

DOSSIER

Crise économique : un plan de relance pour sauver les entreprises

LES ACTIONS DE LA CCI

Air France donne des ailes aux lauréats des Trophées

ÉCONOMIE

Neobus : un soutien à l'activité

Notre contrat d'assurance flotte automobile couvre tous vos véhicules, enfin presque...



Depuis plus de 20 ans, Poe-ma assurances offre aux entreprises calédoniennes des solutions d'assurance automobile qui concilient leurs besoins et leur budget.



Assurances
Auto



Assurances
Plaisance



Assurances
Habitation



Assurances
Entreprises



NOUMÉA : 3, rue Sébastopol - Tél. 27 42 63
KOUTIO : 28, rue T. Monod - Tél. 46.44.01

courrier@poema.nc
www.poema-assurances.com

Sommaire

Crise économique : un plan de relance pour sauver les entreprises p22



Actualités

Votre bureau tout équipé
dans une pépinière de la CCI p4

Les actions de la CCI

En route pour les « day trip »
sur Tiga ! p5

Air France donne des ailes
aux lauréats des Trophées p6

Pédalez à l'aéroport
de Nouméa-La Tontouta p6

Portrait d'élue

Jennifer Seagoë,
l'entreprise au cœur p8

AU CŒUR DE L'INNOVATION

La technologie au service
de l'aquaculture locale



L'actualité
des entreprises p12-13-14

La Nouvelle-Calédonie a du talent !

Pascal Bachet,
le goût du challenge p16

Économie

Néobus : un soutien à l'activité p18

Provinces

VKP : une attractivité
et un dynamisme singuliers ! p20

Économie numérique

La protection des données : un enjeu
majeur pour les entreprises p28

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Treize commerces labellisés !

p30



Fiche pratique

Entreprise en difficulté : tout savoir
sur les procédures existantes p32-33

Formation

Apprendre à gérer les conflits
pour gagner du temps ! p35

C'est officiel p36

Repères économiques p37

Foire aux questions
Échéances fiscales et sociales p40

Reprise 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, Nathalie Vermorel - Coordination rédaction : Rezo - Réalisation : Concept - Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 - Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 - Tirage : 13 000 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

Le dossier exceptionnel de cette édition du CCI Info vous présente un point sur les principaux secteurs d'activité impactés par la crise économique actuelle et propose des pistes de réflexion pour aider les entreprises à passer le cap et également permettre de maintenir les emplois des Calédoniens. Élus, conseillers techniques et membres associés de la CCI, nous avons proposé aux acteurs économiques et aux institutions du territoire de réunir un Comité de relance économique afin de prendre des mesures exceptionnelles pour réagir face aux indicateurs économiques préoccupants conjugués à une confiance des chefs d'entreprise à son plus bas niveau historique. Certaines des mesures proposées par la CCI pourraient être mises rapidement en place, telle par exemple l'impérieuse nécessité de raccourcir les délais de paiement des administrations. En effet, leur échelonnement actuel, qui peut parfois atteindre un an, met à mal la trésorerie de nombreuses entreprises, y compris celles qui sont rentables ! Il paraît donc urgent, à l'instar de ce qui est fait en Métropole, de fixer la limite de ces délais de paiement à 30 jours, avec application d'intérêts moratoires de droit.

La CCI se mobilise donc avec comme seul objectif d'accompagner et d'aider les chefs d'entreprise Calédoniens.

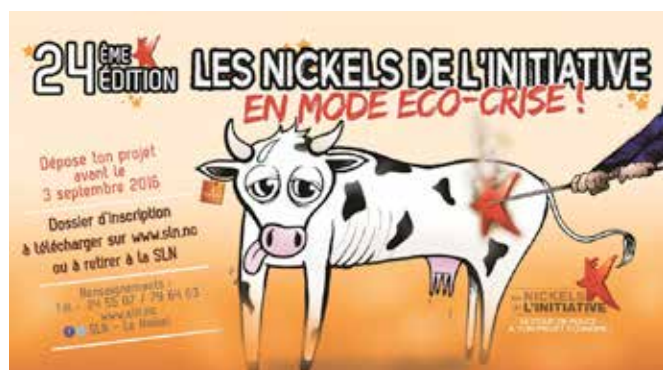
Bonne lecture.

La Nouvelle-Calédonie en pays Kiwi



Après le Vanuatu, c'est en Nouvelle-Zélande que Philippe Germain, président du gouvernement, a effectué une nouvelle mission de diplomatie économique en juin dernier. L'objectif de ce déplacement en compagnie de divers acteurs économiques du territoire, dont la présidente de la CCI, Jennifer Seago, était d'appuyer sa volonté de développer les échanges entre les deux pays. Un déplacement marqué par deux séquences, l'une économique, l'autre politique. Ainsi durant 3 journées, 10 entreprises calédoniennes (dans les secteurs agroalimentaire, tourisme, services ou encore infrastructures) ont pu rencontrer leurs homologues néo-zélandaises à Auckland. La délégation politique s'est quant à elle rendue à Wellington pour une série de réunions avec les ministres et services administratifs néo-zélandais en charge de la conduite de la politique économique et commerciale de nos voisins kiwis. « *Nous ne pouvons que nous réjouir d'assister aux prémices d'une nouvelle ère dans les échanges économiques régionaux* » souligne la présidente de la CCI.

Les 24^e Nickels de l'initiative en mode éco-crise !



Malgré la crise économique qui pèse sur les comptes de la SLN, le concours Les Nickels de l'Initiative SLN a été maintenu et a commencé le 20 juin, avec un budget global réduit de 40 %. La dotation aux futurs lauréats est de 4 millions de francs. Le jury des Nickels a ajouté cette année des critères sur l'économie : les projets devront être économes, démontrer un apport personnel en fonds, matériel ou travail, et avoir trouvé d'autres mécènes, pour pouvoir être sélectionnés. Candidats, vos dossiers doivent être déposés avant le 3 septembre.

Pour en savoir plus et récupérer un dossier d'inscription : www.sln.nc

VOTRE BUREAU TOUT ÉQUIPÉ DANS UNE PÉPINIÈRE DE LA CCI !

Espace performance à Nouméa et Initiative Nord à Koné : les pépinières d'entreprises de la CCI vous accueillent dans un espace dynamique et convivial, adapté à vos besoins - bureaux entièrement équipés et sécurisés, services mutualisés, accompagnement, tarifs avantageux - qui vous offre les conditions idéales pour faire prospérer vos projets. Travailler au sein d'une pépinière d'entreprises c'est côtoyer au quotidien d'autres entrepreneurs, gage de partage et d'échanges d'une grande richesse. Et c'est aussi l'opportunité de bénéficier des nombreux avantages offerts par la proximité avec la Chambre de commerce et d'industrie. Vous souhaitez louer un bureau ? Proposez votre candidature !

Espace performance à Nouméa - Tél. 24 31 05 / esp@cci.nc
Initiative Nord à Koné - Tél. 42 68 42 / ini@cci.nc
www.cci.nc

À vos agendas : 2 rendez-vous de l'économie à ne pas manquer !

La CCI vous propose un rendez-vous de l'économie animé par le consul d'Indonésie en Australie le 21 juillet à 18h à l'auditorium de la CCI. Ce dernier y présentera les nombreuses opportunités pour les entrepreneurs et investisseurs calédoniens de commercialiser les produits indonésiens en Nouvelle-Calédonie et de trouver des partenaires business. Le 28 juillet, la Secal et le SMTU animeront un rendez-vous de l'économie spécial Neobus : en savoir plus sur le tracé, les travaux, les grandes échéances à venir et la mise en place de la Commission d'aide à l'activité pour les commerces et entreprises situés sur le tracé du chantier (voir notre article en page 18 de cette édition).

Renseignements et réservations pour ces deux rendez-vous de l'économie au 24 31 00 / com@cci.nc

les rendez-vous de l'économie

L'AFD signe une convention de financement avec le SMTU

Le 20 juin dernier, le Syndicat mixte des transports urbains du Grand Nouméa et l'Agence française de développement de Nouméa ont signé une convention portant sur un prêt concessionnel de l'AFD d'un montant de 8,7 milliards de francs pour financer la réalisation de la 1^{ère} ligne du Néobus, qui reliera le centre-ville de Nouméa au Médipôle de Koutio. Ce prêt contribuera également au financement d'un projet plus large du SMTU : le réseau unifié à l'échelle de l'agglomération baptisé TANEQ qui vise à regrouper les trois réseaux de transports existants (urbain, suburbain et scolaire), à les optimiser en proposant un nouveau maillage structuré autour du Néobus et à améliorer la qualité du service rendu aux usagers, ainsi que leur sécurité.

En route pour les « day trip » sur Tiga !

À Tiga tout est fin prêt pour accueillir les touristes qui viendront découvrir les sentiers de randonnées lors d'un day trip : une formule lancée par le GIE Destination Îles Loyauté et commercialisée par Loyalty tours. Une initiative de développement touristique portée par la province des Îles, l'association Ininata Son'ore Ededo et les coutumiers de Tiga.

Pour Emmanuel Passa, président de l'association Ininata Son'ore Ededo (qui signifie promouvoir l'éducation de la jeunesse) « le projet d'aménagement des sentiers de randonnée pédestre, initié et financé par la province des Îles et validé par les coutumiers, s'inscrit parfaitement dans l'objectif de notre association qui est de revaloriser le patrimoine local auprès des jeunes et de leur transmettre ses valeurs ». De nombreux acteurs ont participé à cette belle aventure aux côtés de l'association : le service culture de la province des Îles, l'ADCK qui a travaillé avec les jeunes sur la toponymie des sites de mémoire - l'Histoire et les légendes qui y sont attachées - la Direction de l'économie intégrée qui a travaillé sur l'identification des parcours pédestres avec l'aide de Jean-François Clair, conseiller technique pour les études en aménagement de projet d'activité nature, et la CCI pour le volet accompagnement et formation. Deux sentiers ont été inaugurés en novembre dernier et un troisième est en préparation. « À terme, les sentiers permettront aux randonneurs de faire le tour de l'île et des bretelles les mèneront vers des points de vue spectaculaires, des zones de sépultures, des grottes » explique Jean-François Clair.

Accueillir les touristes

« Les sentiers étant prêts à être foulés par les touristes - clubs de randonnée, amateurs de marche, voire à plus longue échéance croisiéristes - il ne restait plus qu'à accompagner et former les personnes impliquées dans l'accueil des futurs visiteurs. Nous avons choisi de

faire avec la CCI » ajoute Emmanuel Passa. Ainsi, Éric Fauvellière, accompagnateur itinérant de la Chambre, est intervenu sur différents plans : le recensement des capacités d'hébergement, l'amélioration de l'offre, une approche de l'écotourisme, les bonnes pratiques d'hygiène et de sécurité alimentaire, la gestion financière et la valorisation des produits locaux en cuisine. « 10 personnes ont été formées du 11 au 15 avril avec l'objectif d'offrir une meilleure qualité de service aux visiteurs. Sens de l'accueil, partage des savoir-faire traditionnels, apprentissage de nouvelles techniques et des bonnes pratiques, recettes authentiques à base de produits locaux, chacun est aujourd'hui prêt à accueillir les visiteurs à Tiga ! Un développement économique qui permettra de générer des revenus pour tous les acteurs de ce projet » affirme Éric Fauvellière. Un projet d'éducteur est par ailleurs en préparation afin d'échanger avec les structures du district du Wetr à Lifou. « Un partage d'expérience qui est toujours d'une grande richesse et particulièrement formateur ! » ajoute l'accompagnateur itinérant. Pour le président de l'association Ininata Son'ore Ededo « la priorité maintenant est également de professionnaliser nos guides avec la formation d'accompagnateur de sortie pédestre ».

Vendredi ? C'est day trip à Tiga !

Les acteurs locaux sont donc sur les starting blocks pour accueillir les touristes, les forfaits transport/accueil/activités de randonnées viennent également d'être finalisés par le GIE

Destination Îles Loyauté et commercialisés par l'agence de voyage Loyalty tours. Quatre dates de day trip à Tiga sont d'ores et déjà programmées : les vendredis 29 juillet, 2 septembre, 25 novembre et 9 décembre.



© Eric Fauvellière

DAY TRIP À TIGA : DEMANDEZ LE PROGRAMME !

- Nombre de personnes au maximum par day trip : 15
- Départ de l'aéroport de Magenta avec Air Loyauté à 6h30 pour 1 h de vol.
- Prise en charge à l'arrivée par un guide de l'association avant de se rendre sur le site des sentiers de randonnée. Après une collation, découverte des beautés et richesses de Tiga à travers les sentiers pédestres.
- Déjeuner préparé par les mamans du village de Tiga : un panier pique-nique composé de produits locaux. Temps d'échange et de partage. Puis temps libre pour profiter de la magnifique plage avant le retour sur Nouméa à 15h.

Plus d'infos :
contacter Loyalty tours au 27 70 50.

Contact :

CCI - Accompagnateurs itinérants
Tél. 24 31 00 / e.fauvelliere@cci.nc
www.cci.nc



© Eric Fauvellière

Air France donne des ailes aux lauréats des Trophées

C'est bien parce que les entrepreneurs sont particulièrement choyés chez Air France que la compagnie n'a pas hésité à devenir partenaire de la troisième édition des Trophées. Un lien avec les entreprises calédoniennes que Frédéric Verdier, directeur d'Air France Nouvelle-Calédonie, nous explique.

Qu'est-ce qui vous a séduit dans ce concours qui met en lumière les entrepreneurs calédoniens ?

Notre activité de transporteur aérien est particulièrement dépendante de l'économie et donc tout particulièrement des entreprises calédoniennes, et ce quelle que soit leur taille. Nous les soutenons en leur offrant les meilleures conditions tarifaires en fonction de leurs déplacements. La moitié de notre équipe de 20 personnes sur Nouméa s'attache à répondre à leurs besoins et à appliquer leur politique de voyage. Nous associer à ce concours participe de la même démarche, nous sommes fiers de pouvoir récompenser et encourager l'esprit d'entreprise.



Avez-vous créé des produits spécifiques pour les entrepreneurs ?

Bluebiz est un programme de fidélisation gratuit pour les entrepreneurs : à chaque voyage de ses collaborateurs, l'entreprise se voit attribuer des Blue credits (1 Blue credit = 1 franc). Le plus : en parallèle, le collaborateur capitalise également sur son compte Flying blue personnel ! Chacun est ainsi fidélisé et capitalise sur le même transport. Les avantages pour l'entreprise sont nombreux : billets gratuits, surclassement des collaborateurs, choix des sièges, menu gourmet à la carte... les Blue credits étant utilisables partout dans le monde. Avec les Trophées, nous sommes ravis de faire découvrir à tous les entrepreneurs les avantages de ce programme qui a été créé spécialement pour eux, pour les soutenir dans leurs démarches commerciales.

6

Pédalez à l'aéroport de La Tontouta !

Le Kiosk We Watt est un nouveau service utile, original, écologique, ludique et gratuit que la CCI propose aux usagers de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta, en partenariat avec Enercal, distributeur d'électricité de l'aéroport depuis plus de 40 ans.

Imaginé et fabriqué par la société belge We Watt, les 2 Kiosks We Watt, véritables îlots d'énergie et de bien-être, installés par Enercal dans le hall d'enregistrement et dans la salle d'embarquement de l'aéroport, proposent aux usagers et aux visiteurs de recharger leurs téléphone, tablette ou autre ordinateur à la seule force de leurs mollets ! Au-delà des aspects ludique, sportif et de bien-être (cela peut être agréable de s'offrir quelques minutes de pédalage avant de prendre son vol et d'être immobilisé pour plusieurs heures), ce nouveau service répond à une attente partagée par le plus grand nombre : bouger plus et être plus vertueux dans sa consommation d'énergie. Le Kiosk We Watt est déjà déployé dans de nombreux autres aéroports et gares ferroviaires et rencontre partout un vif succès auprès des utilisateurs. Et Tontouta ne fait pas exception !

La CCI : engagée dans la promotion de l'économie circulaire

« La mise en place de ces 2 bornes de production d'énergie écolo symbolise parfaitement le travail de maîtrise des coûts entrepris à l'aéroport international de Nouméa-La Tontouta explique Anthony Delunel, directeur d'exploitation de la plate-forme aéroportuaire. Nous avons mis en place de nombreuses actions qui permettent de réduire les consommations d'énergie : optimisation des consommations électriques d'éclairage et de climatisation grâce à une programmation automatisée, remplacement des lampes du balisage de la piste d'atterrissage par des lampes basse consommation... » Des actions qui ont permis de réduire la consommation d'énergie de 3,6 % en 2016 (de janvier à mai) par rapport aux mêmes mois de référence en 2015 !



COLLOQUE

Hôtel Le Méridien
Nouméa
15 et 16 septembre

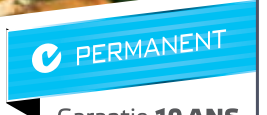
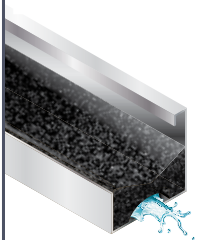
Au cœur des entreprises calédoniennes,
les **RESSOURCES HUMAINES** bougent



Renseignements et inscriptions : andrh@andrh.nc • [f ANDRH-Nouvelle-Calédonie](https://www.facebook.com/ANDRH-Nouvelle-Calédonie)



Distribué par



L'AGLOSTIC®
Le filtre écologique et permanent qui ne laisse passer que l'eau

Contient **85%** de caoutchouc recyclé



SARL au capital de 4 100 000€ / RCS Nouméa 2013B12011151 / Tél. Ventes : 502 500 / Tél. Direction : (+687) 76 71 69 / E-mail : commercial@aedes-system.com / www.aedes-system.com

Jennifer Seago, l'entreprise au cœur

Le parcours professionnel riche et atypique de Jennifer Seago l'a plongée tour à tour dans les secteurs de l'industrie, puis du commerce et enfin des services, et a concouru à faire d'elle la première femme élue présidente de la CCI-NC, le 10 décembre 2014. Une femme curieuse du monde et passionnée par la vie économique.

8

Les années post-bac de Jennifer Seago se déroulent entre Sydney avec sa première expérience professionnelle réussie dans le plus grand groupe de distribution australien, les États-Unis pour une année d'études et de découvertes, Londres où elle œuvre à l'insertion des handicapés dans la vie active, et enfin Paris où elle travaille à l'École américaine. 1976 sonne alors le retour dans le Pacifique pour Jennifer Seago et son mari, avec une première escale de 18 mois à Port-Vila, au Vanuatu, terre de naissance de son mari. Elle y dirige un magasin d'électronique et participe à l'ouverture d'une seconde boutique à l'hôtel Intercontinental. Puis la famille s'installe en 1978 à Nouméa. Jennifer Seago est sollicitée pour participer au lancement d'Air-calin. Sa mission ? Sélectionner le premier équipage en cabine. En 1980, elle intègre la Société internationale des télécommunications aéronautiques (SITA) en tant que responsable administrative. Après 3 ans et demi, elle est embauchée à la SCIE comme directrice commerciale adjointe.

Développer les croisières... déjà !

En 1991, Patrick Helmy, directeur du Mary D et de Noumea Discovery, lui propose de travailler à ses côtés dans le tourisme local et le développement de la croisière. La croisière fait ainsi une première incursion dans la vie professionnelle de la future présidente de la CCI. Un secteur de l'économie qui ne cessera de la passionner. « J'y voyais déjà à l'époque une formidable opportunité de développement économique » affirme-t-elle. Puis en 1993, elle intègre le groupe Lafleur « pour ne plus le quitter. » « Nous avons développé de nombreuses sociétés. De 20 salariés lors de mon arrivée, nous sommes passés à plus de 400 aujourd'hui. Des années passionnantes ! » Des activités variées qui l'ont amenée à travailler aussi bien dans le secteur du commerce que celui des services ou encore de l'industrie. « Une

chance extraordinaire qui m'a permis d'avoir une vision et une compréhension globale du tissu économique du territoire. » Sa fonction de directrice de différentes sociétés lui donne de nombreuses occasions de voyager, « et donc de nous comparer et de constater l'efficacité des sociétés calédoniennes. » Sa philosophie de l'entreprise est simple: « un entrepreneur ne peut pas fonctionner seul. Ce qui fait sa réussite, c'est l'implication et la curiosité de ses collaborateurs et le travail de toutes ses équipes. »

Contribuer à l'essor économique du territoire

Élue à la CCI depuis 16 ans, Jennifer Seago a été la représentante des 3 secteurs de la Chambre avant de devenir vice-présidente administrative et financière puis présidente de l'institution en 2014. « À chaque fois que l'on m'a proposé de m'impliquer encore un peu plus, j'ai toujours répondu oui ! Cette plongée au cœur de l'économie calédonienne ne pouvait que me passionner. Toute ma vie professionnelle, je n'ai eu de cesse de vouloir comprendre le monde économique, les mécanismes de la mon-

dialisation qui font que notre territoire est irrémédiablement lié aux autres pays du Pacifique et plus largement du monde. » Jennifer Seago aime à se rappeler que l'arrière-arrière-grand-père de ses 3 filles, Clovis Savoie, a été la cheville ouvrière de la CCI de Nouméa de 1906 à 1926 ! « Avec l'implication des autres élus de la Chambre, nous souhaitons faire avancer et contribuer à l'essor économique du territoire. Tout particulièrement en cette période économique difficile, où il nous faut plus que jamais être aux côtés de nos ressortissants pour les accompagner, les aider et leur permettre de passer le cap. Nous mettons tout en œuvre pour encourager et favoriser la volonté d'entreprendre, pour promouvoir le développement de filières innovantes et ainsi diversifier notre économie. » L'engagement sans faille de Jennifer Seago pour la Nouvelle-Calédonie n'est pas passé inaperçu. Elle vient en effet d'obtenir la reconnaissance de la République en étant élevée au grade de Chevalier de la légion d'honneur des mains du haut-commissaire, Vincent Bouvier, juste avant son départ du territoire.



Jennifer Seago au haut-commissariat, le jour de la remise de son grade de Chevalier de la légion d'honneur des mains de Vincent Bouvier.

moi, je paie en 2 3 4 fois

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

*“et maintenant
jusqu’à 500 000 F”*



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

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

un produit
BCI
Groupe BRED

La technologie au service de l'aquaculture locale

Fort d'une expérience de 28 ans dans la production de crevettes tropicales, Régis Bador fonde Innov'Aquaculture en 2012. Une société au service de l'aquaculture calédonienne dont l'objectif est la recherche d'équipements technologiques capables d'améliorer les performances techniques et la rentabilité de ce secteur dans un contexte de difficultés économiques.



Régis Bador en compagnie de Ross Dodd, fondateur d'AQ1.

Régis Bador partage son temps entre la Nouvelle-Calédonie et les salons technologiques du monde entier : « je vais à la rencontre des entreprises ayant mis au point des innovations qui répondent aux besoins des producteurs de crevettes calédoniens ». Ainsi, en créant des partenariats avec des fabricants internationaux, l'ancien aquaculteur cherche à équiper les fermes de technologies éco-responsables et durables.

Des outils pour augmenter la productivité

Les technologies importées depuis quatre ans par Innov'Aquaculture sont aujourd'hui implantées dans les fermes de crevettes locales. L'appareil australien AQ1, par exemple, permet la gestion informatisée de la distribution d'aliments, après analyse du bruit spécifique des mandibules de crevettes. « Ce système distribue des granulés à chaque fois que les crevettes ont faim, et ce, même au milieu de la nuit.

Auparavant, elles étaient nourries à heure fixe, alors que nous savons aujourd'hui que leur appétit peut varier en fonction d'un nombre important de facteurs » indique Régis Bador. Grâce à l'implantation réussie d'AQ1 en Nouvelle-Calédonie, des producteurs d'Amérique latine suivent aujourd'hui cet exemple. « Notre expérience locale a permis d'ajuster l'outil et de convaincre d'autres pays de son utilité. Nous commençons à bénéficier en retour des expériences acquises dans ces pays où les conditions sont différentes. » Sa société a également importé un appareil à ultrasons, fabriqué aux Pays-Bas, permettant de supprimer les algues microscopiques indésirables dans les bassins de crevettes. « Cet outil conçu à l'origine pour nettoyer les étangs décoratifs des golfs peut être utilisé également pour venir à bout de certaines algues nocives pour les crevettes, sans pour autant altérer l'ensemble de l'écosystème », ajoute l'entrepreneur.

À l'écoute des producteurs

Une bonne connaissance des aquaculteurs locaux permet à Innov'Aquaculture de faire le lien avec les fabricants et de leur apporter un feedback nécessaire à l'amélioration continue de leurs innovations. « Grâce à un travail de recherche approfondie, nous sommes en mesure de proposer des produits dont nous connaissons l'origine et qui sont plus fiables et durables que la moyenne des équipements disponibles sur le marché. Petit à petit, grâce à des tests en situation réelle, les aquaculteurs comprennent l'utilité de ces nouvelles technologies et nous sollicitent même afin que nous trouvions des solutions à certains de leurs problèmes ! », souligne Régis Bador. Dans cet esprit, Innov'Aquaculture accompagne les producteurs dans la mise en place des installations et les forme à l'utilisation des nouveaux outils. Entre veille technologique permanente et développement des services d'analyse des données de production, les projets ne manquent pas, tel celui par exemple de la modernisation des quatre écloseries du territoire. « Pour améliorer la fiabilité de la production de crevettes, elles doivent également entrer dans le XXI^e siècle en intégrant des outils d'automatisation. À l'instar de la surveillance des fermes via un smartphone, les producteurs devraient également pouvoir utiliser des applications semblables dans les écloseries, où la réactivité est primordiale et se compte en minutes. » En plus de l'apport de solutions qui contribuent à relever le secteur de la crevette calédonienne, Innov'Aquaculture fait rayonner la Nouvelle-Calédonie dans le monde entier.

Contact :

Innov'Aquaculture
Tél. : 29 82 94
contact@innovaquaculture.com
www.innovaquaculture.com/fr



OSMOSE CONSULTING

CRÉÉ EN 2009, LE BUREAU D'ÉTUDES ORGANISE SON SAVOIR-FAIRE AUTOUR DE DEUX DÉPARTEMENTS

DEVELOPPEMENT TERRITORIAL & SERVICES A LA POPULATION

En accompagnant les institutions et les administrations publiques :

- Stratégies locales de sécurité et de prévention de la délinquance.
- Politiques éducatives locales.
- Contrat de Ville et rénovation urbaine.

Exemples de prestation : diagnostic local de sécurité, accompagnement pour l'installation de CLSPD, rédaction de fiches thématiques de CLS, diagnostic pour mise en place et suivi de CEL/PEL, enquête de satisfaction sur le cadre de vie, évaluation des besoins de la jeunesse, diagnostic de quartiers urbains et en « brousse », étude de sûreté et de sécurité publique...

Une équipe multiculturelle et pluridisciplinaire ayant une bonne connaissance de la Nouvelle-Calédonie : ingénieur « risques », ingénieur « organisation et méthode », juriste, coordinatrice en prévention sociale, animatrice d'actions communautaires.

Deux adresses pour vous servir.

Nouméa, Tél. 23 70 08 - 152, rue Auguste Bénébig - B.P. 14173 - 98803 Nouméa Cedex / Canala, Tél. 23 78 89 - 1, rue Marcel Nonnaro - 98813 Canala
 contact@osmoseconsulting.nc - Mob. 74 03 63

PROTECTION DES ORGANISMES PUBLICS ET PRIVES & SERVICES AU PERSONNEL ET A LA CLIENTELE

En accompagnant les organismes :

- Système de management intégré de la sécurité/sûreté.
- Protection de sites sensibles.
- Performance des organisations humaines.

Exemples de prestation : audit de sûreté et de sécurité de bâtiments, audit de systèmes de sécurité incendie, évaluation et amélioration des dispositifs d'urgence, de plans de continuité d'activité, de plans de reprise d'activité et de plans communaux de sauvegarde, contrôle des prestations de gardiennage, évaluation des dispositifs technologiques (vidéo, contrôle d'accès, détection intrusion, ...), séminaire droit et déontologie de la sécurité, étude d'impact, ...

Offres spéciales : contactez le 74.03.63 avant le 1^{er} août 2016 en précisant CCI Info

C. GARNIER - 2014

OPTIMIUM.NC, EN ROUTE VERS LE CLOUD COMPUTING !

Le 30 juin dernier, une centaine de chefs d'entreprise et de directeurs de système d'information étaient invités à la présentation d'Optimum.nc. Cette marque, portée par Sharp Center, vise à devenir une enseigne à part entière. Grâce à ses deux départements, matériel informatique et conseil technologique, les entreprises calédoniennes disposent de solutions sur mesure pour accompagner leur développement.

Sharp Center, leader depuis 25 ans de la reprographie, de la bureautique et de l'informatique en Nouvelle-Calédonie, créé aujourd'hui une nouvelle identité afin d'accompagner les entreprises dans un paysage informatique en constante évolution, Optimum.nc comprend deux entités :

- Optimum.systems optimise l'infrastructure informatique existante. Le département propose du matériel et des prestations adaptées au plus près des besoins des entreprises : approvisionnement, stock, logistique, préparation et intégration des systèmes par des techniciens et ingénieurs certifiés. Mais aussi des contrats de maintenances.
- Optimum.consulting invite les entreprises à aller plus loin dans leur développement grâce notamment au cloud computing. Cette nouvelle division accompagne les projets clients de A à Z : analyse des enjeux, définition des solutions, suivi jusqu'à la réalisation, formation et gestion.
- Enfin, le volet reprographie et consommable reste sous l'enseigne Sharp-Center.



Optimum.nc,
4 route de
l'Anse-Vata.
Tél. 25 36 01

AVEC VOUS DEPUIS 25 ANS !

1 600 clients • 70 collaborateurs Nord, Sud et Iles

À CHACUN SON STYLE CHEZ EMPORIUM !



© Emporium

À la galerie La Promenade sur l'Anse Vata, la nouvelle enseigne de prêt-à-porter Emporium est venue remplacer le magasin Benetton depuis fin mai. La boutique, refaite à neuf, accueille dorénavant des marques européennes de vêtements et de sacs pour femmes telles que Sud Express, Twin-Set, Access ou encore Penny Black. Chaque marque a son corner dédié de façon à ce que les clientes retrouvent facilement leurs produits préférés. Pour les plus petits, la collection Original Marines a d'ores et déjà pris ses quartiers chez Emporium pour la saison fraîche.

Emporium
Galerie La Promenade - Anse Vata
Tél. : 28 22 00
Emporium

12

Des listes de cadeaux pour toutes les occasions !



Malistecadeau.nc est le nouveau site qui permet de réaliser des listes de cadeaux multi-enseignes sur mesure pour toutes les occasions de la vie : mariage, naissance, anniversaire, etc. Hélène Moraud, sa fondatrice, a eu l'idée de créer

cette plate-forme dédiée aux listes de cadeau alors qu'elle attendait son second enfant : elle se rend alors compte de la difficulté pour sa famille et ses amis de faire des cadeaux à distance. Avec ce site, les proches du monde entier peuvent participer aux événements importants, rapidement et en étant sûrs de faire plaisir. Grâce à un large choix de partenaires locaux, les dons récoltés sont ensuite transformés en bons d'achat. Un service innovant, gratuit et facile d'utilisation, soutenu par Initiative NC, et qui participe au commerce local !

www.malistecadeau.nc - 115 route de l'Anse Vata - Tél. : 76 73 63
Ma liste Cadeau NC

Site Eiffel : le nouveau centre de traitement du courrier

Le 1^{er} juin dernier a eu lieu la cérémonie de la pose de la première pierre du nouveau centre de traitement du courrier de l'OPT situé à Ducos. Le centre actuel, situé rue de l'Alma en centre-ville, était en effet devenu trop exigu pour traiter de manière efficiente le trafic postal du territoire. Opérationnel à fin 2017, ce nouveau centre plus adapté et plus grand permettra de faire face à la croissance de la population, à des flux de colis qui se développent et à des process qui évoluent (automatisation du tri, mise en place du dédouanement). Le site Eiffel en quelques chiffres : 4500 m², plus de 300 places de parking.

OPT-NC
www.opt.nc OPT NC



© OPT

La parapharmacie à portée de clic !

Un tout nouveau site de produits de bien-être, de soins et d'hygiène va bientôt être lancé sur le Caillou : mapara.nc. Un outil idéal pour commander ses produits de parapharmacie pour toute la famille. Mapara.nc, c'est un catalogue de plus de 200 références avec un choix de grandes marques pour répondre aux besoins de tous. Le site proposera au total 12 rubriques pour aider ses clients à trouver le produit le plus adapté à leurs besoins : bébé/maman, corps, homme, moustiques, sexualité/intimité, sport et minceur, cheveux, hygiène bucco-dentaire, bio, santé, solaire, visage et beauté. En plus d'offrir un paiement sécurisé, la nouvelle enseigne proposera une livraison à domicile, en point-relais sur toute la Grande Terre ou directement sur le lieu de travail.

www.mapara.nc



Un show room dédié aux produits dentaires



Société créée en 2008, Idem importe du matériel médical sur le territoire et s'est notamment spécialisée dans le secteur dentaire. En partenariat avec des dentistes et des laboratoires de prothèses dentaires, l'entreprise commande des consommables adaptés à la demande locale tout en réalisant une veille technologique constante afin de proposer de nouveaux produits à ses clients. Fraîchement installée dans de nouveaux locaux au Faubourg Blanchot, Idem dispose désormais d'un show room dans lequel sont exposés ses produits innovants. Par le biais d'un magazine mensuel, la société propose à ses clients des offres promotionnelles régulières.

Idem - 21 boulevard extérieur - Faubourg Blanchot
Tél. : 28 65 11 - www.idem.nc
Idem Nouvelle-Calédonie

Canal+ présente ses nouveautés 2016 !

DECOUVERTE

Après une étude réalisée il y a quelques mois, la chaîne a décidé de proposer des offres et des tarifs plus adaptés aux Calédoniens. L'offre découverte est désormais à 2 500 francs par mois avec ou sans abonnement et pour 500 francs de plus les abonnés ont accès à l'enregistreur. Canal+ lance également 3 nouvelles chaînes dans l'offre découverte : Gulli, Voyages et Novelas TV (en exclusivité sur le territoire). Les autres abonnés pourront eux aussi profiter de nouvelles chaînes (sans augmentation de tarif) avec l'arrivée de Indies Live, OCS, Ushuaia et Game One. Enfin, pour simplifier sa marque, le groupe a décidé de dire adieu à Canalsat et de regrouper tous ses produits sous la marque : Les offres Canal +.

Canal + Nouvelle-Calédonie
Tél. : 26 53 30 - www.canalplus-caledonie.com
Canal+ Calédonie



Sud loisirs offre la Rivière bleue à ses clients !



Les Calédoniens amateurs de sorties au grand air et en famille connaissent certainement la société Sud loisirs installée au parc de la Rivière Bleue. Depuis six ans, elle propose des activités aux touristes locaux ou étrangers qui leur permettent de découvrir la superbe région du sud et ses paysages grandioses. Au programme : des itinéraires en VTT et/ou en kayak avec possibilité de camper au fond du parc où un espace a été aménagé avec des farés. Les plus petits peuvent également être de la partie puisque Sud loisirs loue des vélos adaptés à leur âge ainsi que des remorques pour les enfants de moins de 18 mois. Plus récemment, l'entreprise a investi dans l'achat de footbikes, un moyen de transport ludique et facile d'accès pour se promener dans le parc. Récompensée aux Trophées du tourisme en 2014, Sud loisirs n'a pas fini de faire rêver ses clients et pourrait dévoiler de nouveaux projets d'ici peu ...

Sud loisirs
Tél. : 77 81 43 - www.sudloisirs.nc
Sud Loisirs NC - www.jeco.nc/vitrines/sud-loisirs



❖ Bo concept : du design, encore du design !



Le groupe Modulia a ouvert une nouvelle enseigne dédiée à la décoration et à l'aménagement d'intérieur à Ducos, en mars dernier. En plus de l'espace cuisine, carrelage et sanitaires, les clients peuvent désormais s'équiper en literie, meubles et accessoires pour un aménagement résolument contemporain et accessible. Chez Bo concept, le client est conseillé avec professionnalisme et chacun se voit proposer des produits adaptés à ses besoins avec la possibilité de commander des meubles sur mesure. Il existe ainsi plus d'une centaine de choix entre les cuirs et les tissus : une assurance de trouver des meubles en accord avec sa déco et vraiment personnalisés !

❖ Bo concept
Rue Forest – Ducos – Tél. : 26.26.26
www.modulia.nc
f Groupe Modulia

❖ Tout le froid et la climatisation en libre service

Depuis mars 2015, un nouveau magasin spécialisé en matériel de froid, climatisation et ventilation s'est installé à Ducos. Froid et clim distribution s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels et propose un large choix de produits, de consommables et d'outillages. Toutes les références sont en libre service et une équipe de techniciens spécialisés se tient à disposition des clients pour réaliser des études rapides afin de déterminer leurs besoins. Une manière de répondre de façon adaptée et personnalisée aux différentes demandes. Le magasin propose également des remises conséquentes pour tous les professionnels, sous réserve de présentation de justificatifs.

❖ Froid et clim distribution
16 Rue Fernand Forest – Ducos – Tél. : 24 00 44
f FROID et CLIM Distribution



À LA DÉCOUVERTE DU VIN !

L'enseigne La Cave, déjà présente au Pk6, a ouvert en décembre dernier une nouvelle boutique à Robinson. L'occasion pour les gérants, enfants de viticulteurs, de partager leur amour et leur connaissance du vin et d'offrir de jolies découvertes aux habitants de la commune. Ces passionnés sont continuellement à la recherche de nouvelles références et de « vins étonnants et originaux » qui séduisent leur clientèle. Les amateurs de vins biologiques sont également choyés : le choix est particulièrement riche avec des références en provenance de toutes les régions de France et d'Europe. Le client étant roi, commande en ligne et livraison à domicile sont possibles en passant par le site web.

Attention, l'abus d'alcool est dangereux pour la santé.

❖ La Cave Robinson
2821 avenue des deux baies (à côté de City bazar/Champion)
Tél. : 44 25 29
www.lacave.nc
f La Cave du 6 KM



❖ L'essenCiel : l'alimentation et le primeur à Ducos

Inauguré en mai dernier, L'essenCiel est le nouveau magasin d'alimentation générale qui vient d'ouvrir ses portes à Ducos. Sa particularité ? L'enseigne propose à la vente des fruits et des légumes frais, achetés localement ou importés. Afin de répondre à la demande des clients, L'essenCiel a également installé un service de snack rapide pour les plus pressés le midi. Des viennoiseries et une machine à café permettent également de s'arrêter prendre un petit déjeuner le matin. Yvette Dang, la gérante, a d'ores et déjà installé son laboratoire de fruits et légumes et espère pouvoir rapidement fabriquer elle-même des barquettes de chou en lamelles et autres carottes râpées.

❖ L'essenCiel – Rue Fernand Forest – Ducos
Tél. : 45 70 01



L'UNIVERS LAVAZZA AU BUREAU COMME À LA MAISON



Un peu... + beaucoup... ++ passionnément +++

LAVAZZA

Lavazza Service Pro - Tél. : 28 26 93 - E-mail : contact@casacafe.nc

 Lavazza NC
www.lavazza.nc

STILES

Société de Transport des Iles au service des gens des îles

ROTATION HEBDOMADAIRE :

Lifou/Maré
Lifou / Ouvéa

ROTATION BIMENSUELLE (Carburant)
ouvéa / Lifou / Maré

ROTATION BIMENSUELLE (Frêt et carburant)
Île des Pins

Ouvéa

Lifou

Maré

Ctre Ville - 35 rue du Cdt Alexandre Babo - 98800 Nouméa
Tél. : 28 50 41 - Fax 28 50 51 - Gsm : 74 58 41
E-mail : j-stiles@tokanaky.com

Pascal Bachet, le goût du challenge

Après quinze années d'exercice en Australie où il a créé avec son frère aîné une société de signalétique et d'aménagements intérieurs commerciaux, et dix à sillonner le Pacifique, orchestrant des projets d'aménagement, Pascal Bachet est revenu aux sources. Depuis 2012, il met son expertise au service du territoire.



une entreprise de signalétique et d'aménagements intérieurs commerciaux, « *un créneau alors porteur en Australie* ». Une aventure enrichissante qui le ramène ponctuellement sur le Caillou pour y réaliser quelques projets d'aménagement et partager son savoir-faire. Il compte notamment à son actif la conception-réalisation du magasin Compact Mégastore « *à l'époque précurseur dans son design et son agencement* ».

Apporter des solutions design

Durant quinze ans, il effectue peu de retours sur le territoire, occupé à la gestion d'ASL, qui compte alors une trentaine d'employés et de nombreux sous-traitants. Les deux frères travaillent sur toute l'Australie avec de gros contrats pour d'importantes chaînes de détaillants : Officeworks, Bunnings, Muffin Break..., des réseaux « *corporate* » (Mitsubishi, IOOF, ANZ...) et pour des projets immobiliers (Emirates Stadium...). Décision est prise en 2005 de vendre la partie production de l'entreprise et de conserver la partie gestion de projets. Gilles continue cette activité à ce jour. Pour Pascal, désireux de faire un break, c'est un nouveau départ. Basé à Melbourne, il crée la SARL S22 en 2008 et se balade dans le Pacifique « *au gré du vent et des projets* » avec son sac à dos, son ordinateur et son expertise. Son credo ?

La gestion de projets, de la conception à la réalisation, ou la maîtrise d'ouvrage déléguée. Sa mission ? Concevoir et réaliser des solutions d'aménagement fonctionnelles au design adapté, sur la base d'objectifs commerciaux, de budgets et de délais.

Spécialiste des aménagements commerciaux ici et ailleurs

À Sydney, il est missionné par la CAFAT pour la conception-réalisation de la pension Beautemps Beupré. Au Vanuatu, il est missionné par la BRED pour la conception-réalisation de la banque BRED incluant la réalisation et l'aménagement d'un immeuble de trois étages et d'un complexe commercial à l'entrée de Port-Vila. En Nouvelle-Calédonie, il est chargé par le groupe Lagardère de faire réaliser les deux duty-free de l'aéroport de la Tontouta.

2012 marque son retour sur le Caillou de manière plus permanente. Depuis, il met son expertise au service de projets calédoniens : mise au norme de l'image Vale sur le site industriel, réalisation d'un cabinet de dentiste, de bureaux d'avocats, conception et rénovation des magasins Marlene, pour ne citer qu'eux. Ce qu'il aime ? Réaliser des concepts d'aménagement fonctionnels et contemporains, en adéquation avec l'image des entreprises qu'il représente. Son plus ? Une expérience technique, des solutions innovantes, un savoir-faire local et international, une connaissance du tissu industriel en Australie et en Nouvelle-Zélande. Des atouts indéniables !

16

Son bac en poche, Pascal Bachet s'envole pour la Métropole pour y suivre des études dans le secteur paramédical. Cinq ans plus tard, le jeune Calédonien revient au pays, pour y travailler et faire de la voile. En 1986, il saisit l'opportunité de rejoindre son frère, Gilles, installé à Melbourne, « *histoire de voir du pays et de me réaliser professionnellement* ». À tout juste 30 ans, il effectue un virage à 90 degrés en s'associant avec son aîné, ingénieur de formation, pour créer ASL,

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN...

www.bci.nc

ENSEMBLE,
VOIR PLUS LOIN

BCI
Groupe BRED

Contact

S22 - Pascal Bachet
Tél : 99 77 07 / pascal@s22.nc

UCI

Usinage Conception Import

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



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

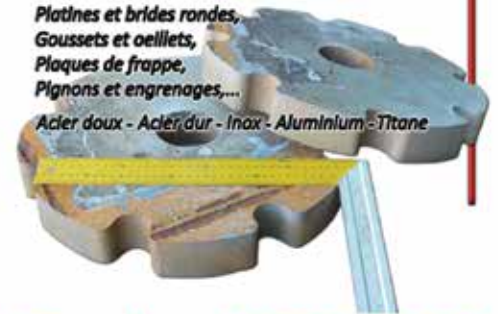


Habitat



Industrie

Platines et brides rondes,
Goussets et oeillets,
Plaques de frappe,
Pignons et engrenages,...
Acier doux - Acier dur - Inox - Aluminium - Titane



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

DM Concept

Construction Métallique

- Docks, Mezzanines (Etude et Réalisation)
- Projet Globale (PC, Etude et Réalisation tous corps d'état)
- Clôture, Portails
- Grilles de protections

Tél. : 78 37 17 - www.dmconcept-nc.com

dm.concept@hotmail.com



Néobus : un soutien à l'activité

Conscient des perturbations que vont occasionner les travaux liés au projet Néobus, le SMTU a mis en place une commission d'aide à l'activité en direction des 131 commerces et entreprises situés sur le tracé du chantier. Ceux-ci pourront prétendre à des indemnités à l'amiable si le préjudice subi est constaté pendant au moins trois mois.

En marge des premiers travaux qui ont débuté à Nouméa et à Dumbéa, donnant le coup d'envoi d'une opération de trois ans visant à faciliter les déplacements et l'accessibilité à Nouméa et aux pôles urbains de l'agglomération, un dispositif a été instauré via une commission d'aide à l'activité en direction des commerces et des entreprises directement impactés par le chantier. Ainsi, les sociétés situées sur le tracé pourront prétendre à une indemnisation, calculée sur la perte de marge brute constatée, afin de compenser une baisse de leur chiffre d'affaires imputable aux travaux Néobus. « C'est l'un des points forts de ce projet de transport en termes d'accompagnement des travaux auprès des riverains et c'est une première en Nouvelle-Calédonie, assure Christophe Lefèvre, directeur du Syndicat mixte des transports urbains du Grand Nouméa (SMTU). Notre objectif est bien de limiter et d'anticiper au maximum les gênes occasionnées par les travaux. Cette commission viendra quant à elle indemniser les commerçants et entreprises qui pourraient toutefois être lésés. Bien sûr, ces procédures seront bien encadrées et feront l'objet d'une gestion rigoureuse. »

Maintenir les accès au maximum

131 sociétés qui pourraient subir un préjudice ont été recensées, même si « tout » a été pensé pour maintenir au maximum les accès aux locaux professionnels riverains de la voie publique. « Des zones situées aux premières loges ont d'ores et déjà été identifiées comme plus contraignantes en termes d'accessibilité et de densité de commerces à l'image de certaines rues du centre-ville de Nouméa et de la Vallée-du-Tir. À cet effet, il est prévu de banaliser les accès piétons et de mettre en place des jalonnements dans l'objectif d'éviter, au maximum, de condamner un accès commercial ou alors de le faire en concertation et en amont avec les commerçants », souligne Catherine Glanois, directrice de projet à la SECAL.



© Air project

La procédure à suivre

En temps voulu, les entreprises concernées pourront soit retirer un dossier par téléchargement (1), se rendre à l'accueil de la CCI ou de la CMA selon l'appartenance professionnelle de l'entreprise, au guichet du SMTU, aux Maisons de projets situées à Nouméa et à Dumbéa, ou alors écrire aux Chambres consulaires. Une fois le dossier rempli et après qu'il ait reçu le visa de la Chambre consulaire d'appartenance, il devra être déposé au SMTU. Attention : si la période ouvrant un droit à une indemnité a débuté le 1^{er} juin, le premier dépôt ne sera effectif qu'au 1^{er} septembre. À noter que plusieurs demandes d'indemnisation pourront être déposées par le même demandeur à la seule condition de respecter un délai de 6 mois minimum entre deux demandes. Le dossier sera alors instruit par les membres de la commission de soutien à l'activité qui statueront sur l'éligibilité de la demande et le montant du préjudice subi. Puis, le SMTU se prononcera définitivement sur le préjudice subi et établira une proposition de règlement

amiable. Le versement de l'indemnisation s'effectuera dans un délai de 30 jours après la signature de la convention avec le SMTU.

Une réunion d'information est prévue le 28 juillet à 18 heures à la CCI dans le cadre des rendez-vous de l'économie.

(1) : www.cci.nc, www.cma.nc, www.neobus.nc

UNE VERSION ALLÉGÉE POUR LES PETITES ENTREPRISES

Pour les entreprises réalisant un CA inférieur à 50 millions de francs dans les services et 80 millions de francs dans le commerce, la preuve de la perte de marge brute pourra être apportée par une documentation comptable simplifiée permettant de mesurer le chiffre d'affaires, les achats et les variations de stock.

« Notre tradition... »



...vous servir »

M.R.S :

Aller au-delà du critère habituel du diplôme

Depuis 3 ans Cap Emploi essaye de transformer sa façon de travailler avec les entreprises, d'avoir une proximité avec les « Demandeurs d'Emplois ». Une des orientations de l'exercice 2016 est de déployer la MRS (Méthode de Recrutement par Simulation). C'est ainsi que cap Emploi a souhaité saisir l'opportunité du «Second Oeuvre» du CHN (Centre Hospitalier du Nord) afin d'être proactif par rapports aux besoins du chantier et attend beaucoup de cet outil pour optimiser ses actions en faveur de entreprises et des niches de « Demandeurs d'Emplois ». Le S.E.P accompagne la mise en œuvre de la démarche, (deux campagnes de recrutements en simultané en deux mois et demi en Province Sud), rappelle Fabien le responsable de cet outil de Pôle Emploi.

Notion d'habileté

La MRS permet de sélectionner des candidats pour une ou des entreprises qui recrutent, pour un poste de travail ou un métier donné, à partir d'exercices destinés à évaluer les habiletés des candidats pour exercer ce métier ou occuper ce poste de travail. Les candidats réussissant cette évaluation accèdent ensuite à un entretien avec l'entreprise, qui doit permettre à l'celle-ci de finaliser la sélection sur des critères de motivation.

La notion d'habileté est centrale dans cette méthode : elle se définit à la convergence d'une aptitude, d'une connaissance, d'un savoir-faire développés tout au long de la vie. L'évaluation se fait à partir d'exercices de simulation : contrairement au CV qui est déclaratif, le candidat est placé en situation de mettre en œuvre des habiletés précises. La MRS doit servir pour des métiers en tension ou ayant de fort taux de «Turn Over» et pour un public n'ayant pas ou peu d'expérience ou de diplôme sur des chantiers où l'on recherche activement des candidats volontaires pour renforcer nos équipes.



Un site Vitrine : Image Actions

En Mai 2016 a été présenté au C.A la maquette du nouveau site internet vitrine de Cap emploi.

La D.T.E, qui a la compétence de l'Emploi, prévoit une solution pays unique et multi provinces afin d'obtenir des statistiques de qualité sur cette problématique d'emploi ; avec notamment la volonté de mettre en ligne les offres entre cette fin d'année et 2017.

La nouvelle vitrine elle ; s'attachera ainsi à rappeler l'implication de CAP Emploi de la Province Nord, à travers des publications et à l'animation de celles-ci avec les réseaux sociaux notamment, dans des situations, contextes d'opportunités socio-économiques du nord et du pays.

En clair les utilisateurs futurs pourront dans premier temps s'inscrire et poster des commentaires sur les articles, les offres, s'inscrire via des formulaires aux manifestations (salons, formations, stage) organisés ou co-organisés par Cap emploi ; s'inscrire sur des « Groupes de Discussion » sur des sujets en lien avec l'emploi et ses domaines connexes.

Cette vitrine Web s'inscrit dans la politique de modernisation des outils de l'établissement public, comme le transfert prochain et progressif du Système d'information depuis la Province Nord. Ces initiatives qui se veulent innovants visent une proactivité, et doivent permettre de fournir des services sur mesure à des territoires.



Lancement du nouveau site
www.capemploi.nc
en Novembre !

Immeuble Henriot
BP 47 - 98 860 Koné
Téléphone : 47 26 65
Courriel : direction@cap-emploi.nc

VKP : une attractivité et un dynamisme singuliers !

L'Institut Quidnovi a livré les résultats d'une étude cofinancée par la province Nord et 19 partenaires institutionnels dont la CCI, visant à projeter l'adéquation entre l'offre et la demande en immobilier à l'horizon 2025 sur la zone VKP-Poya Nord-Kaala-Gomen-Koumac, que ce soit sur terres coutumières ou de droit commun. Décryptage avec Luc Bataillé, chef de la cellule Koniambo.



© Cellule Koniambo

Le chantier de construction du futur cinéma.

Que révèle cette étude ?

Il en ressort un besoin cumulé d'environ 3 670 logements sur la période 2016-2025, dont 88 % sur terres privées et à 75 % sur la zone VKP. Plus de 80 % de cette demande concernerait l'habitat aidé, majoritairement social, confirmant les prévisions affichées par la province Nord depuis de nombreuses années et précisées par la Cellule Koniambo dès 2008. Alors que le besoin en F1/F2 s'élèverait à 27 % sur toute la zone d'étude, il serait de 50 % sur les terres coutumières de Poya Nord. Kaala-Gomen et Koumac représenteraient 18 % du besoin projeté en logements.

La demande est-elle en adéquation avec la production prévisionnelle de logements ?

Cette dernière s'établirait à environ 1 950 logements (hors lots nus) sur la période. La zone VKP accueillerait 88 % de cette production de logements, suivie par Kaala-Gomen/Koumac (7 %), puis Poya (5 %). En matière de typologie, les F3 et + représenteraient environ 2/3 de l'offre. Cumulée sur la période d'étude, l'offre prévisionnelle en logements serait ainsi inférieure à la demande pour afficher un déficit d'environ 170 logements/an.

On peut donc parler de déficit ?

Cette conclusion mérite d'être approchée plus finement, car de fortes variations annuelles sont à anticiper et les situations varient d'une commune à l'autre. Au plan global, on peut toutefois relever des périodes prévisionnelles de déficits en F1-F2 pour 2016 à 2018, puis de nouveau dès 2020, alors que les F3 et + pourraient être en suroffre en 2016 et 2019, mais présenter des déficits en 2017 et 2018, qui iraient fortement grandissant dès 2020. Des prévisions de livraison de lots nus, entre 2018 et 2020 (plus de 400), dont il n'est à ce jour pas possible de connaître précisément la destination, pourraient conduire à réinterroger ces simulations.

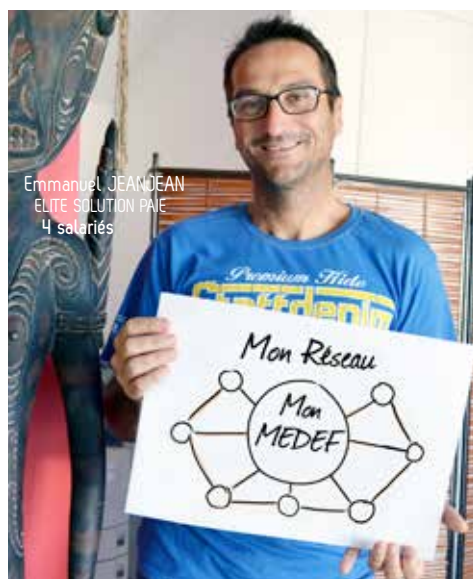
Malgré la situation économique, la zone VPK est-elle toujours aussi attractive ?

VKP démontre une attractivité et un dynamisme singuliers. Avec un taux de croissance démographique de 3,4 % par an sur la période 1996-2014, son essor a été deux fois supérieur à celui du Grand Nouméa. Ce taux annuel moyen a même atteint les 6,2 % sur 2009-2014 quand la moyenne du territoire se situait à 1,8 %. Les 13 091 habitants recensés en 2014 habitent la zone,

y consomment, y pratiquent des activités culturelles ou sportives et y scolarisent leurs enfants. Le secteur privé répond à ce développement en affichant plus de 3 000 entreprises (50 % dans les secteurs commerce, services, industrie, dont environ 60 % ont moins de 10 ans d'existence). Malgré un tassement progressif après une période de surchauffe, VKP continue de compter plus de 200 créations d'entreprises par an (y compris les artisans). En 2015, environ 45 % des entreprises artisanales créées en province Nord l'ont été sur la zone VKP.

Peut-on associer cette attractivité au Plan pluriannuel d'investissement initié par la province Nord depuis 2012 ?

Le PPI de la province Nord (12,5 milliards CFP/an sur la période 2016-2019) contribue bien évidemment à ce développement et à l'attractivité de la zone, qui séduit une part importante de jeunes ménages. Comptabilisant respectivement 890 et 1 870 ménages au recensement de 2014, Poya Nord et Kaala-Gomen/Koumac représentent ainsi 71 % du nombre de ménages de VKP. L'association de ces communes du nord-ouest totalisait 6 592 ménages en 2014. D'autant que la zone VKP, c'est aussi la livraison et le lancement de multiples projets et équipements, tels que le collège de Xapecedeaxate (Païamboué), les salles de cinéma et les commerces sur les terres coutumières de Bako, le centre hospitalier du nord et sa structure d'hébergement, la future gare routière, le futur centre pénitentiaire du nord, le barrage sur la Pouembout en cours de programmation, etc.



Comme des centaines de petites entreprises, rejoignez la 1ère 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.



Crise économique : un plan de relance pour sauver les entreprises

Alors que tous les indicateurs sont au rouge avec pour conséquence une dégradation de l'emploi et les perspectives pour la fin de l'année peu réjouissantes, élus, conseillers techniques et membres associés de la CCI se font les porte-parole de nombreux ressortissants inquiets de la situation. Ils suggèrent des mesures d'urgence via onze propositions phare. Rapides et concrètes pour certaines, elles visent toutes à réinjecter des liquidités dans le circuit économique. La CCI sollicite également la tenue d'un Comité de relance économique rassemblant l'ensemble des autorités concernées. L'objectif ? Adopter de manière collégiale des mesures exceptionnelles pour sauvegarder les entreprises ainsi que les emplois et relancer l'économie.

Chômage en hausse (+34 % de demandeurs d'emploi entre décembre 2015 et février 2016), chute des offres d'emplois (-9 %), dégradation des volumes d'activité, fermeture d'entreprises et licenciements... Difficile de l'ignorer, tous les indicateurs sont désormais au rouge. Autre facteur : dans sa dernière note de conjoncture, l'Institut d'émission d'outre-mer relève que la confiance des entrepreneurs a décroché. En chute de 18 % entre 2009 et 2015, elle s'est effondrée au 1^{er} trimestre 2016 (-10,3 points pour s'établir à 76,7 points), atteignant son plus bas niveau historique. « Non seulement les principaux indicateurs économiques sont préoccupants mais en plus aucune amélioration n'est attendue au 2^e trimestre. C'est là où le bât blesse. Les entreprises ont besoin de perspectives, de visibilité. Et le problème, c'est que nous ignorons combien de temps va durer cette crise. On nous parle de 18 mois, voire 2 ans, avant que la situation ne commence à s'améliorer, mais personne ne le sait vraiment. Et pendant ce temps, certaines entreprises rentrent en zone rouge et d'autres mettent la clé sous la porte », souligne la présidente de la CCI, Jennifer Seagoe.

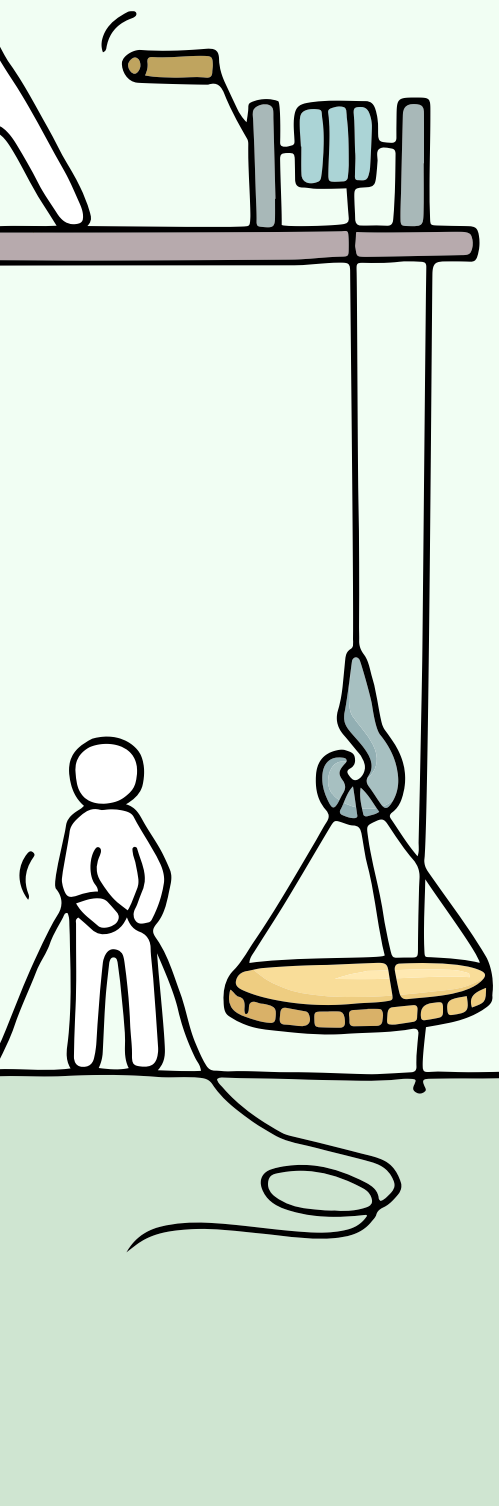
Les emplois menacés

Si aucun secteur n'est épargné en cette période de récession, les plus porteurs sont fortement impactés. « Au 1^{er} trimestre

2016, la conjoncture mondiale a été particulièrement défavorable au secteur mines et métallurgie », relève l'ISEE. Le montant des exportations s'est effondré, les métallurgistes ont provisoirement freiné leurs ventes et les mineurs ont limité l'extraction. Les conséquences de cette conjoncture dégradée se répercutent désormais sur l'emploi « qui n'est plus préservé » : au 1^{er} trimestre 2016 selon l'ISEE, « 7 250 salariés étaient des employés directs du secteur nickel, soit 130 de moins qu'il y a un an. L'emploi a diminué en métallurgie (-6 % sur un an). En conséquence, les opérateurs réduisent leurs effectifs pour passer le cap d'une conjoncture particulièrement difficile. » De plus, avec 100 milliards de francs de perte pour les trois usines, les plans de réduction des opérateurs miniers ont entraîné une réduction importante de la sous-traitance.

Le BTP exsangue

Autre secteur durement touché, le BTP qui accusait une baisse de 36 % de l'activité au 1^{er} trimestre 2016, et une durée moyenne d'activité assurée pour une période inférieure ou égale à 5 mois (pour 60 % des répondants à l'enquête conjoncturelle 1TR16 du BTP-NC). À noter que 79 % des entreprises ayant répondu au sondage sont pessimistes quant à l'avenir de leur activité et que 57 % d'entre elles prévoient de





« Les entreprises ont le sentiment d'être étouffées. Il faut assouplir, alléger et simplifier certaines procédures et réglementations afin de restaurer leur confiance. »

Jennifer Seagoe

24

débaucher. Ce secteur qui comptait 9 200 salariés début 2015 n'en recensait plus que 7 500 à la fin de l'année. Et bon nombre d'entreprises prévoient d'ores et déjà de débaucher. Chez Arbé, spécialisée dans le gros œuvre, les fondations spéciales et le génie civil, son directeur Jean-François Jaubert fait grise mine. « En 2015, nous avons eu une activité relativement soutenue malgré des hauts et des bas. Mais, depuis le dernier semestre 2015, nous n'avons pas réussi à décrocher assez de chantiers importants pour maintenir notre activité (...). Nous avons répondu à plusieurs appels d'offres mais à ce jour, nous n'avons reçu aucun retour. Nous ne savons pas qui les a décrochés ni quand ils vont démarrer. Qui plus est, beaucoup de chantiers sont retardés faute d'autorisations administratives et les investisseurs privés font désormais preuve d'attentisme. » Conséquence : depuis début 2016, la société s'est vu contrainte de réduire ses contrats chantiers (une quarantaine en décembre 2015 contre une petite dizaine à fin mai 2016). Aujourd'hui, la société dispose d'à peine 6 mois devant elle en chiffre d'affaires. Si la situation n'évolue pas, entre 10 à 15 CDI pourraient se retrouver au chômage partiel à partir d'août, un chiffre qui pourrait être porté à 60-80 fin 2016. « Pour l'heure, il n'est pas question de licenciement économique

et je n'imagine même pas ce scénario. Tout sera fait pour préserver les emplois », assure néanmoins le directeur.

Une diminution des investissements publics

Des propos qui trouvent écho auprès de Didier Remy, gérant de la société Remy revêtements de sol. « Les premières difficultés sont apparues il y a à peu près trois ans, à l'époque où le gouvernement a réduit son effort en matière de logements sociaux. De 1 000 logements, nous sommes passés à environ 300. » En 2013, sa société comptait 24 salariés. Aujourd'hui, elle n'en compte plus que 7, soit des effectifs divisés par 3. « Nous avons dû procéder à des licenciements, une procédure très coûteuse qui a détruit le peu de trésorerie restante. » En 3 ans, le chiffre d'affaires a chuté de 60 %. Et le comportement des banques n'a pas tardé à évoluer, lui aussi. « Lorsque votre CA est moins bon, c'est la punition : réduction des crédits et/ou des découverts autorisés, frais de découverts plus importants... les exemples ne manquent pas. » Sa société fait désormais l'objet d'une procédure de sauvegarde, « autrement dit, j'ai six ans pour régler mes dettes. Mais je veux y croire. Nous sommes en train de remonter la pente. Il n'est pas question de laisser mes gars sur le bord de la route. »

Le secteur automobile impacté

Jusqu'à là relativement épargné, le secteur automobile qui est un bon indicateur de tendance, accuse lui aussi le coup. Les chiffres sont éloquentes : entre avril 2015 et avril 2016, le volume global des ventes a chuté de 22 % confirmant une morosité constatée depuis deux ans déjà. Les

concessionnaires évoquent « une profession sinistrée ». « Nous sommes directement impactés par la situation économique du territoire. L'achat coup de cœur est de plus en plus réduit. Désormais, les automobilistes gardent leur véhicule le plus longtemps possible pour éviter ou retarder un investissement lourd. » Et les particuliers ne sont pas les seuls à se serrer la ceinture. Les entreprises « réfléchissent également à deux fois » avant de renouveler leurs flottes automobiles qui sont dorénavant « poussées à bout ». Nombreux sont les clients qui prolongent leur contrat au-delà de 3-4 ans. Idem pour ceux qui préfèrent reporter leurs achats (fourgons et utilitaires). Signe que les temps changent, les ventes de pick-up, véhicule le plus plébiscité en Nouvelle-Calédonie depuis 10 ans, accusent une chute vertigineuse de 50 % au cours de ces 4 derniers mois. Un indicateur de taille quand on sait le lien étroit qui les unit aux Calédoniens.

Les commerces en difficulté

Le secteur du commerce est en difficulté : sur 929 locaux commerciaux au centre-ville de Nouméa, près de 10 % sont vides et 113 ont fermé en 2015 (cessation d'activité ou transfert de locaux). Pour Frédéric Prattelli, élu à la CCI, le centre-ville de Nouméa est aujourd'hui à la croisée des chemins. « Ce commerce de proximité se retrouve en concurrence avec des moyennes et grandes surfaces spécialisées dans l'équipement de la personne, de la maison (etc.) et des enseignes organisées. À cela s'ajoute un phénomène plus récent sur le territoire, avec le développement du e-commerce. Pour répondre aux attentes



© E. Bua

des consommateurs, les commerçants n'ont plus d'autre choix que celui d'innover. » Une baisse est aussi constatée dans le secteur du tourisme. Alors que le trafic de l'aéroport de Nouméa-La Tontouta a augmenté de 3,3 % depuis début 2016 comparé à 2015, le chiffre d'affaire lié aux déplacements des Calédoniens enregistre -7 % entre le 1^{er} janvier et le 30 avril 2016. Le tourisme d'affaires est également impacté (-20 % sur le CA entre le 1^{er} novembre 2015 et le 30 avril 2016).

Des banques qui semblent moins réceptives

Olivier Bigaud, à la tête de deux caves et cinq salariés, observe lui aussi un ralentissement de son activité depuis le début de l'année : il accuse -20 % de chiffre d'affaires tous les mois. « La situation n'est pas encore catastrophique mais on note un certain attentisme des consommateurs. » Ces parts de marché, le chef d'entreprise espère les récupérer « ailleurs » en ouvrant une 3^e cave « là où personne n'est encore implanté ». Seul bémol, le « désengagement des banques nettement moins réceptives aux projets qu'on peut leur présenter. Il est très difficile d'obtenir quelque chose de leur part, au contraire, la relation se durcit. L'acquis n'est pas renouvelé, à l'image des facilités de caisse qui permettent un découvert ou une possibilité de payer par traite. Conséquence, les achats s'en trouvent compliqués, la trésorerie se tend et se fragilise. Bref, l'activité est limitée », déplore l'entrepreneur.

Le RUAMM dans le rouge

Au-delà de tous ces indicateurs de fortes inquiétudes, vient s'ajouter la situation pré-

occupante du RUAMM, qui accuse près de 16 milliards de déficit (cumulé à prévision fin 2016) avec des répercussions importantes sur le milieu médical, notamment en raison de ses délais de paiement. « La situation est d'autant plus alarmante que les dépenses continuent de croître alors que les ressources se sont amoindries, ce qui met le RUAMM en situation délicate et génère des difficultés de paiement des hôpitaux publics, ce qui entraîne des effets en cascades, notamment vis-à-vis de leurs sous-traitants, souligne la directrice du Medef-NC, Catherine Wehbé. Nous avons sollicité le haut-commissaire en avril afin de mettre en place un comité de suivi du financement de l'économie réunissant différents partenaires (haut-commissaire, gouvernement, Cafat, services fiscaux, IEOM et banques) pour faire un point de situation, trouver des solutions et faire état de l'utilisation de la médiation du crédit avec des tiers de confiance. Un outil qui permet de restaurer le dialogue entre les entreprises et les banques. »

L'état d'urgence économique, c'est maintenant

Alors que les prévisions pour le 2^e trimestre sont également à la baisse et les perspectives de plus en plus sombres pour la fin de l'année, les élus de la CCI tirent la sonnette d'alarme. « Nous recevons des retours inquiétants des chefs d'entreprise avec comme corollaires des perspectives de licenciements et des problèmes de trésorerie. À leurs inquiétudes viennent se greffer le manque de flexibilité des pouvoirs publics trop intrusifs et peu prompts aux initiatives, un contexte réglementaire complexe et une absence de visibilité à court

et à moyen terme. Autant de facteurs qui contribuent à faire plonger les courbes et nous font dire que l'état d'urgence économique, c'est maintenant et qu'il est urgent de réagir rapidement », déclare Jennifer Seago. Unanimes, les élus, les conseillers techniques et les membres associés de la CCI se sont récemment réunis afin de partager leur vision de la situation et proposer un plan de relance - qu'ils ont porté à la connaissance des institutions du territoire- pour assurer, à très court terme, la survie des entreprises et l'emploi des Calédoniens. « Les entreprises ont le sentiment d'être étouffées. Il faut assouplir, alléger et simplifier certaines procédures et réglementations afin de restaurer la confiance des entrepreneurs, permettre l'action et non plus la freiner. » Suite à cette mobilisation exceptionnelle, 11 mesures phare ont été proposées. Les élus proposent que soit organisé au plus vite un Comité de relance économique rassemblant l'ensemble des acteurs concernés : le haut-commissariat, le gouvernement, les Provinces, le Congrès, le CESE, les organisations patronales et les Chambres consulaires. L'objectif ? Adopter de manière collégiale des mesures concrètes pour aider les entreprises calédoniennes à passer et à survivre à cette période extrêmement difficile. « Nos propositions pourraient s'insérer au sein d'un plan de relance économique décidé par les participants et porté par le gouvernement », relève Jennifer Seago. Pour la CCI, les modèles de relance sont universels : il faut (ré)injecter des liquidités dans le circuit économique, mener une politique de grands travaux et définir des actions rapides et concrètes.



« Vous avez beau être rentables, si vous n'êtes pas payés en temps voulu, vous finissez par être confrontés à de graves problèmes de trésorerie. »

Pierre Kolb

11 mesures phare proposées par la CCI

Donner la priorité aux entreprises locales pour les marchés publics et les structures parapubliques

À compétences égales, trop de marchés échappent aux entreprises locales au profit d'entités métropolitaines et étrangères qui ne disposent pas ou peu de main-d'œuvre locale. « Il n'existe aucune préférence locale, déplore Pierre Kolb, trésorier de la CCI. Dans une période où nos entreprises manquent cruellement de travail, il est impératif de leur donner la priorité. » D'où la suggestion de la CCI d'ajouter aux critères existants dans les notations des appels d'offres (prix, qualité de service et délais) un critère introduisant la notion de poids sur les retombées salariales locales. Pour l'élu, « il faut se donner les moyens de résister à la crise. Une telle mesure permettrait de sauver des entreprises, donc des emplois et participerait à la relance de l'investissement. »

Modifier et assouplir la loi antitrust

Pour la plupart des acteurs économiques, cette loi votée il y a plus de 2 ans, qui vise à contrôler tous les rachats et les accroissements de surface commerciale, handicape fortement les entreprises déjà implantées dans leur désir de se développer ou d'investir. « La Nouvelle-Calédonie est un vivier de petites entreprises dont beaucoup sont gérées par des dirigeants proches de la retraite qui souhaitent céder leur activité et se retrouvent face à un mur (...). En effet, cette loi impose la mise en place d'un dossier administratif extrêmement lourd et particulièrement contraignant pour l'acquéreur, ce qui a pour effet de le découra-

ger. Il existe aujourd'hui un risque important de fermeture de sociétés du fait qu'elles ne pourraient pas être rachetées dans les prochains mois », estime Guillaume La Selve, vice-président en charge des affaires administratives et financières de la CCI. Celle-ci propose d'assouplir la loi en déterminant des secteurs à risque (ceux ayant un fort impact sur le budget des ménages, un lourd poids dans l'économie et déjà concentrés) et des secteurs hors risques afin de faciliter et favoriser les investissements. L'idée serait de simplifier les démarches. Pour les secteurs à risque, les opérations de concentration au-dessus des seuils de la loi feraient l'objet d'une instruction auprès de l'Autorité de la concurrence ou de la DAE. Une simple notification à l'Autorité de la concurrence pourrait suffire pour les autres secteurs. Toujours en ce qui concerne les concentrations d'entreprises, les seuils de chiffre d'affaires déclenchant la procé-

sure de contrôle pourraient être revus à la hausse (1,2 milliards de francs contre 600 millions actuellement). « Nous souhaiterions que ne soit considéré dans ce rachat que le CA du secteur concerné et non plus la somme des CA des deux sociétés », ajoute l'élu. Enfin, la CCI préconise que le seuil de contrôle pris en compte dans l'accroissement des magasins dans le secteur commerce de détail soit porté à 500 m² (contre 350 m² actuellement).

Engager des projets publics structurants

« À l'exception du Néobus, plus aucun gros projet public n'est en vue, regrette Jennifer Seagoe. La Nouvelle-Calédonie doit donner de la visibilité aux entreprises sur les chantiers à venir afin que celles qui pourraient être concernées par ces projets puissent s'organiser. » De fait, la CCI souhaite que les pouvoirs publics mènent une politique de grands travaux - qui pourrait être financée par de l'emprunt, les taux bancaires étant historiquement au plus bas - et s'engagent sur une programmation d'investissements chiffrée et datée concernant des projets en attente : 2x2 voies jusqu'à Tontouta, quai pour les paquebots...

Instaurer le système de détaxe dans tous les commerces pour les touristes

« Dans notre éventail de mesures, deux sont rapides à mettre en place et peu onéreuses, avec un impact immédiat, souligne David Guyenne, vice-président en charge du commerce. Aujourd'hui, la Nouvelle-Calédonie accueille 450 000 croisiéristes et 100 000 touristes par voie aérienne, soit l'équivalent de 550 000 consommateurs potentiels qui ne dépensent pas suffisam-

RACCOURCIR LES DÉLAIS DE PAIEMENT DES ADMINISTRATIONS

À ce jour, la Nouvelle-Calédonie est dépourvue de réglementation concernant les délais de paiement des administrations. La seule règle en vigueur est le délai de 45 jours après, non pas le dépôt de la facture, mais son mandatement. Problème : les délais sont de plus en plus longs, pouvant s'échelonner de quelques mois à plus d'un an (68 jours en moyenne dans le BTP pour le secteur public). « C'est une machine à tuer les entreprises. Vous avez beau être rentables, si vous n'êtes pas payés en heure et en temps voulu, vous finissez par être confrontés à de graves problèmes de trésorerie. Si vous êtes solide, ça passe, sinon c'est la casse car la trésorerie c'est le nerf de la guerre », estime Pierre Kolb, trésorier de la CCI. L'idée est donc de fixer la limite à 30 jours, à l'instar de la Métropole, avec application d'intérêts moratoires de droit.

ment. » La CCI suggère de permettre à tous les commerçants du territoire qui le souhaiteraient de proposer à leur clientèle touristique étrangère de bénéficier de la détaxe à partir d'un certain montant d'achat. « Le commerce pourrait être dynamisé sans que cela ne coûte aux entreprises sur leurs marges, ni au gouvernement puisqu'il s'agirait-là de ventes additionnelles qui aujourd'hui n'existent pas. De plus, cela renforcerait l'image (touristique) du pays », assure l'élu.

Changer l'heure

Pour relancer la consommation, la CCI avance l'idée du changement d'horaire, la 2^e mesure facile à mettre en place. « Il s'agit de reculer le fuseau horaire d'une heure afin que les Calédoniens et les touristes puissent jouir d'une heure supplémentaire de clarté pour consommer, se détendre et profiter des commerces et de la ville avant de rentrer chez eux », indique David Guyenne. Autre avantage, les économies d'énergie qui pourraient profiter aux ménages et aux entreprises.

Promouvoir davantage la destination Nouvelle-Calédonie

« Si l'accord signé entre la Nouvelle-Calédonie et la Nouvelle-Zélande afin de multiplier le nombre de liaisons entre les deux îles et d'augmenter le nombre de touristes néo-zélandais est une bonne chose, cela n'est pas suffisant. Il faut faire connaître la destination et la promouvoir en Nouvelle-Zélande et dans les autres marchés potentiels », déclare Jennifer Seago. Satisfaite des Contrats de destination d'Aircalin, la CCI souhaiterait les renforcer « pour accroître le nombre de touristes et relancer la consommation ». En effet, un touriste dépenserait en moyenne par séjour 205 000 francs sur place.

États des lieux sur l'aide fiscale outre-mer

« Malgré sa prorogation jusqu'en 2025, il est aujourd'hui de plus en plus difficile pour les entreprises de bénéficier de la défiscalisation française outre-mer, laquelle est en grande partie limitée au secteur minier et industriel. De plus, certains dossiers semblent bloqués par Bercy à l'image du renouvellement de la flotte d'Aircalin et le projet de resort à Lifou », relève Guillaume la Selve. La proposition de la CCI est d'accé-

léler les délais d'instruction des demandes et d'étendre le système de défiscalisation locale à l'ensemble de l'appareil productif : aides pour la rénovation de magasins, pour l'achat de machines pour les entreprises de services qui voudraient investir de manière à être plus performantes et plus compétitives sur des marchés internationaux... Selon l'élu, « il faut arriver à faire en sorte que cette aide soit pérennisée et surtout simplifiée. De telles mesures permettraient de créer de l'emploi et du travail. »

Auditer en vue de céder des actifs publics

De nombreux terrains appartenant à la Nouvelle-Calédonie ne sont pas ou plus exploités. C'est le cas de l'Université de Magenta et très bientôt du CHT. L'idée serait de mettre ces actifs en vente pour « faire rentrer des fonds dans le coffre des institutions et laisser la place aux projets privés, eux-mêmes vecteurs d'emplois ». En cela, la CCI propose de lister l'existant, ce qui peut être vendu et gardé, et ce qui adviendrait de ces sites.

Mettre en œuvre un partenariat transparent et durable avec les banques

« Le ressenti des entreprises est unanime : l'instruction des dossiers prend trop de temps et les crédits débloqués trop tardivement. Les entrepreneurs ont le sentiment de ne plus être soutenus par les banques. Alors que le coût de l'argent n'a jamais été aussi faible historiquement dans le monde, les entreprises ne peuvent pas en profiter car les banques n'autorisent pas les refinancements (renégociations d'emprunt) qui permettraient de dégager des liquidités et de les réinjecter dans le circuit », indique David Guyenne. Pour la

CCI, les banques doivent jouer le jeu et aider les sociétés à passer ce cap. En ce qui concerne les commerçants, il s'agirait de réviser le taux de commission sur les cartes bancaires calqué sur celui de la Métropole, nettement moins élevé (en moyenne 0,25 % contre 1,5 % sur le territoire).

Identifier des mesures en urgence et de façon provisoire pour aider les entreprises

À état d'urgence, mesures exceptionnelles. La Chambre consulaire propose d'identifier quelles charges sociales et/ou fiscales, quelles réglementations (droit du travail notamment) pourraient être étalées, diminuées et assouplies sur une période définie (24 mois maximum), afin de redonner une bouffée d'oxygène aux entreprises en difficulté. Toutes mesures qui pourront être débattues lors du Comité de relance économique que la CCI appelle de tous ses vœux.

PHILIPPE GERMAIN À LA CCI

En réponse à l'invitation de la présidente de la CCI, Philippe Germain, président du gouvernement, a assisté à un bureau spécial des élus, le 14 juin dernier. « Nous lui avons présenté nos propositions de relance et lui avons également fait part de l'urgence à ce que le gouvernement organise rapidement un Comité de relance économique qui réunirait l'ensemble des acteurs économiques du territoire » précise Jennifer Seago.

PROCHAIN DOSSIER CCI INFO D'AOÛT

Le secteur du commerce a fait ses assises le 24 mai dernier : retour sur cet événement organisé par la CCI qui a mobilisé plus de 100 participants dont de très nombreux commerçants venus de toute la Nouvelle-Calédonie.



La protection des données : un enjeu majeur pour les entreprises

Alors que les nouvelles technologies et les réseaux sociaux font partie de notre quotidien, la question de la protection des données à l'ère numérique est un sujet de préoccupation majeur pour chacun, et plus particulièrement pour les entreprises. L'enjeu : connaître les nouveaux outils de piratage et de vol de données et savoir s'en préserver !

En mai dernier, lors d'un rendez-vous de l'économie sur la protection des données organisé par la CCI, l'expert du Ministère de l'intérieur qui animait la conférence a démontré au public présent à quel point le piratage de données est chose facile ! Quelques secondes seulement auraient pu lui suffire pour scanner tous les réseaux Wi-Fi de l'assemblée et obtenir les historiques de géolocalisation des personnes présentes dans la salle. « *Un jeu d'enfant, dit-il pour qui s'y connaît un peu en informatique.* » Si la problématique du vol de données touche chacun à titre personnel, la question est devenue particulièrement préoccupante pour les entreprises au cours des dernières années. Alors que l'économie calédonienne se veut de plus en plus concurrentielle et ouverte sur les marchés extérieurs, le risque de vol d'informations grandit et il devient essentiel pour les entrepreneurs de trouver des solutions pour s'en prémunir.

La menace est présente... partout !

Sans en avoir forcément conscience, toutes nos vies sont aujourd'hui stockées dans nos téléphones portables, ordinateurs et tablettes. Le partage d'information est également devenu une clé de communication pour les entreprises. Les formes de piratage se sont bien évidemment adaptées à cette nouvelle ère et les menaces sont plus que jamais présentes. Entre les actes de piratage, les demandes de rançon et le vol pur et simple de données sensibles, la liste d'actes de malveillance s'allonge à mesure que les nouvelles technologies évoluent. « *Les menaces peuvent aujourd'hui venir de différentes sphères, et il est devenu difficile pour les acteurs économiques d'identifier le danger* » précise le représentant du Ministère de l'intérieur. Outre la menace de concurrents économiques, le risque peut également venir de services de renseignements de pays étrangers, de sociétés de renseignements privées, d'activistes ou encore de la criminalité organisée. Un des



nombreux exemples de cette banalisation du piratage ? Il suffit aujourd'hui de payer 10 dollars sur le Darknet (un Web parallèle, anonyme) pour mettre hors service n'importe quel site marchant pendant une heure !

Se protéger : des règles essentielles à adopter

« *L'information est l'ADN de nos organisations. Afin d'en éviter l'hémorragie, il est essentiel d'éviter de mettre tous ses œufs dans le même panier* » affirme l'expert. En effet, la première étape pour protéger une information est de la classer selon un indicateur de valeur pour savoir à quel endroit il faut la stocker et quelles personnes y auront accès. « *C'est le principe de l'iceberg : on distingue les informations ouvertes, internes et stratégiques. Évidemment dans un monde idéal, il faudrait que la partie la plus importante de l'iceberg, c'est-à-dire la partie immergée, corresponde aux données internes et stratégiques. Or, nous constatons que c'est souvent l'inverse qui est vrai dans les entreprises.* » En protégeant les données, c'est en réalité le patrimoine de l'entreprise que nous protégeons. Dans cet esprit,

il s'agit pour les dirigeants d'identifier les personnes clés et intermédiaires qui peuvent être ciblées par des concurrents ou autres organisations malfaisantes. Il est donc primordial de se protéger à titre individuel pour éviter de s'exposer à des comportements à risques. « *Un code à 8 chiffres sur un smartphone, c'est le minimum par exemple ! Dans nos vies de nomades avec une économie tournée vers l'international, il nous faut également être très vigilants lors des voyages. Nous conseillons toujours aux salariés de se déplacer avec des ordinateurs voyageurs qui ne contiennent pas de données sensibles. Pensez plutôt à vous déplacer avec une clé USB chiffrée que vous gardez toujours avec vous* » souligne le spécialiste. Ainsi, sans devenir paranoïaque, il est important de prendre la mesure des risques à l'échelle de chaque organisation, pour mettre en place des mesures de précaution adaptées.

Quelques sites pour en savoir plus :

www.2025exmachina.net
www.qwantjunior.com / www.ssi.gouv.fr /
www.internetsanscrainte.fr / www.cnil.fr



Une agence web réactive et expérimentée, spécialisée dans le conseil, la production et les services numériques en Nouvelle-Calédonie.



 www.si2p.nc
 contact@si2p.nc


Stratégie
Numérique


Création de site
WEB


Application WEB


Applications
mobiles


Webmarketing


Community
Management

JEN



CHARPENTE METALLIQUE
TOUS TRAVAUX DE RENOVATION

Tél./Fax. 44 22 58 - BP 1508 - Pont des Français



phampatrick@lagoon.nc - mob. 77 73 76

Treize commerces labellisés !

L'opération pilote Commerce éco-responsable, lancée mi-2015 à destination des commerçants soucieux de s'engager dans une démarche de développement durable, s'est soldée le 30 mai dernier par la labellisation de treize enseignes.

Mis en place par la CCI en partenariat avec la province Sud, l'ADEME, le gouvernement, le CTME, le syndicat des commerçants et la ville de Nouméa, le label Commerce éco-responsable a pour objectif de valoriser les commerçants qui souhaitent agir en faveur du développement durable, hors grandes et moyennes surfaces. « En effet, le commerce, en tant qu'acteur incontournable de la vie locale, est un vecteur à part entière d'un développement économique équitable, vivable et viable », a rappelé la présidente de la CCI, Jennifer Seagoe, à l'occasion de la remise des labels à treize enseignes de Nouméa, du Mont-Dore et de Dumbéa. Ces pionnières du label Commerce éco-responsable ont mis en place différentes actions en faveur de l'environnement selon des champs d'intervention préconisés par la Chambre consulaire : réduction des consommations d'eau et d'énergie, réduction et tri des déchets, utilisation d'écoproduits et achats durables, ainsi que des opérations sociétales (emplois de jeunes apprentis, accessibilité pour les personnes souffrant d'un handicap, etc.).

Des initiatives écologiques

Un restaurant qui utilise des mousseurs hydro-économiques pour robinets et recycle ses huiles de friture via le label Assiette verte, un chocolatier qui a mis en place un système d'eau électrolysée, une pharmacie adepte de la reprise et du traitement des médicaments non utilisés, un fleuriste qui privilégie au maximum la collaboration avec les producteurs locaux pour limiter l'empreinte carbone, un fournisseur d'Internet sensible aux économies d'énergie... les commerçants ont multiplié les initiatives écologiques. À l'exemple de Cédric Sonnerat, gérant du nakamal le 7e Shell, qui s'est lancé dans l'aventure avec enthousiasme et l'envie de faire évoluer les mentalités « car les nakamals jouissent d'une réputation difficile ». Éclairage en LED, tri sélectif (piles, plastique, aluminium et verre), vente de thés bio certifiés AB,



réduction de la consommation d'eau et impression d'outils de communication chez un imprimeur labellisé... L'homme a déployé les grands moyens pour un retour ultra-positif. « Les clients y sont sensibles et jouent le jeu. Lors de mon premier voyage à la déchetterie, je n'ai pas eu besoin de récupérer mes déchets », se félicite-t-il.

Une valeur ajoutée en termes d'image

Pour les commerçants labellisés, les avantages sont nombreux. Ils peuvent anticiper les contraintes réglementaires et réaliser de potentielles économies puisque la maîtrise de l'énergie et l'optimisation des déchets se répercutent sur les charges de fonctionnement. Autre intérêt, le changement d'image de l'enseigne, en interne et en externe. « Aujourd'hui, le consommateur est de plus en plus préoccupé par les impacts de sa consommation. Il fait attention à ce qu'il achète, si l'emballage est recyclable ou non. C'est un acteur essentiel du label puisqu'il intervient dans ses pratiques d'achat et son choix d'acheter dans un commerce inscrit dans une démarche éco-responsable. Afficher ce label, c'est une valeur ajoutée en termes de communication et d'image », souligne Matthieu Ladiesse, responsable QHSE-Industrie à la CCI.

L'opération reconduite en 2017

Pour communiquer sur leur labellisation, les 13 commerces ont reçu des affiches et des

stickers à coller sur les vitrines, une signature électronique estampillée à l'effigie du label Commerce éco-responsable, un post Facebook, un kit de trois fiches pratiques ainsi qu'un jeu d'affiches avec des éco-gestes personnalisables à destination des salariés et des clients.

Face à ce succès, l'opération sera reconduite en 2017. Un site Internet devrait voir le jour d'ici la fin de l'année afin de présenter le label, les bonnes pratiques qui peuvent être mises en place dans ce cadre et comment devenir un commerce éco-responsable. Les commerçants intéressés par l'opération pourront y déposer leur dossier de candidature.

LES COMMERCES LABELLISÉS

7^e Shell - Biomonde (centre-ville) - Biomonde (Michel Ange) - Biomonde (Robinson)
Chocolats Morand - Flowershop - L'Edzen Lagoon - Passion macarons - Pharmacie de l'Anse Vata - Seprodom Calédonie - Tonton Jules (Baie des Citrons) - Tonton Jules (centre-ville).
En savoir plus : www.cci.nc

Contact

CCI - Développement durable
Tél. 28 12 33 / environnement@cci.nc

axiome

Bac de rétention et absorbant



Equipement de Protection Individuelle



Poubelles et cageots plastique



Tapis caoutchouc et joints



Excellente aptitude au collage

axiome

Tél. 27 27 69 | Fax : 24 19 59

Commercial : 76 11 54

axiome@axiome.nc | www.axiome.nc

22 Rue Réaumur Ducos

Du lundi au vendredi 7 h à 12 h et 13 h à 17 h le samedi de 8 h à 11 h

REMISE SPÉCIALE
JUSQU'AU 31 JUILLET 2016



JUMPY

Jusqu'à
-200 000^F

JUMPER

Jusqu'à
-300 000^F

BERLINGO

Jusqu'à
-150 000^F

NOTRE GAMME CITROËN
VÉHICULES UTILITAIRES

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

citroen.nc

ALMAMETO
AUTOMOBILES Tél. : 41 40 70

Voir conditions en concessions. Photo non contractuelle. - coup d'oeil

Entreprise en difficulté : tout savoir sur les procédures existantes

À l'heure où l'économie du territoire tourne au ralenti, certaines entreprises rencontrent des difficultés économiques, juridiques ou financières pouvant compromettre leur survie. Différentes solutions d'accompagnement, et non de sanction, s'offrent à elles suivant qu'elles disposent ou non de liquidités.



32

L'entreprise dispose encore de liquidités

1- Le mandat ad hoc (procédure secrète)

Ce dispositif est ouvert à toute entreprise qui, sans être en cessation de paiement, éprouve des difficultés ou des besoins ne pouvant être couverts par un financement adapté à ses possibilités. Tout au long de la procédure, le dirigeant reste en fonction. Un mandataire ad hoc l'assiste pour trouver des solutions et permettre l'échelonnement des dettes du débiteur via la signature d'accords contractuels avec un ou plusieurs créanciers. Il s'agit d'une procédure confidentielle qui repose sur la mise en place d'un accord amiable entre le débiteur et ses principaux créanciers.

Pour en bénéficier, une demande doit

être présentée au tribunal qui fait convoquer le dirigeant par le greffier pour recueillir ses observations. Si la demande est justifiée, un mandataire ad hoc est désigné pour une période de trois mois, renouvelable plusieurs fois.

Attention : le mandat ad hoc n'emporte aucune suspension provisoire des poursuites de la part des créanciers de l'entreprise.

2- La procédure de sauvegarde (procédure publique)

Elle a pour objectif de faciliter la réorganisation de l'entreprise et de poursuivre l'activité économique. Le dirigeant doit justifier de difficultés sans pour autant être en cessation de paiement. Pour en bénéficier, la démarche est identique à celle du mandat ad hoc, un mandataire judiciaire est désigné pour agir au nom et

dans l'intérêt collectif des créanciers. Un administrateur judiciaire est également mandaté afin de surveiller le débiteur dans sa gestion ou de l'assister. La procédure de sauvegarde commence par une période d'observation d'une durée maximale de 6 mois, renouvelable une fois. Attention : le débiteur doit remettre la liste de ses créanciers et de ses dettes et des principaux contrats en cours.

Ses effets :

- la poursuite de certains contrats en cours s'ils sont nécessaires au maintien de l'activité de l'entreprise,
- l'interdiction des paiements contractés avant le jugement d'ouverture,
- les dettes nées après le jugement peuvent faire l'objet d'un échelonnement,
- l'arrêt des poursuites individuelles,
- l'arrêt du cours des intérêts légaux et conventionnels ainsi que tous intérêts de retard et majorations (sauf exceptions),
- les créances postérieures ou en contrepartie d'une prestation fournie sont payées à leur échéance à l'exception du super privilège des salaires,
- le plan de sauvegarde est adopté par le tribunal indiquant les mesures économiques de réorganisation de l'entreprise qui peut comporter l'arrêt, l'adjonction ou la cession d'une ou plusieurs activités,
- le plan de sauvegarde prévoit des modalités de règlement des dettes,
- sa durée ne peut excéder dix ans.

L'entreprise en difficulté ne dispose plus de liquidités suffisantes

1- La procédure de conciliation

Comme le mandat ad hoc, la procédure de conciliation a pour objet de rechercher un accord amiable entre les débi-

teurs et ses créanciers afin de résoudre des difficultés avérées ou prévisibles rencontrées par l'entreprise qui ne se trouve pas en cessation des paiements depuis plus de 45 jours.

Son déroulement : le tribunal nomme un conciliateur. La durée de cette procédure est limitée à 4 mois (prorogeable 1 mois). Il veille à favoriser la conclusion d'un accord amiable destiné à mettre fin aux difficultés de l'entreprise entre le débiteur et ses principaux créanciers.

Ses effets : lorsque l'accord est constaté, il interrompt ou interdit toute action en justice et arrête ou interdit toute poursuite individuelle. La décision constatant l'accord n'est pas soumise à publicité, sauf si l'accord est homologué.

2- Le redressement judiciaire (procédure publique)

Pour faire une demande de redressement judiciaire, l'entreprise doit être en cessation des paiements, l'ouverture de la procédure doit être demandée au plus tard dans les 45 jours qui la suivent. Elle peut aussi être ouverte par un créancier, le ministère public ou directement par le tribunal.

Les étapes : le tribunal désigne le juge-commissaire mais aussi deux mandataires de justice (le mandataire agit au nom et dans l'intérêt collectif des créanciers et l'administrateur est chargé d'assister le débiteur dans la gestion de l'entreprise et de préparer le plan de redressement). La procédure de redressement commence par une période d'observation d'une durée maximale de 6 mois, renouvelable 1 fois. Le dirigeant remet un inventaire de son patrimoine ainsi que des garanties qui le grèvent et une liste de ses créanciers, du montant de ses dettes et des principaux contrats en cours. Durant cette période, les poursuites individuelles des créanciers sont arrêtées et celles déjà engagées sont suspendues.

Les actions contre les cautions du dirigeant sont également suspendues.

Durant la période d'observation, l'administrateur établit le bilan économique et social de l'entreprise. À l'issue de cette période, lorsque l'entreprise a des chances d'être sauvée, le tribunal arrête un plan de redressement qui indique les mesures économiques de réorganisation (arrêt, adjonction ou cession d'une ou plusieurs activités), et prévoit les modalités de règlement du passif suivant un échéancier. Des délais et remises de paiement sont accordés. La durée du plan ne peut excéder dix ans. Si l'une des clauses du plan n'est pas respectée, le plan sera annulé et la liquidation judiciaire prononcée.

Ses effets : principalement, la poursuite de certains contrats en cours, l'interdiction des paiements, l'arrêt des poursuites individuelles, l'arrêt du cours des intérêts.

L'entreprise en difficulté est dans une situation irrémédiablement compromise

1- La procédure de liquidation judiciaire (procédure publique)

Pour la déclencher, il faut que le redressement judiciaire soit manifestement impossible. Le tribunal désigne un juge-commissaire et un mandataire judiciaire ayant la qualité de liquidateur judiciaire qui exerce, à la place du dirigeant, ses droits et actions sur son patrimoine, pendant toute la durée de la liquidation. Il fait procéder à l'inventaire et fixe le prix des biens ainsi que des garanties qui les grèvent. Il doit ensuite vendre les actifs de l'entreprise, procéder au recouvrement de toutes les créances qui n'avaient pas été encaissées par l'entreprise et payer dès qu'il dispose de fonds disponibles et en toute priorité le solde de tout compte des salariés.

Le juge-commissaire veille au déroulement rapide de la procédure et à la protection des intérêts en présence et statue sur les contestations de répartition des créances.



Ses effets : il y a, par principe, maintien des contrats en cours, interdiction de toute action en justice tendant à la condamnation du dirigeant au paiement d'une somme d'argent ou à la résolution d'un contrat et arrêt du cours des intérêts légaux, conventionnels ou intérêts de retard, interdiction de payer toute créance née antérieurement au jugement d'ouverture. Les créanciers qui disposent d'une créance née antérieurement au jugement d'ouverture doivent adresser une déclaration de créances. Les créances nées régulièrement après le jugement d'ouverture pour les besoins du déroulement de la procédure ou du maintien provisoire de l'activité ou en contrepartie d'une prestation fournie à l'entreprise sont payées à leur échéance.

Le produit de la liquidation est réparti entre les créanciers et clôture la procédure lorsqu'il n'existe plus de passif exigible, que les créanciers sont désintéressés ou que la poursuite des opérations de liquidation est rendue impossible en raison de l'insuffisance d'actifs.

Contacts :

Informations juridiques de la CCI
15, rue de Verdun
Tél. : 24 31 32
jur@cci.nc

GK

PEINTURE
INTERIEUR/EXTERIEUR



TRAVAUX DIVERS
ETANCHÉITÉ/DÉCORATION



BP 384 • 98 850 Koumac



Mob. 95 13 28 • gk.peinture@live.fr

Apprendre à gérer les conflits pour gagner du temps !

Le conflit, quelle qu'en soit sa nature, altère les relations et est synonyme de pertes de temps et d'énergie pour les entreprises. Comprendre ses mécanismes et apprendre à le gérer de manière rationnelle et constructive est donc primordial pour un chef d'entreprise.

Lors d'une réunion, d'un entretien en face à face ou au détour d'un couloir, les différences de perception ou la naissance d'un malentendu entre deux salariés peuvent créer un conflit qui pèse ensuite sur la relation et sur la productivité. Les conflits au sein d'une entreprise requièrent du temps et de l'énergie. Il est donc essentiel d'apprendre à les régler au plus vite et dans le calme. Dans le conflit, nous nous plaçons le plus souvent sur un niveau affectif et émotionnel et perdons de la concentration dans le travail. « Au-delà de connaître les origines du conflit, il est indispensable de comprendre comment le régler. Se former à la gestion des conflits permet de savoir prendre du recul et d'avoir les outils pour mieux gérer des situations difficiles » précise Véronique Girod, formatrice intervenant en entreprise depuis 25 ans.

Détecter et appréhender les mécanismes du conflit

L'un des fondamentaux pour appréhender un conflit est la connaissance de soi et la gestion de son propre stress. La maîtrise de soi peut représenter une première étape vers l'apaisement. Il s'agit de comprendre sa propre position dans le conflit pour être en mesure de repérer ses objectifs personnels et ainsi adapter son comportement. « Ainsi par exemple, sans s'en rendre

compte, notre langage non-verbal peut intensifier le conflit. De simples gestes peuvent être perçus comme des marques d'agression. Pour mieux s'en rendre compte et prendre du recul, les mises en situation sont idéales » souligne Véronique Girod. La deuxième étape consiste à mieux adapter son langage. « Il s'agit de poser avec le langage quelque chose de concret, de palpable qui va faire avancer la discussion et montrer une réelle volonté de trouver une solution constructive » indique la formatrice. Pour cela, la formation Apprendre à gérer les conflits, dispensée par la CCI, apporte des techniques systémiques, comportementales et de gestion du stress qui vont aider les personnes concernées à trouver les clés pour prévenir ou pour se sortir d'un conflit. La gestion du conflit repose en effet sur trois dimensions : l'analyse de soi, de l'autre et de la relation. Cette prise de recul est essentielle pour pouvoir utiliser les techniques de la communication stratégique interpersonnelle. Dans cette démarche, l'un des facteurs essentiels est d'apprendre à mieux comprendre la personne qui est en face de soi pour anticiper ses réactions. « Le plus difficile est de se placer à la fois dans le contenu – ce qui est dit – et dans le processus – ce qui se joue, les enjeux – de la relation. Il faut être capable de repérer les personnalités en présence et leurs attentes pour anticiper leurs réactions, éviter le conflit, et désamorcer les tentatives de manipulation » ajoute Véronique Girod.

Au début de la formation, les personnes présentes seront amenées à se présenter individuellement et à présenter leurs objectifs liés à la formation. Véronique Girod souhaite en effet adapter sa formation aux personnes présentes, à leurs attentes et à leur secteur d'activité. Une personnalisation et une multitude de cas pratiques qui permettront d'acquérir des outils ciblés et utilisables immédiatement, pour tout un chacun, dans son entreprise.

Public

Toute personne confrontée à des situations difficiles et conflictuelles, en interne comme avec un public.

Objectifs pédagogiques

Acquérir des méthodes et des outils pratiques pour traiter les conflits, désamorcer les mécanismes de manipulation et anticiper les situations difficiles.

Contenu

Comprendre les mécanismes du conflit
Se connaître face aux conflits
Gérer ses émotions dans le conflit
Utiliser des méthodes pratiques

Durée de la formation

16 heures (sur deux jours)

Dates

Contactez la CCI



Contact

CCI - Formation professionnelle continue
15 bis rue de Verdun
Tél. 24 31 35
fpc@cci.nc / www.cci.nc

SOLDES

Pour l'année 2016, les périodes de soldes ont été modifiées comme suit :

- du samedi 16 juillet au dimanche 7 août 2016,
- le samedi 15 octobre 2016,
- le vendredi 25 novembre 2016.

*Arrêté n°2016-1067/GNC DU 31/05/16
JONC n°9283 du 9/06/16*

DÉCISIONS IMPLICITES DE REJET

En application de l'article L. 231-5 du Code des relations entre le public et l'administration, le silence gardé par une collectivité territoriale, un de ses établissements publics ou un établissement public de coopération vaut décision de rejet pour les demandes dont la liste figure en annexe du décret 2016-625 du 19/05/16.

Pour ces demandes, l'annexe fixe également, lorsqu'il est différent du délai de deux mois, le délai à l'expiration duquel, en application de l'article L. 231-6 du Code susvisé, la décision de rejet est acquise.

Ce délai peut être modifié par décret en Conseil d'État.

*Décret n°2016-625 du 19/05/16
JONC n°9282 du 7/6/16*

DÉMARCHES ADMINISTRATIVES ACCESSIBLES PAR TÉLÉ-SERVICE

Un arrêté est venu compléter l'arrêté n°704-2014/ARR/DJA du 5.05.14 en rajoutant 3 nouvelles démarches accessibles à partir du télé-service www.eprovince-sud.nc dans le secteur de l'enseignement. Il s'agit des demandes de :

- Bourses d'accès aux grandes écoles (nouvelle demande et renouvellement) qui permet aux étudiants résidents de la province Sud de solliciter l'octroi de ce dispositif ou son renouvellement, auprès de la Direction de l'éducation, durant les dates de campagne fixées par arrêté.

- Prix de la province Sud d'encouragement à la recherche (nouvelle demande et prolongation) qui permet aux doctorants de solliciter l'octroi de ce prix ou sa prolongation, auprès de la Direction de l'éducation, durant les dates de campagne fixées par arrêté.

- Prix d'excellence qui permet aux jeunes diplômés résidents de la province Sud de solliciter l'octroi de ce prix, auprès de la

Direction de l'éducation, durant les dates de campagne fixées par arrêté.

*Arrêté n°1168-2016/ARR/DES du 18/0/16
JONC n°9280 du 2/06/16*

NOMINATION

Par arrêté du 17 mai 2016, M. Mickael Jamet est nommé en qualité de directeur des services fiscaux pour une durée de trois ans.

*Arrêté n°2016-993 du 17/05/16
JONC n°9278 du 26/05/16*

M. Thierry Lataste, préfet hors classe, est nommé Haut-commissaire de la République en Nouvelle-Calédonie, à compter du 20 juin 2016.

*Décret du 25 mai 2016
JONC n°9282 du 7/06/16*

UFC QUE CHOISIR



Par arrêté du 30 juin 2015 n°2015-747/GNC, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a désigné, en qualité de représentants d'une association déclarée ayant pour objet la défense ou la protection des consommateurs et pour siéger au sein du comité consultatif de l'environnement : Mme Françoise Kerjouan, titulaire, et M. Michel Lardy, son suppléant, en qualité de représentant de l'association UFC Que choisir.

Un arrêté du 17 mai 2016 a désigné M. Jacques Puset en remplacement de Mme Françoise Kerjouan, en qualité de représentant titulaire de l'association.

*Arrêté n°2016-1013/GNC du 17/05/16
JONC n°9278 du 26/05/16*

TABAC

Un arrêté a modifié la marge bénéficiaire de détail des commerçants calculée sur le prix de vente régie, et a fixé :

- 10,5 % pour les produits vendus à Nouméa, Dumbéa, Païta et Mont-dore ;

- 12,5 % pour les produits vendus dans les autres communes du territoire et aux îles

L'arrêté a également annexé un tableau détaillant les prix de vente en gros et au détail des tabacs, cigares et cigarettes au 13 juin 2016.

*Arrêté n°2016-1101/GNC du 31/05/16
JONC n°9283 du 9/6/16*

TAXIS

Le premier alinéa de l'article 3 de la délibération n° 543 du 25 janvier 1995 relative à l'exploitation des taxis a été modifié.

Aujourd'hui la délibération indique que les taxis sont soumis à une visite technique périodique annuelle dans les conditions fixées par le congrès de la Nouvelle-Calédonie et que la première visite doit être effectuée douze mois après la date de première mise en circulation du taxi.

*Délibération n°50/CP du 20/05/16
JONC n°9279 du 31/05/16*



BOURSE D'ACCÈS AUX GRANDES ÉCOLES

Conformément à l'article 1 de la délibération n° 13-2015/APS du 30 avril 2015, les écoles ouvrant droit à la bourse d'accès aux grandes écoles telles que les écoles d'ingénieurs françaises, les écoles agronomiques et vétérinaires, les écoles de commerce française, les écoles de droit, sciences politiques et de journalisme sont listées par l'arrêté n° 974 2016/ARR/DES du 12 mai 2016.

*Arrêté n°974-2016/ARR/DES du 12/05/16
JONC n°9279 du 31/05/16*

TAUX DE L'USURE AU 1^{ER} AVRIL 2016

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES

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

- Prêts pour achat ou vente à tempérament	7,17 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans	2,92 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans	3,33 %
- Découverts en compte	13,37 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans	2,73 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte	13,37 %
------------------------------	---------

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe	4,05 %
- Prêts à taux variable	3,55 %
- Prêts relais	4,25 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995 XPF	20,50 %
- Prêts entre 357 995 XPF et 715 990 XPF	13,20 %
- Prêts supérieurs à 715 990 XPF	7,63 %

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.

	2015		2016	
	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	4,06 %	4,29 %	4,54 %	-
Autres cas	0,93 %	0,99 %	1,01 %	-

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 avril : 120,43 / mai : 120,41*

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

INDICE ET TAUX

- Prix mai 2016	105,76 %
- Prix mai 2016 hors tabac	104,85 %
- Inflation 2016 hors tabac	- 0,5 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,8 %

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	354 900 ^F
Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	
- Plafond Sécurité Sociale	384 009 ^F
- CCS non plafonnée	

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

ÉVOLUTION DU BT21

	2014	2015	2016
Janvier	101,50	101,34	102,24
Février	101,52	101,50	102,18
Mars	101,49	101,27	101,99
Avril	101,40	101,32	101,67
Mai	101,49	102,11	101,52*
Juin	101,53	102,18	
Juillet	101,63	102,20	
Août	101,60	102,04	
Septembre	101,52	101,90	
Octobre	101,43	101,99	
Novembre	101,40	101,98	
Décembre	101,41	101,85	

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.

Comment choisir un nom de domaine ?



Un nom de domaine est une adresse Internet qui permet d'accéder à un site web. C'est par ce moyen que les clients trouvent l'entreprise recherchée sur le web.

Il est important de s'assurer que le nom de domaine choisi est bien disponible.

Une fois le choix fait, il est recommandé de le déposer et de choisir une extension : par exemple un nom de domaine en .nc pour la Nouvelle-Calédonie ou en .com (extension dite générique). Il est possible de déposer plusieurs noms de domaine en fonction de ses activités ou de son positionnement.

❖ Pour plus d'information et pour créer ou enregistrer un nom de domaine en .nc connectez-vous sur www.domaine.nc.

Pour constituer le capital social de ma société, je ne souhaite pas faire d'apport en numéraire mais préfère effectuer un apport en nature. Quelle est la réglementation ?



L'article L 223-9 du Code de commerce prévoit que lorsqu'il est fait un apport en nature à une société (voiture, machine, fonds de commerce...), les statuts doivent contenir l'évaluation de chaque apport. Cette évaluation est établie sous la responsabilité d'un commissaire aux apports. Les statuts peuvent toutefois se dispenser du recours au commissaire lorsqu'aucun apport en

nature n'excède la somme de 7 500 euros (soit près de 895 000 francs CFP) et que la valeur totale de l'ensemble des apports n'excède pas la moitié de la valeur du montant du capital social souscrit.

NB : En Métropole ce seuil est passé à 30 000 euros. La Nouvelle-Calédonie étant désormais compétente en droit commercial, ce nouveau montant n'est pas applicable sur le territoire. C'est donc la version antérieure qui continue de subordonner la régularité de la décision de dispense au montant de 895 000 Francs.

Les prochains soldes se dérouleront du samedi 16 juillet au dimanche 7 août 2016. Est-ce que la publicité est réglementée ?

Durant la période des soldes, tout ce qui concerne la publicité des prix ou de la marchandise obéit à des règles. Les annonces, sur quelque support que ce soit, qu'il s'agisse d'un journal, d'une vitrine, voire d'une invitation doivent comporter les précisions suivantes : la date de début de l'opération ainsi que la nature des marchandises soldées, si l'opération ne porte que sur une partie du stock. Les mentions « jusqu'à épuisement des stocks », « tout doit disparaître », « déstockage » ou encore « coup de balai » sont permises durant les soldes.

❖ Pour en savoir plus, vous pouvez contacter la Direction des affaires économiques
Tél. 23 22 60 - dae@gouv.nc



Pour en savoir plus :

CCI - Informations juridiques

Tél. 24 31 32 / jur@cci.nc

CCI - Centre d'information économique

Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

www.cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

20 juillet

Mutuelle des patentés et des libéraux
Paiement de la cotisation d'août 2016 (règlement mensuel).

31 juillet

Impôt sur les sociétés - IS

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 31 mars.

Paiement de l'acompte :

date limite du paiement de l'acompte.

Attention : depuis le 1^{er} juillet 2016, il est obligatoire pour toutes les sociétés relevant de l'impôt sur les sociétés et dont le chiffre d'affaires excède 50 000 000 F au titre de leur dernier exercice clos d'utiliser le service de télédéclaration. Plus d'infos : www.impots.nc

TSS - déclaration et paiement

Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31/03, 30/06, 30/09, 31/12.

10 août

Mutuelle du commerce

Paiement des cotisations pour le mois d'août.





NOUVEAU



« *Imaginez, votre bateau est à sa place, flottant normalement avec la coque complètement au sec !* »

Elle est isolée de l'eau par une toile polyuréthane suspendue au boudin du FAB Dock qui colle à la coque.

Vous voulez aller vous balader ? Rien de plus simple: la partie arrière du boudin se dégonfle laissant l'eau remplir le FAB Dock et vous partez.

Vous revenez avec 20 noeuds de vent sur le côté ? Il suffit de mettre l'étrave dans l'entrée et le FAB Dock vous guidera dans votre place.

Le boudin arrière se gonfle enfermant votre bateau et le FAB Dock se vide grâce à deux pompes. Votre bateau est de nouveau au sec ! »

Fab Dock est une innovation Australienne qui prend le dessus sur tout autre système de cale sèche à flot. Derrière une idée simple, il y a des années de recherche et de développement...



fab dock

à partir de **866 000 Frs**

- Gardez votre coque à sec sur l'eau
- Accostez facilement et en toute sécurité
- Une coque toujours propre, prête à naviguer
- Plus d'antifouling, plus de carénages couteux
- Des solutions sur mesures
- Embase In Board et moteurs Hors Bord

Photos non contractuelles.

Transport et installation très simple.

Boulari | Tél./Fax : 41 84 12 | qualityboats@mls.nc | www.qualityboats.nc



ACGM SARL
DEPUIS 1993

Tel. **467 367**

Réalisation de qualité
Respect du budget
Villas sur catalogue
Villas sur mesures

Constructeur de Maisons Bois

Lot 4 du lotissement industriel OUAYA 2 - Section Ouaya rive gauche - 98 812 Boulouparis
BP DCS18 98865 Nouméa Cedex, Nouvelle Calédonie
RCS Nouméa : 93 B 349076 - Ridet 349 076.001



BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

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



Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc



Yvonne WAHÉO

Aide à domicile

Ridet 1.277276.001

Tél : 85 40 04
phoebecontact9@gmail.com



Aide soignante diplômée
interventions 7j/7



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

Contactez le 24 40 74 / conseil@cci.nc

COMMERCE

✚ **Pain - Pâtisserie-boulangerie cœur de quartier.** SARL située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. Effectif : de 11 à 30 salariés. CA : de 100 à 300 MF. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité stable.
Prix : 65 MF - 545 K€

✚ **Luxe - Magasin franchisé d'importation et de vente de prêt-à-porter et d'accessoires féminins de luxe.** Excellent emplacement commercial en location. Clientèle récurrente, activité stable avec réel potentiel de croissance. Pas de salariés. Ancienneté : plus de 10 ans. Situé en province Sud. CA : de 25 à 50 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant.
Prix : 33,3 MF - 279,84 K€

SERVICES

✚ **Snack - Situé à Nouméa centre. Restauration en terrasse.** Potentiel de croissance important. Bail valide en cours. Agrément Sivap. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. Effectif : 1 salarié. CA : moins de 25 MF. Forme juridique : E.I. Cession majoritaire. Activité en croissance. À financer sur fonds propres.
Prix : 11 MF - 92 K€

✚ **Froid - Société de maintenance des systèmes de climatisation poids lourds, engins miniers, véhicules légers et engins agricoles.** Déplacement sur tout le territoire (atelier itinérant). Pas de personnel. Ancienneté : moins de 5 ans. Située en province Sud. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite. Activité en croissance.
Prix : 12 MF - 101 K€

✚ **Location de voitures - Parc de plus de 100 voitures récentes.** Conventions signées avec clients professionnels. Activité en forte croissance. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : de 100 à 300 MF. Effectif : moins de 5 salariés. Cession majoritaire pour cause de départ à la retraite.
Prix : 145 MF - 1 215 K€

TOURISME

✚ **Transporteur - Société leader sur son marché, transport en commun de personnes.** Activité liée au tourisme, 20 véhicules de type bus ou minibus. Située en province Sud. Ancienneté : plus de 10 ans. CA : de 100 à 300 MF. Effectif : de 11 à 30 salariés. Cession majoritaire. Activité en croissance.
Prix : 215 MF - 1 800 K€

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



NOUVELLE-CALÉDONIE

✚ **Salon de la gastronomie et des arts de la table**

Du 28 au 31 juillet

La 22^e édition de ce salon pour les gourmets et les gourmands. Avec au menu : des dégustations, de la cuisine en live... et bien d'autres plaisirs !

[La maison des artisans](http://La.maison.des.artisans)

Tél. 77 30 90

www.boutiques-artisanales.com

AUSTRALIE

✚ **Australian international furniture fair / Decor + design**

Du 21 au 24 juillet

2 salons : celui des détaillants de meubles et d'ameublement, des décorateurs d'intérieur et des architectes. Et celui des produits d'intérieur et de l'ameublement.

[Melbourne exhibition & convention center / www.aiff.net.au](http://Melbourne.exhibition&convention.center/www.aiff.net.au)



✚ **Brisbane franchising et business opportunities expo**

Du 23 au 24 juillet

Salon de la franchise et des investissements d'affaires à Brisbane.

[Brisbane convention & exhibition center / www.franchisingexpo.com.au](http://Brisbane.convention&exhibition.center/www.franchisingexpo.com.au)

✚ **QME - Queensland mining & engineering exhibition**

Du 26 au 28 juillet

Salon de l'ingénierie minière du Queensland.

[Mackay showgrounds - Mackay john.gorton@reedexhibitions.com.au](http://Mackay.showgrounds-Mackay.john.gorton@reedexhibitions.com.au)

✚ **Good food & wine show Sydney 2016**

Du 5 au 7 août

Salon australien de l'alimentation et des vins.

[Sydney showground - Olympic park www.goodfoodshow.com.au](http://Sydney.showground-Olympic.park/www.goodfoodshow.com.au)

✚ **Australasian waste & recycling expo**

Du 10 au 11 août

Salon de la gestion et du recyclage des déchets.

[Sydney showground - Olympic park www.awre.com.au](http://Sydney.showground-Olympic.park/www.awre.com.au)

JAPON

✚ **Mode in France - Tokyo 2016**

Du 27 au 29 juillet

Ce salon, organisé par la Fédération française du prêt-à-porter féminin, permet aux entreprises françaises de venir à la rencontre des acheteurs japonais.

[Hôtel Hilton - Tokyo](http://Hôtel.Hilton-Tokyo)

www.tokyo.modeinfrance.fr



INDONÉSIE

✚ **Marine & shipbuilding Surabaya 2016**

Du 27 au 30 juillet

Salon international de la marine marchande, de la construction navale, des équipements et de la logistique portuaire.

[Grand city convention & exhibition center - Surabaya](http://Grand.city.convention&exhibition.center-Surabaya)

www.pamerindo.com/calendar

CHINE

✚ **China international building energy efficiency & advanced building material exhibition**

Du 30 juillet au 1^{er} août

Salon chinois international des économies d'énergie et des matériaux avancés dans le bâtiment.

[China National convention center Pékin / www.bj.cibes.com.cn/index](http://China.National.convention.center.Pékin/www.bj.cibes.com.cn/index)

Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.

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

L'EXPORT SANS RISQUE !

Prix du pétrole et de nombreuses autres matières premières au plus bas, coup de frein de la croissance chinoise, risques pays aggravés dans nombre de pays émergents et en développement : de quoi inciter les exportateurs à rester prudents dans leurs prises de risques... Mais il existe également des opportunités ! Pour continuer à exporter sans risquer d'impayés, **le Guide de la gestion du risque client à l'international** est un « must » ! Il vous donne des infos et des solutions et s'adresse tant aux dirigeants d'entreprise qu'à leurs équipes commerciales et aux directions financières. Une 5^e édition utile à tout entrepreneur qui veut gagner à l'international.

En consultation au Centre d'information économique de la CCI et disponible chez les dépositaires de presse



Les secrets des meilleurs vendeurs



Savoir communiquer, séduire, convaincre et négocier au quotidien avec votre équipe, votre patron ou un partenaire, cela s'apprend et se travaille ! **Management** vous propose dans son dossier de mai de suivre les conseils des meilleurs commerciaux pour maîtriser une discussion, surmonter les objections et retourner une situation à votre avantage. À découvrir également dans ce numéro : les managers inspirants, les entreprises exemplaires... ou pas. Et l'étonnante saga du ticket restaurant qui fête cette année ses 50 ans. Une idée française qui s'est exportée dans le monde entier !

En consultation au Centre d'information économique de la CCI et disponible chez les dépositaires de presse

LE GOLF A FAIT SON TROU SUR LE CAILLOU !

Dans son édition de juin, le magazine **Objectif** vous invite sur les greens calédoniens. Un marché du golf qui prend ses marques, soutenu par l'augmentation de la fréquence locale et internationale des greens. Portes ouvertes, business club, épreuves sportives phare, politiques tarifaires incitatives : les greens surfent sur la démocratisation de la pratique et multiplient les opérations de séduction. L'objectif étant de positionner la Nouvelle-Calédonie dans le circuit des destinations touristiques golfeuses. La pièce maîtresse de cette stratégie : le nouveau parcours haut de gamme de Déva. Mais l'équilibre financier est cependant délicat à trouver...

Disponible chez les dépositaires de presse. 600 F



L'autonomie financière du territoire



Le dossier du n°27 de **la Revue juridique, politique et économique de Nouvelle-Calédonie** aborde un thème récurrent pour les Calédoniens : celui d'assurer l'autonomie financière de la Nouvelle-Calédonie dans la France ou son indépendance financière hors de la France. Cette autonomie financière pourrait-elle être assurée par l'économie issue du nickel ? C'est pour apporter leur éclairage et une vision macro-économique à cette question capitale que de nombreux acteurs publics et privés ont été sollicités par la revue et contribuent ainsi à alimenter un dossier riche et passionnant : Vincent Bouvier, ancien haut-commissaire de la République, Philippe Michel, président de la province Sud, Olivier Sudrie, universitaire, et bien d'autres plumes... Comme le souhaite Robert Bertram dans son éditorial, de quoi nourrir une bonne réflexion économique.

Disponible chez les dépositaires de presse. 1700 F (198 pages)

LE COIN DU LIVRE

Le décryptage annuel des enjeux économiques et sociaux Sociétal 2016 – Numérique et emploi : lost in transition ?

"Nous sommes tous à la frontière" affirme d'emblée l'édition 2016 de Sociétal. À l'heure où la transformation numérique bouleverse les chaînes de valeurs économiques, le travail, l'emploi, le droit et le dialogue social, l'éducation et la formation, avons-nous pris toute la mesure de ces mutations ? Comment nous adapter, individuellement et collectivement ? Sommes-nous lost in transition ? Ce numéro de Sociétal s'interroge sur les mutations du travail et de l'emploi à l'ère numérique, et leurs conséquences sociales. Car la grande transformation que nous vivons nous propulse dans l'âge des paradoxes : salarié et entrepreneur, individualiste et collaboratif, indépendant et subordonné, nomade et sédentaire...

4 parties thématiques pour décrypter les enjeux économiques et sociaux : politique économique et compétitivité, performance publique, dialogue social, travail et management, ainsi que l'agora de Sociétal. 30 analyses prospectives et multidisciplinaires sur les changements en cours et les défis auxquels les entreprises, les États et la société doivent répondre. 40 contributeurs-experts : Sociétal 2016, l'ouvrage de référence indispensable pour tous ceux qui veulent comprendre les mutations économiques et sociales de notre temps.

Sous la direction de Jean-Marc Daniel, Frédéric Monlouis-Félicité, Institut de l'entreprise Éditions Eyrolles



Cotisations et contributions

Simplifiez-vous la vie, déclarez et *payez* en ligne !

NOUVEAU

▶ Les avantages :

Données préremplies,
calculs automatiques,
modification possible,
confirmation immédiate
par e-mail...

▶ À SAVOIR :

Ce service en ligne est accessible,
pour le moment, aux employeurs
de moins de 20 salariés.

CAFAT
Branche Recouvrement
Service des Comptes Financiers
à l'usage des Employeurs
BP 15 - 95049 Noisy-le-François cedex
Tél. : 05 58 97 11 11 - Fax : 05 58 97 11 12
www.cafat.nc

DÉCLARATION NOMINATIVE TRIMESTRIELLE
Même en l'absence de versement,
veuillez nous retourner cette déclaration avant le :

IDENTIFICATION DE L'EMPLOYEUR
N° de compte cotisant :
Période d'emploi :
N° RID :
Code cotisation :
Secteur :
Taux AT :
Nom / Dénomination sociale de l'employeur :

DECLARATION DU PERSONNEL

N° assise	Nom et prénom Ajouter les salariés non astreints sur la liste en lettre capitales	Date de naissance	Sexe	Date d'embauche	Date de départ	Rémunérations brutes et avantages divers accordés * par le salarié								
						F	M	J	V	S	D	N		

Nombre de salariés :
Total des rémunérations brutes :
* au cours de l'année

DECOMPTÉ DES SOMMES DUES
Total des assiettes brutes : Taux % : Montant des cotisations :



Sur www.cafat.nc,
connectez-vous à
«  Mon espace privé »

DÉCLARER

PAYER

Pour en savoir +

Contactez-nous :

 e-recouvrement@cafat.nc

  **05.00.44** (appel gratuit)

www.cafat.nc

**NOUVEAU LOOK!
GOÛT PLUS DOUX**

NESCAFÉ®
3 en 1



NESCAFÉ®
Juste parfait à chaque instant



Good Food, Good Life
Mieux Manger, Mieux Vivre