est de pouvoir les embaucher à la fin de la formation » précise-t-elle.

Pour les entreprises, l'avantage est double. En effet, elles recrutent des jeunes motivés qu'elles forment à leurs méthodes et elles sont également exonérées de charges patronales et salariales. Quant au coût de la formation, il est pris en charge par la Direction de la formation professionnelle continue (DFPC).

Une réelle opportunité pour les jeunes

Axel, 20 ans, a obtenu son BAC S l'an dernier, et depuis, il a enchaîné les petits contrats. Pourquoi a-t-il choisi cette formation ? « Pour avoir une qualification et accéder à un métier de manière rapide. Quant au job dating, c'est une opportunité pour tous les apprentis. Nous nous retrouvons directement face aux entreprises qui sont vraiment à l'écoute, c'est plus simple et agréable. » Et son objectif rejoint celui des entreprises : « pouvoir être recruté par mon entreprise afin d'avoir une situation stable et durable ».

Contact :

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

RÉPONDRE AUX BESOINS DES ENTREPRISES

Le diplôme AMEI, certificat consulaire, a été créé par la CCI en collaboration avec l'IRA Pacific pour la formation des jeunes Calédoniens.

Hervé Scholasch, responsable de la formation AMEI, précise : « afin de continuer, voire anticiper les besoins en compétences locales des entreprises, la CCI réfléchit déjà à la possibilité de proposer une formation BAC+2 EIA (Électricité, instrumentalisation et automatisme) ».

ENSEIGNEMENT

Pour permettre, notamment, la mise en œuvre du projet éducatif, il est créé un Comité inter-collectivités technique de l'enseignement (CITE). Celui-ci a pour objectif de favoriser les échanges entre les différents partenaires concernés par l'enseignement, de manière à assurer la concertation et la cohérence des politiques publiques en matière d'éducation en Nouvelle-Calédonie dans le premier et le second degré, conformément à la répartition des compétences prévue par la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999 susvisée.

*Délibération n°76 du 28/09/15
JONC n°9205 du 20/10/15*



36

Une délibération fixe les missions, l'organisation et le fonctionnement ainsi que la personnalité juridique des Établissements publics d'enseignement de la Nouvelle-Calédonie (EPENC). Ces derniers peuvent être soit un collège, un lycée professionnel, un lycée d'enseignement général et technologique avec le cas échéant, une section d'enseignement professionnel (SEP), un lycée polyvalent ou un lycée doté de formations de l'enseignement agricole. Il est précisé que des annexes de collèges et des antennes de lycée professionnel peuvent être rattachées à un collège ou à un lycée de la Nouvelle-Calédonie.

Ces établissements sont dotés de la personnalité juridique et morale et la liste des établissements publics est arrêtée par le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.

*Délibération n°77 du 28/09/2015
JONC n°9205 du 20/10/15*

DIRECTION DES SERVICES FISCAUX

Il est institué une Régie de recettes à la direction des Services fiscaux de la Nouvelle-Calédonie au service de la Régie locale des

tabacs, 1 rue du commandant Babo, Nouville à Nouméa.

Cette Régie de recettes est habilitée à encaisser les produits dépendant du monopole des tabacs institué en Nouvelle-Calédonie ainsi que des prélèvements ou cotisations qui s'y rattachent.

Le régisseur encaisse les recettes réglées par les clients, soit en numéraire, soit par chèques bancaires à l'ordre du Trésor Public contre délivrance de quittances numérotées, appelées bordereau de vente, dont la minute est conservée au service.

*Arrêté n°2015-2099 du 13/10/15
JONC n°9206 du 22/10/2015*

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Le certificat de spécialisation Aide Gérontologique du diplôme d'accompagnateur/accompagnatrice d'autonomie de la personne est créé.

Ce certificat de spécialisation est classé au niveau V de la nomenclature des niveaux de formation, dans les domaines d'activités Spécialités plurivalentes sanitaires et sociales et santé, correspondant aux formations du secteur médicosocial.

Le certificat d'aide gérontologique est d'un niveau équivalent à celui des certifications d'aide médico-psychologique et d'aide-soignant et devra être réexaminé par la commission consultative de la certification professionnelle de la Nouvelle-Calédonie à l'issue d'un délai maximal de cinq (5) ans.

*Arrêté n°2015-2235 du 20/10/2015
JONC n°9208 du 29/10/15*

LOCATIONS DES BÂTIMENTS ET LOCAUX DE LA PROVINCE NORD

Une délibération vient fixer les nouveaux tarifs de location des bâtiments et locaux de la province Nord. Ces nouveaux tarifs seront appliqués à toutes nouvelles locations, autorisations d'occupation et aux contrats à renouveler ou à réviser.

Ladite délibération rappelle, à titre liminaire, que les bâtiments dépendant du domaine privé et public de la province Nord, pourront faire l'objet de location ou d'autorisation d'occupation temporaire à toute personne morale ou physique qui en fera la demande à la province Nord.

Les bâtiments concernés sont : les locaux à usage de bureaux, d'ateliers, de docks, et autres bâtiments non destinés à usage d'habitation.

Les modalités et les conditions d'occupation des locaux seront précisées, selon le domaine, dans un contrat de bail, une convention d'occupation et/ou par voie d'un titre d'occupation, délivré par le Président de la province et signé par les deux parties. Ces tarifs seront réévalués, annuellement, à chaque date d'échéance sur la base de l'indice BT 21.

*Délibération n° 2015-282/APN du 23/10/15
JONC n°9211 du 5/11/15*

NOMINATION

M. Jean-Paul Grangeon est nommé directeur adjoint de la Direction des affaires sanitaires et sociales de Nouvelle-Calédonie.

*Arrêté n°2015-2049/GNC du 6/10/15
JONC n°9212 du 5/11/15*

CHÈQUE EMPLOI SERVICE

En application de l'article R. 125-5 et R 125-14 du Code du travail de Nouvelle-Calédonie, le modèle et les mentions de la demande d'adhésion au chèque emploi service et du volet social, et le modèle et les mentions de la demande d'adhésion et le volet social du titre emploi simplifié agricole, ainsi que l'état récapitulatif pour les emplois saisonniers d'ouvriers agricoles, sont arrêtés conformément aux annexes de l'arrêté n° 2015-2287/GNC du 27 octobre 2015 pris pour l'application des dispositions du Code du travail de Nouvelle-Calédonie relatives au chèque emploi service et au titre emploi simplifié agricole.

L'arrêté n° 2003-397/GNC du 13 février 2003 pris pour l'application de la délibération n° 358 du 30 décembre 2002 relative au chèque emploi service est donc abrogé.

*Arrêté n°2015-2287/GNC du 27/10/15
JONC n°9212 du 5/11/15*

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 réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

2^{ème} semestre 2015 :

Créances des personnes physiques (hors besoins professionnels) : 4,29 %

Autres cas : 0,99 %

1^{er} semestre 2015 :

Créances des personnes physiques (hors besoins professionnels) : 4,06 %

Autres cas : 0,93 %

2014 0,04 %

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 septembre : 120,16 / IRL octobre : 120,20*

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

INDICE ET TAUX

- Prix octobre 2015	106,32 %
- Prix septembre 2015 hors tabac	105,41 %
- Inflation 2015 hors tabac	+ 0,00 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 1,0 %

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	101,99*
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.

Je souhaite procéder à la signature d'une rupture négociée avec un salarié de l'entreprise. Quelles sont mes obligations ?



Il convient de ne pas confondre la rupture négociée et la transaction. La rupture négociée est un mode de rupture du contrat de travail admis par la Cour de cassation. Pour être valable, la rupture négociée doit être indépendante de tout litige et, dans le cadre d'un licenciement économique, elle doit intervenir à la demande expresse du salarié. De son côté, la transaction a pour objet de régler les conséquences de la rupture du contrat de travail et intervient régulièrement pour apurer tout litige relatif tant à l'exécution qu'à la rupture du contrat de travail. Pour être valable, le juge vérifie que la signature de la transaction intervient après la rupture définitive du contrat de travail, que le licenciement a été régulièrement notifié au salarié, et qu'il existe des concessions réciproques entre le salarié et l'employeur.

Une SARL est à céder pour une valeur de 20 MF. Je rachète 80 % des parts sociales de cette société. Comment calculer les droits d'enregistrement ?

En cas de rachat de parts sociales d'une société à responsabilité limitée pluripersonnelle (SARL) ou unipersonnelle (EURL), les droits d'enregistrement sont de 1 %. Pour la liquidation du droit, il est appliqué, sur la valeur de chaque part sociale de la société, un abattement égal au rapport entre la somme de 5 000 000 F et le nombre total de parts sociales de la société, soit : $(5\,000\,000 \times \text{nombre de parts acquises} / \text{nombre total de parts})$.

Pour l'exemple : Valeur des parts achetées : 20 M X 80 % = 16 000 000 F.
Montant de l'abattement : $(5\,000\,000 \times 80) / 100 = 4\,000\,000$ F.
Droits d'enregistrement : $(16\,000\,000 - 4\,000\,000) \times 1\% = 120\,000$ F.
Conclusion : pour racheter 80 parts des 100 parts sociales que contient la SARL, il me faudra acquitter 120 000 francs de droits d'enregistrement à la direction des Services fiscaux.



Peut-on faire de la publicité sur l'alcool ?

Toute publicité est formellement interdite à la radio, à la télévision comme au cinéma, ainsi que dans la presse écrite gratuite. Pas d'inscription non plus sur les panneaux publicitaires, les supports textiles, les véhicules, les publications officielles, scolaires, les sites internet hébergés en Nouvelle-Calédonie. Les opérations de parrainage sont également prohibées. La publicité dans la presse écrite payante est possible, à l'exclusion des publications pour la jeunesse. Elle est limitée au degré d'alcool, l'origine, la dénomination, la composition, les noms et adresse du fabricant, les modalités de vente et les modes d'élaboration et de consommation du produit. Un message doit aussi préciser que l'abus d'alcool est dangereux pour la santé.

Restent autorisés les affiches et objets à l'intérieur des lieux de vente spécialisés, les circulaires commerciales à titre professionnel avec un envoi nominatif, les objets réservés à la consommation d'alcool et marqués au nom du producteur à l'occasion de la vente du produit ou de visite touristique des lieux de fabrication.

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

20 décembre

Mutuelle des patentés et des libéraux

Paiement de la cotisation du mois de janvier 2016 (règlement mensuel).

31 décembre

Impôt sur les sociétés :

Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS

Date limite de dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 30 août.

Paiement de l'acompte

Date limite du paiement de l'acompte.

Déclaration et paiement

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

Cotisations CAFAT :

Pour les travailleurs indépendants

Paiement des cotisations du 1^{er} trimestre 2016.

Pour les employeurs

Les cotisations doivent être versées dans le mois suivant chaque trimestre civil, c'est-à-dire au plus tard les 30 avril, 31 juillet, 31 octobre et 31 janvier.

Les employeurs occupant plus de 20 salariés sont tenus au versement d'un acompte provisionnel dont le montant ne peut être inférieur au quart du montant total des cotisations afférentes au trimestre précédent. Cet acompte doit être effectué au terme de chaque mois - hors mois d'échéance - soit les 28 février, 31 mars, 31 mai, 30 juin, 31 août, 30 septembre, 30 novembre et 31 décembre.

10 janvier 2016

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois de décembre.

20 janvier 2016

Mutuelle des patentés et des libéraux

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





TOTAL

COMMITTED TO BETTER ENERGY



JUSQU'À
93%
D'ENCRASSEMENT
EN MOINS*

* Par rapport à un carburant non spécifiquement additivé. Tests réalisés en 2013. Les résultats peuvent varier en fonction du type de véhicule. Plus d'informations sur total.fr

Le carburant choisi par votre véhicule.

Avec TOTAL EXCELLIUM Nouvelle Génération, nettoyez votre moteur et protégez-le durablement pour le rendre plus performant, plus économique et moins polluant.

www.total.nc

**Le carburant qui nettoie
votre moteur km après km**



**Transport privé
et personnalisé**

Aéroports • Hôtels • Domiciles
Entreprises • Soirées festives

Prestige Transfert

☎ **76 41 47 - 50 11 77**
prestigetransfert@yahoo.fr

UCI
Usinage Conception Import

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

Création originale et reproduction
Sculpture,
Mobilier,
Bois - Verre - Carrelage - Plastiques

Habitat
Gardes-corps,
Parapentes,
Hélices,
Grilles de sécurité,...

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

Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane

Art

uci.cher@tele@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

❖ Société de fabrication et maintenance sur structures métalliques pour l'industrie et le bâtiment.

Très bonne notoriété. Implantation historique auprès des principaux opérateurs industriels. Société bien structurée et personnel qualifié. Possibilité de développement et diversification. Effectif : 30-40 salariés.
 Prix : 190 MF / 1 599 K€

❖ Société de transport de marchandises.

Bonne notoriété. Très bon portefeuille client. Flotte de matériel bien entretenu. Effectifs : 10 personnes.
 CA : entre 150 et 180 MF.
 Prix : 115 MF / 963 K€

COMMERCE / RESTAURATION

❖ Société de restauration à base de produits de la mer.

Vente sur place et à emporter, traiteur et distribution en grande surface. 8 salariés. 100 couverts par jour. Possibilité de développement. Très bon emplacement (200 m²). Possibilité de rachat des murs.
 CA : entre 50 et 100 MF.
 Prix : 44 MF / 368 K€

❖ Société dans le secteur de la piscine.

Marques exclusives. Petite structure commerciale facile à reprendre. Pas de personnel. Potentiel de développement de nouveaux produits. Possibilité d'acquisition des murs (très bon emplacement commercial).
 Prix : 32 MF / 268 K€

❖ Société dans le secteur du prêt à porter et du bazar.

Pas de personnel. Bon emplacement commercial avec grande devanture.
 Prix : 8 MF / 67 K€

YC consultant
 Ingénierie financière et fiscale (défiscalisation)
 Cession et Acquisition d'Entreprises - Immobilier Professionnel
 Ducos - Le Forum du Centre
 BP 27 802 - 98863 Nouméa - Nouvelle-Calédonie

Contact :
 Yann Cherri au 76 76 46 / 26 38 38 - ycc@ycc.nc / www.ycc.nc



NOUVELLE-CALÉDONIE

❖ Salon de l'artisanat d'art de Noël

Du 12 au 20 décembre
 Les artisans calédoniens proposent leurs créations : des idées cadeaux pour un Noël 100 % créatif et 100 % calédonien !
[Maison des artisans](#)
 Tél. 77 30 90 / 27 56 85
[Boutiques-artisanales.com](#)

MÉTROPOLE



❖ Salon de la plongée sous-marine

Du 8 au 11 janvier 2016
 Salon international de la plongée sous-marine.
[Paris-Expo Porte de Versailles salon-de-la-plongee.com](#)

❖ Première classe 2016

Du 20 au 25 janvier
 Ce salon de l'accessoire de mode présente une sélection de 350 créateurs pointus d'accessoires de mode, haut de gamme, qui influencent les achats d'une distribution exclusive internationale.
[Paris-Expo Porte de Versailles premiere-classe.com](#)

ITALIE

❖ Homi Milano

Du 29 janvier au 1^{er} février 2016
 Salon international de la maison : articles ménagers, cadeaux, bijoux d'habillement, parfums et articles chics, bricolage.
[Fiera Milano, Rho Milan, Italie](#)
[Homimilano.com](#)

AUSTRALIE

❖ Reed gift fairs - Melbourne

Du 31 janvier au 2 février
 Salon professionnel australien consacré au marché mondial du cadeau, aux accessoires de la maison, aux accessoires de mode, à la bijouterie.
[Melbourne Exhibition & convention center reedgiftfairs.com.au](#)

HONG KONG

❖ E-expo 2015

Du 24 au 27 décembre 2015
 Salon de l'électronique grand public à Hong Kong.
[Hong Kong Convention & exhibition center e-expo.com/hk](#)

❖ Hong Kong Food festival

Du 24 au 28 décembre
 Fête gastronomique de Hong Kong.
[Hong Kong Convention & exhibition center foof-expo.com/hk](#)

JAPON

❖ Design lighting Tokyo 2016

Du 13 au 15 janvier 2016
 Salon international du design luminaire.
[Tokyo international exhibition center \(Tokyo Bigsight\) info@reedexpo.co.jp](#)

SINGAPOUR

❖ Art stage Singapore 2016

Du 21 au 24 janvier 2016
 Salon de l'art contemporain.
[Marina Bay sands Artstagesingapore.com](#)



❖ Inside 3D printing - Singapore 2016

Du 26 au 27 janvier 2016
 Salon professionnel et conférence dédiés à l'impression 3D.
[Suntec Inside3dprinting.com/singapore](#)

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.

DE L'IMPORTANCE DES PORTS ULTRAMARINS

La globalisation du trafic maritime provoque des changements qui exercent une pression sur les infrastructures portuaires et les investissements ultramarins, notamment en ce qui concerne leur extension et leur modernisation. Afin de relever les défis auxquels sont confrontés les ports d'outre-mer, le Conseil économique, social et environnemental propose ses solutions à découvrir dans ce livre édité par la Documentation française **Les ports ultramarins au carrefour des échanges mondiaux**.

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI



Export de A à Z



Toutes les enquêtes le montrent : les PME et les entreprises de taille intermédiaire qui exportent sont plus optimistes que celles qui ne le font pas ! Les marchés étrangers sont sources d'opportunité et de croissance. Au delà des aides à l'export, l'essentiel c'est l'entreprise, son projet, son produit. Mais pour s'y lancer et durer, il faut acquérir quelques connaissances et savoir-faire. Ce guide **L'export en 10 étapes** édité par Le MOCI (édition 2016) offre une véritable boîte à outils aux entrepreneurs, avec leur mode d'emploi.

En consultation
au Centre d'information
économique de la CCI

CAP SUR L'INVESTISSEMENT

Le dossier d'**Objectif** de décembre est consacré au capital-investissement. Cet outil de financement permet de renforcer les fonds propres d'une société, il stimule et fiabilise la dynamique entrepreneuriale et le développement endogène. Dans un contexte de contraction économique, les entreprises pourraient être tentées de recourir davantage à ce levier pour consolider leurs fonds propres, répondre aux nécessités de leur développement et activer l'effet de levier sur les financements bancaires.

Disponible chez les
dépositaires de presse - 600 F



Gros plan sur l'environnement



Le dernier numéro de l'année 2015 de la **Revue juridique politique et économique de Nouvelle-Calédonie** consacre un dossier de plus de 70 pages à l'environnement. Notre territoire peine à concilier développement d'une mono-industrie et respect des normes environnementales et ne présente pas une unité juridique quant à la défense de l'environnement : trois provinces, trois codes de l'environnement, trois approches de sa défense... Un dossier édifiant et constructif à l'heure de la COP 21. Autre sujet passionnant : le destin commun, qu'est-ce ça veut dire ?

Disponible chez les dépositaires
de presse - 1700 F

LE COIN DU LIVRE

Entrepreneuriat féminin

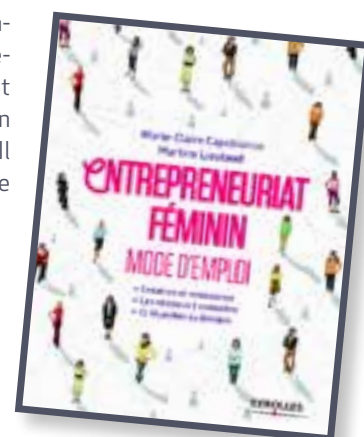
Mode d'emploi. Création et croissances. Les réseaux à connaître. 15 réussites au féminin.

L'entrepreneuriat se conjuguera-t-il de plus en plus au féminin d'ici à quelques années ? Plus que jamais, il semble urgent d'encourager toutes celles qui souhaitent se lancer dans la création ou la reprise d'entreprise à vivre leur envie et leur ambition. S'affirmer dans son métier, renforcer l'égalité homme-femme, créer son emploi puis celui d'autres personnes, participer activement au renouveau de l'économie...

Telles sont, parmi d'autres, les raisons qui motivent à développer l'entrepreneuriat féminin. L'accompagnement de la femme chef d'entreprise, qu'il soit financier ou généraliste, s'avère

être l'une des principales clés du succès. Qu'il intervienne en amont du projet, pendant le lancement de la société, ou lors de phases de développement, de croissance ou de déclin, qu'il soit prodigué par un coach, un mentor ou encore un réseau, l'accompagnement est incontournable. Il trouve par conséquent une place à part entière dans cet ouvrage.

De Marie-Claire Capobianco
et Martine Liautaud
Éditions Eyrolles



TPC services, le spécialiste du transport

TOUS TYPES DE TRANSPORTS
ROUTIERS EN NOUVELLE-CALÉDONIE



TRANSPORT DE MATIÈRES DANGEREUSES



TRANSPORT EN CAMION FERMÉ

**ORGANISATION DE CONVOIS EXCEPTIONNELS,
13 VÉHICULES ET 2 REMORQUES SPÉCIFIQUES,
17 CHAUFFEURS QUALIFIÉS,
DEVIS GRATUIT, CONTACTEZ-NOUS...**



TÉL: **28.84.83 / 75.50.49** FAX: **28.95.99** E-MAIL: **contact@tpcservices.nc**
10, rue Réaumur, ZI Ducos - BP 27 415 - 98 863 Nouméa



Raphaël QUILICI
LA NOUMÉENNE DE CUISINE
10 salariés



Mirielle LEVY
ANGAREK FLORISSIMO
3 salariés



Raphaël et Guillaume LÉTOCART
XL PROGRAMMATION
7 salariés



Isoline VIRATELLE
LAMANAGE
4 salariés



Mathieu DEREX
LA FABRIK
9 salariés

Comme des centaines de petites entreprises, rejoignez la 1^{ère} organisation de Nouvelle-Calédonie !

Depuis toujours, le tissu économique local est constitué essentiellement de TPE et PME. Depuis toujours, elles se retrouvent au MEDEF-NC.

Entre 0 et 10 salariés, c'est plus de la moitié de nos adhérents ; quand 72% sont des entreprises de moins de 25 salariés.



www.medef.nc



direction-medef@medef.nc



27 35 25



MEDEF.NC



Fédération des entreprises

MEDEF NC

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